

*José Manuel Petisco Rodríguez**

La inteligencia obtenida a través
del comportamiento no verbal en
fuentes humanas

[Visitar la WEB](#)

[Recibir BOLETÍN ELECTRÓNICO](#)

La inteligencia obtenida a través del comportamiento no verbal en fuentes humanas

Resumen:

La inteligencia elaborada a partir de la información suministrada por personas sigue estando vigente en nuestros días. En este artículo se resalta la importancia de la formación del operador y del analista HUMINT en el campo del comportamiento no verbal. Se hace un breve recorrido por los diferentes canales expresivos a analizar, como expresión facial, gestos, posturas-orientación y movimientos, paralenguaje o proxodia emocional, proxémica, háptica, apariencia, oculésica y el canal verbal. Por último, para darle mayor rigor científico a cualquier análisis, se describe en qué consiste el único protocolo global de conducta no verbal publicado hasta la fecha, el protocolo NBAM (*Nonverbal Behavior Analysis Matrix*).

Abstract:

The process of gathering intelligence from individuals continues being an important one. This article highlights the importance of both operator and HUMINT analyst training in the field of nonverbal behavior. It briefly outlines the different expressive behaviors to be submitted to analysis, such as facial expression, gestures, body posture and movements, paralanguage and emotional prosody, proxemics, haptics, appearance, oculosics and verbal channel. Finally, the article describes the NBAM (Nonverbal Behavior Analysis Matrix) protocol, which is the only global nonverbal behavior protocol published to date and which can afford a greater scientific rigor to any analysis.

Palabras clave: Analista HUMINT, protocolo NBAM, comportamiento no verbal, expresión facial, gestos, posturas, proxodia emocional, proxémica, háptica, apariencia, oculésica.

Keywords: HUMINT analyst, NBAM protocol, nonverbal communication, facial expression, gestures, posture, emotional prosody, proxemics, haptics, appearance, oculosics.

***NOTA:** Las ideas contenidas en los **Documentos de Opinión** son de responsabilidad de sus autores, sin que reflejen, necesariamente, el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.

Introducción

A pesar del avance de las nuevas tecnologías para la obtención de inteligencia, el ser humano continúa siendo un elemento clave en dicho proceso. Los métodos de obtención son muy diversos y cada situación requerirá el empleo de unos u otros como más apropiados. Además, cuando se consigue determinada información a través de una fuente, esta habrá que contrastarla con la obtenida por otras fuentes y medios, ya que una decisión tomada en base a determinada información errónea, podría llegar a poner en peligro muchas vidas humanas o afectar a la seguridad de la propia nación.

Cuando la información obtenida es veraz, la ventaja estratégica puede ser muy valiosa. El problema radica en que los analistas y expertos en inteligencia estén lo suficientemente formados para discriminar con certeza la información veraz de la que se debe desechar. Errores de inteligencia se han producido y se seguirán produciendo a lo largo de la historia. Algunos muy recientes y sonoros, como el de la supuesta posesión de armas de destrucción masiva por parte de Irak.

Muchos de estos errores son producidos por considerar como cierta determinada información no contrastada procedente de fuentes no fiables, o por haber caído la inteligencia actual en una excesiva dependencia de la inteligencia de imágenes (IMINT). Por ello, la forma más antigua de inteligencia, la que se elabora a partir de la información suministrada por personas, sigue vigente y retoma fuerza en nuestros días. Nos estamos refiriendo a la denominada inteligencia de fuentes humanas, o HUMINT.

Las fuentes humanas que pueden proporcionar información valiosa, para una posterior producción de inteligencia, pueden ser muy variadas: desde personal refugiado, desplazados, población local, fuerzas propias, fuerzas amigas, miembros de instituciones gubernamentales, componentes de diversas organizaciones, hasta personal detenido o capturado.

Entre las posibles actividades de obtención HUMINT, algunas solo requerirán el dominio de técnicas básicas y podrán ser realizadas por personal militar no especializado (actividades básicas). En cambio, otras actividades HUMINT siempre deberán ser controladas y llevadas a cabo por personal especializado en HUMINT.

La diversidad de información y la credibilidad de la fuente

Para el operador HUMINT, poseer formación en el campo del comportamiento no verbal le aportará una mayor capacidad para apreciar las verdaderas intenciones de la fuente, para detectar, o al menos sospechar de un posible engaño intencionado, o para confiar o no en la información aportada. Ello exige atender a los indicios que puedan hacer pensar, con arreglo a determinado grado de probabilidad, que se pueda estar siendo engañado o manipulado. Conocer las claves no verbales para valorar la credibilidad de la fuente y la fiabilidad de la información suministrada parece esencial. Pero también la capacidad de análisis del contenido de la información facilitada verbalmente, en conjunción con la expresada por los diferentes canales no verbales.

Este último aspecto sería también extensible al analista OSINT¹, donde a la información difundida por medios como la televisión se le tiende a otorgar una gran veracidad. A las imágenes difundidas por televisión solemos otorgarle total veracidad, sin caer en la cuenta de que dichas imágenes pueden estar manipuladas.



Un claro ejemplo de ello ocurrió durante la primera Guerra del Golfo, cuando se transmitieron imágenes de un cormorán agonizante impregnado de petróleo, naufragando entre la contaminación producida presuntamente por Irak. Posteriormente se demostró que la célebre imagen del cormorán agonizante empapado de petróleo fue un montaje, ya que dichas

imágenes correspondían a un derrame producido en el golfo de México.

