Comportamiento no verbal (CNV) y rasgos de personalidad

Nonverbal behavior (NVC) and personality traits

DOI: 10.46981/sfjvh2n4-005

Received in: Oct 1st, 2021

Accepted in: Dec 31th, 2021

P. Elices González

Doctora en Psicología (UAM)

Facultad de Ciencias de la Salud y Educación

Universidad a distancia de Madrid, Madrid, España

E-mail: patricia.gonzalez@udima.es

RESUMEN

Desde hace décadas profesionales de psiquiatría o psicología colaboran con los Cuerpos de Seguridad haciendo peritajes sobre sujetos o ayudando a realizar los denominados perfiles de personalidad, haciendo uso de entrevistas e instrumentos estandarizados. El principal problema de esta metodología reside en la necesidad de una colaboración directa de los sujetos evaluados. Durante la última década se están investigando formas alternativas de evaluar la personalidad, analizando la relación de determinados indicadores (objetos, lugares, espacios, deportes, redes sociales, etc) con los diferentes rasgos, a fin de poder perfilar a los sujetos sin una colaboración expresa. En la actualidad uno de los focos está encaminado al análisis de la relación entre comunicación no verbal y personalidad. No obstante, los estudios en este ámbito se han realizado principalmente desde dos vías, bien de forma genérica a través del juicio de los observadores, bien centralizada en los gestos realizados con las extremidades superiores. La presente investigación pretende seguir esa línea de estudio, basada en el análisis de diferentes movimientos corporales, a fin de centralizar los indicadores de comportamiento no verbal (CNV) teniendo en cuenta tanto los movimientos de los brazos y las manos como los movimientos de la cara. Por tanto, el objetivo de este estudio es analizar las diferencias relativas a los rasgos de personalidad en función de los comportamientos no verbales emitidos por los individuos durante una conversación social y hallar si existe o no relación entre estas dos variables (rasgos de personalidad y CNV). La muestra estuvo compuesta por 38 personas, 25 hombres y 13 mujeres, de entre 21 y 51 años, a quienes se les pidió por un lado que rellenasen el cuestionario de personalidad de forma on-line y que realizasen una entrevista personal, lo que permitió obtener material audiovisual del cual recoger los datos relativos al CNV. El análisis se realizó con el programa SPSS en su versión 22.0. Las medidas simétricas de concordancia indican que existen algunas asociaciones entre algunos rasgos de personalidad y algunos indicadores de CNV. Los análisis muestran, por ejemplo, que existe asociación entre la variable extraversión y los movimientos faciales o entre los movimientos adaptadores y el neuroticismo. La escasez de estudios similares así como la obtención de resultados contradictorios con los existentes hacen necesario seguir trabajando en esta línea.

Palabras clave: perfilación indirecta, comunicación no verbal, rasgos de personalidad, conducta, diferencias individuales.

ABSTRACT

Since decades ago, professionals of Psychiatry or Psychology cooperate with the police forces by providing them with expert opinions on subjects or designing personality profiles, making use of interviews and standardized instruments. The main problem concerns the need of a direct collaboration

from the assessed subjects through interviews, questionnaires, psychometric tests, etc. During the last decade, various authors have started to research the list of objects, places, spaces, sports or social networks in view of the different traits in order to profile the subjects when there is no expressed cooperation on their part. Nowadays, one of the main research focuses relies on the analysis of the connection between non verbal communication and personality. Nevertheless, the research in this field has been carried out either in a generic way through the opinion of the observers or has focused on the gestures made with the upper limbs. The current research intends to follow the path based on the analysis of different body movements in order to centralise the non verbal indicators considering both the movements of arms and hands and the face. Therefore, this research aims to study the differences related to personality traits according to the non verbal behaviour displayed by the individuals during a social conversation and, eventually, to find out whether there is a relationship between both variables; personality traits and non verbal behaviour. The sample is formed by 38 persons, 25 men and 13 women, aged between 21 and 51 who were asked to perform two different tasks: to complete an online questionnaire (Big Five), and to answer the questions of a personal interview, which allowed to obtain audiovisual material as the source for the data related to non verbal behaviour. The analysis was carried out with the SPSS program (version 22.0). Symmetric measures of agreement indicate that there are some associations between some personality traits and some CNV indicators. The analyzes shows, for example, an association between the variable extraversion and facial movements or between adaptive movements and neuroticism. The lack of similar studies, and contradictory results of this investigation with the studies that exist implies the need to continue working in this line.

