



JORNADA SOBRE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA FUNCIÓN JUDICIAL



DR. PABLO A. MICHELETTI
DISERTANTE

COMUNICACIÓN

VERBAL

ESCRITA

NO VERBAL



CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

OMNIPRESENTE

BIDIRECCIONAL

UNIVERSAL,
CULTURAL Y
CONTEXTUAL

TIENE PRIMACÍA
EN LAS
INTERACCIONES

ES CONSCIENTE E
INCONSCIENTE

TRANSMITE
INFORMACIÓN
VARIADA

COMUNICACIÓN NO VERBAL

SURGIMIENTO DE LA
CONDUCTA

ESTÍMULO

REACCIÓN

“Señal interna o externa capaz de causar una reacción; es cualquier factor que puede desencadenar un cambio físico o de la conducta”

“Cambio producido como respuesta a un estímulo”

UN ESTÍMULO / VARIOS
ESTÍMULOS

=

UNA REACCIÓN / VARIAS
REACCIONES

MITOS EN LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

“EL 93% DE LA COMUNICACIÓN ES NO VERBAL”

- TEORÍA DE ALBERT MEHRABIAN
- LAPAKKO, D. (2007). Communication is 93% nonverbal: an urban legend proliferates. *communication and theater association of minnesota journal*, 34, 7-19.

“EL CUERPO NO MIENTE”

- DENAULT, V. (2020). Misconceptions about Nonverbal Cues to Deception: A Covert Threat to the Justice System? *Front. Psychol.* 11:573460. doi: 10.3389/fpsyg.2020.573460

“LA AVERSIÓN DE LA MIRADA ES SIGNO DE LA MENTIRA”

- DEPAULO, B. & LINDSAY, J. & MALONE, B. & MUHLENBRUCK, L. & CHARLTON, K. & COOPER, H. (2003). Cues to Deception. *Psychological bulletin.* 129. 74-118. 10.1037/0033-2909.129.1.74.
- SPORER, S. & SCHWANDT, B. (2007). Moderators of nonverbal Indicators of deception: A meta-analytic synthesis. *Psychology, Public Policy, and Law.* 13. 1-34. 10.1037/1076-8971.13.1.1.
- MANN, S., VRIJ, A., LEAL, S., GRANHAG, P. A., WARMELINK, L., & FORRESTER, D. (2012). Windows to the Soul? Deliberate Eye Contact as a Cue to Deceit. *Journal of Nonverbal Behavior*, 36(3), 205-215. <https://doi.org/10.1007/s10919-012-0132-y>

MITOS EN LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

“RASCARSE LA NARIZ SIGNIFICA QUE LA PERSONA MIENTE”

- NO EXISTE EL “EFECTO PINOCHO”.
- FRANK, M. G. et al. (2006). «Investigative interviewing and the detection of deception», en Tom Williamson (ed.), *Investigative interviewing: Rights, research, regulation*. Devon, Reino Unido: Willian Publishing.
- LUKE, T. J. (2019). Lessons From Pinocchio: Cues to Deception May Be Highly Exaggerated. *Perspectives on Psychological Science*, 14(4), 646–671. <https://doi.org/10.1177/1745691619838258>.
- NO EXISTE UN COMPORTAMIENTO ÚNICO QUE SEA INDICATIVO DE ENGAÑO.
- EKMAN, P. (1991). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. Nueva York: W. W. Norton & Co. /
- NAVARRO, J. (2008). *El cuerpo habla*. Traducido del inglés por Raquel Duato. Málaga: ed. Sirio.

“CRUZARSE LOS BRAZOS ES UN SIGNO DE NEGACIÓN”

- DIVERSOS MOTIVOS PARA CRUZARSE DE BRAZOS: PROTECCIÓN, INCOMODIDAD, RECHAZO, MIEDO, COMODIDAD, FRÍO, GESTO APACIGUADOR.
- BOWDEN, M. & THOMSON, T. (2018). *Lenguaje No Verbal*. Editorial Sirio