Algo similar ocurrió con el gesto de sumisión de los iraquíes vencidos besando la mano a sus vencedores².

¹ OSINT se refiere a la inteligencia obtenida de fuentes abiertas (como radio, televisión, periódicos, libros, etc.).

² “Las mentiras de la guerra”, *El País*, disponible en: http://elpais.com/diario/1991/03/05/internacional/668127612_850215.html



Otro ejemplo ilustrativo de manipulación fue una secuencia de televisión, transmitida en algunos países occidentales, en la que se ve cómo un arma contracarro hace fuego contra un vehículo blindado americano, viéndose una gran explosión y dando la impresión de que el vehículo es completamente destruido. Sin embargo, en las

mismas imágenes transmitidas en las cadenas americanas se ve cómo los tripulantes salen del vehículo y repelen la agresión.

Está claro que algunas cadenas de radio y televisión son apoyadas, e incluso mantenidas por determinados grupos de presión, por lo que en muchas ocasiones ofrecen información que puede estar manipulada o distorsionada para servir a sus intereses. Pero en otras ocasiones son las declaraciones de los grandes mandatarios, de determinados políticos, o incluso de terroristas las que son objeto de interés para la inteligencia.

El comportamiento no verbal de un mandatario con un determinado asistente en una cumbre internacional, o al efectuar un comunicado oficial, puede aportar gran cantidad de información que, una vez analizada de forma adecuada, podría suponer determinada ventaja política. Lo mismo podríamos afirmar respecto a las amenazas y comunicados realizados a través de internet o televisión por líderes políticos, o por los de determinados grupos terroristas (como las realizadas en 2013 por el presidente de Corea del Norte Kim Jong sobre un inminente ataque nuclear, o las de grupos terroristas como Al-Qaeda, ISIS o ETA). Un análisis exhaustivo y riguroso de esas imágenes siempre podría aportar información útil sobre la gravedad real de dichas amenazas.

Por todo ello, en la formación de los agentes y analistas de inteligencia no debe faltar nunca el componente no verbal. Además es un canal que siempre aporta y que continuamente comunica, aunque la fuente no se exprese verbalmente.

El análisis de comportamiento no verbal (CNV)

Para el agente es fundamental conocer las claves del comportamiento no verbal, de cara a la obtención de información para inteligencia. El análisis exhaustivo del CNV de la fuente abarcaría la información que llega por los distintos canales no verbales: gestos, posturas, expresión facial, oculésica, proxémica, háptica, paralenguaje y apariencia.

El comportamiento no verbal es una disciplina que en ocasiones no es tratada con rigor, o es tratada por personas sin la adecuada formación académica, lo que ha conducido a que se perciba como una disciplina no compatible con el ámbito científico. Un analista en comportamiento no verbal nunca debería ser etiquetado como “charlatán de feria” que se dedica a la “ciencia adivinatoria”, o a hacer conjeturas basándose en creencias erróneas (a veces muy populares) o en determinadas intuiciones. El analista en comportamiento no verbal debe ser riguroso en su análisis y tratar de llevar sus aportaciones al terreno científico. Para ello será imprescindible el uso de imágenes grabadas en video, así como el manejo de determinados programas de edición.

Pero en situaciones tan peculiares como las que se puedan dar en el ámbito de la inteligencia, en la mayoría de los casos, no será posible la grabación de la interacción con la fuente de información, por lo que habrá que recurrir a un análisis en tiempo real.

El análisis en tiempo real

Está claro que ese tipo de análisis será más incompleto, menos riguroso y preciso que el realizado empleando grabaciones en vídeo. Para realizar adecuadamente dicho análisis en tiempo real, convendría haber entrenado a un equipo HUMINT para que uno de los agentes conduzca la entrevista y otro, u otros, analicen el comportamiento no verbal de la fuente. Está claro que este equipo, constituido al menos por dos personas, debería estar entrenado previamente en el análisis de comportamiento no verbal empleando material audiovisual.

El análisis con material audiovisual

La ventaja de este tipo de análisis es que permite visualizar, cuantas veces sea necesario, cualquier fragmento temporal de la interacción llevada a cabo con la fuente. Además, permite analizar imágenes a cámara lenta, incluso fotograma a fotograma, y detectar expresiones sutiles o muy breves (microexpresiones), que en un análisis en tiempo real pasarían desapercibidas incluso para los agentes más expertos. Este análisis

deberá ser riguroso y tendrá en cuenta todos los canales expresivos (verbales y no verbales).

Los canales de interés para el analista en comportamiento no verbal

El sistema no verbal funciona de forma coordinada e integrada, por ello no debemos analizar un comportamiento no verbal basándonos en los distintos canales de forma aislada. El significado no debe buscarse en los componentes aislados, sino en toda la información combinada que llega por los distintos canales. No obstante, desde un punto de vista didáctico, se describen a continuación algunos aspectos de interés en relación con estos canales expresivos:

Expresión facial (EF)

La expresión facial constituye uno de los canales de mayor interés al realizar cualquier análisis de comportamiento no verbal. En nuestro rostro se sitúan los principales receptores sensoriales y el rostro está conectado a zonas del cerebro vinculadas a las emociones, por ello es la principal vía de comunicación de las emociones, tanto voluntarias como involuntarias.

