



Treball Final de Grau



El significat dels gestos: *les primeres impressions*

Anàlisi dels debats presidencials a les eleccions de 2016 de Donald Trump i Hillary Clinton

Sandra Borràs Fernández
Tutor: Narcís Iglesias
Grau en Comunicació Cultural
Universitat de Girona
Convocatòria Juny 2018

*“La conversación más agradable es aquella
de la que no se recuerda nada con precisión,
pero deja un impresión general agradable”*

Benjamin Jonson
Dramaturg, actor i poeta anglés
(1572 - 1637)

Agraïments

A la meva companya Judit Cuesta per donar-me una empenta sempre que la necessito.

A la meva mare, Esther Fernández, per donar-li un cop d'ull i consells.

Al meu pare, Rafel Borràs, pel seu temps i totes les il·lustracions.

A la Pilar Sanllehi Cañet, psicòloga, per guiar-me durant la nostre xerrada.

I, sobretot, a en Narcís Iglesias per la seva paciència, suport i ajuda durant tot el procés.

Índex

1. Presentació del tema	2
2. Justificació	4
3. Objectius	6
4. Hipòtesi	7
5. Metodologia	7
6. Marc teòric	8
6.1. Marc teòric: la comunicació no verbal	8
6.1.1. L'espai	12
6.1.2. Les mans	13
6.1.3. Els braços	17
6.1.4. La cara	18
6.1.5. Les cames	20
6.1.6. Altres gestos	21
7. El poder dels mitjans de comunicació sobre la població	22
8. L'anàlisi	25
<i>8.1. Primer debat electoral entre Trump i Clinton</i>	<i>27</i>
8.1.1. La primera impressió del primer debat electoral	31
<i>8.2. Segon debat electoral entre Trump i Clinton</i>	<i>32</i>
8.2.1. La primera impressió del segon debat electoral	34
<i>8.3. Tercer debat electoral entre Trump i Clinton</i>	<i>35</i>
8.3.1. La primera impressió del tercer debat electoral	38
8.4. Anàlisi global dels debats per la presidència d'EEUU	38
8.4.1. Influència dels mitjans de comunicació	39
9. Conclusió	41
10. Bibliografia	42
11. Índex de fotografies	44

Resum

La comunicació és vital en tot ésser humà, ja que em de relacionar-nos. Però no només ho fem verbalment. La comunicació no verbal, és a dir, els gestos i els moviments també estan presents quan ens relacionem amb altres humans. Aquests moviments són tant importants o més que les paraules, alguns d'ells tenen significats universals i altres més culturals. En definitiva, són una part important de la comunicació i les relacions. Però, les primeres impressions guien el nostre comportament en una conversació. Per tant, és essencial causar una bona impressió per continuar mantenint un conversació fluida i amb atenció mútua. La primera impressió serà l'objecte d'estudi en aquest treball i com poden funcionar dins d'un discurs. Per aquest motiu, s'analitzarà els debats de Trump i Clinton durant les eleccions per la presidència d'Estats Units. Debats en els quals podrem veure com els gestos transmeten un significat però que poden ser alterats pels mitjans de comunicació.

Paraules clau: comunicació no verbal, cultura, mitjans de comunicació i anàlisi.

1. Presentació del tema

M'espera amb els braços oberts. Corre cap a mi. M'abraça. Així, em va rebre la persona que menys m'esperava després d'estar una temporada fora de casa. I, tot i que no em va dir res els seus gestos ho varen dir tot.

De lluny els vaig veure amb un somriure. Un somriure enorme. Sense ser forçat. Però que no només es transmetia per les comissures dels llavis sinó també amb els ulls. Amb la boca un xic oberta, ensenyant les dents, i formant-se unes arrugues d'allò més tendres al voltant dels ulls. Els ulls li brillaven. Ara bé, estaven un xic tancats a causa del somriure tan gran.

Va aixecar els braços a l'altura de les espatlles com si anés a abraçar l'aire. I, entre la gent de l'aeroport va començar a córrer. Ni molt ràpid, ni molt a poc a poc, però sí amb fermesa. A continuació em va abraçar.

Seguit d'aquella abraçada, que no va durar gaire però que sí va ser molt intensa, ja que quasi em deixa sense aire, em va mirar als ulls i em va ajudar amb l'equipatge. No va dir res. Cap paraula. Malgrat tot, em vaig sentir especialment bé. Una sensació em va recórrer el cos i vaig pensar: sóc a casa i m'han trobat a faltar.

Després d'explicar aquesta anècdota, especialment necessària pel que vull dir a continuació, em pregunto jo: quin poder tenen els gestos i els moviments a les nostres vides? Sé que un bon ús de les paraules adequades tenen molt de poder sobre una persona, però i la comunicació no verbal té algun efecte sobre les persones? Sé que hi ha gestos que no signifiquen res, i sé que hi ha gestos que signifiquen més d'una cosa. Ara bé, pot variar l'opinió o el nostre pensament pels gestos o els moviments?

La primera impressió és d'allò més important. Pot ser que ens condicioni el que pensem? Pot ser aquesta primera impressió, ja sigui en un aeroport, en una conferència o al carrer, canvi i ens faci confiar o desconfiar d'una persona? Tancar-nos en banda o obrir-nos? Impressionar-nos o defraudar-nos? Per tant, les salutacions són d'allò més important, no? Marquen el començament d'una conversació fluida? Una bona primera impressió i contacte físic influirà la conversació o diàleg?

Ara bé, que hi ha d'aquelles primeres impressions que causen els polítics? Els polítics són grans oradors, i com a part de la seva formació aprenen recursos i estratègies oratòries, no només verbals sinó que també de llenguatge corporal. Sé que no hi ha relació directe entre la meua anècdota i la comunicació no verbal d'un polític. Però en certa manera, pot ser que un bon orador, com un polític, ens transmeti més amb els signes i l'aparença que amb les paraules? Realment veiem com són? De la mateixa manera que jo vaig veure

aquella persona que m'esperava a l'aeroport. Els gestos d'aquests polítics són sincers? La primera impressió d'aquets marcarà o influirà al llarg de la seva carrera política?

Em sorgeixen moltes preguntes més mentre vaig pensant en el tema. Realment l'única cosa que sé que els gestos i els moviments tenen un gran poder. Jo no sabia que la persona que m'esperava a l'aeroport em trobava a faltar, ja que no hi va dir amb paraules, sinó fos pel seus moviments i gestos.

El meu interès en aquest tema va créixer quan vaig llegir el següent article: *Hablar sin palabras*¹ de Ferran Ramón-Cortés², en el diari El País³. I, que tenia com subtítol: *Los mensajes no verbales son una carta de presentación. La primera impresión que damos. No hace falta abrir la boca para que nuestro interlocutor sepa cómo somos. Atención a los gestos. Hablan sin voz.*

L'article anterior parlava d'una situació en la qual em vaig sentir molt identificada. Un home entrava en una conferència i sentia dir als seus companys d'aula o sala que la xerrada es faria llarga i avorrida, quan el tema era força interessant. L'autor de l'article, Ferran Ramón-Cortés, no entén perquè les altres persones diuen això. La conferència tan sols havia començat feia cinc minuts. La resta de l'article explica el per què d'aquesta primera impressió que havia causat el conferenciant.

Molt sovint m' he trobat en situacions semblants, o quasi iguals, sigui en simposis o col·loquis acadèmics. Però, ara bé, també en moments més comuns, socials i habituals. És a dir, em deixo portar per una primera impressió.

Per ser sincers, aquest tema em va cridar molt l'atenció. Per aquesta raó, m'agradaria aprofundir en aquest tema. Donant-li, d'aquesta manera, la mateixa importància a la comunicació verbal com la comunicació no verbal o llenguatge corporal.

Analitzant tres debats, concretament els de les eleccions d'Estats Units del 2016, veure quina importància tenen els gestos, els moviments i la realitat que s'amaga darrera de cada un. El més curiós, és el que els mitjans de comunicació van provocar un efecte i influència

¹ Ramón-Cortés, F. (19 d'abril de 2009). *Hablar sin palabras*. El País. Recuperat de: https://elpais.com/diario/2009/04/12/eps/1239517611_850215.html

² Ferran Ramón-Cortés, barceloní, llicenciat en Ciències Empresarials a ESADE. Actualment centrat en el camp de la comunicació i marketing. Autors de diversos llibres i col·laborador de diversos mitjans de comunicació, com per exemple El País. També és professor a l'Universitat d'ESADE i professor convidat en diferents universitats, com la Universitat de Navarra.

³ El País és un diària espanyol fundat al 1976. Es redacta en espanyol, tot i que té versions regionals utilitzant altres idiomes.

impressionant sobre els ciutadans. Tanmateix, aprofitaré per investigar quina relació tenen els mitjans amb les primeres impressions.

2. Justificació

L'estudi dels signes sempre ha estat relacionat amb el concepte: comunicació. La comunicació és un procés d'intercanvi d'informació. Procés, el qual, un emissor transmet quelcom a un receptor a través d'un canal esperant que, posteriorment, es produeixi una resposta per part del receptor. Aquest procés implica l'emissió de senyals amb la intenció de donar a conèixer un missatge. Llavors, és necessari que en aquest procés d'intercanvi d'informació el receptor descodifiqui el missatge per fer-ne una interpretació del missatge.

És necessari mencionar que actualment la paraula comunicació s'ha imposat a causa de la presència constant dels mitjans de comunicació de masses. I, aquest fet ha canviat moltes coses. La comunicació ha deixat de ser interpersonal per ser un aspecte social.

Per tant, podríem dir que la comunicació és vital i inherent a la condició humana, ja que com a éssers humans sociables necessitem comunicar-nos. Parlem per parlar per divertir-nos, escoltem a uns i a altres en l'intercanvi d'informació, debatem i compartim idees i expressem moments i sentiments a través de les paraules. En poques paraules, podríem dir que la comunicació, avui en dia, és de vital importància per desenvolupar-nos com a persones, adquirir experiència i coneixements.

La comunicació, actualment, té un paper tan rellevant sobre la població que, fins i tot, en alguns càrrecs laborals demanen grans habilitats comunicatives. Per aquest motiu, la revista Forbes⁴, especialitzada en el món dels negocis i les finances, va publicar un article anomenat: *Why communication is today's most important skill?*.⁵ I, altres mitjans periodístics com The Guardian⁶ escrivia sobre el mateix tema en un article d'opinió anomenat: *Why is communication important? You asked Google, here's the answer*⁷. La secció de consulta de The Guardian es dedica a respondre a les preguntes més freqüents que es cerquen en el cercador més important, Google, com la mencionada anteriorment.

⁴ Forbes és una revista especialitzada en el món dels negocis i les finances, publicada en Estats Units, La revista es va fundar al 1917 per Bertie Charles Forbes, d'on prové el seu nom.

⁵ Sattle, G. (6 d'abril del 2015) *Why communication is today's most important skill?*. Forbes. Recuperat de: <https://www.forbes.com/sites/gregsatell/2015/02/06/why-communication-is-todays-most-important-skill/#182928281100>

⁶ The Guardian és un diària britànic propietat de Guardian Media Group. Es publica de dilluns a dissabte. En els seus inicis s'editava a Manchesters, des de 1964 té seu a Londres.

⁷ Barnett, E. (8 de març del 2017) *Why is communication important? You asked Google – here's the answer*. The Guardian. Recuperat de: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2017/mar/08/why-communication-important-google-autocomplete>

En la comunicació entre éssers humans hi ha una gran quantitat de missatges. Part del missatge ve expressat a través de paraules, però també una part del missatge ve expressat a través dels moviments, és a dir, de la comunicació no verbal.

“L'expressió ‘comunicació no verbal’ allau a tots els signes i sistemes de signes no lingüístics que comuniquem o s'utilitzen per comunicar. Es tracta d'un concepte extraordinàriament ampli, que inclou els hàbits i els costums culturals i els denominats sistemes de comunicació no verbal. L'amplitud del tema i la seva complexitat expliquen el seu lent desenvolupament” (Cestero Mancera 2006:55)⁸ afirma Ana M^a Cestero Mancera.

L'afirmació anterior és un dels altres motius pels quals vaig escollir aquest tema. Perquè m'agradaria aprofundir sobre la importància dels moviments. És cert que la comunicació no verbal o el llenguatge corporal és un concepte molt ampli, però dins d'aquest llenguatge corporal entren els moviments i gestos de les primeres impressions que segons el meu parer influeixen en la fluïdesa i la conversació.

És necessari subratllar que la investigació sobre el tema de la comunicació no verbal no només és exclusivament l'estudi de signes. Si no que també fa referència al corrent sociològic i l'estudi anomenat: Anàlisi de la Conversació. Estudi del qual, la seva finalitat o objectiu és descobrir i documentar les organitzacions sistemàtiques de la parla en la interacció conversacional. Amparo Tusón Valls⁹, va escriure un llibre anomenat: *Anàlisi de la Conversació*.¹⁰ Aquest, inclou oracions com: "*Reir con las palabras i respetar los silencios*" (Tusón Valls, 1997)¹¹ que senyalen molt bé el poder de la comunicació i la conversació.

Així i tot, encara queda una investigació profunda en aquest camp de la comunicació no verbal. La fase d'investigació sobre la identificació, descripció i classificació de signes encara continua en estudi, ja que els signes no verbals constitueixen una part substancial de la comunicació humana. Tant és així que utilitzem simultàniament elements verbals i no verbals sense ser conscients. A vegades el significat dels moviments és contradictori al significat de les paraules. I, per tant, el resultat pot ser el menys esperat.

En un principi l'estudi de la comunicació no verbal, anava dirigit a la gent que estudiava vendes, gerència i negocis. Però, més tard es va anar expandint a tots els sectors de tal manera que tota persona, sigui quina sigui la seva vocació i la seva posició social pot

⁹ Amparo Tusón Valls és doctora en antropologia lingüística i cultura a la Universitat de Berkley Califòrnia, i de Filologia a la Universitat de Barcelona.

¹⁰ Anàlisi de la conversación és un llibre d'Amparo Tusón Valls publicat per primera vegada al 1995.

¹¹ Tusón Valls, A. (2015) *Anàlisi de la conversación*. Barcelona: Editorial Planeta, S.A.

estudiar i aprendre sobre aquest tipus de comunicació. D'aquesta manera, si tothom aprèn i utilitza correctament els coneixements de la comunicació no verbal pot arribar a comprendre millor l'esdeveniment més complex que presenta la vida: les trobes cara a cara amb una persona. I, jo vull adquirir aquests coneixements per arribar a ser una bona comunicadora.