CANALES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL



PILARES PARA SU INTERPRETACIÓN



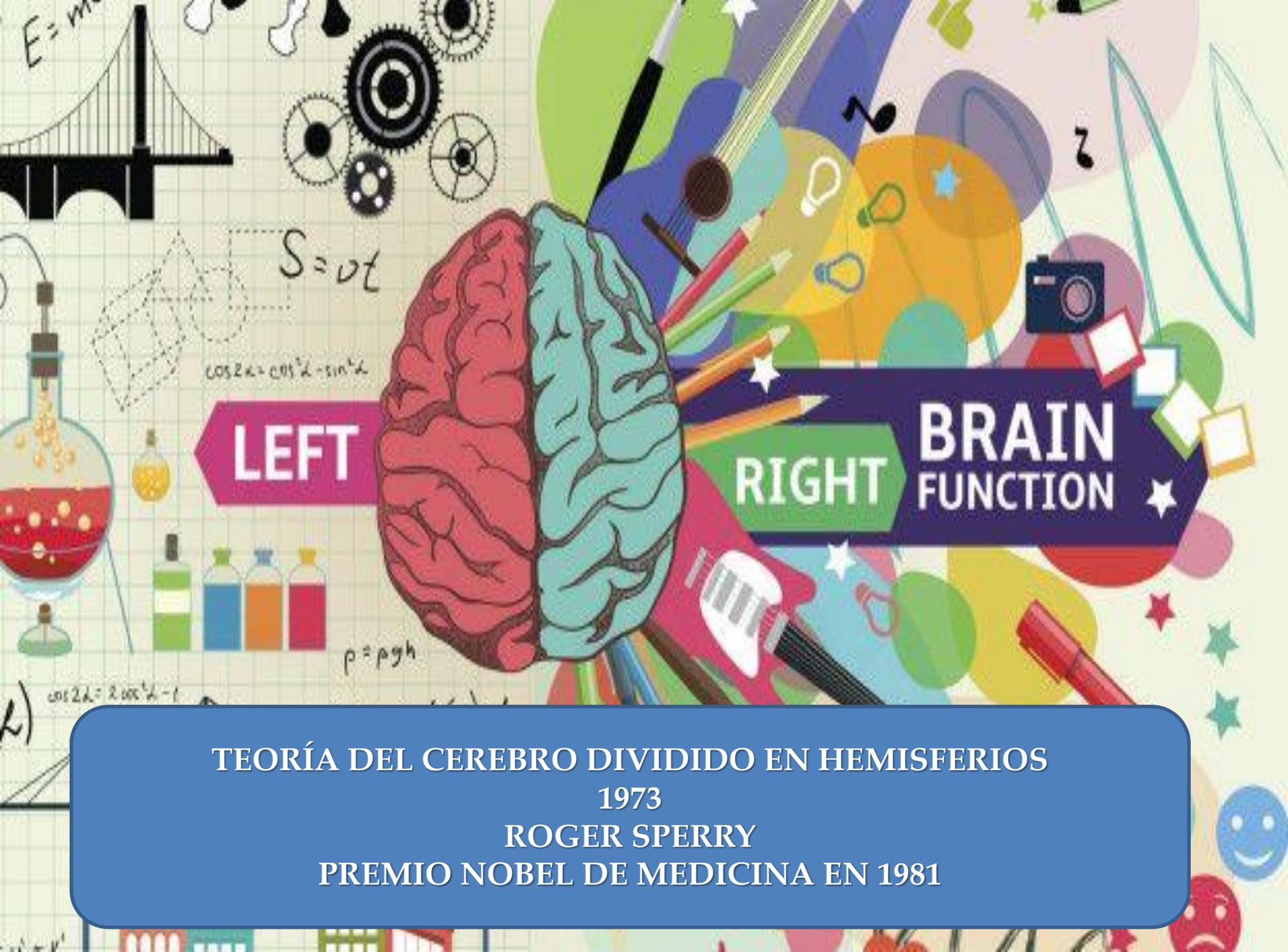
**FUNCIONAMIENTO
DEL CEREBRO**

ABC

**COMPORTAMIENTO
BÁSICO DE LA PERSONA**

CONTEXTO





LEFT

RIGHT

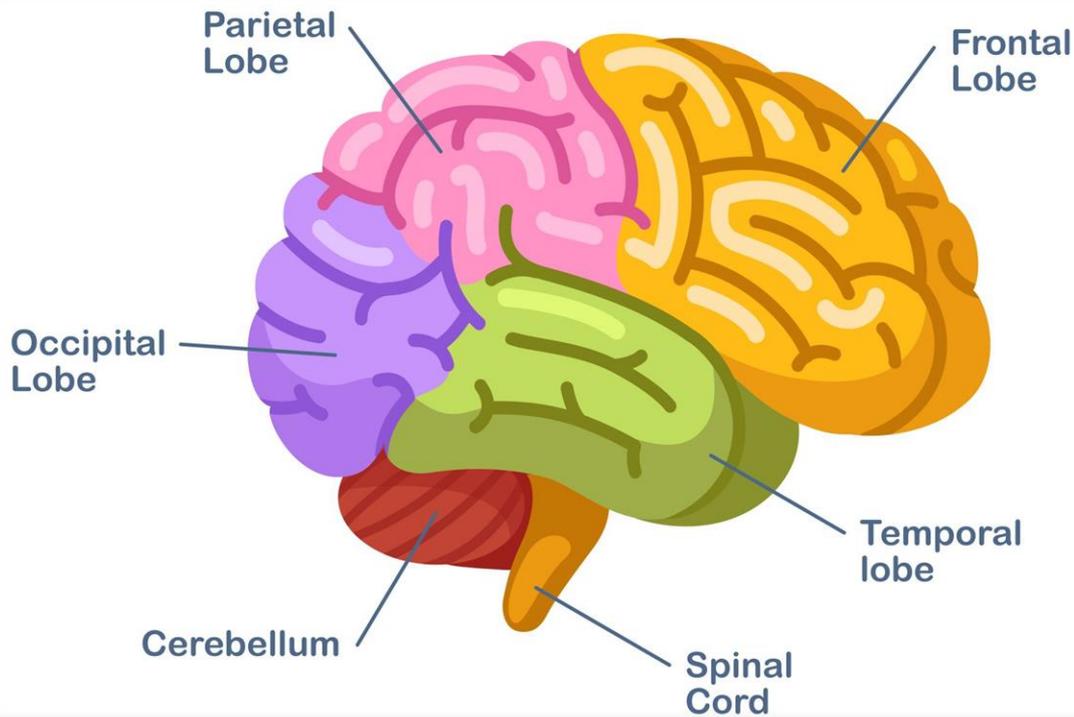
**BRAIN
FUNCTION**

TEORÍA DEL CEREBRO DIVIDIDO EN HEMISFERIOS

1973

ROGER SPERRY

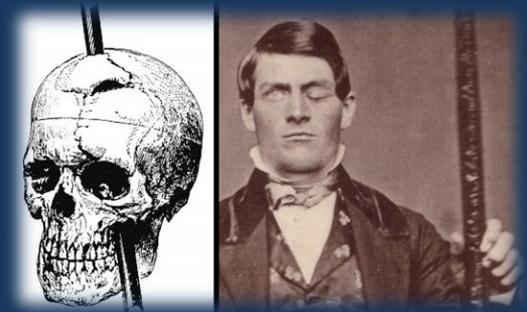