Pero a través del rostro también se llevan a cabo “gestos adaptativos”, como morderse los labios, que pueden indicar incomodidad; “gestos ilustradores”, para destacar ciertos aspectos del discurso o, incluso, como signos sintácticos de interrogación o admiración, como el elevar las cejas; “gestos emblemáticos”, como un guiño para mostrar complicidad, o unos labios cerrados en forma de U invertida como muestra de ignorancia; y también “señales de comunicación”, como asentir con la cabeza o sonreír para comunicar cordialidad.

Para el analista en comportamiento no verbal son de sumo interés las asimetrías, las expresiones sutiles, las expresiones parciales, las expresiones leves, las microexpresiones, las expresiones de larga duración y todas aquellas expresiones emocionales desincronizadas respecto al hilo del discurso, los cambios de voz o los movimientos corporales.

Hoy sabemos que las expresiones voluntarias e involuntarias siguen caminos neuronales distintos. Las investigaciones de Rinn³ demostraron que existen dos vías neurales,

³ RINN, W. E., “The neuropsychology of facial expression: A review of the neurological and psychological

procedentes de áreas diferentes, que intervienen en las expresiones faciales: el tracto extrapiramidal, que impulsa expresiones emocionales involuntarias (que se origina en las áreas subcorticales del cerebro) y el tracto piramidal, que impulsa expresiones emocionales voluntarias (y se origina en la franja motora cortical). En situaciones de alta intensidad emocional se activan ambos sistemas entrando en conflicto por el control de la expresión, pudiéndose producir la aparición de una microexpresión. La aparición de microexpresiones son de gran interés para el analista, ya que brindan un cuadro completo de la emoción que se pretende ocultar, pero tan efímero que suele pasar inadvertido⁴.

Respecto a las asimetrías faciales, sabemos que en el caso de expresiones faciales espontáneas aparecen escasamente y que cuando las expresiones faciales son voluntarias (deliberadas) aparecen con más frecuencia. Por tanto la asimetría puede ser un indicio de que la expresión no es auténtica.

Por su parte, las expresiones sutiles pueden ser de tres tipos diferentes: parciales, cuando solo se reflejan en una zona del rostro (como ocurre con las denominadas expresiones abortadas), leves ya que se producen con poca contracción muscular y las citadas microexpresiones (expresiones muy breves). Respecto a las expresiones de larga duración serían intencionadas o falsas, ya que una emoción genuina dura apenas unos segundos.

Respecto a las desincronías, el analista debería detectar si la expresión emocional mostrada es anterior, posterior, o prácticamente simultánea a la información aportada por otros canales. Así, si alguien quiere simular estar furioso y grita “me tienes harto” y la expresión facial de ira aparece con posterioridad a las palabras, es más probable que sea falsa que si aparece a la vez que la exclamación, o segundos antes. Y si junto a la manifestación verbal, el mentiroso descarga un puñetazo sobre la mesa (movimiento corporal), será más probable que la expresión emocional sea falsa si esta se produce después del puñetazo.

mechanisms for producing facial expressions”, *Psychological Bulletin*, núm. 95, 1984, 52-77.

⁴ EKMAN, Paul, *Cómo detectar mentiras. Una guía práctica para utilizar en el trabajo, la política y la pareja* (2ª ed.), Barcelona, Paidós, 2009.

Pero además, el analista debe dar rigor y soporte científico a las expresiones analizadas y para ello debe ser un experto en el manejo del Sistema de Codificación de la Acción Facial o FACS (*Facial Action Coding System*)⁵. Este sistema es el más exhaustivo y completo de todos los existentes y de gran utilidad para codificar las expresiones faciales humanas. Su uso, permite codificar prácticamente cualquier expresión (hablamos de unas 10.000) en términos de unidades específicas de acción facial (AU o *Action Unit*). Estas Unidades de Acción (AU) son independientes de cualquier interpretación, lo cual proporciona rigor científico al análisis realizado, codificando las expresiones faciales con dicha herramienta.



Ejemplo de una expresión facial del propio Ekman, codificada con el sistema FACS: AU 10+12+16+25

⁵ EKMAN, Paul, & FRIESEN, Wallace, *Facial Action Coding System: A Technique for the Measurement of Facial Movement*, Palo Alto, Consulting Psychologists Press, 1978.



Ejemplo de una expresión facial codificada por el autor del artículo empleando el sistema FACS:
AU 4+7+9+10+11+16+22+25+57

Pero además, le será de utilidad el empleo del sistema EMFACS (*Emotion Facial Action Coding System*)⁶, una versión abreviada del FACS que incluye los movimientos musculares asociados (AU) a las expresiones emocionales.

Posturas-orientación y movimientos (P)

La expresión corporal puede poner de manifiesto las motivaciones, actitudes, intenciones y reacciones voluntarias e involuntarias, conscientes e inconscientes de un individuo⁷

El padre de la kinesis, Ray Birdwhistill⁸, planteó la dificultad que existe a la hora de sistematizar los movimientos corporales, ya que estos pueden no tener significado alguno en un contexto y ser extremadamente significativos en otros; además de que el entorno cultural en el que se producen influye en su descodificación y significación.

Postura y gesto están íntimamente relacionados, ya que pueden implicar a las mismas partes del cuerpo. Diferenciaremos la postura, que se refiere a la posición estática y el gesto, a la postura dotada de movimiento.

⁶ EKMAN, Paul & FRIESEN, Wallace, *EMFACS-7*. Unpublished Manual, 1984.

