

Expresiones Faciales

Trabajo realizado por: Clara Vega Manchón

El lenguaje corporal es una forma de comunicar emociones, intenciones o actitudes mediante los movimientos y posturas del cuerpo. Esta forma de comunicación no verbal implica todo el cuerpo, no obstante, esto es complicado y extenso de explicar. Por eso en este trabajo me voy a centrar en el estudio de la expresión facial.

La expresión facial es uno de los componentes más importantes del cuerpo para transmitir información ya que permite obtener mucha información en poco tiempo. Para estudiarla se pueden emplear diferentes software, por ejemplo, el psicólogo Paul Ekman, uno de los investigadores más relevantes, ha desarrollado programas como Facial Action Coding System (FACS) o FaceReader.

PSICOLOGÍA DEL ROSTRO.

Siempre se ha dicho que la cara es el espejo del alma y esto se debe a la creencia de que el rostro puede expresar nuestro mundo interior. A lo largo de la historia ha habido un gran interés por conocer y estudiar el lenguaje corporal, y por ende, las expresiones faciales.

En Mesopotamia (5000 a. C) el cuerpo humano se consideraba un conjunto de signos que debían descifrarse mediante la interpretación.

En la Antigua Grecia Pitágoras elegía a sus discípulos atendiendo a los rasgos faciales y a la fisiología corporal. Debido a ello, se considera que este griego inició el estudio de la morfopsicología, una disciplina pseudocientífica que considera que nuestro rostro es el reflejo externo del cerebro.

El fundador de la morfopsicología como tal fue el psiquiatra francés Louis Corman (1901-1995). Él definió a la disciplina como la ciencia que estudia las relaciones entre la forma de la cara y el psiquismo.

Esta disciplina se basa en leyes biológicas simples que interaccionan con factores como la herencia, el ambiente o el libre accionar, sin embargo, posee una serie de límites:

- Es una pseudociencia.
- Analiza el rostro sin entender las diferencias culturales, pues realizó sus estudios con raza blanca.

- No tuvo en cuenta cómo las experiencias vividas moldean a las personas.

RELEVANCIA DEL ESTUDIO DEL TEMA

Hoy en día se realizan diferentes estudios científicos que analizan el lenguaje corporal y, gracias a estas investigaciones se ha demostrado:

- La importancia de las primeras impresiones: realizamos juicios en los primeros 5 minutos que conocemos a una persona. (Ferrari, 2012).
- Impacto en la comunicación: el lenguaje corporal supone más del 50% del impacto de una comunicación. Controlarlo es clave para evitar incompatibilidad entre nuestra expresión facial y el mensaje que se quiere transmitir (Ramos, 2013).
- La ausencia del lenguaje corporal produce malentendidos. Un ejemplo de ello son los mensajes que enviamos a través de la aplicación de mensajería Whatsapp.

A lo largo de la historia muchos investigadores han intentado dar a cada gesto un significado, sin embargo, esto no es así. La evidencia ha demostrado, que, en función del contexto, un mismo gesto puede tener diferentes significados (Ramos, 2013).

ANÁLISIS DE LAS EXPRESIONES FACIALES

Podemos analizar cualquier elemento del rostro, no obstante, yo me voy a detener en algunos de ellos.

- **SONRISA:** ¿sabías que en función de la situación que se de una persona puede sonreír de una forma u otra? Abajo hay una foto con 9 sonrisas, ¿y si te dijera que de todas ellas solo una es verdadera?



De todas estas fotos:

- Imagen 1: conato de risa.
- Imagen 2: sonrisa verdadera.
- Imágenes 3 y 4: muestran conflictos internos, puesto que no se manifiestan completamente.
- Imagen 5: revela rasgos de hipocresía.
- Imágenes 6 y 7 tienen rabia contenida,

como demuestran los labios apretados.

- Imagen 8: una sonrisa de desprecio.
- Imagen 9: decepción.

La sonrisa verdadera o sonrisa de Duchenne fue descubierta por Guillaume Duchenne, y en esta participan los músculos cigomático mayor y menor (elevan la comisura de los labios) y el músculo orbicular (eleva las mejillas y produce arrugas alrededor de los ojos). Este último músculo no se puede contraer voluntariamente, de ahí que esta sonrisa sea genuina.

Duchenne estaba interesado en conocer cómo se producen las expresiones faciales. Para ello colocó unos electrodo a un hombre que no tenía sensibilidad facial para estimular la musculatura facial.

Con este estudio, Duchenne descubrió 60 expresiones faciales, y una de ellas era la sonrisa de Duchenne. En la foto de antes solo se pueden ver 9 de las 18 fotos que ha estudiado la Universidad de California (ElMundo, 2017).

La diferencia entre la sonrisa verdadera y la sonrisa falsa radica en el cerebro. La sonrisa genuina activa un impulso involuntario activan al sistema límbico, el cual genera una respuesta en los ganglios basales. Sin embargo, una sonrisa social se produce gracias a la activación voluntaria de la corteza motora.

Muchos políticos y oradores intentan emular esta sonrisa verdadera con el fin de persuadir a su público (Ramos, 2013), pues mostrar sonrisas falsas o sociales genera un rictus muy marcado que puede resultar desagradable para el público (James, 2012).