Keywords: indirect profiling, non verbal communication, personality traits, behaviour, individual differences.

1 INTRODUCCIÓN

El papel de la psicología y, en concreto, de la psicología de la personalidad, es fundamental en diversos contextos. El hombre desde siempre ha querido saber y conocer para predecir. Para las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad, y para otras áreas del comportamiento, la posibilidad de vaticinar o entender la conducta de los posibles sospechosos es un aspecto clave para su trabajo. Desde hace décadas profesionales de psiquiatría o psicología trabajan en la Policía y la Guardia Civil haciendo peritajes sobre sujetos, preparando las estrategias de interrogatorio o, ayudando a realizar perfiles que puedan servirles para seguir líneas de investigación ante un determinado crimen (entendiendo como perfil el conjunto de rasgos peculiares que caracterizan a un sujeto concreto). La evaluación de la personalidad se efectúa de forma tradicional, por entrevistas y a través de pruebas psicométricas derivadas de la psicología clínica, sin embargo, la irrupción en la última década de la regulación del grado de Criminología y un enfoque diferente de algunos mandos dentro de estas instituciones ha hecho que se empiece a trabajar desde una nueva perspectiva.

Las pruebas tradicionales para evaluar la personalidad suponen ciertas limitaciones, como la deseabilidad social o la participación de la propia persona para completar el test. Incluso, se ha visto que en ocasiones esa colaboración es imposible o inútil. Imagínese lo ridículo que puede ser pedirle a un

secuestrador que detenga su actividad durante cinco minutos para rellenar un cuestionario porque así la negociación posterior será más fructífera. En este tipo de situaciones se debe resolver la perfilación de otra manera, en la que el sujeto evaluado no tenga que prestar una colaboración directa. Para dar respuesta a estas circunstancias y como alternativa de evaluación de la personalidad, entra en juego una nueva técnica denominada perfilación indirecta. Esta metodología no requiere de la participación activa del sujeto en cuestión sino que se elabora el perfil observando las conductas y acciones que lleva a cabo la persona en su día a día. Las palabras que usa, el uso que hace de las redes sociales, cómo tiene decorado su despacho o cómo utiliza su cuerpo para comunicarse (comunicación no verbal: CNV) son las ventanas que permiten al perfilador asomarse a sus comportamientos e inferir algunos de los rasgos de su personalidad.

1.1 PERFILACIÓN INDIRECTA DE PERSONALIDAD Y CNV

Como se acaba de explicar, dentro del entorno de la investigación judicial¹¹ está tomando iniciativa la técnica denominada perfilación indirecta de la personalidad (González y López, 2016), consistente en perfilar al sujeto sin la colaboración consciente y expresa de este, a través de la observación de diferentes indicadores. Por tanto, en escenarios en los que se vea dificultada la colaboración del sujeto evaluado, el principio básico que debe seguirse para conocer los rasgos de personalidad de un determinado individuo será realizar un perfil indirecto observando sus comportamientos. Este principio lo avala la existencia de la estabilidad y consistencia del comportamiento (Fierro, 1982) y el hecho de que la personalidad guía e impulsa la conducta (Back et al., 2010). Si bien la personalidad no puede observarse a simple vista los comportamientos que realiza la persona sí, por lo que se entiende que observando éste es posible inferir la personalidad.

El perfil indirecto surge de los estudios de comportamiento con animales de Gosling y su teoría de Science of Snooping, que a su vez toma como base las teorías interaccionistas, sugiriendo que las elecciones de las personas pueden ser hitos que reflejen características de su personalidad. Desde esta perspectiva, existen indicadores conductuales que pueden servir de referencia para poder inferir su forma de ser (Fong y Mar, 2015; Gosling, Craik, Martin y Pryor, 2005). El principio básico de la perfilación indirecta se resume, por tanto, en la posibilidad de inferir la personalidad (no observable a simple vista) a través la observación de indicadores.