⁷ DEUTSCH, F., "Analysis of postural behavior". *The Psychoanalytic Quarterly*, núm. 16, 1947, 195-213

⁸ BIRDWHISTELL, R., *El lenguaje de la expresión corporal*, Barcelona, Gustavo Gili, 1979.

Muchos autores han mostrado la vinculación existente entre la postura corporal y las actitudes, situaciones y contextos sociales, como Charlotte Wolf⁹, Schefflen y Schefflen¹⁰, Nierenberg y Calero¹¹ o Ray Birdwhistell¹². Otros, como Mehrabian^{13 14}, han puesto de manifiesto cómo la postura varía con el estado emotivo del individuo, especialmente a través de la dimensión tensión-relajación. Los estudios de Ekman y Friesen¹⁵ señalaron que la postura puede revelar a los demás la actitud, la confianza o la imagen que tienen los sujetos de sí mismos y que la postura es menos controlable que el rostro o que el tono de voz, pudiendo desvelar la postura una ansiedad que la máscara facial no deja exteriorizar. Otros autores¹⁶ destacan que la postura corporal sirve para comunicar distintos rasgos del sujeto como las actitudes y las emociones.

A través del análisis de este canal, el analista HUMINT puede obtener información valiosa sobre la actitud de un sujeto hacia determinada interacción, o respecto al estatus o poder de dicho sujeto. La postura de los brazos (relajados o cerrados), la dirección de los pies respecto al otro, la orientación del cuerpo (frontal o ladeado) y el contacto visual (directo o huidizo), son señales indicativas de una actitud abierta o cerrada. Las posturas expansivas, tratando de ocupar más espacio, arrogantes, u orgullosas, serían indicadores de poder y estatus. Posturas de acercamiento, de retirada, de expansión o de contracción, serían indicadores fiables del grado de interés, rechazo, desprecio, arrogancia o abatimiento del sujeto objeto de análisis.

⁹ WOLF, C., *Psicología del gesto*, Barcelona, Biblioteca Universitaria Miracle, 1966.

¹⁰ SCHEFFLEN, A. E., & SCHEFFLEN, A., *Body lenguaje and social order. Communication as behavioral control*, USA., Prentice-Hall, Inc., 1972.

¹¹ NIENBERG, G., & CALERO, H., *El lenguaje de los gesto*, Hispano Europea, 1976.

¹² BIRDWHISTELL, R., *op. cit.*

¹³ MEHRABIAN, A., "Inference of attitudes from the posture, orientation and distance of a communicator", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, núm. 32, 1968, 296-308.

¹⁴ MEHRABIAN, A., *Nonverbal Communication*, New Jersey, Transaction Publishers, 1977.

¹⁵ EKMAN, P., & FRIESEN, W., "The Repertoire of Nonverbal Behaviour: Categories, Origins, Usage and Coding", *Semiotica*, núm. 11, 1969, 49-98.

¹⁶ TROWER, P., BRYANT, B., & ARGYLE, M., *Social skills and mental health*, Londres, Methuen, 1978.

Por su parte, la orientación corporal (frontal, lateral) le podría aportar información sobre las relaciones entre dos sujetos, ya sean de colaboración, amistad o de jerarquía¹⁷.

Por último, cualquier tipo de movimiento, o cambio postural, ante el planteamiento de determinada pregunta podría aportarle información valiosísima sobre la incomodidad provocada, y es que el analista HUMINT siempre debería tener presente el principio establecido por Albert Mehrabian¹⁸, según el cual “la gente se siente atraída hacia las personas y cosas que les gustan, evalúan altamente y prefieren; y evitan o se alejan de las cosas que no les gustan, evalúan negativamente, o no prefieren”.

Gestos (G)

El gesto incluye no solo los movimientos de las manos y brazos, sino también de otras partes del cuerpo como la cabeza, el tronco, las piernas o los pies¹⁹.

Muchos de los gestos que realiza el ser humano están íntimamente vinculados al habla, sincronizados con lo que dice (por ejemplo para clarificar el significado) y cuando lo dice (por ejemplo marcando los límites sintácticos o separando frases). Entre este tipo de gestos se encuentran los ilustradores, los emblemas y los reguladores. Pero, los gestos también cumplen un papel importante en la comunicación de las emociones y actitudes interpersonales. Entre ellos están los afectivos y los adaptadores o manipuladores, siendo este tipo de gestos los de mayor interés para el analista HUMINT.

Los gestos adaptadores son comportamientos no verbales que surgen en el individuo principalmente para tratar de adaptarse a una situación, para satisfacer necesidades corporales, o para manejar y gestionar emociones como reacción a un estado físico o

¹⁷ RICCI, P., & CORTESI, S., *Comportamiento no verbal y comunicación*, Barcelona, Gustavo Gili S.A., 1980.

¹⁸ MEHRABIAN, A., *Silent messages*, Belmont, CA., Wadsworth, 1971.

¹⁹ PETISCO, José, & SÁNCHEZ, Nahikari, “Expresión corporal. Movimientos corporales, posturas, orientación corporal y gestos”, en LOPEZ, R., GORDILLO, F. & GRAU, O., (coord), *Manual de Análisis de Comportamiento no Verbal: más allá de la comunicación*, Madrid, Pirámide, 2016, 67-84.

psicológico. Normalmente se realizan de manera inconsciente y sin intención de comunicar información a otra persona. En general, con estos comportamientos, lo que se busca es obtener seguridad o dominio y pueden ser desencadenados por los motivos o afectos que están siendo verbalizados, o por la incomodidad o ansiedad que provoca la situación o la conversación²⁰.