3. Objectius

L'objectiu principal d'aquest treball és poder analitzar un discurs o debat. Concretament, els tres debats per la presidència dels Estats Units entre Donald Trump i Hillary Clinton. Després, extreure unes conclusions sobre la primera impressió que em transmeten els candidats per la presidència, diferenciant els canvis i l'evolució dels discursos i els debats del primer fins a l'últim. També, comentar o opinar si els mitjans de comunicació tenen influència en debats i discursos d'aquesta magnitud. Perquè crec que, com bé mencionen Noam Chomsky¹² i Ignació Ramonet¹³ en el seu llibre *Como nos venden*¹⁴ la moto, els mitjans de comunicació tenen un gran poder per mantenir controlat el que ells anomenen el “*rebaño desordenado*”.

Però per aconseguir aquest objectiu abans he de marcar-me altres, com identificar, comparar i analitzar els gestos més freqüents, comuns i habituals dels humans. Sobretot, en les salutacions i les primeres impressions per així detectar-los en els debats per les eleccions presidencials. També, hi ha altres objectius que durant la investigació he aconseguit inconscientment. Com per exemple, aprendre sobre el concepte i el terme de comunicació no verbal, ja que durant el procés d'elaboració del marc teòric he de tindre clar aquest terme per fer un bon estudi.

Abans de fer l'anàlisi d'ambdós debats em proposo un altre objectiu: mostrar quins moviments o gestos corporals són més corrents i ens transmeten una bona sensació o primera impressió. Com també, exposar i explicar aquells moviments que estan fora de lloc o que transmeten una reacció negativa sobre altres persones i que, per tant, ens transmeten una primera impressió dolenta.

A continuació, demostrar que hi ha una relació entre els moviments corporals amb el que realment es vol transmetre o el nostre estat d'ànim, l'edat i la posició laboral. Confirmar que aquests signes es realitzen inconscientment. I, que per aquesta raó no podem evitar

¹² Noam Chomsky és un lingüista, filosof, politòleg i activista nordamericà. El New York Time la senyalat com el pensador més important contemporani.

¹³ Ignació Ramonet és periodista i pensador molt important, establert a França. És una de les figures principals del moviment altermundista.

¹⁴ *Como nos venden la moto* és un llibre de Noam Chomsky i Ignació Ramonet, per tant dividit en dues parts.

fer-los i reflectir el nostre pensament en ells, és a dir, són innats i involuntaris però que al mateix moment tenen una relació amb la cultura, el lloc on vivim, i la gent que ens envolta.

L'últim objectiu que em marco en aquest treball o investigació és advertir quins són els gestos en un primer contacte que fa que una conversació, conferència, presentació o diàleg no siguin els adequats per establir un bon contacte i quina cobertura donen els mitjans de comunicació a la comunicació no verbal.

Tots aquests objectius marcats són al fi i a la cap per poder contestar la hipòtesi del treball. La qual plantejaré a continuació.

4. Hipòtesi

La hipòtesi inicial del meu treball és plantejar-me si hi ha una relació entre els gestos que realitzem i la primera impressió que ens causa una persona, tenint en compte també que pot ser altera i influenciada pels mitjans de comunicació per culpa de la seva cobertura.

Preguntant-me en aquest procés: la comunicació no verbal generalment manté una relació d'interdependència amb la interacció verbal? Els missatges no verbals tenen més significat que els missatges verbals? En qualsevol situació comunicativa, la comunicació no verbal és inevitable? Els missatges no verbals predomina la funció expressiva o emotiva sobre la referencial? En cultures diferents, hi ha sistemes no verbals diferents? La cobertura dels mitjans de comunicació poden influenciar en la nostra percepció i primera impressió?

5. Metodologia

Primer de tot, és important fer una recerca de tot el material que pugui ser d'ajuda, com llibres, articles, vídeos, pàgines web, etc. S'ha de tindre en compte que els meus coneixements sobre el llenguatge corporal o la comunicació no verbal, eren quasi gaire bé nuls. Per aquest motiu, una bona recerca és tan important pel meu treball.

A continuació una lectura de tot aquell material trobat i investigat. Cal mencionar, que durant la primera lectura he anotat en un paper tot allò que vaig creure del més interessant.

Posteriorment m'he marcat unes pautes per seguir el treball de manera raonada i comprensible. Tot i això, és normal que en un moment donat el treball agafi un altre camí.

Els objectius són una part important del treball, així com d'hipòtesi. Després de comparar i d'escriure tota aquella teoria d'especial rellevància pel meu treball analític un cas pràctic. Aquest cas pràctic serà la prova definitiva de si puc destacar el significat dels

moviments del llenguatge corporal i també de si els mitjans de comunicació en tenen una relació.

6. Marc teòric

6.1. Marc teòric: *la comunicació no verbal*

Nombrosos teòrics com Homer, Plató, Aristòtil i Cicero,¹⁵ ja van començar a reflectir en les seves obres aportacions que feien referència a diversos aspectes que componen la comunicació no verbal. Concretament, van realitzar estudis i investigacions sobre els rostres i expressions facials. Alguns, fins i tot, van realitzar estudis i anàlisis dels gestos en relació a l'oratória.

Hipòcrates¹⁶ afirmava que qualsevol cosa que es produís en la ment tindrà una influència sobre el nostre cos. En altres paraules, que hi ha una relació coherent entre el que passa a la nostra ment i el nostre cos. Que l'estat mental i emocional repercuteix a l'actitud corporal, postura, gestos, moviments, mirades i altres signes que formen la comunicació no verbal

Tanmateix, la primera obra d'estudi de la comunicació no verbal va ser *The expression of the emotions in man and animals*¹⁷ de Charles Darwin l'any 1872. D'aquesta obra, posteriorment, van partir més investigacions sobre la comunicació no verbal. Una investigació, però, molt escassa en la primera meitat del segle XX. Més tard, la investigació va ser més fructífera a la segona meitat del segle XX, en la que neix la comunicació verbal com una nova disciplina. A partir d'aquest primer llibre molts autors van fer investigació sobre el tema. Autors com: Freud i Carl Gustav Jung¹⁸ entre d'altres.

Sigmund Freud¹⁹ va dir: *“Quien tiene ojos para ver y oídos para escuchar puede convencerse de que ningún mortal es capaz de guardar un secreto. Si bien sus labios*

¹⁵ Homer, Plató, Aristòtil i Cicero varen ser grans pensadors de l'antiga Grècia. Moltes de les seves idees varen tenir una gran influència sobre l'història intel·lectual.

¹⁶ Hipòcrates va ser un metge de l'antiga Grècia del segle de Pericles. És considerat una de les figures més destacades de la història de la medicina.

¹⁷ *The expression of the emotions in a man and animals* és un llibre de Charles Darwin que tracte sobre la manera en la qual els humans i els animals expressem les nostres emocions. La intenció de Darwin amb aquest llibre era enfocar l'evolució de l'home i la seva psicologia utilitzant la perspectiva de la seva teoria de la selecció natural. Aquest llibre, però, es va acabar convertint en el punt d'arrencada de la comunicació no verbal.

¹⁸ Carl Gustav Jung va ser un metge psiquiàtric, psicològic i també un assagista suís molt famós. Es va convertir en una figura clau en la primera etapa inicial del psicoanàlisi.

¹⁹ Freud va ser un metge neuròleg austríac d'origen jueu i pare del psicoanàlisi. També, una de les figures més influents i intel·lectuals del segle XX.

permanecen silenciosos, parlotea con la punta de los dedos; el secreto se le escapa por cada poro. Y así resulta posible cumplir con la tarea de hacer consciente los repliegues más ocultos de la mente”(Charlotte Wolf, *La psicología del gesto*, 1966: 34).²⁰

A partir de l'estudi que va realitzar va assolir una de les fites més espectaculars de la història de les investigacions en el camp de conscient i subconscient, però també en relació a la comunicació no verbal.

Des de llavors molts autors, com E.T. Hall i R. Birdwhistell coincideixen que els nostres moviments són gestos involuntaris donats pel nostre subconscient, que comuniquen igual que les paraules. Però també, hi ha una clara relació entre cultura i comunicació. Fernando Poyatos²¹ en la seva coneguda obra *Comunicación no verbal* senyala: “*La cultura puede definirse como una serie de hábitos compartidos por los miembros de un grupo que vive en un espacio geográfico, aprendidos pero condicionados biológicamente*” (Poyatos. 1994: 25).²² Declarant d'aquesta manera, que no només la ment té poder sobre els nostres gestos i moviments, sinó que a la cultura influeix la nostra manera d'expressar-nos. Per tant, podríem dir que la comunicació és innat al mateix temps que també cultural.

A final dels anys cinquanta, R. Birdwhistell²³ i E.T. Hall²⁴ van presentar estudis sobre cinèsica i proxèmica. En les dècades següents es va produir la consolidació de la comunicació no verbal. Sobretot, a partir de treballs científics procedents d'especialistes en antropologia, psicologia, lingüística i sociologia.

Fa més d'un milió d'anys que els humans vam començar a comunicar-nos amb el cos. El llenguatge no verbal és el més bàsic i primitiu que coneixem, clarament anterior al verbal i observable en totes les cultures per molt diferent que siguin.

El llenguatge verbal és aquell que realitza un nadó abans de la parla. Fins i tot, a la nostra societat entre el cinquanta i el setanta per cent dels missatges que els adults intercanvien quotidianament són no verbals i només alguns es poden controlar voluntàriament.

Molt sovint s'utilitza de manera global l'expressió llenguatge corporal com a sinònim de comunicació no verbal. Tanmateix, en un àmbit més científic i més rigorós signifiquen coses diferents, ja que la comunicació no verbal inclou la comunicació corporal i a més

²⁰ Wolff, C. (1966) *La psicología del gesto*. Barcelona: Lluís Miracle.

²¹ Fernando Poyatos és un professor universitari que durant quasi vint anys ha fet grans investigacions de la comunicació no verbal.

²² Poyatos, F. (1994) *Comunicación no verbal*. Madrid: Ediciones Istmo, S.A.

²³ Ray Birdwhistell era un antropòleg nord-americà pioner en el camp de la comunicació no verbal. Va fundar la cinèsica com a camp d'investigació i estudi.

²⁴ Edward Twitchell Hall era un antropòleg i investigador nord-americà intercultural. Hall es recordat per haver desenvolupat conceptes com el de: proxèmica.

altres aspectes com: l'entorn físic immediat, l'aparença, fotografies, cartells, i altres elements que poden indicar interessos propis o maneres de ser.

Amb el temps ens hem adonat compte, i les investigacions pertinents com les de E. T Hall i R. Birdwhistell, que la comunicació no verbal és molt important. També, que es pot aprendre a interpretar i comunicar amb el cos educant la sensibilitat i la impulsivitat, i que hi ha diferents tipus de comunicació no verbal. Com per exemple: el *parallenguatge*.²⁵ Aquest tipus de comunicació no verbal està relacionat amb els senyals vocals no verbals establerts al voltant de la parla, els quals són el component vocal del discurs sense tenir en compte el seu contingut verbal; és a dir, fa referència a la forma i no al contingut. Aquests inclouen qualificatius de veu, com el volum, el to, la velocitat i les pauses. Caracteritzacions vocals, com riure, plorar, gemegar, badallar, eructar o empassar. I, segregats vocals o vocalitzacions com: uh, huh, um, mm, oh, etc.



Figura 1. Menyspreu.



Figura 2. Alegria.



Figura 3. Ràbia.

Un altre tipus és la cinèsica. La *cinèsica*²⁶ és l'estudi dels moviments corporals o llenguatge del cos. Cada actitud, gest o moviment pot tenir diferents significats.

Quan dues persones estan mantenint una conversa, el cos transmet més informació que no pas les paraules. La cara, la posició del cos, el to de veu, els gestos de les mans i el contacte amb d'interlocutor, entre altres, permeten esbrinar l'actitud del parlant o l'emoció subjacent al missatge i pot servir per realitzar inferències i omplir buits del missatge explícit. La descodificació d'aquestes dades es dona de manera inconscient.

Els gestos del cos expressen com es sent interiorment una persona. Ens poden transmetre escepticisme, indiferència, agressivitat, etc. La distància física entre persones comunica també la proximitat emocional entre els individus.

El rostre expressa les sis emocions fonamentals: por, ràbia, menyspreu, alegria, tristesa i sorpresa. Hi ha tres zones de la cara que representen aquestes emocions, com: el front, les celles, els ulls i la zona inferior de la cara.

²⁵ Parallenguatge: conjunt de fenòmens no estrictament verbals, de naturalesa vocal o gestual, que acompanyen l'ús de la llengua i en completen la significació.

²⁶ Cinèsica: Terme emprat i investigat per R. Birdwhistell.

Per últim, la *proxèmica*²⁷ és l'estudi de l'ús i la percepció de l'espai social i personal. En comunicació cada persona té una posició relativa als altres, distància o zona en què se sent segura o protegida. Per tant, conèixer les distàncies interpersonal ajuda a respectar els altres i saber per quin motiu una persona es pot sentir incòmoda.

Però en aquest treball ens centrarem en la cinèsica, és a dir en aquells moviments del cos. Sobretot, en aquells moviments que ens causaran una bona o mala primera impressió.

La cinèsica no és difícil de comprendre, és fàcil. Segurament tots recordarem quan la nostra mare o el nostre professor ens recordava com havíem de seure, és a dir, quina postura era la correcta. La veritat és que la postura d'un cos és molt important, ja que en pot revelar moltes coses sobre l'individu. Però la postura és la clau no verbal més fàcil de desxifrar, i observar-les diferents posicions del nostre cos pot arribar a ser molt entretingut i forma part d'un tipus de comunicació no verbal, la cinèsica.

Els psicoanalistes són els experts en detectar els moviments corporals, aquell que reflecteixen la veritat del nostre estat d'ànim, dels nostres sentiments i d'allò que en realitat volem dir. Aquests, són capaços de veure que s'hi amaga rere una postura, aquella postura en la qual et sents còmode i que la mare ens fa corregir sempre. Així i tot, els psicoanalistes adverteixen que no és el moviment en si que té un significat, és com l'efectuen. En altres paraules, és 'com' efectuem els moviments no 'quin' moviment efectuem. Per exemple, no és el fet de caminar que ens donarà una bona o mala primera impressió sinó com es camina.