Entendiendo la utilidad de la perfilación de personalidad de forma indirecta, durante los últimos años se han realizado múltiples estudios que tratan de establecer correlaciones entre diferentes indicadores conductuales y rasgos de personalidad (Mehl, Gosling y Pennebaker, 2006). La apariencia

¹¹La Perfilación Indirecta está siendo utilizada en múltiples ámbitos además del judicial, pues se ha comprobado su utilidad también a nivel empresarial y de selección de personal, por ejemplo.

física es lo primero que las personas ven en una interacción, convirtiéndose en un aspecto clave para hacer inferencias sobre características de personalidad, incluido el estilo de comunicación, su gesticulación o su forma de caminar (Blaskovits y Bennell, 2019; Jensen, 2016; Johnson, Schofield y Yurchisin, 2002). Dentro de los estilos de comunicación existen algunos aspectos que son más difíciles de controlar por obedecer a movimientos inconscientes. En este sentido, los canales de CNV que se podrían medir con mayor facilidad estaría la Kinésica (oculésica, expresión facial, expresión corporal y gestos). La comunicación no verbal y, concretamente, los gestos, son un canal a través del cual las personas expresan su personalidad, permitiendo a quien observa formarse las primeras impresiones (Ekman, Friesen, O'sullivan y Scherer, 1980). Algunos estudios (Cuñado, 2017; González, 2020; Hostetter y Potthoff, 2012; López, Gordillo y Grau, 2016) han encontrado asociaciones sistemáticas entre la personalidad y las diferencias individuales en el uso de determinados gestos. Sin embargo, pese a la gran cantidad de información que puede ofrecer la comunicación no verbal, paradójicamente apenas existen estudios que relacionen los resultados hallados con la práctica o implicación del psicólogo forense, motivo fundamental del planteamiento del estudio.

Los gestos son una parte importante de la comunicación humana (Petisco y Sánchez, 2016). Abarcan los movimientos de cualquier parte del cuerpo, desde la cabeza a los pies. Ekman y Friesen (1969, citado en Petisco, 2016) clasifican y diferencian cinco categorías (no excluyentes) de comportamiento kinésico con las manos: emblemas (gestos conscientes e intencionados que cumplen una función comunicativa, con un significado preciso y que podrían sustituir a la palabra), ilustradores (gestos que sirven para aclarar lo que se dice pero sin un significado verbal preciso y que solo aparecen acompañando el discurso, no como sustituto), reguladores (gestos cuyo objetivo es regular y controlar el flujo del discurso), adaptadores (gestos inconscientes utilizados para adaptarse a una situación estresante o para gestionar las emociones) y muestras de afecto. Esta clasificación, en concreto los gestos ilustradores y adaptadores, es la que se tuvo en cuenta para la recogida de datos.

1.2 PERSONALIDAD Y CNV

Hasta el momento las investigaciones sobre personalidad y CNV han mostrado consistencia entre determinadas conductas y rasgos concretos, dando lugar a diferentes conclusiones. Entre ellas, por ejemplo, que las personas con altas puntuaciones en apertura a la experiencia hacen más movimientos ilustradores (Cuñado, 2017), que las personas con alta impulsividad realizan más movimientos corporales (Oberzaucher y Grammer, 2008), que las personas con baja estabilidad emocional realizan más gestos adaptadores (Campbell y Rushton, 1978, citado en Kopple, 2014; Hostteter y Potttohoff, 2012) e ilustradores (Kopple, 2014), que las personas extrovertidas presentan mayor expresividad y

producción de gestos, tanto expresiones faciales como corporales (Jensen, 2016) y que las personas con tendencia al psicoticismo apenas muestran este tipo de movimientos (González, 2020).