Los gestos adaptadores pueden ser de diversos tipos: intrapersonales o autoadaptadores, adaptadores interpersonales o heteroadaptadores y los dirigidos a objetos o adaptadores objetales.

Los adaptadores objetales son los que se realizan manipulando objetos, como un bolígrafo, un cigarrillo, una caja de cerillas, una bola de papel, etc. También suelen aparecer para tratar de afrontar una situación incómoda o estresante.



Un histórico ejemplo de este tipo de gestos, fue el llevado a cabo por Winston Churchill en la conferencia de Yalta. En la histórica fotografía, tomada junto a Roosevelt y Stalin, Churchill da muestras de sentirse incómodo y vulnerable en ese momento, al mantenerse aferrado a su sombrero cubriendo sus partes íntimas. Y es que, mientras los Estados Unidos y la Unión Soviética se repartían el pastel

como grandes vencedores de la Segunda Guerra Mundial, el Reino Unido se quedaba con las manos vacías.

Por otra parte, los sujetos en situaciones comprometedoras tratan de ocultar determinados gestos que pueden delatarles. Pero no todos los gestos son igualmente controlables, algunos gestos son muy difíciles de controlar o de ocultar, sobre todo en situaciones de tensión emocional o de sobrecarga cognitiva. Morris²¹ estableció que al

²⁰ PETISCO, José, & SÁNCHEZ, Nahikari, *op. cit.* p. 76.

²¹ MORRIS, D., *Manwatching. A field guide to human behaviour*, London, Cape, 1977.

control deliberado de las partes del cuerpo más alejadas de la cara, le damos menos importancia que a las partes más próximas.

Por ello, para el analista es fundamental observar las señales que suministran las zonas más alejadas, como los pies, ya que son indicadores muy válidos a la hora de interpretar el verdadero estado emotivo del sujeto. En este sentido, a modo de ejemplo, recordemos la toma de declaraciones al señor Basterra por el crimen de Asunta, que ante las preguntas del fiscal, sobre las sucesivas compras de Orfidal, trataba de simular tranquilidad, controlando el contenido verbal de lo que decía y manipulando su expresión facial, pero el movimiento continuo de sus pies lo delataba²².

Paralenguaje o proxodia emocional (PA)

A veces la voz dice más que las palabras²³ y en ocasiones la articulación de las palabras, o la fluidez del habla, no son las deseadas por el sujeto. Sabemos que la pronunciación de las palabras es más clara cuando el sujeto está seguro del tema que trata, o bien cuando no existen sentimientos negativos al respecto²⁴.

La entonación, el acento o fuerza al pronunciar algunas sílabas, las pausas, la velocidad del habla o el ritmo, son indicadores emocionales del habla de interés para el analista. A la hora de analizar este canal, en los aspectos emocionales del habla debemos integrar los aspectos visuales del emisor y del entorno en el que se emite el mensaje (aspectos no verbales). Según Pell²⁵, en el caso de producirse incongruencias entre los aspectos no verbales y prosódicos del mensaje, primarán estos últimos a la hora de establecer el sentido emocional.

²² Véase el vídeo editado por el autor titulado “Alfonso Basterra. Sus pies cuentan la verdad”, disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=qFae2YucuOU>.

²³ PETISCO, J. & LÓPEZ, R., “A veces la voz dice más que las palabras”, *Cuadernos de la Guardia Civil*, núm.49, 2014, 121-140.

²⁴ BIRKENBIHI, V., *Las señales del cuerpo y lo que significan*, Bilbao, Ediciones Mensajero, 1983.

²⁵ PELL, M., “Prosody-face interactions in emotional processing as revealed by the facial affect decision task”, *Journal of Nonverbal Behavior*, vol. 29, núm. 4, 2005, 193-215.

Proxémica (PR)

El uso que hace el ser humano del espacio en sus interacciones con los demás es de sumo interés para el analista. Las relaciones de proximidad y alejamiento entre las personas y los objetos durante una interacción, fueron motivo de estudio por el antropólogo Edward T. Hall²⁶, acuñando el concepto de proxémica. Pero las diferentes culturas tienen espacios diferentes en los cuales se sienten cómodos los sujetos, estando estas distancias mediatizadas por la cercanía emocional que experimentan en relación a su interlocutor. El analista, además, debe tener en cuenta que las personas más afines a unos objetivos o ideas se mantienen en pequeños grupos a lo largo de las reuniones de tipo laboral o social; pero incluso dentro de estos grupos pueden observarse indicadores proxémicos de preferencia (quien se aproxima más a quien, hacia qué lado se realiza el cruce de piernas, etc.).

Pero las normas proxémicas nunca deben tomarse como claves únicas y con unívoco significado y deben ser tratadas por el analista como indicios que informan sobre las actitudes de cercanía o lejanía emocional de los sujetos.

Háptica (H)

El contacto físico es una necesidad básica en el ser humano, es la forma más íntima de comunicación y también la forma más básica de conducta social. Buscar el contacto físico es indicador de una actitud positiva o de agrado hacia el otro; evitarlo, sin embargo, denotaría una actitud negativa o de desagrado. Pero, observar los detalles hápticos también puede servirle al analista para determinar un estatus concreto en la jerarquía de la interacción, o para obtener información sobre el origen cultural de los actores.