- **OJOS:** son los segundos más importantes en el proceso comunicativo. Los estudios se han centrado en estudiar la dilatación o contracción de la pupila.

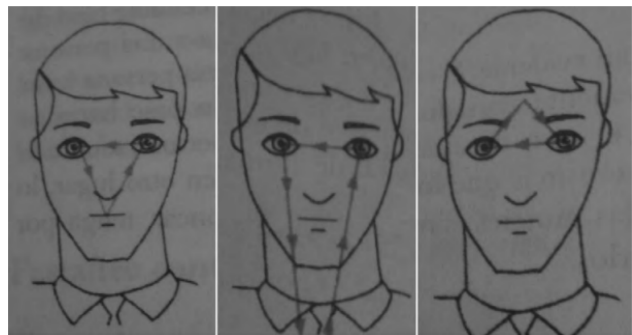
La pupila dilatada es más atractiva que aquellas que están contraídas. Además, este efecto se agudiza aún más en los ojos claros (Ramos, 2013). Este descubrimiento ha sido aprovechado en las campañas de publicidad, por ejemplo en este panfleto de NYX:



En las conversaciones las pupilas dilatadas se asocian a interés, pero aquellas que están contraídas se relacionan con desinterés o desagrado.

Algo interesante es que se puede saber si una persona está nerviosa atendiendo únicamente a los ojos. Los indicadores de nerviosismo son: parpadear con mucha frecuencia, frotarse los ojos, retirar la mirada y mirar hacia otro lado.

- El último elemento que voy a analizar en el rostro es la **MIRADA**. En las conversaciones podemos mirar a nuestro interlocutor de tres formas distintas (Ramos, 2013):
 - Mirada social: es la conversación que mantenemos en entornos de no agresión con conocidos y desconocidos.
 - Mirada íntima: se da entre personas que mantienen una relación más cercana (familias y amigos).
 - Mirada de poder: se emplea cuando se quiere subordinar a la persona.



Para comprobar esto realicé un pequeño experimento, en el coloqué a dos amigas a conversar durante 5 minutos. Pasados ese tiempo les enseñé las fotos de las diferentes miradas y ambas me comentaron que las fotos 1 y 2 se asemejaban más a cómo habían mirado a la otra.

Otros experimentos han puesto de interés la importancia del contacto visual:

- Si hay escasez: nerviosismo, incomodidad, desinterés o evasividad.
- Si es un uso excesivo: agresividad y autoridad.

La evidencia ha demostrado que, por norma general, las personas dedicamos $\frac{2}{3}$ del tiempo que dura la conversación a mirar al interlocutor; si dura más puede indicar que ambas personas están enamoradas (Judi, 2012).

La mirada tiene diferentes funciones algunas de ellas son (Villafaña, 2019, citando a Jiménez-Burillo, 1981):

- Expresión de actitudes interpersonales.
- Recoger información del otro.

- Regular el flujo de la comunicación entre los interlocutores.
- Establecer y consolidar jerarquías entre los individuos.
- Manifestación de conductas de poder sobre otros.
- Desencadenar conducta de cortejo.
- Actuar de feed-back sobre los efectos de la propia conducta en el otro.
- Expresión del grado de atención mostrada por el otro.
- Indicar el grado de implicación en lo que se dice o hace.

Como se puede ver, la mirada tiene diferentes funciones, por ello estudiarla es todo un reto para los expertos. Algunos han estimado que mantener el contacto visual durante unos segundos puede proporcionar a la persona un feedback agradable y reforzante (Villafaña, 2019, citando a Argyle, 1972). Además, otros estudios han demostrado que es imposible mantener el contacto visual al mismo tiempo que se miente pues, en este tipo de situaciones, la persona tiende a desviar la mirada o a mirar hacia la derecha.

CONCLUSIÓN

A grandes rasgos, podemos entender el proceso comunicativo como la suma del lenguaje verbal y el lenguaje corporal. Este último, y en específico el del rostro, es una herramienta primordial en la comunicación. No obstante, para poder interpretarla correctamente, es importante tener en cuenta las diferencias culturales y contextuales.

REFERENCIAS

- Baró Catafau, M.T. (2012). *La gran guía del lenguaje no verbal. Cómo aplicarlo en nuestras relaciones para lograr el éxito y la felicidad*. Paidós.
- Ferrari, L. (2012). *Cómo conocer a las personas por su lenguaje corporal*.
- James, J. (2012). Las expresiones faciales en J. James (Ed.). *El lenguaje corporal. Proyectar una imagen positiva* (3 ed., pp. 83-89).
- Mucientes, E. (2017). *Sonrisa sincera no hay más que una*. El Mundo.
<https://www.elmundo.es/vida-sana/mente/2017/05/30/5927d241268e3e36428b4636.html>
- Ekman, P. (2023). *Facial action coding system*. Paul Ekman.
<https://www.paulekman.com/facial-action-coding-system/>

Ramos Hernández, P. (2013). Principios de persuasión y lenguaje corporal en G. Hernández Peludo (Ed.), *Cuadernos del Tomás* (5 ed., pp. 141-156).

Villafaña, J. (2019). *Comunicación no verbal científica en el campo de la psicología. Fortaleciendo tus habilidades psicoterapéuticas*. Livrovelho.