2 OBJETIVOS

Como se ha indicado, si bien hay ciertos estudios que han mostrado relación entre rasgos e indicadores comportamentales la investigación en este ámbito sigue necesitando más experimentación. Bajo la hipótesis inicial de que existen algunos rasgos que pueden ser inferidos a través de la observación del comportamiento no verbal y, con la finalidad de analizar (y/o constatar) la existencia de ciertos indicadores que puedan significar un reflejo de los rasgos de personalidad ayudando al psicólogo forense en su trabajo, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- 1) Analizar la asociación entre movimientos de cabeza y rasgos de personalidad,
- 2) Analizar la asociación entre movimientos faciales y rasgos de personalidad
- 3) Analizar la asociación entre movimientos de hombros y rasgos de personalidad
- 4) Analizar la asociación entre el uso de gestos ilustradores y rasgos de personalidad
- 5) Analizar la asociación entre el uso de gestos adaptadores y rasgos de personalidad
- 6) Analizar la asociación entre el nº de cambios posturales y rasgos de personalidad

3 MÉTODO

3.1 DISEÑO Y PARTICIPANTES

La presente investigación cuantitativa obedece a un diseño no experimental de tipo descriptivo, correlacional y predictivo (Cohen, Manion y Morrison, 2010), pues busca observar si existe o no relación entre las variables estudiadas (rasgos de personalidad y movimientos corporales).

La muestra estuvo compuesta por 38 personas, 25 hombres (65,8%) y 13 mujeres (35,2%), Españoles, entre 21 y 51 años ($M = 39,78$).

3.2 PROCEDIMIENTO

La obtención de datos se realizó a través de la técnica de “Bola de nieve”, método no discriminatorio exponencial. Para tal fin se utilizaron diferentes RRSS (como Facebook o LinkedIn) de la investigadora principal para lanzar el enlace del test de personalidad solicitando la colaboración directa a sus seguidores y la redistribución del enlace a sus conocidos. En la cabecera del cuestionario se informaba de los objetivos del estudio y del modo de participación: completar el cuestionario y una segunda colaboración a través de una entrevista. Como dato de contacto se solicitaba un correo electrónico que sirvió para fijar la cita para realizar la entrevista, permitiendo así recoger información sobre los movimientos corporales.

Al inicio de la entrevista se informaba a los participantes de que iban a ser grabados y se les pedía consentimiento. Hechas las entrevistas se elaboró la matriz recogiendo por una parte los datos del cuestionario de personalidad y, por otro, el número de gestos observados durante la interacción. Para ello se codificó el número de gestos emitidos por el entrevistado para cada pregunta formulada. Tras la elaboración de la base de datos se procedió a su análisis a través del programa SPSS, 22.0.

3.2.1 Instrumentos y variables

Para la investigación se utilizaron dos instrumentos:

- a) Cuestionario de personalidad basado en el Big Five. Este cuestionario se dividió en dos secciones. En la primera se solicitaba que se incluyese un correo electrónico como medio de comunicación y datos sociodemográficos básicos (edad, nacionalidad, y sexo). La segunda sección presentaba diferentes ítems que permitían la evaluación de las variables de personalidad a través de 4 rasgos principales: extraversión, apertura a la experiencia, responsabilidad y neuroticismo.
- b) Entrevista personal de aproximadamente 7-8 minutos durante los cuales los entrevistados respondían las preguntas que iba realizando la investigadora relacionadas con sus gustos musicales, mascotas, plantas y viajes. La idea de estas preguntas era, por un lado, que se tratasen temas que se han visto relacionados con la expresión de la personalidad a través de las aficiones y, por otro, que fuesen preguntas con las que los entrevistados se sintiesen cómodos y no pensarán en los movimientos que ejecutaban durante las preguntas. La entrevista quedaba grabada para su análisis posterior. En este caso la observación se centraba en indicadores de CNV de las que se extraen el resto de variables de estudio: movimientos de cabeza, movimientos faciales, movimientos de hombros, ilustradores, adaptadores y cambios posturales.

3.3 ANÁLISIS DE DATOS

Para el análisis de las variables de personalidad cada rasgo se re-codificó en dos niveles: alto-bajo. Las variables de CNV no requirieron una recodificación pues el análisis se realizaba sobre el número de movimientos finales observados.

Al ser una muestra menor a 50 sujetos se decidió utilizar métodos estadísticos inferenciales no paramétricos. Para contrastar, inicialmente, la normalidad del conjunto de datos se realizó el Test de Shapiro-wilk. Los resultados mostraron que el valor no se distribuía de forma normal, por tanto se decidió calcular el coeficiente de correlación de Spearman, mostrando también el tamaño del efecto y la asociación de las variables. La interpretación de este coeficiente es similar al coeficiente de Pearson, oscilando entre -1 y +1, indicando asociaciones negativas o positivas respectivamente, y el cero, no

correlación pero no independencia (para el tamaño del efecto, el cero indicará que no existe relación lineal).