Palpamos para obtener información sobre el mundo que nos rodea, pero en las interacciones humanas se hace uso del tacto y del contacto para transmitir cercanía, afabilidad, simpatía, sociabilidad, y un largo etc. Cuando el contacto se emplea en las dos direcciones, transmitimos una imagen de amistad, cercanía o solidaridad; pero cuando se usa en una sola dirección es para dar muestras de estatus y poder. Los políticos hacen mucho uso de esa palmadita en la espalda como muestra de poder.

²⁶ HALL, E., *La dimensión oculta*, (F. Blanco, Trad.), México, Siglo Veintiuno, 1976.



Un ejemplo de la importancia que tienen este tipo de gestos en la política, se puso de manifiesto durante las negociaciones de paz de Camp David (año 2.000), cuando Yasser Arafat y Ehud Barak protagonizaron una escena dantesca, empleando la háptica para ser cada uno de ellos el último en entrar. Ello fue debido a que, en Oriente Medio, ser el

último en entrar en un acceso está relacionado con un mayor estatus de poder y ninguno de los líderes estaba dispuesto a verse disminuido en su posición ante su adversario.

Pero, los comportamientos hápticos varían según las costumbres, creencias y normas culturales de los sujetos. Los españoles, franceses, italianos o rusos somos altamente táctiles, pero en otras culturas como la inglesa, la norteamericana o la alemana, son en extremo fríos y les gusta poco el contacto corporal. Todo ello ha de ser tenido en cuenta por el analista HUMINT.

El gesto háptico más difundido entre humanos, y que se ha convertido en un emblema en muchos países, es el conocido apretón de manos. La forma como se realiza éste, aporta al analista mucha información sobre el tipo de relación que existe entre las personas que lo llevan a cabo, pero también sobre sus actitudes, grado de dominio, emotividad, nerviosismo y un largo etcétera.

Apariencia (A)

La apariencia influye enormemente en la formación de las primeras impresiones. La forma de vestir, el peinado, los complementos o el uso de cosméticos son fuentes de información para el analista. La apariencia personal da información a los demás sobre el estatus, grado de conformidad con las normas, personalidad, clase social, edad, sexo, etc. El portar o no un anillo, un crucifijo, un determinado pañuelo cubriendo la cabeza, un tatuaje, o un punto rojo entre los ojos, pueden dar información al analista sobre la identidad, estado civil, creencias y valores de la persona.

Oculésica (O)

El significado de una mirada va a depender de una serie de elementos diferentes como la expresión facial que le acompaña, la distancia con el interlocutor, la postura, los

movimientos corporales que se están llevando a cabo en ese momento, etc. Así, por ejemplo, una mirada de reojo puede significar cosas distintas según vaya acompañada de un movimiento de cejas y comisura de labios hacia abajo, indicadores de una actitud hostil, sospechosa o crítica; o por el contrario, se combine con unas cejas ligeramente elevadas y comisura de los labios hacia arriba, indicadores de interés o, en interacciones con el otro sexo, como señal de cortejo²⁷.

Indicadores como la dilatación pupilar, la dirección de la mirada, su duración, o la frecuencia del parpadeo, pueden ser de utilidad para el analista ya que pueden delatar el interés, desinterés o estado de nerviosismo de la persona analizada.

Canal verbal (V)

Para el analista en inteligencia es fundamental prestar especial atención al contenido del discurso y a cómo es emitido el mismo. No obstante, el análisis de este canal debe hacerse en conjunción con lo expresado por los diferentes canales no verbales expuestos. Se trataría de buscar una serie de indicadores que, en su conjunto, pudieran darle al analista un nivel de riesgo de que la persona analizada miente o está intentando engañar.

En situaciones de comunicación interpersonal mentir conlleva tres tipos de actividad cerebral diferentes que se producen simultáneamente: actividad cognitiva, emocional y de gestión conductual. El analista debe ser conocedor de las peculiaridades de estos procesos para así obtener ventaja y saber detectar dichos indicadores. También debería ser conocedor de los distintos protocolos a aplicar para cada caso. Así, entre los que miden la fiabilidad de la declaración, podríamos citar el Análisis de Contenido Basado en Criterios o CBCA (*Criteria-Based Content Analysis*) y el protocolo Control de la Realidad o RM (*Reality Monitoring*). Entre los que miden la validez de la prueba, podríamos citar principalmente el Análisis Científico del Contenido o SCAN (*Scientific Content Analysis*), el Análisis de Realidad en la Declaración o SRA (*Statement Reality Analysis*) y el Análisis

²⁷ MARTOS, A., GRAU, M., & PETISCO, J. M., "Otros canales", en LOPEZ, R., GORDILLO, F. & GRAU, O., (coord), *Manual de Análisis de Comportamiento no Verbal: más allá de la comunicación*, Madrid, Pirámide, 2016, 115-128.

de Validez en la Declaración o SVA (*Statement Validity Analysis*). Con ayuda de estos protocolos, el analista revisa la estructura y la declaración del sujeto palabra por palabra, renglón por renglón, sacando detalles importantes y sutiles como el uso de determinados pronombres, el empleo de información irrelevante, de comunicación evitativa, de modificadores del lenguaje, de generalizaciones, de lenguaje indirecto, de sentencias en negativo, de vacíos en la narración, etc.