Cal mencionar, però, que no podem esbrinar el significat de tan sols un gest. En funció dels altres gestos que es facin anteriorment, posteriorment o simultàniament, podrem desxifrar quin és el seu significat real. Per arribar a una conclusió més encertada haurem d'observar els gestos com un conjunt, ja que, el cos com les oracions també té paraules, sinònims i puntuació. Cada gest és com una sola paraula, i una paraula pot tenir diversos significats. Només quan la paraula està dins del seu context podem saber quin és el seu significat correcte.

La realitat de tot això és que les primeres impressions poden ser molt equívokes. El conjunt de gestos depèn molt també del seu context, és a dir, en la situació o el moment. Tots els gestos s'han de considerar dins del seu context que es produeix. Per exemple, si algú està dret en una parada d'autobús amb els braços i les cames creuades i el cap baix en un dia d'hivern el més probable és que tingui fred i no que estigui a la defensiva. Però, si aquest individu fa els mateixos moviments en una salutació o davant d'una reunió la primera impressió serà que està a la defensiva. I, aquesta és una primera impressió

²⁷ Proxèmica: terme emprés i investigat per E. T Hall.

negativa. Per tant, en la interpretació dels gestos s'ha de tenir en compte: els moviments en el seu conjunt i en el seu context o situació.

La velocitat dels gestos i el mode en què resulten obvis per als altres té una relació directa amb l'edat dels individus. Si una nena diu una mentida als seus pares inconscientment i ràpidament es tancarà la boca amb la mà. A mesura que ens anem fent grans aquests moviments són més subtils i hem de ser més hàbils a l'hora de detectar-los.

Una adolescent quan diu una mentida, també es portarà la mà a la boca com una nena, però la diferència és que l'adolescent farà aquest gest molt més dissimulat. Es portarà la mà a la boca però els seus dits quasi no arribaran a acariciar els llavis.

El gest de tapar-se la boca amb la mà es torna més refinat amb l'edat adulta. Quan un adult diu una mentida, el cervell ordena que la mà no deixi escapar aquelles paraules que són mentida però el nostre cos arribarà a fer el moviment. La versió refinada seria portar-se la mà direcció a la boca però sense arribar a tocar-se els llavis, més aviat rasant-se el nas o fent veure que corre algun insecte per davant nostre. Per tant, molt dels nostres gestos es tornen més elaborats i menys obvis a mesura que ens fem grans. Podria ser, perquè ens adonem que alguns moviments són contradictoris a les nostres paraules. Llavors, és més difícil interpretar els moviments d'una persona de cinquanta anys que els moviments d'un adolescent de quinze.

Si ens centrem més en les primeres impressions, és a dir, en els primers gestos i moviments d'una conversació per detectar el veritable missatge hem de tindre en compte que els primers 15 o 45 segons de la conversació són els fonamentals. I, a mesura que una conversa flueix, els moviments coincidirán amb el compàs del discurs.

Llavors, el que hem de tindre en compte dins d'aquesta comunicació no verbal és: com es realitza un gest, interpretar el seu significat dins del seu conjunt de moviments, també dins de la situació i context en la qual es troba i l'edat.

6.1.1. L'espai

Una primera impressió canvia molt depenent de l'espai íntim o personal que envaïm. Aquestes zones o espais personals es poden dividir en quatre grups. El primer grup



Figura 4. Tapar-se la boca: gest refinat.



Figura 5. Tapar-se la boca: gest refinat.

l'anomenen: La zona o espai íntim²⁸. Aquesta zona està al voltant de 15 cm a 45 cm. Normalment una persona cuida de la seva propietat, i en el cas de l'espai d'un individu cuidem molt d'aquesta zona. Només s'accepta la intromissió d'altres en aquest espai quan hi ha una relació personal i emocional molt propera i forta. En aquest cas entrarien, les relacions amb els nostres pares, amants, fills, amics íntims o parents. Solem desconfiar i protegir el nostre espai, fins i tot, arribar al punt de prendre una postura negativa vers a l'altra persona.

A continuació, la zona personal²⁹ que ronda entre 46 cm i 1,22 m i normalment és la distància que ens separa de persones amb les quals tenim confiança però no de manera excessiva. Normalment és la zona en la qual ens sentim més còmodes.

En tercer lloc: la zona social³⁰. Aquests espai és, habitualment, entre 1,22 m i 3 m. Generalment, aquesta és la distància que ens separa dels estranys. Per aquest motiu, si un individu que no s'apropés a nosaltres i ens saluda a aquesta distància ens faria una bona impressió, ja que no ocuparia el nostre espai íntim o personal. Per últim, la zona que s'anomena de tres metres o zona pública³¹, és en la qual normalment saludem a una multitud de persones.

Inconscientment quan una persona ocupa el nostre espai perquè, nosaltres mateixos, tendim a col·locar les espatlles enrere i abaixar una mica el cap. Aquest és un moviment inconscient de protecció del nostre espai, i moltes vegades l'utilitzem per dir sense paraules que no estem còmodes en un espai tan proper. Però, hem d'entendre que tot i que és el nostre subconscient qui actua d'aquesta manera quan envaeixen el nostre espai personal la cultura també hi té un pes important. *“Como la mayoría de los animales, cada ser humano tiene su propia 'burbuja de aire personal' y portátil, que siempre lleva con él; según el tamaño de la densidad de la población del lugar donde se ha criado. El espacio personal viene por lo tanto determinado culturalmente” (Allan i Barbara Pease, 2006: 113).*³²

6.1.2. Les mans

La majoria de persones són conscients dels moviments que fem amb les mans, però en general solem ignorar aquests moviments, ja que creuen que es tracta d'un gest més de les mans sense sentit. No obstant això, el moviment de les mans pot revelar moltes coses. A

²⁸ Terme emprés per E. T. Hall per definir la zona o l'espai íntim.

²⁹ Terme emprés per E. T. Hall per definir l'espai personal o zona personal.

³⁰ Terme emprés per E.T. Hall per definir l'espai o la zona social.

³¹ Terme emprés per E. T. Hall per definir l'espai o la zona pública.

³² Pease, A., & Pease, B. (2006) *El lenguaje del cuerpo: como interpretar a los demás a través de sus gestos*. Barcelona: Amat Editorial, S. A.

vegades ajuden a construir el missatge verbal. Per aquest motiu, molt polítics o bons comunicadors utilitzen aquesta gesticulació per reforçar un missatge.



Figura 6. Gest amb la mà.



Figura 7. Gest amb la mà.



Figura 8. Gest amb la mà.



Figura 9. Gest amb la mà.

La sinceritat i la lleialtat sempre han estat relacionats amb el gest de mostrar els palmells de les mans. Per aquest motiu, molts juraments es fan col·locant una mà sobre el pit i l'altra aixecada mostrant el palmell de la mà. Per això, quan algú vol ser honest aixeca una mà cap a l'altra persona mostrant els palmells. També, podem relacionar aquest gest amb el típic: 'Em rendeixo'.

Però hi ha dos gestos principals amb els palmells de la mà que poden significar quelcom diferent. El palmell cap a amunt és un gest no amenaçador però que denota submissió. D'altra banda quan algú col·loca el palmell de la mà mirant a terra adquireix ràpidament el significat d'autoritat, com si dones un ordre.

Normalment quan no coneixem a una persona o no hi ha prou confiança les salutacions es fan amb les mans i la veritat és que som molt poc conscients de tots els significats que pot tenir una salutació. Com per exemple: estrènyer en força els ossos de la mà significarà autoritat. Però de tenir en compte la posició de la mà, i el més possible és que la primera impressió d'una persona pot alterar-se a partir d'aquest primer contacte. Tres actituds es poden transmetre a partir d'aquest tipus de salutació. Actitud de domini, de submissió i d'igualtat, i són actituds que es transmeten de manera inconscient. El domini es transmet quan el palmell de la mà queda mirant cap a terra i obliga a l'altra persona a que el seu palmell quedi mirant cap a amunt.

En salutació dominant a primera impressió que rebem és la que l'altre individu vol prendre el control de la situació. Quan el gest el rebem a la inversa, es realitza una salutació de submissió, transmet efecte i causa la sensació de confiança i pot denotar que l'altra



Figura 10. Salutació vertical.

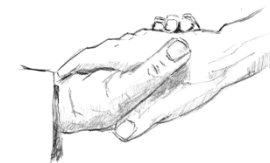


Figura 11. Salutació dominant i submissa.

persona no té confiança en si mateix. I, per últim la posició de les mans en vertical, o salutació en vertical, que significa respecte i confiança.

Moltes vegades ens fixem amb aquests fets, i encara més quan es tracta d'un polític que surt o aparèixer televisió. Hi ha el moviment conegut com a 'salutació d'un polític', i es tracta de fer una salutació de manera vertical però utilitzant l'altra mà lliure per l'altre mà damunt del primer contacte, és a dir, rodejant la mà. Aquest és un indicador de control sobre l'altra persona.

Hem de tindre en compte, que aquest gest quan es fa una persona coneguda no adquireix el mateix sentit o significat. I, podem observar que passa el mateix amb altres tipus de salutacions. Com per exemple quan saludem algú i amb la mà lliure en toquen el canell, el colze o fins i tot l'espatlla. Quan es fa aquest moviment amb un amic no adquireix el significat de control sinó d'afecte. D'altra banda, quan el fa un desconegut rebem aquesta sensació de control i superioritat. La primera impressió llavors no és bona. El més curiós és que *“Poca gente tiene idea de como abordar a los demas en su primer encuentro a pesar de que la mayoría somos conscientes de que los primero minutos de ese encuentro pueden construir o romper la relación”* (Allan i Barbara Pease, 2006: 80).³³

Podem fer molts moviments amb les mans. Normalment és el reflex de com ens sentim nosaltres vers a l'altra persona. Encreuar els dits de les mans pot semblar un gest de benestar o comoditat, ja que normalment la gent que obté aquesta postura somriu al mateix temps. Realment, aquest gest indica frustració i no ens causa una bona impressió encara que el somriure vulgui transmetre un altra cosa. Encreuar els dits indica una actitud hostil i negativa. Quant més alt es creuin els dits de les mans, més difícil serà el tracte amb la persona, ja que està posant una barrera i la seva actitud és negativa.

Les persones que no solen marcar molts els seus moviments o no gesticulen gaire normalment utilitzen aquest moviment: col·locar les mans en forma d'ogiva. És com dibuixar un triangle amb les mans. És un gest molt comú entre advocats, gerents, polítics i professionals. Aquest gest indica seguretat. Però no una seguretat positiva, sinó una seguretat en si mateix de manera superior. Normalment, quan el gest es fa davant la cara és quan l'individu està opinant amb seguretat sobre les seves paraules. Però quan el gest es fa entre les cames és que està escoltant, però ho fa amb aires de seguretat sense interès real.

Si recordem altres professions, segur que tots pensem en la figura d'un policia caminant pel carrer i el més probable és que imaginem aquest individu amb les mans agafades per

³³ Pease, A., & Pease, B. (2006) *El lenguaje del cuerpo: como interpretar a los demás a través de sus gestos*. Barcelona: Amat Editorial, S. A.

l'esquena. Aquest, és un gest comú que podem observar també en la manera de caminar d'un director d'escola, de militars o de qualsevol persona que tingui autoritat davant d'una massa o multitud. És un moviment, llavors, que identifiquem de superioritat i seguretat i *“Las emociones que se vinculan a este gesto són de confianza y poder. La persona deja expuestos y vulnerables el estómago, el corazón, la entrepierna i la garganta en un acto subconsciente de ausencia de miedo”* (Allan and Barba Pease, 2006: 153).³⁴

Un altre gest de superioritat és l'ús dels polzes, normalment en col·locar les mans a la butxaca mostrant aquests dits. Aquest moviment, sol ser molt masculí i normalment l'utilitzen persones d'alt càrrec.

La posició de les mans a la cara normalment indiquin o és senyal que estem mentint. És molt important, però, cal mencionar una altra vegada que gestos com aquests no hi han d'interpretar-se aïlladament dels altres.

Tapar-se la boca amb la mà és un dels gestos que resulta més obvis de destacar de què una persona ens està enganyant. Tocar-se el nas amb les mans és una versió dissimulada de tocar-se la boca. Habitualment, indica que estem mentint, però aquest gest pot arribar a ser molt subtil. Però no es poden evitar les picors, que solen produir-se en les zones més delicades de terminacions nervioses³⁵ del nas quan mentim.



Figura 12. Bloqueig ocular.

Rascar-se els ulls representa un intent del subconscient de bloquejar la visió d'un engany o mentida. És com si el nostre cervell intentés evitar de cara la persona que ens està mentint. El mateix passa quan un individu es rasca l'orella. Si, traduïssim aquest moviment amb paraules seria: 'Sé que està mentint' o, vegades, 'Això que em dius no m'agrada i no vull escoltar-te' que seria equivalent al gest refinat de bloqueig ocular o tancar les parpelles.

Rascar-se el coll, les galtes o la nuca ja signifiquen una altra cosa. És indicador de gent que dubta del que està escoltant. Però, algunes persones quan diuen una mentida i creuen que estan en una situació o sospita de descoberta normalment s'agafen del coll o la camisa. Així com, intentant que la pressió s'escapi.

³⁴ Pease, A., & Pease, B. (2006) *El lenguaje del cuerpo: cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*. Barcelona: Amat Editorial, S. A.

³⁵ Terminacions nervioses: Les xarxes de nervis formen plexes nerviosos. El cos principal d'un nervi és el seu tronc nerviós. Els nervis es van ramificant a mesura que s'allunyen del cervell i arriben als teixits i òrgans en forma de fibres aïllades, els extrems de les quals són les terminacions nervioses.

La versió exagera d'estirar-se el coll de la camisa o la camiseta és col·locar-ne el palmell de la mà a la nuca. Un moviment que normalment va acompanyat d'altres gestos com baixar la mirada. Però, aquest gest, a diferència de l'anterior normalment significa que hi ha frustració o penediment, ja que sap que han enxampat la seva mentida.