4 RESULTADOS

Tabla 1. Descriptivos de los rasgos de personalidad analizados.

	M	DT	σ	M_e
Extraversión	2,13	,801	,642	2
Apertura a la experiencia	1,95	,687	,472	2
Responsabilidad	2,32	,693	,480	2
Neuroticismo	1,87	,768	,589	2

Abreviaturas: M, Media; DT, desviación típica; σ , varianza; M_e, mediana.

Tabla 2. Descriptivos de los indicadores analizados.

	M	DT	σ	M_e
Movimientos de cabeza	9,21	6,127	37,537	8
Movimientos faciales	5,10	3,750	14,062	4
Movimientos de hombros	3	3,542	12,544	2
Ilustradores	2,36	,214	,046	1
Adaptadores	1,67	2.200	4,840	1
Cambios posturales	,74	1,140	1,300	0

Abreviaturas: M, Media; DT, desviación típica; σ , varianza; M_e, mediana.

Se presentan, en la Tabla 3, la concordancia entre las asociaciones a través del coeficiente de Spearman, indicando para cada indicador y rasgo el valor, el error típico asintótico y la significación aproximada. Tal y como se observa la mayoría de los errores típicos apenas difieren significativamente de 0.

El coeficiente de correlación de Spearman, para los movimientos faciales y la extraversión, es 0,421 con un error típico asintótico de 0,041; por tanto, difiere significativamente de 0 para cualquier nivel de significación. Se observa, que para el rasgo de extraversión todos los valores toman valores próximos a 0, por lo que se aceptaría (a excepción de los adaptadores) la hipótesis de que existe asociación entre variables. Por el contrario, para este rasgo los adaptadores toman un valor más pequeño (0,026) con un error típico asintótico de 0,050 y una significación aproximada de 0,590^c entendiendo, por tanto, que no hay significación.

Para el rasgo de apertura a la experiencia se observa que tanto los movimientos de cabeza, los movimientos faciales, los ilustradores y los adaptadores tienen un valor cercano a cero y una significación aproximada mayor, aceptando que no existe asociación. Por el contrario los movimientos de hombros y los cambios posturales toman valores más altos (0,302 y 0,153, respectivamente) con un error típico de 0,43 y 0,49, lo que permitiría asumir la asociación.

Las medidas simétricas de concordancia, en relación con la responsabilidad, indican que existe asociación entre este rasgo y los indicadores de movimientos faciales (valor 0,140, error típico

asintónico 0,047 y significación aproximada 0,004), ilustradores (valor -0,210, error típico asintónico 0,050 y significación aproximada 0,000) y adaptadores (valor -0,147, error típico asintónico 0,050 y significación aproximada 0,003). Si bien, la relación con los dos últimos es negativa. Para el resto de indicadores, tanto el coeficiente de correlación de Spearman como las restantes medidas simétricas toman valores próximos a 0 aceptando que no existe concordancia.

Por último, se observa asociación entre el neuroticismo y los movimientos de hombros, cambios posturales, ilustradores y adaptadores. No habiendo significación con los movimientos de cabeza (valor -0,053, error típico asintónico 0,050 y significación aproximada 0,278) ni para los movimientos faciales (valor -0,003 error típico asintónico 0,050 y significación aproximada 0,945).

En los casos en que se observa concordancia los resultados muestran una asociación débil a excepción del valor de un único indicador por rasgo. Así, se observa una asociación moderada para la asociación movimientos faciales y extraversión, movimientos de hombros y apertura a la experiencia y, adaptadores y neuroticismo.

Por otro lado, las asociaciones que se han encontrado son todas positivas, a excepción del rasgo responsabilidad que muestra de las tres asociaciones dos negativas.