El protocolo NBAM

Para garantizar la mayor fiabilidad y rigor posibles, en un análisis, será imprescindible el uso de herramientas de registro y análisis como el NBAM (*Nonverbal Behavior Analysis Matrix*)²⁸.

El NBAM, ideado recientemente por los doctores López, Gordillo y Soto, es el único protocolo global de conducta no verbal publicado hasta la fecha. Se basa en una serie de matrices donde se cruzan los datos obtenidos a distintos niveles y por los distintos canales de comunicación. Los canales expresivos a considerar son: expresión facial (EF), gestos (G), posturas-orientación y movimientos (P), paralenguaje o proxodia emocional (PA), proxémica (PR), háptica (H), apariencia (A), oculésica (O) y el canal verbal (V). Como hemos señalado, este canal verbal (V) es sumamente importante, ya que es el que posibilitará al analista realizar un análisis de contenido lingüístico que le permitirá valorar la congruencia o no entre la conducta verbal y no verbal (en todos sus canales).

Para aplicar dicho protocolo se parte de que lo verdaderamente observable es el comportamiento del sujeto, algunas respuestas fisiológicas y, en algunos casos, el estímulo o estímulos que desencadenaron dicha conducta. Esa conducta observable podrá ser automática o intencionada, pero en ocasiones también un intento fallido de control del comportamiento. A partir de dichos comportamientos o conductas observadas, el analista deberá inferir las emociones, cogniciones y motivaciones del sujeto objeto de análisis. Pero está claro que los estados de ánimo, valores, creencias, e incluso factores de tipo biológico, van a afectar a la conducta del sujeto (lo observable), por lo que se hace necesario establecer un patrón base del comportamiento del individuo a analizar.

²⁸LÓPEZ, R., GORDILLO, F., & SOTO, J., "Protocolo NBAM (NonverbalBehaviorAnalysisMatrix)", en LOPEZ, R., GORDILLO, F. & GRAU, O., (coord), *Manual de Análisis de Comportamiento no Verbal: más allá de la comunicación*, Madrid, Pirámide, 2016, 178-191.

Por todo ello, este protocolo, establece 5 niveles de información diferentes (desde el nivel 0 hasta el nivel 4):

- Nivel 0: patrón base
- Nivel 1: análisis de datos conductuales observables
- Nivel 2: establecimiento de inferencias basadas en los datos observados
- Nivel 3: establecimiento de hipótesis de trabajo
- Nivel 4: establecimiento de propuestas de actuación y/o propuestas de mejora

Nivel 0

Como hemos mencionado, es sumamente importante establecer una línea base, un patrón del comportamiento habitual en situaciones normales del individuo a analizar, y sobre el cual poder comparar los cambios conductuales que se produzcan y que sean de interés para el análisis. Así, si por ejemplo, el operador o agente HUMINT está manteniendo una entrevista con una fuente de información, podrá comparar el comportamiento del sujeto en diferentes momentos y podrá analizar ante determinados cambios el porqué de ese cambio, e inferir qué procesos cognitivos o motivacionales lo han provocado; tratando además de identificar si el estímulo que ha provocado ese cambio de comportamiento es interno (no observable) o externo (presente en el entorno, como por ejemplo una determinada pregunta del agente).

Esta línea base de comportamiento, debería obtenerse mediante el análisis de videos del sujeto obtenidos en diferentes situaciones distintas a la que es objeto del análisis, lo que ayudaría a identificar el origen de los cambios de conducta observados.

El problema radica en que ello no será siempre posible, ya que en la mayoría de los casos no dispondremos de imágenes de ese individuo tomadas en situaciones cotidianas, o fuera del contexto a analizar. Entonces, deberíamos tomar como referente aquellos comportamientos mostrados ante preguntas cuya respuesta a priori conlleve poca carga emocional en el sujeto, frente a preguntas más comprometedoras o incómodas. Por ello, el operador HUMINT debería acudir a mantener inicialmente una conversación sin trascendencia, planteando preguntas de control, sin apenas carga cognitiva o emocional para el sujeto. Lo observado en esta situación, que podría constituir la primera parte de la entrevista, permitirá al analista comparar el

comportamiento del sujeto con los momentos de la entrevista en los que se planteen preguntas más incómodas o comprometedoras, es decir, que conlleven una mayor activación emocional para la fuente entrevistada o interrogada.

Este patrón base debería establecerse para cada uno de los canales expresivos implicados en el tipo de análisis a realizar, de manera que partamos de las particularidades conductuales del sujeto en cada uno de esos canales. Si sobre un canal no existen observaciones de conducta, este no será incluido en el análisis. Así obtendríamos la denominada matriz de línea basal.

Nivel 1

Es en este nivel de análisis donde debe registrarse (matriz de datos) la descripción de los comportamientos que consideremos de interés, para cada uno de los canales expresivos.

El registro de datos deberá hacerse de la manera más objetiva y aséptica posible, de tal forma que si otro u otros analistas parten de estos datos puedan llegar a inferencias e hipótesis similares. Por ello, si estamos describiendo la expresión facial (EF) de un individuo, haremos constar qué Unidades de Acción (AU)²⁹ describen ese gesto, para lo cual el analista debería manejar el consabido Sistema de Codificación de la Acción Facial (FACS)³⁰.

A cada dato anotado deberá acompañarle el contenido verbal y/o el fotograma asociado a dicha observación.