6.1.3. Els braços

El moviment dels braços és el més freqüent, ja que, igual que les mans els utilitzem per reforçar el missatge i el belluguem amb molta freqüència. Encreuar els braços normalment és indicador de què volem protegir-nos de quelcom. Amagar-se rere una barrera és una resposta humana molt natural i en la comunicació no verbal la podem observar en el moviment d'encreuar els braços davant del nostre pit. Aquest moviment indica una actitud defensiva, negativa o nerviosa. I, la veritat és que *“Esconder-nos detrás de una barrera para protegernos es una respuesta normal que aprendemos desde muy pequeños. Siempre que de niños nos encontramos en una situación amenazadora, nos escondemos detrás de objetos sólidos como mesas, sillas, muebles y las faldas de la madre. Este comportamiento de ocultación se vuelve más refinado a medida que nos hacemos mayores”* (Allan i Barbara Pease, 2006: 105).³⁶ Per aquest motiu, es considera que encreuar els braços és la manera refinada d'amagar-se o ocultar-se quan som adults.

Quan un oient es creua de braços no només indica que té pensaments negatius sobre el qui parla sinó que també està prestant menys atenció. Davant d'aquesta situació, és important que per causar una bona impressió la persona que està parlant intenti trencar el gel i fer intervenir a la persona que plega els braços.

Si a més a més, la persona que encreua els braços davant del pit també està tancant les mans amb força ens indica que està en posició de defensa i hostilitat. El més habitual és que aquest gest vagi acompanyat de dents pressionades i el seny arrugat. En aquest cas, el més probable és que hi hagi un atac verbal imminent i la millor opció sigui calmar a l'oient.

La gent que en el seu dia a dia està exposada davant d'un públic, com els polítics, no volen que la seva actitud es vegi reflectida a través dels seus gestos. I, el fet de plegar els braços pot ser un gest molt clar, per això els més experts en parlar davant d'una massa de gent modifiquen una mica els senyals que poden resultar més obvies. Els polítics han refinat el gest d'encreuar els braços per no semblar nervioses, insegurs o negatius davant



Figura 13. Nerviosisme.

³⁶ Pease, A., & Pease, B. (2006) *El lenguaje del cuerpo: como interpretar a los demás a través de sus gestos*. Barcelona: Amat Editorial, S. A.

d'una proposta. Així doncs, no pleguen els braços en la seva totalitat però es toquen el botó de la camisa de la màniga o el rellotge, en el cas de les dones, col·loquen una mà sobre la bossa de mà. D'aquesta manera formen la seva barrera de seguretat.

Segons Allan i Barbara Pease³⁷ entendre el significat del braços pot ser tan o igual de complicat que el de les mans, ja que es mouen conjuntament i freqüentment. Però també, hi ha posicions dels braços que denoten un significat. Com per exemple sostenir-se amb el braços mentre quelcom parla denota inseguretat i nerviosisme, igual que remenar quelcom davant teu, i obrir molts els braços indica ser extravertit i a la inversa.



Figura 14. Nerviosisme.



Figura 15. Extravertit.

6.1.4. La cara

Les expressions són els indicis més precisos de l'estat emocional d'un individu. A partir d'aquests moviments fàcils podem detectar l'alegria, la tristesa, la por, la ràbia, la sorpresa, el fàstic, etc.

Probablement el punt més important de la comunicació fàcil el trobem en els ulls. És el focus més expressiu o com diu molta gent la finestra de la nostra anima. És també, probablement, el gest més sincer i més difícil de dissimular. Per exemple, podem observar que una persona dibuixa un somriure amb la seva boca, però els ulls també somriuen, és a dir, la seva forma canvia. Si observem que els ulls no formen una mitja lluna quan algú somriure, el més segur és que el somriure no sigui vertader.

Igual que les pupil·les es dilaten depenent de la lluminositat, també ho fan depenent de l'actitud que està mostrant una persona. Quan algú es mostra amb entusiasme o alegre les pupil·les es dilaten. Per altra banda, quan algú està de mal humor les pupil·les es contrauen.

Però, allò que hem de tindre més en compte és la duració o el vincle visual. Si el vincle visual és mutu, significa que hi ha una unió i comparteixen el significat del missatge que estan intercanviant. Per causar una primera impressió o entaular una bona relació el contacte visual no hauria de ser constant durant tota la conversació, ja que pot arribar a ser intimidant. D'altra banda, si el contacte no es manté ni durant la meitat de la

³⁷ Allan i Barbara Pease, australians, són parella i ambdós experts en el camp de la comunicació no verbal. Han escrit una desena de llibres sobre el llenguatge del cos i com interpretar els gestos.

conversació pot significar que no és honest o que està nerviós, depenent dels gestos que acompanyin la mirada.

Probablement els ulls sigui un dels gestos o moviment més difícil d'analitzar, ja que es fan moviments ràpids i molt sovint imperceptibles. Però també, són quasi inevitables de fer. La comunicació no comença quan obrim la boca, comença abans. En certa manera, comença en el precís instant en què ens mostrem i es comparteix l'espai físic amb altres interlocutors.

La mirada, com un senyal quasi inevitable de dissimular i el primer aspecte que ens fixem a part de l'aparença, és una peça clau per veure les reaccions d'una persona. En aquest procés inconscient del moviment dels ulls és marca la base de la comunicació que vindrà posteriorment i qualsevol cosa que limiti el contacte visual, també limitarà la comunicació verbal.

Però la veritat és que *“la mirada por si sola no es una señal de mentira y es necesario observar los gestos que lo acompañan”* (Allan i Barbara Pease, 2006: 197).³⁸ Allan i Barbara Pease van arribar a aquesta conclusió després d'un estudi d'investigació que van fer. Hi ha mentiders que tenen la capacitat i la confiança de mirar als ulls directament i no trencar el vincle visual. El que delatava aquesta gent mentidera de l'experiment eren els moviments de nerviosisme que l'acompanyaven quan mantenien la mirada.

Tot i que la mirada és un dels gestos, signes i moviments més difícil d'observar els experts senyalen quatre posicions dels ulls³⁹ que podem fer durant una conversació o intercanvi d'idees.

Col·locar els ulls mirant cap a dalt i l'esquerra, segons els experts, indica que l'emissor mentre parla està recordant quelcom. És com si miréssim inconscient el nostre cervell, concretament aquella part del cervell que emmagatzema els records. Es diu que algú està fantasiat si col·loca els ulls cap a dalt però mirant cap a la dreta. Els investigadors en aquest camp han descobert que realitzem aquest moviment amb els ulls inconscientment, perquè hi ha el mite que a l'hemisferi dret del cervell és on es produeix la creativitat. Les fantasies no deixen de ser quelcom real mesclat amb quelcom fantàstic que produeix la nostra imaginació, aquest quelcom fantàstic el produeix la nostra creativitat a l'hora de crear i somiar despert en situacions.

³⁸ Pease, A., & Pease, B. (2006) *El lenguaje del cuerpo: como interpretar a los demás a través de sus gestos*. Barcelona: Amat Editorial, S. A.

³⁹ Les posicions dels ulls, amb aquesta oració és fa referència al moviments oculars que realitzem mentre parlem o escoltem.

La diferència és quan col·loquem els ulls a la dreta però mirant cap a baix. En aquest cas es diu que estem recordant un sentiment passat. No una situació, sinó una emoció donada anteriorment. L'últim moviment clar que destaquen els experts es quan els ulls es mouen de costat a costat ens indiquen que està a la defensiva. És podria dir, que mira de costat a costat per si rep un atac verbal estar preparat per la resposta.



Figura 16. Menyspreu.



Figura 17. Posició dels ulls.



Figura 18. Llepar-se el llavi: nerviosisme.



Figura 19. Fàstic.

6.1.5. Les cames

“Cuanto más lejos del cerebro se encuentra una parte del cuerpo, menos conscientes somos de lo que esta parte del cuerpo hace. Por ejemplo, prácticamente todo el mundo es consciente de su cara y de los gestos y expresiones que muestra, y podemos incluso ensayar alguna expresiones como “poner cara de valiente”, “sonreír y aguantar un caparrón” o “poner cara de felicidad” cuando la abuela nos regala para el cumpleaños una pieza de ropa interior horrible. Después de la cara, somos conscientes de los brazos y la manos, aunque menos; del pecho y de la barriga, menos aun; y todavía menos de las piernas y casi no nos damos cuenta de los pies. Esto significa que las piernas y los pies son una fuente importante de influencia, porque la mayoría de gente no es consciente de lo que hace con ellos” (Allan i Barbara Pease, 2006: 228-229).⁴⁰

Les cames creuades, com els braços creuats, indiquen la possible existència d'una actitud negativa o a la defensiva. En un principi plegar els braços és protegir-nos de quelcom més emocional, ja que tapem la zona del pit, és a dir el cor. Plegar les cames però és l' intent de protegir-nos les zones genitals. Tot i que el significat pot ser el mateix, depenent del context pot indicar quelcom positiu o negatiu. Una cama es creua normalment, pel general, la dreta sobre l'esquerra, normalment indica una actitud defensiva, reservada o

⁴⁰ Pease, A., & Pease, B. (2006) *El lenguaje del cuerpo: como interpretar a los demás a través de sus gestos*. Barcelona: Amat Editorial, S. A.

nerviosa. Tot i que avui en dia és molt difícil de saber amb exactitud, ja que és una posició que s'adopta amb molta freqüència.

Quan les persones no es coneixen i estan conversant, el més habitual és que la conversació de peu comenci amb els braços i les cames creuats mostrant així una actitud tancada. No és una bona primera impressió, però tampoc s'ha de mostrar confiança des del primer contacte, això si *“cuando la mente se cierra, el cuerpo lo sigue”* (Allan i Barbara Pease, 2006: 238).⁴¹

A mesura que els individus es relaxen i se senten més còmodes deixaran de plegar els braços i les cames. Per causar una bona primera impressió, sempre es recomana que primer es calmin els braços i després les cames. Ja que, estan molt més propers al nostre camp visual i podem destacar més fàcilment la incomoditat.

6.1.6. Altres gestos

Dins de la comunicació no verbal, òbviament, podem trobar més gestos, moviments i postures. Podríem parlar de centenars de moviments diferents del nostre cos que signifiquen coses diferents i que podem trobar en diferents situacions. Els mencionats anteriorment, crec que són els més rellevants per després analitzar el primer i l'últim debat del candidats a la presidència d'Estats Units: Hillary Clinton⁴² i Donald Trump.⁴³

També, els citats anteriorment són els més comuns i habituals, a part dels moviments de afirmació i negació amb el cap. Són gestos, signes, moviments i postures que podem veure al dia a dia, en la nostra vida quotidiana, i que al mateix moment tenen un gran significat.

Però hi ha altres gestos que són també molt interessant d'investigar, observar i mencionar. Com per exemple: les posicions del cap, les mans rere al cap, dels signes d'agressió, els signes de flirteig i l'ús de objectes en les nostres mans. Per últim, i no menys important, els moviments o gestos d'exclusió en una conversació.

⁴¹ Pease, A., & Pease, B. (2006) *El lenguaje del cuerpo: como interpretar a los demás a través de sus gestos*. Barcelona: Amat Editorial, S. A.

⁴² Hillary Diane Rodham Clinton, més coneguda com a Hillary Clinton (Chicago, 26 d'octubre de 1947), és una política i advocada estatunidenca, que va ser la 67^a Secretària d'Estat dels Estats Units del 2009 al 2013, senadora júnior dels Estats Units representant a Nova York del 2001 al 2009, primera dama dels Estats Units del 1993 al 2001 i primera dama d'Arkansas del 1983 al 1992. També va ser candidata pel Partit Demòcrata a la presidència dels Estats Units a les eleccions del 2016, però finalment fou derrotada per Donald Trump.

⁴³ Donald John Trump (Queens, Nova York, 14 de juny de 1946) és un polític, presentador de televisió, empresari, escriptor i milionari estatunidenc, el 45è president dels Estats Units des del 20 de gener de 2017

7. El poder dels mitjans de comunicació sobre la població

Els mitjans de comunicació o mèdia són sistemes de transmissió d'informació. Sovint s'associa als mitjans de comunicació de massa quan es dirigeixen a un públic més ampli. Però s'han de diferenciar. Per exemple, un telèfon mòbil és un mitjà de comunicació però no un mitja de comunicació de masses.

El *Mass media*⁴⁴ és un terme per anomenar el sector dels mitjans de comunicació específicament concebuts i dissenyats per tenir una audiència el més nombrosa possible. En definitiva, mirant de maximitzar el paràmetre i no optimitzar-lo. Els mitjans de comunicació creen un imaginari col·lectiu que provoca que tota la població tingui la mateixa, o quasi la mateixa, idea sobre el que les masses volen que establim, creant així un estereotip del com em de ser o quina és la manera correcta de ser i comportar-se.

Aquest augment d'informació que ens proporcionen les noves tecnologies dóna lloc a un gran desconcert, ja que rebem una gran quantitat d'informació d'una forma caòtica, desordenada i moltes vegades contradictòria. És possible, llavors, separar la informació verídica i certa d'una informació que no ho és? Existeix una forma objectiva i vertadera? Però la realitat és que la comunicació objectiva no existeix. Qualsevol mitjà de comunicació és transformador de la realitat, de manera que podríem que tots els mitjans són subjectius amb els esdeveniments que ens volen explicar segons els seus interessos.

En el mateix moment que un periodista relata un fet o un succés hi haurà una gran quantitat d'aspectes que intervindran amb la pretesa i potser volguda objectivitat. Per començar, destacar, que el contingut de la informació està determinat en bona part pel periodista o grup periodístic. L'equip treballa per un cadena de televisió, la qual forma part d'un grup mediàtic i que possiblement té un capital privat que prové d'una empresa particular.

L'equip de periodistes no pot explicar tot el que ha passat en un determinat espai de temps. Llavors, ha d'establir un ordre d'importància: els missatges que s'emeten o deixen d'emetre'ls i la forma d'emetre'ls. Aquest ordre d'importància dels fets no venen determinats pels mateixos successos, és el periodista qui determina quin és l'ordre. Segurament determinarà l'ordre influenciat per molts factors: interessos del grup mediàtic o de la cadena en la qual treballa, la ideologia del mateix periodista, etc.