Tabla 3. Medidas simétricas

Indicadores	Medidas simétricas			
	Valor/ Error típ. asint. ^a / Sig. aproximada ^c			
	Extraversión	Apertura a la Experiencia	Responsabilidad	Neuroticismo
Movimientos de cabeza	,219/ ,048 / ,000 ^c	,047/ ,049 / ,342 ^c	-,061/ ,049 / ,213 ^c	-,053/ ,050 / ,278 ^c
Movimientos faciales	,421/ ,041 / ,000 ^c	,055/ ,047 / ,258 ^c	,140/ ,047 / ,004 ^c	-,003/ ,050 / ,945 ^c
Movimientos de hombros	,153/ ,049 / ,002 ^c	,302/ ,043 / ,000 ^c	-,087/ ,048 / ,076 ^c	,212/ ,048 / ,000 ^c
Cambio postural	,299/ ,045 / ,000 ^c	,153/ ,049 / ,002 ^c	-,054/ ,048 / ,272 ^c	,143/ ,048 / ,003 ^c
Ilustradores	,213/ ,048 / ,000 ^c	,080/ ,047 / ,104 ^c	-,210/ ,050 / ,000 ^c	,176/ ,047 / ,000 ^c
Adaptadores	,026/ ,050 / ,590 ^c	-,081/ ,048 / ,100 ^c	-,147/ ,050 / ,003 ^c	,313/ ,047 / ,000 ^c

a. Asumiendo la hipótesis alternativa

b. Basada en la aproximación normal

En este sentido, tal y como se muestra en el resumen de la significatividad de la tabla 4 se observa que las personas extrovertidas tienden a realizar movimientos observables a excepción de los movimientos adaptadores, pues menos este indicador todos muestran significación. Por el contrario, las personas que tienden al neuroticismo muestran una correlación significativa con los movimientos de las manos, tanto de ilustradores como de adaptadores, mostrando también significación con los cambios posturales. El rasgo que ofrece menor número de indicadores significativos es la apertura a la experiencia (únicamente ilustradores y cambio postural), mientras que la responsabilidad parece estar asociada con una tendencia negativa a mover las manos (tanto ilustradores como adaptadores).

Tabla 4. Coeficientes de correlación de los indicadores corporales para cada rasgo.

Indicadores	Coeficiente correlación Rho de Spearman			
	Extraversión	Apertura a la Experiencia	Responsabilidad	Neuroticismo
Movimientos de cabeza	,219**	,047	-,061	-,053
Movimientos faciales	,421**	,055	,140**	-,003
Movimientos de hombros	,212**	,124	-,087	-,042
Cambio postural	,299**	,153**	-,054	,143**
Ilustradores	,213**	,080**	-,210**	,176**
Adaptadores	,026	-,082	-,147**	,313**

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

En cuanto al tamaño del efecto los análisis muestran que, aunque existe relación entre algunos rasgos de personalidad y las conductas no verbales, la magnitud es débil. Así, existe cierta significatividad con la variable neuroticismo ($r=-0,112$) y con extraversión ($r=0,209$). De la misma manera, los resultados muestran que no hay apenas diferencias en cuanto a la variable apertura a la experiencia ($r=0,006$) o responsabilidad ($r=-0,086$).

5 DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La meta última del presente estudio era conocer la posible relación entre determinados gestos corporales y rasgos de personalidad. Las medidas simétricas de concordancia indican que existen algunas asociaciones entre algunos rasgos de personalidad y algunos indicadores de CNV. Los resultados señalan que las personas que tienden a rasgos concretos ofrecen un mayor número de movimientos que aquellos que tienden al polo opuesto (entendiendo que los rasgos son un continuo en el que todo sujeto se sitúa, más o menos cerca de un lado u otro). Concretamente, los análisis muestran que las personas extrovertidas son aquellas que realizan en sus intervenciones mayor número de gestos y movimientos en conjunto, pues, a excepción de los gestos adaptadores, el resto de movimientos analizados reflejaron relación estadística. Desde este enfoque parece lógico pensar que una persona que necesita actividad para llegar a un estado óptimo de Arousal pueda encontrarla a través del movimiento. Por contra, el rasgo que ha mostrado menor asociación ha sido la apertura a la experiencia, tal vez por ser un rasgo más asociado a aspectos cognitivos.