Nivel 2

Partiendo de los datos anteriores, el analista podrá inferir qué emoción, emociones, cognición y motivación están implicadas en la realización del comportamiento observado. A este nivel todos los canales se deben agrupar para el análisis, codificando cada inferencia con la letra "I" (inferencia) seguida del número correlativo que le corresponda,

²⁹Action Units (AU), o Unidades de Acción (UA), son las acciones fundamentales de un músculo facial, o de un pequeño grupo de músculos, que provocan cambios observables en la expresión facial del sujeto.

³⁰Sistema, Ideado por Ekman, Friesen y Hager (1978), que permite codificar cualquier expresión facial anatómicamente posible a través de una suma de unidades específicas de acción (AU).

haciendo constar entre paréntesis, la codificación de los datos en los que se basa dicha inferencia (datos origen de dicha inferencia).

El número de datos de los que procede cada inferencia y el número de canales distintos implicados otorgará mayor o menor fiabilidad a cada una de esas inferencias realizadas, aunque no por ello habrá que descartar inferencias que puedan tener un alto valor para plantear las consiguientes hipótesis y no se haya deducido a través de múltiples canales. No obstante, dicha relación podrá ser tenida en cuenta por el analista a la hora de tomar decisiones sobre una posible simulación, ya que será muy complicado para quien finge tener control sobre todos los canales expresivos.

Nivel 3

Tomando como base el nivel anterior, en la denominada matriz de hipótesis, el analista debe incluir sus hipótesis finales. Es conveniente que estas se numeren y que se incluya entre paréntesis los códigos de las inferencias en las que se basa la hipótesis concreta.

Nunca se debería descartar ninguna hipótesis y todas ellas deberían estar basadas en el nivel anterior de análisis.

Quiero dejar claro que el análisis de comportamiento no verbal no es una ciencia exacta y nunca tendremos certeza absoluta sobre determinadas suposiciones, sobre todo en relación con si el individuo miente o no. El diagnóstico, la explicación, no se puede hacer con exactitud matemática; pero ello no quita que un análisis exhaustivo no se haga con rigor y haciendo mención a las teorías, investigaciones o estudios que sustentan nuestras afirmaciones.

Nivel 4

Este último nivel de análisis no siempre será necesario, pero en los ámbitos de la inteligencia, en la mayoría de los casos, será conveniente. Se trataría de establecer una propuesta de intervención o sugerencia operativa a modo de recomendación o conclusión. Si por ejemplo se tratara de una situación de entrevista donde el analista detecta la posibilidad de obtener más información pertinente para clarificar determinados aspectos del asunto en cuestión, una posible recomendación podría ser del tipo “convendría entrevistar de nuevo al sujeto para clarificar/indagar/profundizar en todo lo referente a... “. En cambio, si dicho protocolo se utilizara para mejorar determinados aspectos no verbales de un agente que está siendo entrenado, en este nivel podrían

incluirse sugerencias del tipo “el sujeto debe tratar de evitar echarse hacia atrás ante el planteamiento de preguntas que le incomodan”.

Discusión y conclusiones

Está claro que muchas son las cualidades y habilidades deseables en todo agente de inteligencia, como la capacidad de escucha activa o el ser un buen observador. También el conocimiento y manejo de habilidades de comunicación persuasiva, que provoquen un cambio de actitud en el oyente, así como ciertas habilidades de atención y estrategias de memorización. A ello podríamos añadir la capacidad de control y manejo de sus propias emociones y la adopción de determinadas actitudes y conductas, que sin duda le serán de utilidad si se encuentra infiltrado en un determinado grupo o facción enemiga.

La entrevista, como herramienta de obtención de información, será empleada en el caso de que las fuentes sean refugiados, desplazados, población local, fuerzas propias o amigas. El interrogatorio se empleará en el caso de personal detenido o capturado y siempre respetando lo establecido en los convenios internacionales firmados por España (Ginebra y La Haya), en las leyes y reglamentos de nuestro ordenamiento jurídico y en las Reales Ordenanzas. Las técnicas de influencia y persuasión le serán de utilidad para la captación y explotación de contactos y de nuevos agentes. Por ello, los especialistas en HUMINT deberán estar formados en técnicas de entrevista, interrogatorio y persuasión.

Pero para alcanzar la formación integral del agente, el campo del comportamiento no verbal parece de vital importancia. Conocer las claves no verbales de los distintos canales de comunicación, puede contribuir a realizar análisis más objetivos y rigurosos. Valorar la credibilidad de la fuente y la fiabilidad de la información suministrada, es una tarea compleja que conlleva detectar incongruencias e inconsistencias entre la información recibida por los distintos canales expresivos analizados. Porque la obtención de inteligencia obtenida de fuentes humanas no está libre de posibles errores. La manipulación, el engaño o la influencia son prácticas que tratarán de interferir en la

producción eficiente de inteligencia. El problema muchas veces radicará en cómo poder asegurar que la información que le llega al agente HUMINT, a través de una fuente humana, es fiable o no. Y ello exige análisis minuciosos empleando material audiovisual, desgranando el comportamiento en los diferentes canales y haciendo uso de herramientas de registro y análisis como el NBAM, para garantizar la mayor fiabilidad y rigor posibles.

i

*José Manuel Petisco Rodríguez**
Licenciado Psicología

***NOTA:** Las ideas contenidas en los *Documentos de Opinión* son de responsabilidad de sus autores, sin que reflejen, necesariamente, el pensamiento del IEEE o del Ministerio de Defensa.