El periodista, l'emissor, ha de transmetre i explicar d'una determinada manera i en un concret mitja les notícies que prèviament ha seleccionat. Les paraules o les imatges seran

⁴⁴ *Mass media* és el concepte en anglès usat per anomenar el sector dels mitjans de comunicació específicament concebuts i dissenyats per a tenir una audiència el més nombrosa possible.

triades o escollides per un grup de persones. No és el mateix utilitzar una paraula o una altra, ni tampoc és el mateix una imatge que un altre. Les paraules amb les imatges han d'anar connectades i relacionades pel missatge que realment es vol transmetre. Si aquest procés no es fa adequadament pot arribar a donar lloc a interpretacions diferents, i dels del meu punt de vista no crec que sigui l'objectiu d'un mitjà de comunicació de masses. Com s'ha mencionat anteriorment, als mitjans de comunicació els interessa crear un imaginari col·lectiu i construir un estereotip⁴⁵ de ciutadà perfecte pels seus interessos, el qual nosaltres seguim inconscientment. Per tant podem parlar de manipulació d'informació en els mitjans de massa? Noam Chomsky afirmava: "*Que la manipulació mediàtica hace más daño que la bomba atómica, porque destruye los cerebros*" (*Como nos venden la moto*, 2002:32).⁴⁶ Referint-se a que deixem que ens guiïn d'una manera determinada per així tindre el controlat el "*rebaño descontrolado*"⁴⁷ del qual fa referència Noam Chomsky.

I, la veritat és que els mitjans de comunicació de massa sempre s'han considerat un dels grans poder de control que afecten a la societat. La seva influència podria ser determinant per aconseguir una societat d'individus cultes i lliures, o bé per convertir la societat en una massa indefensa guiada per un gran poder que dominés aquest mitjans. En realitat, sembla que no hagi passat ni una cosa ni l'altre. No vivim en un societat que, a causa de la informació hagi alliberat una gran energia social augmentant l'esfera pública una àrea de debaten que es discuteixen qüestions d'interès social i es formen opinions, però tampoc vivim en una societat on el poder unificat dels *Mass media* domina d'una forma absoluta la vida humana de la manera que havia previst Orwell.⁴⁸

Ens hauríem de preguntar si tota aquesta allau d'informació ens afecta d'alguna manera. És veritat que la societat està absolutament dominada pels mitjans de comunicació de masses? La violència en la televisió afecta al qui la veu? És impossible mantenir-se al marge d'aquesta influència? La societat possibilita un augment cultural sense precedents en la població? Ens fa més lliure o més esclaus?

La influència dels mitjans de comunicació s'han convertit en unes eines importants per la socialització. El consum de mitjans de comunicació s'ha convertit en una activitat

⁴⁵ Estereotip: són imatges mentals i construccions socioculturals sense base científica, fruit de l'herència cultural, d'opinions i prejudicis sobre determinades persones. Simplifiquen la realitat.

⁴⁶ Chomsky, N., & Ramonet, I. (2002) *Como nos venden la moto*. Barcelona: Icaria Editorial, S. A.

⁴⁷ *Rebaño descontrolado* és un expressió usada per Noam Chomsky en el seu llibre *Como nos venden la moto*, i referint-se als ciutadans.

⁴⁸ George Orwell va ser escriptor i periodista anglès. El seu corpus literari es caracteritza per la claredat, la intel·ligència i l'enginy, i pel coneixement de la injustícia social, l'oposició al totalitarisme i el compromís amb el socialisme democràtic.

orientada quasi en la seva totalitat a l'oci. Es dirigeix a l'espectador per divertir-lo però al mateix temps suggereixen, proposen i transcriuen models, valors i ideals.

Els primers estudis sociològics sobre els efectes dels mitjans de comunicació de massa, als anys vint, creien que el poder dels mitjans era enormement poderós i immediat sobre els individus que rebien el missatge. L'emissor era considerat actiu i el receptor passiu indefens davant del missatge que es transmetia. En els anys quaranta, comencen a sortir estudis que limiten els efectes dels mitjans de comunicació, ja que creuen que el receptor no es algú passiu i realitza una selecció del que vol veure o escoltar.

En l'actualitat, hi ha molts sociòlegs que encara realitzen estudis per trobar els canvis a llarg termini que produeixen els mitjans de comunicació sobre la societat en el seu conjunt. Intenten vincular els mitjans amb determinats canvis socials com: el canvi de racionalitat, el procés de globalització, el desenvolupament de conflictes socials, etc.

Segons McLuhan⁴⁹ els ciutadans d'avui en dia ens hem convertit amb el que ell anomenaria un home elèctric, a partir de la utilització de la ràdio i sobretot de la televisió que fa que el missatge es pugui transmetre d'una forma instantània, és a dir, a temps real, que possibilita viure immediatament els fets i participar-hi. La tendència a la uniformitat cultural augmenta al mateix temps que el nostre entorn social. Per tant, McLuhan, descriu aquest home actual com un home que viu enganxat al present, la seva raó es intuïtiva i fragmentada. En alguns sectors com: la publicitat, la propaganda, l'art, el disseny i els videoclips es reflecteix en molta claredat el caràcter d'aquest nou home.

Aquest nou home ha sorgit per les recents tecnologies aplicades a la comunicació de masses. La recepció i interpretació de la imatge és més simple que el de la paraula escrita. La lectura és fruit d'un aprenentatge, d'altra banda escoltar i mirar formen part de la naturalesa humana. Per aquest motiu, McLuhan creu que les tecnologies han canviat el món, la manera de veure'l i el desenvolupament dels nous mitjans de comunicació està donant lloc a l'aparició d'una *aldea global*. Referint-se a que el món està consumint tot un mateix producte, en aquest cas un mitjà de comunicació de masses global, el qual estereotipa la població.

En conclusió, aquest control audiovisual que posseeixen els mitjans de comunicació està alterant la nostra percepció a l'hora de crear, pensar i opinar per nosaltres. Si observem algú a través de la televisió, el més probable és que no observem tot l'entorn i veiem tan sols allò que volen que nosaltres observem. També, hem de tindre en compte els plans

⁴⁹ Marshall McLuhan va ser professor de literatura anglesa, crític literari, filòsof, i va ser fundador dels estudis sobre els mitjans de comunicació, sent l'autor més reconegut sobre el determinisme tecnològic, influït amb Harold A. Innis, que enfoca els canvis de les civilitzacions des del punt de vista dels mitjans.

que és fan des d'una càmera per que poden jugar amb molts punts de vista. A més a més, dels talls i de postproduccions. D'aquesta manera ens transmeten primeres impressions alterades pels seus propis interessos. Una de la raons d'analitzar el debat de Donald Trump i Hillary Clinton era poder analitzar els gestos i la primera impressió que em transmetien al llarg de tres debats. Però analitzant-los a través d'un mitja de comunicació em va fe dubtar. Els mitjans tenen tanta influència en la societat com per arribar a alterar les nostres primeres impressions ?. El mateix McLuhan va dir: *“La política es asistida por la imagen. El político se conforma solamente con una buena imagen, ese será el mayor logro que obtendrá.”* (Marshall McLuhan, *El medio es el mensaje: un inventario de efectos*, 1988: 102).⁵⁰

Karl Popper va relacionar televisió i democràcia, mesclant d'aquesta manera dos poders que poden moure el món. Segons ell: *“La democracia consiste en poner bajo control el poder político. No debe haber ningún poder político incontrolado en una democracia. Ahora, que resulta que la televisión se ha convertido en un poder político colosal, potencialmente se puede decir que es el más importante de todos, como si fuera Dios que habla. Y así será si continuamos consintiendo ese abuso [...] Una democracia no puede existir si no poner bajo su control a la televisión, o más exactamente, no puede llegar a buen fin si el poder de la televisión no está plenamente descubierto”* (Karl Popper, *La sociedad abierta y sus enemigos*, 2010: 63).⁵¹

8. L'Anàlisi

La teoria ha estat el primer pas per arribar a l'objectiu final que pretenia en aquest treball: poder analitzar el llenguatge corporal d'un discurs polític. I, un cas important d'analitzar és les eleccions del 2016 per la presidència d'Estat Units.

Les eleccions presidencials del 2016 es van celebrar el 8 de novembre, i van ser les eleccions numero cinquanta-vuit de Nord Amèrica. Després de vuit anys de mandat presidencial de Barack Obama⁵² aquest candidat no podia tornar a ser president, ja que el límit establert per la Vigèsima Emenda Constitucional⁵³ impedia a Barack Obama, candidat demòcrata, tornar a ser escollit per tercer període consecutiu.

⁵⁰ McLuhan, M., & Fiore, Q. (1988) *El medio es el mensaje: un inventario de efectos*. Barcelona: Paidós Ibérica.

⁵¹ Popper, K. (2010) *La sociedad abierta y sus enemigos*. Barcelona: Paidós Ibérica.

⁵² Barack Hussein Obama II es un político estadounidense que ejerció como el 44.º presidente de los Estados Unidos de América desde el 20 de enero de 2009 hasta el 20 de enero de 2017.

⁵³ Estableix alguns dels detalls sobre el començament i el final dels termes dels funcionaris federals electes. A més a més, es refereix a situacions en las que no hi ha president electe. Va ser rectificada per última vegada al 23 de gener de 1993.

Les eleccions primàries determinaven els candidats dels partits polítics a la presidència. Les eleccions primàries van tindre lloc entre l'1 de febre i juny del mateix any 2016. Aquest procés de selecció que s'estenia entre els cinquanta estats, tots sota la sobirania nord-americana. Aquest procés electoral, completament diferent del que coneixem nosaltres, és també una elecció indirecta on els votants emeten els seus vots per una llista de delegats per una convenció de nominació de partit polític, els quals després s'escull els nominats presidencials del seu partit. A més a més, es van escollir 34 senadors i la totalitat de la Cambra de Representants.⁵⁴

El nou de novembre les cadenes de notícies d'Estats Units van enunciar el guanyador de les eleccions presidencials, Donald Trump. Tot i que Hillary Clinton havia obtingut més vots populars, amb una diferència visible, els vots electorals van confirmar el nou president d'Estats Units, Donald Trump, el candidat republicà.

Aquestes eleccions van destacar per un clima de molta tensió política. Durant la història de les eleccions d'Estats Units, aquesta és la que va tenir la participació i l'acceptació més baixa dels ciutadans americans. Tot i que Clinton, la candidata demòcrata que es va presentar per les eleccions presidencials, havia dominat la major part del temps en les estimació vots durant tota la campanya electoral.

Per aquest motiu, em vaig disposar a analitzar aquest canvi brusca i notori en les eleccions d'Estats Units. Veure el primer debat i l'últim potser em faria entendre el resultat final de les eleccions, i potser centrant-me en el llenguatge no verbal podria fer-me entendre perquè la primera reacció i impressió dels votants i dels vots electorals havia canviat, ja que en un inici Clinton dominava les eleccions. El primer objectiu que tenia previst és analitzar els gestos i els moviments, i com havien transcendit d'un debat a l'altre. I, després em centraré en si els mitjans de comunicació havien alterat aquesta primera impressió.

Els mitjans de comunicació són una arma molt poderosa. Noam Chomsky va analitzar el poder que tenen els mitjans de comunicació sobre una massa. Segons ell la propaganda és un mitjà que arriba a molta gent i depèn de com és domini pot tenir controlat el que ell denomina el "*rebaño descontrolado*".

A vegades, els mitjans de comunicació poden influenciar en les nostres actituds i pensaments. En definitiva, sobre la nostra primera impressió en vers a altres persones. Aquest fet provoca que canviï o es modifiqui la nostra manera d'actuar.

⁵⁴ La Cambra de Representants és una de les dues cambres del Congrés dels Estats Units; més específicament, n'és la cambra baixa. Cada estat es divideix en districtes (circumscripcions electorals) amb una població aproximadament similar

Analitzant ambdós debats em centraré en el llenguatge no verbal, és a dir en la comunicació no verbal, però també, com que faré l'anàlisi a través de la cadena que va transmetre els debats, i com els mitjans de comunicació varien, enfoquen o influeixen per modificar o controlar, segons Noam Chomsky i Ignació Ramonet, el comportament humà i per tant les primeres impressions que nosaltres observem i captem dels candidats a la presidència electoral.

8.1. Primer debat electoral entre Trump i Clinton

En el primer debat de Trump i Clinton ens fixarem en la primera impressió que ens ofereixen els candidats a la presidència, des del primer moment, és a dir, des del moment que entren a la sala i es saluden i s'ubiquen en els seus respectius faristols.

En el moment que entre a la sala, podem observar que Donald Trump apareix de l'esquerra, del que seria l'escenari o plató, i Hillary Clinton de la dreta. Ambdós caminen decidits, però sembla que Clinton pel seu pas ferm i accelerat ho està un xic més, ja que he observat que quan es saluden ella ja ha recorregut més de mitja sala. És a dir, no es saluden en el mig, sinó més cap al territori de Trump. Per tant, sembla ser que Clinton està decidida en quin paper ha de seguir i desenvolupar aquesta nit.



Figura 20. Salutació debat.

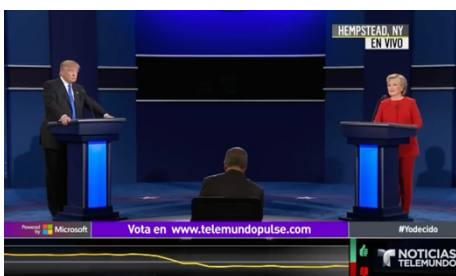


Figura 21. Faristols.

Quan es saluden podem observar que el gest sembla ser igualitari. Que ambdós candidats col·loquen la mà verticalment sense mostrar debilitats i superioritats o dominància. Però, ens equivoquem, perquè uns segons més tard Donald Trump col·loca la seva mà lliure a l'esquena de la candidata demòcrata. Aquest moviment ens indica que ha estat una salutació igualitària, ja sigui perquè probablement Clinton hagi marcat la pauta, ja que ha estat la primera en fer el gest de salutació, però que finalment Donald Trump denota superioritat sobre ella. Més tard podem observar com Hillary Clinton pren la iniciativa per saludar al moderador del debat. Seguidament Donald Trump fa el mateix gest.

Després es dirigeixen als corresponents faristols i podem veure com Clinton saluda al públic i somriu. Mentre que Trump manté una postura més seriada i estirada. La primera postura corporal ja ens rebel·la quelcom. El representant del partit republicà es manté tota l'estona recolzat al faristol, indicant una expressió molt tensa. Mentre que la representant pel partit demòcrata està més lleugera darrere el seu faristol. Aquesta postura indica això,

per que interpretant-la en el seu context quadra amb els gestos que realitza durant la comunicació no verbal. Cada vegada que parlava Donald Trump s'incorporava un xic endavant, i quasi sempre mantenia una mà al faristol. També s'humitejava els llavis. Llegint aquest conjunt de gestos ens indica que estava tens durant aquest primer debat. Per l'altra banda, Hillary Clinton mentre parlava gesticulava amb les dues mans i es mantenia recta sense forçar la seva postura.