Bajo este prisma, se ha comprobado que la hipótesis de partida se cumple y que la información presentada es consecuente con otras investigaciones ([González-Elices, 2020](#); [Jensen, 2016](#); [Oberzaucher y Grammer, 2008](#)). En este sentido, además se ha encontrado que existen indicadores conductuales concretos que, a priori, podrían servir para inferir determinados rasgos, aunque, por supuesto, para poder llegar a utilizar de forma fiable este tipo de perfilación se necesitan más investigaciones que

corrobores estos datos. Por lo que a este estudio respecta, parece que los gestos con las manos son los indicadores que presentan una mayor asociación. Si bien los gestos ilustradores han resultado significativos para los cuatro rasgos analizados, siendo por tanto poco esclarecedores, los adaptadores únicamente ofrecieron asociación con los rasgos de neuroticismo y responsabilidad (de forma opuesta), lo que sí permitiría poder fijar un posible indicador válido: las personas que muestran menor número de adaptadores tenderían a ser más responsables mientras que aquellas que muestran un número elevado de adaptadores tenderían a una menor estabilidad emocional, aspecto que sustentan los hallazgos de los estudios de Hostetter y Potthoff (2012). En esta línea, una mayor muestra durante la interacción de movimientos (de cabeza, faciales y de hombros) se asociarían con una mayor extroversión, así como una emisión mayor de cambios posturales con mayor apertura (Jensen, 2016).

Estos datos hacen creer que existe realmente la posibilidad de inferir la personalidad a través de la observación de la conducta no verbal, no obstante, de momento se ha de ser cauteloso dado que hay pocos estudios en población española que analicen la relación entre estas variables. A excepción de la investigación de Cuñado (2017) y González-Elices (2020) el resto de investigaciones en esta línea que se realizan en la actualidad se centran en el análisis de espacios físicos o virtuales. Es importante tener en cuenta que los indicadores comportamentales señalados en otros estudios podrían no ser válidos para España, pues la propia cultura podría hacer que los gestos fuesen diferentes.

No cabe duda que la posibilidad que se abre con la perfilación indirecta beneficiaría al mundo policial, y más concretamente una perfilación realizada en base al CNV que muestran los sospechosos en una entrevista, pues ésta es una de las técnicas más utilizadas en este ámbito. Como establecen Miñoz-Espinosa y Santos-Hermoso (2020) resulta de vital importancia el configurar un procedimiento eficaz, que permita a los entrevistadores policiales conocer, a través de estos indicadores, mejor al sospechoso y adecuar su interacción. Aunque la perfilación indirecta a través del CNV requiere un mayor recorrido para que pueda usarse como instrumento, no cabe duda que puede usarse como reforzador, ya que es una técnica que puede informar sobre la personalidad.

El presente estudio destaca por analizar variables poco estudiadas (como los cambios posturales o los movimientos de hombros y cabeza), con todo, es preciso señalar que al ser un estudio piloto presenta diferentes limitaciones, el número reducido de la muestra es, sin duda, la más importante, necesitando replicar el estudio con miles de sujetos si se quieren generalizar los resultados. En base a ello, sería recomendable, además del análisis individual de cada rasgo, que se estudiase el conjunto de ellos y el peso específico de cada uno. Esencial sería también realizar un análisis factorial y determinar el número mínimo de las conductas que deben emitirse para poder tenerlas en cuenta. Del mismo modo, otra de las limitaciones que presenta la investigación es no haber tomado una grabación previa a la entrevista en la que se pudiesen contabilizar también los movimientos corporales de base para ese sujeto

concreto y poder compararlos con la entrevista analizada, de tal forma que se pueda asumir que el número de movimientos no se ve afectado por la posible ansiedad que pueda causar el propio estudio. En esta línea, sería recomendable incorporar un mayor tiempo de entrevista y descartar los primeros minutos, intentando además dejar la cámara en un sitio poco visible.