Però, si hem de comentar quelcom rellevant del debat serien les micro-expressions de menyspreu que fa el candidat republicà a l'altre candidat quan parla. El menyspreu sol manifestar-se molt ràpidament, i fins i tot a vegades no és perceptible per l'ull humà.



Figura 22. Menyspreu de Trump.

Durant el primer debat Trump realitzà constants micro-expressions de menyspreu que a vegades penso que poden arribar a ser intencionades. El menyspreu el podem observar quan els llavis s'ajunten amb un xic de força i un xic de costat. Sovint va acompanyada d'una mirada que volteja els ulls o el fet de tancar-los. Com més pronunciat és el gest més menyspreu indica.

També podem observar que Donald Trump en alguns moments del debat prem els llavis, com si d'un peixet és tractes. Aquest gest o senyal indica incomoditat i menyspreu. Tots els éssers humans parpellegem però aquest microgest pot tenir molts significats. Quan es mou els parpelles amb rapidesa és un reflex de tensió. Però també, quan baixem les parpelles i el gest és molt pronunciat fem el que és diria en la comunicació no verbal un bloqueig visual, i Donald Trump va realitzà aquest gest amb freqüència. Quan aquest gest el realitzà mentre escoltava a la candidata Hillary Clinton significa que no està d'acord amb el que ella diu. Però, per altra banda, quan realitzava el mateix gest mentre ell parla significa que està mentint o si més no, que intenta amagar quelcom. No necessàriament implica que estigui mentint però és un indicador molt sospitós de mentida, és com un gest detonador, depenent dels moviments que faci a continuació. Durant els senyals de menyspreu que realitza el candidat republicà mentre està escoltant a l'altra candidata, podem veure que anaven acompanyats de moviments de negació amb el cap.



Figura 23. Les mans.

En aquest debat també podem parlar dels gestos que es realitzen amb les mans, que normalment s'utilitzen per donar èmfasi a les paraules. És com si el nostre cos amplifiqués el que nosaltres diem amb paraules. En

el debat podem observar que hi ha un gest que normalment els experts defineixen com el gest de pressió, el qual, quan el fa el candidat republicà sembla un gest de 'OK'. Observem que la candidata demòcrata també fa el mateix gest però que ambdós el realitzen de manera diferent. El gest d'ell és més marcat, ja que es veu bé el senyal.

D'altra banda, el d'ella no es veu tan bé, perquè el realitza a l'altura de l'espatlla i no es veu tan marcat. Només podem veure els seus dits. I, aquest gest té un impacte en el discurs. Per aquest motiu, si Clinton vol que el seu gest sigui més efectiu en el seu discurs hauria d'haver marcat més els gests de la comunicació no el verbal. En la candidata demòcrata també podem veure altres gestos de precisió. Els quals, signifiquen que sap molt del que parla. Tot i que, no els podem veure durant tot el discurs.



Figura 24. Introvertida.

Un gest molt curiós que es pot veure durant el debat electoral, és el fet d'obrir els braços mentre es parla. Com més oberts estan els braços, per reforçar el discurs, més extravertit o extravertida és aquell que parla. Podem veure com Donald Trump mentre parla sí que estén els braços. En canvi Hillary Clinton no els allunya més de les seves espatlles.

Podem lligar aquest gest, com si una persona és més oberta com més mostra el seu cos quan realitza els moviments.



Figura 25. Dit index.

Un altre gest que caldria destacar durant aquest debat és el gest d'autoritat del candidat republicà. Per reforçar el seu discurs constantment aixeca el dit índex mentre intercala aquest moviment amb el de 'OK'. Un gest no tan agressiu com aixecar el dit índex.

La comunicació no verbal molt sovint no és controlable. I, com ja s'ha explicat anteriorment els gestos és ban refinant no només amb l'edat sinó també amb l'estudi i pràctica d'aquests. Normalment els polítics han de saber gestionar el seu discurs i vigilar el seu llenguatge corporal. Però un gest que fa molt sovint es el gest de superioritat, és a dir, d'aixecar el dit índex, deixant de ser refinat quan es fa conscientment i assenyalant a algú. En alguns moments Donald Trump va realitzar aquest gest.

En un moment donat Donald Trump es rasca la seia mentre mira cap a baix. La direcció visual pot significar una cosa i rascar-se la seia pot significar un altre. Podríem entendre el fet de rascar-se la seia com un gest refinat de bloqueig visual però si l'interpretem en el seu conjunt, podria significar nerviosisme. En aquest cas, és difícil interpretar aquest gest

concretament, ja que és un gest ràpid, probablement refinat, inconscient i que per tant no serveix per reforçar i marcar el discurs.



Figura 26. Somriure.

Un fet molt curiós és el somriure durant el debat. Cada vegada que la candidata demòcrata era atacada, ella no demostrava debilitat, ja que somreia d'una manera simètrica. Els somriures simètrics normalment són més sincers. I, quan ella responia a l'atac efectuava aquest somriure simètric abans de parlar, el que significava una connotació un xic de seguretat.

En canvi, el candidat republicà somreia de manera asimètrica quan era atacat per Clinton. Un somriure més tirant cap a un costat. Aquest somriure no és, segons el llenguatge corporal, sincer.

Des del meu punt de vista personal i analític, crec, que Hillary Clinton va entrenar sovint aquest somriure, ja que quan constantment era atacada somreia a l'instant i és molt difícil somriure quan estan posant en dubte les teves idees i pensaments. La primera impressió que em dóna aquest somriure de Clinton, quan era atacada es com si tractes d'infantil l'atacant o el retret de Trump. Però també hi ha un bloqueig ocular o visual que pot indicar molèstia. Perquè tot i tindre un control en la comunicació no verbal és impossible gestionar les nostres emocions i per tant les nostres micro-expressions es realitzen inconscientment.

En el comiat d'ambdós candidats podem observar quelcom semblant a la salutació inicial. S'acomiaden amb la posició de la mà vertical, però Donald Trump acaba realitzant un contacte a l'esquena de la candidata com indiquen superioritat. Hilary Clinton no deixa de somriure durant el comiat, fins que s'acomiada del moderador. Trump també va somriure durant el comiat però de manera diferent sense ensenyar o mostrar les dents.

El que em sembla més curiós, probablement de tot el debat és que Clinton va ser interrompuda moltes vegades per l'altre candidat. I, cada vegada que era interrompuda verbalment el gest que l'acompanyava era de negació amb el cap. Clinton també va interrompre a Donald Trump, però cada vegada que ho feia realitzava un somriure com ridiculitzant o infantilitzant el discurs de l'altre candidat.

Per acabar, mencionar un gest que em va semblar molt revelador. Perquè quasi durant tot el debat la candidata demòcrata va realitzà i gesticulà amb molta claredat, mostrant un



Figura 27. Rascar-se el nas.

contacte o un vincle amb el ciutadà americà. Però en un cert moment, i l'únic durant tot el discurs, Clinton es va rascar el nas durant un moment, mentre parlava. Podria indicar que es un gest de nerviosisme, per això vaig preferir llegir-lo en el seu context. Durant tot el debat ella es va moure amb coherència i estabilitat, mostrant seguretat i fermesa. Això m'indica que amagava quelcom, ja que durant aquest instant mentre parlava no es va moure.

8.1.1. La primera impressió del primer debat electoral

El candidat republicà va rebufà, va fallà per falta de preparació i va reaccionà nerviós a les provocacions de la candidata demòcrata.

Trump i Clinton van començar el debat amb cortesia a la Universitat de Hofstra. Es van donar la mà somrient, tot i els somriures, els quals no significaven i no mostraven el mateix.

A la segona pregunta del mediador, el debat es va començar a encendre. Clinton va aconseguir que Trump es poses nerviós al mencionar que ell no havia iniciat un negoci del no res, sinó amb l'ajuda econòmica del seu pare, concretament amb una ajuda de 14 milions de dòlars.

Trump va interrompre ràpidament aixecant la veu, rebufant pel nas i esbufegant, podíem veure com li faltava l'aire. Clinton soneria en un intent de ridiculitzar-lo, i ell mirava a la candidata demòcrata amb gestos reveladors del que realment pensava, amb menyspreu. Clinton rarament irrompia a Trump. Ella el mirava i espera el seu torn per respondre amb detalls, transmetent paciència i tranquil·litat.

Clinton es veia clarament que estava molt preparada pel debat. Parlava amb claredat i sense aixecar la veu, punts forts que li van fer guanyar el debat electoral. Però per aquest mateix motiu va ser criticada pel candidat republicà. Ell li va retreure que es va preparar, però la resposta de Clinton va deixar a tothom sense paraules. Va dir: *'Donald Trump m'ha criticat per preparar-me pel debat. Si, ho he fet. Però sabeu per quina altra cosa també me preparat? Per ser presidenta. I, crec que això es una bona cosa'*.

En definitiva, Trump es va veure sota pressió. Es mostrava molt nerviós. El seus gestos eren forts i exagerats, el que sembla ser un aspecte de mala qualitat per un polític. Però, també, es va mostrar com era ell, extrovertit i sense filtres. La falta d'educació de Trump, posant cares de menyspreu, desacord i arrogància son aspectes que van afectar

negativament el seu primer debat. Per altra banda, Clinton en aquest debat va destacar, el seus moviments i gests suaus, és a dir, molt poc toscos. Les seves estratègies de discurs es van poder observar i veure com dominaven clarament sobre l'oratória. Veure el somriure de Clinton constantment en els retrets que li feia l'altre candidat van jugar al seu favor.

En conclusió, tot i que no fóssim uns experts de la comunicació no verbal, és a dir del llenguatge no verbal, podíem observar el nerviosisme del candidat demòcrata, la superioritat que transmetia quan parlava i els menyspreu quan realitzava les micro-expressions. La primera impressió del debat va ser positiva per la candidata demòcrata i negativa pel candidat republicà.

8.2. Segon debat electoral entre Trump i Clinton

Per començar, cal mencionar que en aquest segon debat presidencial el plató o escenari es diferent, no hi ha faristols i podem observar que hi ha dues cadires altes que els substitueixen, el que significa que les postures en aquest debat són molt diferents a les que hem observat al primer debat.

L'entrada de Hillary Clinton és molt semblant a la del primer debat, entra al plató amb un somriure asimètric mirant a tot el públic. En canvi, podem observar com Donald Trump entra en escena amb el cap una mica baixat i tan sols dibuixant un somriure amb els llavis. La gran diferència que podem observar ja d'entrada és que no hi ha una salutació amb les mans, només amb un moviment de cap i mantenint un espai i zona de confort entre ells.

Las senyals d'empatia i contacte amb el públic també són visibles en aquest debat. Els candidats s'aixecaven i es dirigien a l'espectador, i al públic que feia preguntes, trencant d'aquesta manera l'espai que els separava i donant una sensació d'igualtat i confiança. Però, si ens fixem en aquesta demostració d'empatia d'ambdós candidats podrem veure una diferència. La candidata demòcrata manté el contacte o vincle visual amb l'espectador que realitza la pregunta i somriu. En canvi, el candidat republicà, tot i que també trenca aquest espai i s'aproxima a l'espectador, trenca molt aviat el contacte visual deixant-nos entreveure que no vol respondre la pregunta a l'espectador, sinó als mediadors. Encara que Donald Trump tomba el cap en senyal d'atenció a la pregunta.

Aquest moviment; el moviment de tornar el cap és un moviment que en aquest debat també el fa Hillary Clinton, però la diferència amb el debat anterior és que pot donar-se a causa del canvi de postura mentre realitzen el debat.



Figura 28. Posició i postura.

El fet de que ell, Donald Trump, s'aixequi mentre contesta o parla a l'altra candidata denota o indica seguretat i superioritat.

El canvi de posició i postura en aquest segon debat també va implicar que inconscientment es realitzessin altres gestos que no havíem vist fins ara. No estaven obligats a asseure o quedar-se de peu. Hillary Clinton seia mentre l'altre candidat parlava o responia una pregunta el que indica que respecta el torn de paraula. D'altra banda, el fet de



El fet de què els candidats es poguessin moure pel plató mentre parlaven i responien les preguntes ens deixava veure més moviments, com: la manera de caminar, la posició de les mans mentre parlava i la posició de les cames.

Figura 29. Moviment.

No hi havia un faristol davant dels candidats, llavors ens deixava veure amb més claredat tot el cos. Sobretot en el cas de Clinton. En diferents moments podem veure com la candidata demòcrata es tocava el pit. Un moviment, el qual, indica sentiments o passió pel que diu. En aquest debat veiem més el moviments d'ella, el que sembla ser un avantatge.



Figura 30. Els braços.

En canvi ell comet un error, agafa el micròfon amb la mà dreta, pel que he pogut observar en el debat anterior ell sol expressar-se més amb aquesta mà, i per tant en aquest debat al tenir-la ocupada li limita els moviments. Cal mencionar, que a mesura que el debat finalitzava Trump es conscient d'aquest error. Quan realitza al canvi de mà del micròfon podem tornar a observar com realitza els moviments amb més destresa i sense tanta tensió. Igual que en el debat anterior, el gest més freqüent que realitza Trump es la posició de la mà, els dits en 'OK' i el de senyalar amb el dit índex.

En canvi ella comet un error, agafa el micròfon amb la mà dreta, pel que he pogut observar en el debat anterior ella sol expressar-se més amb aquesta mà, i per tant en aquest debat al tenir-la ocupada li limita els moviments. Cal mencionar, que a mesura que el debat finalitzava Trump es conscient d'aquest error. Quan realitza al canvi de mà del micròfon podem tornar a observar com realitza els moviments amb més destresa i sense tanta tensió. Igual que en el debat anterior, el gest més freqüent que realitza Trump es la posició de la mà, els dits en 'OK' i el de senyalar amb el dit índex.

Quan la candidata demòcrata és atacada amb les infidelitats que va cometre el seu home, utilitza l'estratègia que havia fet anteriorment: somriure per ridiculitzar el seu discurs, però la barrera ocular, fent un parpadeig més allargat, que realitza mentre el candidat republicà l'ataca, expressa realment els seu sentiments i emocions, indica distància cap a l'emissor.



Figura 31. Espai i territori.

Un dels moments més interessant del debat és quan Donald Trump deixa anar amb menyspreu unes paraules, concretament: “*Go ahead*”, les paraules de Donald Trump tot i que volen indicar una cosa, en aquest cas, endavant, respon tu, no se les creu ja que no hi ha contacte visual quan les diu.

Des del meu punt de vista crec que Clinton és conscient d’aquestes paraules de menyspreu i també de que l’altre candidat no creu que pugui respondre la pregunta, així que la candidata demòcrata ataca d’una manera molt sabia, ocupa el seu espai personal o territorial quan es proposa respondre a l’espectador que ha realitzat la pregunta. Podem observar, com després de que Clinton envaeixi el seu espai, el candidat republicà la volteja mentre fa un gest fàcil, prenysa els llavis en forma de peixet, gest que indica menyspreu i incomoditat, és un gest que també es va veure en el debat anterior. En altres moments, Hillary Clinton també va creuar aquest espai personal, aquest moviment intencionat o no indica confiança però també superioritat.

Ambdós candidats a la presidència creuen els braços parcialment de manera dissimulada, una manera refinada de creuar els braços completament. Realitzen aquest gest dissimuladament, ja que seria molt obvi si els creuessin totalment, perquè és un gest que indica inseguretats i ho volem ocultar o amagar.

Per acabar, mencionar el comiat. Sembla un comiat forçat. Trump és qui busca contacte i s’acomia. Al mateix moment però, realitza contacte amb la seva mà lliure a l’esquena de Hillary Clinton, tot i així, s’observa com és la candidata demòcrata la primera en retirar el vincle o contacte visual per acabar quan abans millor amb el comiat.

8.2.1. La primera impressió del segon debat electoral

La primera impressió que em dóna aquest debat és la gran tensió que existeix, plasmada ja en el moment de la salutació. Com he mencionat anteriorment, no hi ha una salutació amb les mans, només un petit moviment amb el cap. Interpreto que Hillary Clinton trenca el contacte visual quan s’apropa l’altre candidat, com si no volgués saludar-lo cordialment. Molts mitjans de comunicació van esmentar aquesta salutació i molts d’ells van arribar a la conclusió que aquest rebuig de la candidata Clinton és per l’amenaça que li va fer el candidat republicà, Donald Trump havia mencionat als mitjans de comunicació en una roda de premsa que duria al debat a les ex-amants i les dones que van demandar per abús al seu home i antic president dels Estats Units, Bill Clinton.

El més curiós de tot i el que em fa canviar una mica la primera impressió d’ambdós candidats és que aquesta tensió de plató ve donada pel comentari que va fer ell a una roda

de premsa i que Hillary Clinton no planti cara a aquesta amenaça, ja que en l'anterior debat la candidata republicana es va defensar dient que ell havia fet comentaris despectius sobre les dones a través de les xarxes socials.

També, en crida l'atenció com podem veure a Hillary Clinton calmada, serena i tranquil·la, posant en pràctica les estratègies de les que disposa com una bona oradora, no només verbalment sinó també corporalment.

D'altra banda, a Donald Trump se'l pot observar més tens, més inquiet, des del meu punt de vista, és perquè no es troba còmode amb aquesta distribució de l'espai. Donald Trump quan parlava, en l'anterior debat, davant del faristol se'l veia més còmode i relaxat, i en canvi en aquest podem veure com juga tota l'estona amb les butxaques com s'hi portes quelcom dins. El micròfon sense peu va ser un punt feble per Trump, ja que l'impedia bellugar-se lleugerament, al final es va adonar del seu error i es va canviar el micròfon de mà.

Aquest segon debat, celebrat a San Luis (Missouri) va estar carregat d'indirectes i amenaces, el que va provocar des del meu punt de vista que els espectadors rebessin una primera impressió més rígida dels candidats.

Probablement el que em va cridar més l'atenció va ser una pregunta que va fer un espectador. Una pregunta que probablement cap dels dos s'esperava i que els hi va fer trencar els esquemes previstos. L'espectador va preguntar als candidats si podien dir-se quelcom positiu i agradable l'un de l'altre. En aquell precís instant els dos van actuar molt espontàniament. Hillary Clinton ho va fer amb un riure força i Donald Trump estrenyent els llavis i clicant un xic els ulls. Aquest moment va revelar l'actitud d'ambdós candidats..

8.3. Tercer debat electoral entre Trump i Clinton

Ja d'entrada en aquest tercer debat presidencial pocs dies abans de les eleccions, podem observar com hi ha reacció tensa d'ambdós candidats a la presidència dels Estats Units, ja que no hi ha ni contacte visual ni una salutació cordial. La diferència és que Hillary Clinton entra a l'espai amb un somriure asimètric i saludant al públic, actes o moviments que transmeten confiança. I, en canvi Donald Trump entra en escena dibuixant un somriure en els llavis però sense mostrar o ensenyar les dents ni saludant. Posteriorment, després de l'entrada en plató es dirigeixen als seus faristols corresponents.

En aquest tercer debat un gest que va realitzar freqüentment el candidat republicà és el gest de moure el micròfon. Aquest gest el fa ren repetides vegades, i juntament amb la seva respiració marcada i a vegades ofegada indica nerviosisme.



Figura 32. Ràbia.

En les micro-expressions de Donald Trump en aquest tercer debat, i últim abans de les votacions, es pot veure la ràbia. El fet d'arronsar el front, juntament amb aclocar un xic els ulls i pressionar els llavis indica ràbia. Però, les expressions i els moviments en aquest debat són més refinades.



Figura 33. Nerviosisme.

Podem observar que Clinton en aquest últim debat està més tensa, ja que constantment té tics de nerviosisme. Aquells que desperten picors a les zones més sensibles de la nostra pell. Podria ser un indicador de mentida si no el llegim o interpretem en el seu context, perquè es rasca la zona nasal. Però si ens fixem, no parla mentre ho fa.

Llavors el conjunt de gestos i el seu context indica que no està amagant quelcom o mentint sinó que està més nerviosa o tensa. Un dels gestos que acompanya la picor del nas i que afirma el nerviosisme és l'acció d'humitejar els llavis. Acció que Donald Trump feia constantment en el seu primer debat contra la candidata demòcrata. Tot i que, és un gest que continua fent en el tercer debat però no tan sovint.



Figura 34. Bloqueig ocular.

És molt difícil mantenir la calma si estàs sota pressió. En el primer debat podem veure com Hillary intenta ridiculitzar el discurs de Trump quan ella somriu. Clar, cal mencionar que no estava tan nerviosa ni tensa com podem veure que ho està en aquest tercer debat. És molt més difícil controlar els gestos i les micro-expressions quan no podem gestionar bé les nostres emocions. En un petit moment, podem veure que quan el representant del partit republicà ataca a la candidata demòcrata sobre uns assumptes de Chicago ella es deixa veure tal com és. Fa un sospir i dirigeix la mirada cap als peus. És un tema sensible que toca les emocions i no podem evitar que el nostre cos sigui un reflex de què pensem.

Però el més curiós de tot el debat és, que en aquest ambdós es mostren més crítics l'un amb l'altre. Donald Trump en el primer debat ja va fer micro-expressions de menyspreu, en aquest debat també a micro-expressions de menyspreu, però també de sorpresa i desacord. Però en cert moment, Hillary Clinton realitza aquestes dues expressions de manera molt marcada i és sorprenent, ja que durant el primer discurs es va mantenir molt

serena i respectuosa. La sorpresa la podem veure quan obre els ulls i aixeca les celles i el desacord quan fa una negació amb el cap i aixeca la barbeta. Si poguéssim traduir aquest gest amb paraules, seria: *'Poso en dubte el que dius, jo tinc raó'*, ja que aixecar la barbeta també és un indicador de superioritat.



Donald Trump ens sorprèn en un moment amb una micro-expressió de fastig quan és assetjat de titella de Putin. Arrugar el front, aixecar les celles, pujar el nas, tots aquests tres moviments o micro-expressions juntes indiquen fastig.

Figura 35. Fàstic.

Com bé sabem, els moviments o els gestos s'utilitzen per reforçar un discurs. Moltes vegades són moviments, que pels polítics ja tenen incorporats en el moment d'orar, però a vegades el subconscient revela millor el significat de les paraules. Podríem dir que, ens il·lustren una realitat amagada. I, sota situacions de nerviosisme molt sovint no es poden controlar els gestos. Quelcom segur és que quan estem nervioses suem més, per aquest motiu, molt sovint es toquen la part superior del llavi amb les mans. Però, el més curiós de tot és de la manera que ho fa Donald Trump. S'eixuga la suor amb el dit índex aixecat i realitzant un moviment horitzontal, com dient que no amb el dit. El més probable és que realment s'eixugués la suor, però també que el seu cos volgués transmetre un missatge al mateix moment, ja que realitza el moviment mentre parla la candidata demòcrata. Perquè no fa falta dir que els dos moviments indiquen superioritat i negació.

L'acomiadament també cal analitzar-lo, ja que podem veure diferents coses a destacar. Hillary Clinton, la candidata demòcrata és la primera a acomiadar-se del mediador, un mediador que segons els mitjans de comunicació va estar més correcte en aquest tercer debat que en el primer. Fa una salutació vertical, d'igualtat, és a dir sense mostrar superioritat. Més tard veiem com somriu el públic i aixeca una mà. Moviments i indicadors de simpàtic i proximitat. En canvi, en l'acomiadament de Donald Trump podem veure com realitza un moviment de submissió, ja que deixa el palmell de la mà cap amunt, deixant que el palmell de la mà del mediador quedi cap avall. És estrany perquè durant el debat, el candidat republicà mostra superioritat i dominància. Entre ells no va haver-hi cap senyal d'acomiadament, igual que de salutació.

Els mitjans de comunicació, uns dies més tard, van mostrar unes imatges de Donald Trump acabat el debat, en el qual se'l podia veure estripant els papers del discurs i posant micro-expressions de ràbia i frustració.

Per acabar l'anàlisi d'aquest tercer debat, mencionar que ambdós candidats es van interrompre. Hillary Clinton va interrompre més que en el primer debat, però així i tot Donald Trump va interrompre més que Hillary Clinton.

8.3.1. La primera impressió del tercer debat electoral

No fa falta ser un expert del tema per observar i deduir que hi ha una progressió, o si més no una diferència notable del primer al tercer debat electoral entre Clinton i Trump. Tanmateix, podem veure com encara es produeixen o es realitzen els mateixos gestos i moviments.

Aquest últim debat, celebrat, el dimecres abans de les eleccions vam poder veure com Trump realitza el debat com ell vol, però des del meu punt de vista no realitza el debat com hauria de fer. Podem veure, encara, gran tensió l'ambient de plató, i no es estrany estan tan a prop del dia de les votacions.

La primera impressió que em va donar és que el discurs d'en Donald Trump tot i el seu nerviosisme és que era un discurs contundent, i la primera impressió que em va transmetre Hillary Clinton és de claredat i d'aproximació als ciutadans. En aquest tercer debat, el que havia de fer Trump era contenir-se per les acusacions d'abús, i tot i que al principi ho va aconseguir podem veure com en algun moment es defensa amb menyspreu cap a l'altra candidata. En aquest tercer debat, Donald Trump no em transmet tant de nerviosisme com en el primer tot i que la tensió entre ambdós candidats és creixent.

8.4. Anàlisi global dels debats per la presidència d'EEUU

Després d'observar i analitzar amb cura i detall els gestos i els moviments veig que hi ha una relació entre els gestos i la primera impressió que rebo dels candidats. També que durant els tres debats he pogut observar més o menys els mateixos moviments, els mateixos gestos i postures. Tanmateix, tot i ambdós candidats realitzar els mateixos moviments cal mencionar que els gestos es realitzaven amb més intensitat a mesura que s'apropava el gran dia, el dia de les votacions. És obvi que la tensió anava creixent debat a debat i el més curiós es que semblava que creia per problemes aliens als temes polítics. Durant els tres debats va haver-hi acusacions personals per part dels dos polítics, però també és cert que els dos reaccionaven de manera diferent.

La manera en què reaccionaven em va transmetre o donar la sensació que Hillary Clinton a diferència de Donald Trump portava les estratègies molt ben estudiades. No semblava alterada en cap moment, excepte en un parell de situacions en la qual se la va poder veure sorpresa. El que entenc de tot això és que Hillary Clinton, la candidata demòcrata, es va preparar per als tres debats i Donald Trump va ser Donald Trump, molt transparent tant

verbalment com corporalment. Tot i que puc veure una diferència, i és que el llenguatge corporal o la comunicació no verbal del primer debat de Trump és més descuidada, el nerviosisme és visible durant quasi tots els moments que és enfocat per la càmera, en els altres debats es poden continuar observant gestos i moviments de nerviosisme, però no tants ni constantment.

Per aquest mateix motiu la meua primera impressió de Hillary Clinton és que estava preparada políticament per governar un país tan poderós com és Estats Units. Sembla que tingui totes les característiques, pel que transmet amb el cos, d'un polític correcte, adequat i agradable amb el qual es pot negociar o parlar. D'altra banda, la primera impressió que vaig rebre de Donald Trump, el candidat republicà, és de nerviosisme però d'idees clares i contundents, sincer però al mateix moment tossut i testarrut que no canvia d'opinió. Per tant, si a mi després dels veure els tres debats em preguntessin qui voldria que fos el president diria clarament i sense dubtar la Hillary Clinton, però basant-me en la primera impressió no per les propostes polítiques, ja que dins d'aquest tema no m'hi he centrat analíticament.

Però, per aquest motiu, per la primera impressió, és el que més m'estranya de tot sabent els resultats de les votacions. En Donald Trump pot tenir bones propostes polítiques, pot tenir bones idees o no pel futur americà, però té planta com a polític? Jo diria que no, la primera impressió que tinc d'ell és que no té les qualitats per ser un bon orador i polític. Pot ser per la seva transparència? Pel fet de no amagar mai el que expressa el seu cos? No ho sé. El que tinc clar és que la campanya d'ambdós va ser completament diferent, i des del meu punt de vista els mitjans de comunicació hi van tindre una forta repercussió en els resultats.