REFERENCIAS

- Back, M. D., Stopfer, J. M., Vazire, S., Gaddis, S., Schmukle, S. C., Egloff, B., & Gosling, S. D. (2010). Facebook profiles reflect actual personality, not self-idealization. *Psychological science*, 21(3), 372-374. <https://doi.org/10.1177/0956797609360756>
- Blaskovits, B., & Bennell, C. (2019). Are we Revealing Hidden Aspects of our Personality When we Walk?. *Journal of Nonverbal Behavior*, 43(3), 329-356.
- Cohen, L., Manion, L. & Morrison K. (2010). *Research methods in education*. London: Routledge.
- Cuñado, Á. (2017). *Relación entre gestos ilustradores, adaptadores, reguladores, emblemas y rasgos de personalidad* (Tesis Doctoral). Universidad Camilo José Cela, Madrid, España.
- Ekman, P., Friesen, W. V., O'Sullivan, M., & Scherer, K. (1980). Relative importance of face, body, and speech in judgments of personality and affect. *Journal of personality and social psychology*, 38(2), 270-277. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.38.2.270>
- Fierro, A. (1982). Consistencia y estabilidad en la conducta de las personas. Una revisión. *Anuario de psicología/The UB Journal of psychology*, 69-86.
- Fink, B., Neave, N., Manning, J. T., & Grammer, K. (2005). Facial symmetry and the 'big-five' personality factors. *Personality and individual differences*, 39(3), 523-529. <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2005.02.002>
- Fong, K., & Mar, R. A. (2015). What does my avatar say about me? Inferring personality from avatars. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(2), 237-249. <https://doi.org/10.1177/0146167214562761>
- González-Elices, P. (2020). *Perfilación indirecta a través de la comunicación verbal y no verbal*. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Madrid, España.
- González, J. L., y López, R. (2016). Personalidad y comportamiento. Perfilación indirecta de personalidad. En *Comportamiento no verbal: más allá de la comunicación y el lenguaje* (pp. 131-156). Madrid, España: Pirámide.
- Gosling, S. D., Craik, K. H., Martin, N. R., & Pryor, M. R. (2005). The personal living space cue inventory: An analysis and evaluation. *Environment and Behavior*, 37(5), 683-705. <https://doi.org/10.1177/0013916504274011>
- Hostetter, A. B., & Potthoff, A. L. (2012). Effects of personality and social situation on representational gesture production. *Gesture*, 12(1), 62-83. <https://doi.org/10.1075/gest.12.1.04hos>
- Jensen, M. (2016). Personality traits and nonverbal communication patterns. *International Journal of Social Science Studies*, 4(5), 57-70. <http://dx.doi.org/10.11114/ijsss.v4i5.1451>
- Johnson, K. K., Schofield, N. A., & Yurchisin, J. (2002). Appearance and dress as a source of information: A qualitative approach to data collection. *Clothing and Textiles Research Journal*, 20(3), 125-137. <https://doi.org/10.1177/0887302X0202000301>
- Kopple, K. (2014). *Individual differences in frequency and type of gesture production: Relationship to personal characteristics* (Doctoral dissertation. Order No. 3720609). Bryn Mawr College. Available

from ProQuest Central. (1719260629).
<https://search.proquest.com/docview/1719260629?accountid=139267>

Recuperado de

López, R.M., Gordillo, F. y Grau, M. (Eds), *Comportamiento no verbal: Más allá de la comunicación y el lenguaje*. Madrid, España: Pirámide.

Mehl, M. R., Gosling, S. D., & Pennebaker, J. W. (2006). Personality in its natural habitat: Manifestations and implicit folk theories of personality in daily life. *Journal of personality and social psychology*, 90(5), 862-877. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.862>

Muñoz-Espinosa, V., y Santos-Hermoso, J. (2020). Personalidad y Comportamiento no verbal. Perfilación indirecta en casos de feminicidio. *Behavior & Law Journal*, 6(1), 12-25.

Oberzaucher, E., & Grammer, K. (2008). Everything is movement: on the nature of embodied communication. In Wachmuth, I., Lenzen, M. & Knoblich, G. (eds.) *Embodied Communication in Humans and Machines*, 151-177. Oxford: Oxford University Press. <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199231751.003.0008>

Petisco, J. M. (2016). La inteligencia obtenida a través del comportamiento no verbal en fuentes humanas. *bie3: Boletín ieee*, (3), 365-387. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6019480>

Petisco, J.M. Y Sánchez, N. (2016). Expresión corporal. Movimientos corporales, posturas, orientación corporal y gestos. En R.M. López, F. Gordillo y M. Grau (Eds), *Comportamiento no verbal Más allá de la comunicación y el lenguaje* (pp. 67-79). Madrid, España: Pirámide.