8.4.1. Influència dels mitjans de comunicació

Per què són tan importants les eleccions d'Estats Units? Per què poden arribar a ser un estudi en molts i diversos camps d'investigació acadèmica? I, la veritat és que pot ser perquè els resultats d'aquestes eleccions poden tenir conseqüències vitals per la resta del planeta, com per exemple: el comerç, la immigració i la seguretat.

Però crec, que un dels temes més curiosos per analitzar i estudiar és la llarga i costosa campanya electoral dels polítics d'Estats Units i tot el que comporta com el poder i control dels mitjans de comunicació, les noves tecnologies i les noves estratègies de la comunicació política.

És en Estats Units que la publicitat i les relacions públiques es van formar com àrea professional, més tard el món dels negocis, l'entreteniment i la política es van donar conta que la mobilització a partir de l'emoció obtenia molts beneficis i que aquesta resposta es

donava a partir de la publicitat i les relacions públiques. A partir d'aquí va haver-hi un canvi en la comunicació política i les campanyes electorals, ja que es presentaven amb una lògica d'espectacle.

Les campanyes polítiques d'ambdós candidats, Donald Trump i Hillary Clinton, van ser tractes d'aquesta manera, com si fos un espectacle. Els eslògans i els anuncis publicitaris corrien per televisió com si fossin d'allò més especial. En certa manera, és així. Les eleccions d'Estats Units són molt importants i més durant aquell moment després del mandat de Barack Obama, les situacions bèl·liques i les situacions d'immigració entre d'altres amenaça que el partit demòcrata seguis al poder.

Les campanyes electorals no només ens mostren quina influència tenen sobre la societat i com la societat reacciona aquestes, sinó que també ens permet veure com es comporten els mitjans de comunicació. Però el més curiós en aquestes campanyes polítiques és el diferent tractament i punt de vista que tenen per arribar a la societat. Donald Trump utilitza Twitter constantment per dir el que pensa sobre política i sobre la seva contrincant. Per l'altra banda, la candidata demòcrata Hillary Clinton elabora una campanya política més planificada i elaborada a partir d'anuncis, conferències i entrevistes. Sí, Hillary Clinton utilitza Twitter però no de la mateixa manera que el candidat republicà.

La diferència es veu clarament en el número. A finals d'agost del 2016 el candidat republicà havia publicat trenta-tres mil tuits, la candidata demòcrata havia publicat tan sols vuit mil.

Amb aquesta observació no vull criticar les campanyes que van utilitzar els candidats a la presidència, sinó tan sols esmentar que la plataforma Twitter va suposar un avantatge per Donald Trump. Els tuits van començar a ser *vox populi* i tothom parlava d'ells. Els mitjans de comunicació en van fer molta cobertura.

La veritat és que tots els mitjans intentaven ridiculitzar aquesta manera d'expressar-se que tenia Donald Trump, destacant que tenia un llenguatge molt Kardashian i les faltes de respecte cap a Hillary Clinton com quan li va dir: *Crooked Hillary*. Això és el que volien destacar els mitjans, aquests comentaris que no tenien relació amb la política sinó més aviat amb el caràcter i l'actitud de la seva contrincants.

Però em dóna la sensació que la intenció que pretenien els mitjans de comunicació és la inversa del que realment van aconseguir. Van aconseguir que tothom estiguin pendent d'ell posant-lo al punt de mira perquè l'atenció recaigués sobre ell. És realment l'estratègia que pretenia Donald Trump?

La qüestió va més enllà. Crec que els mitjans durant la transmissió dels tres debats centren

molt l'atenció en les expressions de Donald Trump mentre Hillary Clinton parla. Però crec que totes aquestes intencions dels mitjans van fer canviar la visió, la primera impressió, de molts ciutadans nord-americans. El mostraven més humà, més transparent, més sincer, pot ser menys preparat però sobretot menys polític.

L'endemà de la votació molts diaris van mostrar el seu suport a Hillary Clinton i el rebuig al nou president i inquilí de la Casa Blanca. Després que tots els sondejos marquessin a Hillary Clinton com a guanyadora fins a quasi al final.

9. Conclusió

Els gestos, els moviments i les postures del nostre cos revelen el verdader significat de les paraules. Com ja he mencionat anteriorment no deixen de ser un reforç de la nostra comunicació verbal. És cert que moltes vegades els gestos acompanyen a les paraules quant al seu significat. Però també és cert que a vegades un gest pot significar el contrari del que realment volem dir. Per tant, són moviments inconscients que fa el nostre cos en relació al que nosaltres pensem o sentim. Un exemple molt clar és quan la nostra millor amiga ens pregunta: *t'agrada aquell noi?* i nosaltres clarament i ràpidament responem que no però els nostres moviments i el nostre cos diu el contrari.

Pel que fa a les primeres impressions la cosa ja es complica una mica més. Hi ha gent que és un xic més extravertida i oberta i d'altra que és més tancada i reservada i si coneixem algú pel carrer i ens presentem, aquest quaranta-cinc segons seran claus per causar una bona o mala primera impressió. Però hi ha molts factors que intervenen en aquest primer contacte i que marcaran la nostra conversació, sobretot l'aparença física i l'espai personal. Els moviments i els gestos determinaran si es crea una bona o mala primera impressió. Però cada gest és diferent en una persona, depenent clar de la cultura i l'edat. Hi ha cultures, hàbits i costums diferents i per tant gestos i moviments que tenen un significat diferents. L'edat, per altra banda, el que fa és refinar aquests gestos i moviments perquè no semblin tan obvis davant d'una situació. Tanmateix, la comunicació no verbal és inevitable, inconscientment parlem amb el cos, siguem adults, adolescents o nens, espanyols, americans, noruecs, japonesos o marroquins.

La comunicació no comença quan obrim la boca per començar una conversació, comença en el moment en què ens mostrem davant d'una persona. L'aparença i la manera de vestir és el primer que veiem i moltes vegades ja jutgem algú per aquest fet. Després trobem la postura del cos també molt fàcil d'observar i veure el seu significat. I, per últim les micro-expressions, moviments amb les mans, els braços, les cames o els peus, ja més difícils de veure i observar i d'entendre el seu significat.

Ens poden influenciar a l'hora de rebre una primera impressió. Molt sovint, entre nosaltres

ja ens influenciem. Quan un company et diu que tal persona és antipàtica nosaltres ja estem influenciats i no rebrem la verdadera primera impressió. Pot ser que sí, que sigui un antipàtic, però els seus gestos o les seves paraules ja ens ho diran. Però nosaltres ja anem amb una idea imposada al cap sobre aquesta persona.

He analitzat els tres debats entre Hillary Clinton i Donald Trump i he observat gestos molts reveladors i plens de significat. He vist durant aquesta anàlisi que ha estat molt fàcil detectar els gestos més peculiars, realitzats sobretot per Trump, però hi havia d'altres que s'escapaven de l'ull humà. Trump pot semblar molt més natural, tens i transparent, probablement menys preparat, i la Hillary Clinton més serena, calmada i estratègica, probablement més preparada.

Els mitjans de comunicació van influenciar durant les campanyes electorals, precisament per aquesta primera impressió de transparència que vam rebre de Donald Trump. Segurament molts espectadors van ser víctimes d'aquesta influència. Era evident i observable que Donald Trump no estava tant qualificat com Hillary Clinton per dur aquesta responsabilitat, governar un país. Els mitjans de comunicació, la majoria a favor o suport a Hillary Clinton, van començar a donar molta cobertura mediàtica al candidat republicà. Quan parlava Hillary Clinton durant un debat enfocaven a Donald Trump per veure la seva reacció. Pocs minuts després del debat la majoria dels mitjans estaven atents a Twitter per veure els comentaris que publicava Donald Trump i poder-los així comentar. Donant-li aquesta cobertura, els mitjans de comunicació van rebre l'efecte invers que volien transmetre realment als ciutadans. Mostrant-lo constantment l'única cosa que feien els mitjans era publicitat gratuïta, fent que més espectadors l'observessin, l'escoltessin i l'entenguessin més.

Si el que volien els mitjans, un dels poders més grans, era controlar el “*rebaño descontrolado*” els hi va sortir molt malament. A mi mateixa, en un inici, Donald Trump en va transmetre una primera impressió negativa. Contínuament interrompia a la candidata demòcrata i feia expressions que me'l feien considerar mal educat i molt poc políticament correcte, però he d'admetre que després estava constantment atenta al que deia, ja que tothom xerrava d'ell.

10. Bibliografia

BAQUERO, A. (31 d'octubre del 2016) *Así funciona el complejo sistema electoral de EEUU*. El Periódico. Recuperat de: <https://www.elperiodico.com/es/internacional/20161031/elecciones-eeuu-sistema-5599809>

BARNETT, E. (8 de març del 2017) *Why is communication important? You asked Google – here's the answer*. The Guardian. Recuperat de:

<https://www.theguardian.com/commentisfree/2017/mar/08/why-is-communication-important-google-autocomplete>

BASSETS, M. (24 d'octubre de 2016) *Cuando el periodismo volvió a ser la clave de Estados Unidos*. El País. Recuperat de: https://elpais.com/internacional/2016/10/22/estados_unidos/1477151131_827353.html

CASTELLS, M. (2009) *Comunicación y poder*. Madrid: Alianza Editorial.

CARRILLO, F. (2014) *Tus gestos te delatan*. Madrid: S.L.U Espasa Libros.

CESTERA MANCERA, A. *La comunicación verbal y el estudio de su incidencia en fenómenos discursivos como la ironía*. (Tesis de maestría) Madrid: Universitat d'Alcalá. Madrid.

CHOMSKY, N., & RAMONET, I. (2002) *Como nos venden la moto*. Barcelona: Icaria Editorial S.A.

CUBERO, G. (17 d'octubre del 2014) *El rostro no siempre es el espejo del alma*. El Mundo. Recuperat de: <http://www.elmundo.es/magazine/2004/264/1097864642.html>

DAVIS, F. (1996) *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza Editorial.

EKMAN, P. (2004) *¿Que dice ese gesto? Descubre las emociones ocultas tras las expresiones faciales*. Barcelona: RBA Editorial.

IRATE, D. (6 de novembre del 2016) *¿Por qué toda la prensa de EEUU ha apoyado a Hillary Clinton en sus editoriales*. El Confidencial. Recuperat de: https://www.elconfidencial.com/mundo/2016-11-06/por-que-prensa-estados-unidos-apoya-hillary-clinton-editoriales_1283866/

KNAPP, MARK L. (1970) *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós.

LAKOFF, G. (2007) *No pienses en un elefante: lenguaje y debate político*. Madrid: Complutense.

LILLO, J.(2012) *El cuerpo habla*. Madrid: Crealite.

LISSARDY, G. (18 de gener del 2017) *¿Es realmente el presidente de Estados Unidos la persona más poderosa del mundo?* BBC Mundo. Recuperat de: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-37900690>

MAARKEL, P. J. (1997) *Marketing político y comunicación: claves para una buena información política*. Barcelona: Paidós.

MARÍN, Y. (3 de novembre del 2016) *Así es el complejo sistema electoral que decidirá el futuro presidente de Estados Unidos*. 20 Minutos. Recuperat de: <https://www.20minutos.es/noticia/2878306/0/como-funciona-sistema-electoral-elecciones-estados-unidos/>

MCLUHAN, M., & FIORE, Q. (1998) *El medio es el mensaje: un inventario de efectos*. Barcelona: Paidós.

PEASE, A., & PEASE, B. (2006) *El lenguaje del cuerpo: como interpretar a los demas a través de sus gestos*. Barcelona: Amat Editorial, S. A.

RAMÓN-CORTÉS, F. (19 d'abril del 2009) Hablar sin palabras. El País. Recuperat de: https://elpais.com/diario/2009/04/12/eps/1239517611_850215.html

RICO, J. (9 de novembre del 2016) *La prensa de EEUU, en estado de 'shock' tras la victoria de Donald Trump*. El Periódico. Recuperat de: <https://www.elperiodico.com/es/internacional/20161109/prensa-internacional-elecciones-eeuu-2016-donald-trump-5617731>

SATLLE, G. (6 d'abril del 2015) *Why communication is today's most important skill?*. Forbes. Recupertat de: <https://www.forbes.com/sites/gregsatell/2015/02/06/why-communication-is-todays-most-important-skill/#182928281100>

SEITZ, M. (19 de novembre del 2016) *¿Por qué en la democracia de EEUU el voto es indirecto y como funciona realmente el Colegio Electoral?* BBC Mundo. Recuperat de: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-37701880>

TUSÓN VALLS, A. (2015) *Anàlisi de la conversación*. Barcelona: Editorial Planeta, S.A.

ZAKARIA, F. (30 d'octubre de 2016) *¿La peor campaña de la historia moderna? Sí, la de Donald Trump*. El Confidencial. Recuperat de: https://blogs.elconfidencial.com/mundo/el-gps-global/2016-10-30/la-peor-campana-de-la-historia-moderna-si-la-de-donald-trump_1282227/

11. Índex de fotografies i dibuixos

Figura 1. Menyspreu	10
Figura 2. Alegria	10
Figura 3. Ràbia	10
Figura 4. Tapar-se la boca: gest refinat	12
Figura 5. Tapar-se la boca: gest refinat	12
Figura 6. Gest amb la mà	14
Figura 7. Gest amb la mà	14
Figura 8. Gest amb la mà	14
Figura 9. Gest amb la mà	14
Figura 10. Salutació vertical	14
Figura 11. Salutació dominant i submisa	14

Figura 12. Bloqueig ocular	16
Figura 13. Nerviosisme	17
Figura 14. Nerviosisme	18
Figura 15. Extravertit	18
Figura 16. Menyspreu	20
Figura 17. Posició dels ulls	20
Figura 18. Llapar-se el llavi: nerviosisme	20
Figura 19. Fàstic	20
Figura 20. Salutació debat	27
Figura 21. Faristols	27
Figura 22. Menyspreu de Trump	28
Figura 23. Les mans	28
Figura 24. Introvertida	29
Figura 25. Dit índex	29
Figura 26. Somriure	30
Figura 27. Rascar-se	31
Figura 28. Posició i postura	33
Figura 29. Moviment	33
Figura 30. Els braços	33
Figura 31. Espai i territori	34
Figura 32. Ràbia	36
Figura 33. Nerviosisme	36
Figura 34. Bloqueig ocular	36
Figura 35. Fàstic	37