PREMIO NOBEL DE MEDICINA EN 1981



- ✓ MOTRICIDAD
- ✓ HABLA
- ✓ RECONOCIMIENTO

- × COGNICIÓN (DECISIONES)
- × AFECTO (EMPATÍA)
- × SOCIABILIDAD
- × CONTROL IMPULSIVO

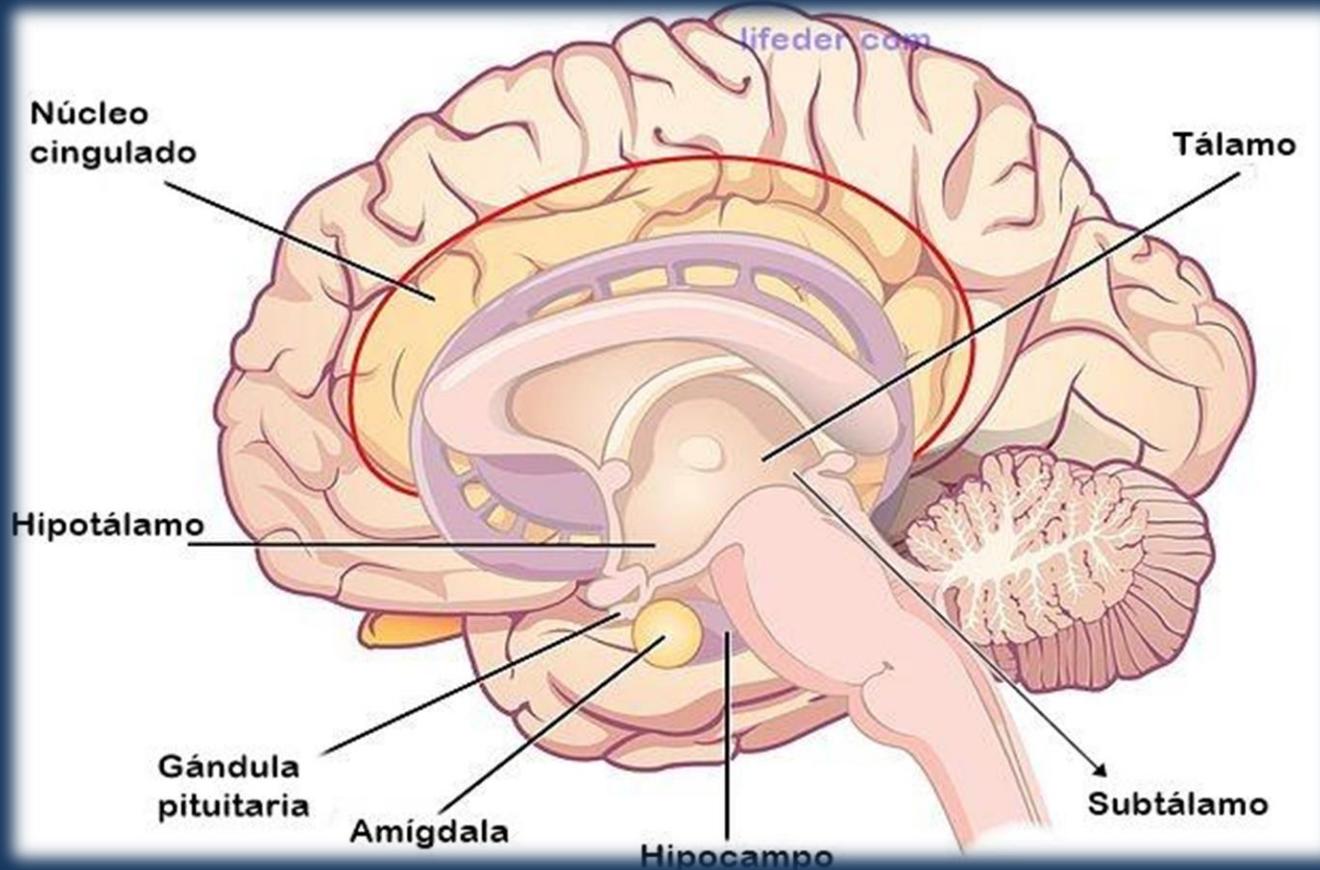
LAS REDES QUE INCLUYEN LA AMÍGDALA Y LA CORTEZA PREFRONTAL PROPORCIONAN UNA INTERFAZ CLAVE ENTRE EL AFECTO Y LA COGNICIÓN.



LÓBULO FRONTAL

Caso Phineas Gage (1848 – Cavendish, Vermont)

SISTEMA LÍMBICO



Walter Bradford Cannon (1871-1945)

"Fight or flight response" (Síndrome de luchar o huir)

-Harvard University, 1914-

AMÍGDALA

CENTRO DE CONTROL DE LAS EMOCIONES

ANTE UNA SITUACIÓN DE AMENAZA INCIDE EN LA...

JOSEPH LEDOUX
(1949 - ...)
(Neurocientífico prof. Univ. New York)

“ANTE EL MIEDO, EL CEREBRO REACCIONA DE FORMA INCONSCIENTE”

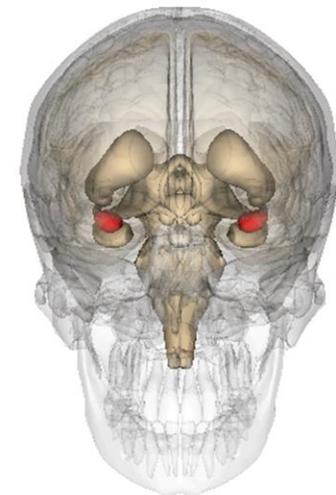
PERCEPCIÓN

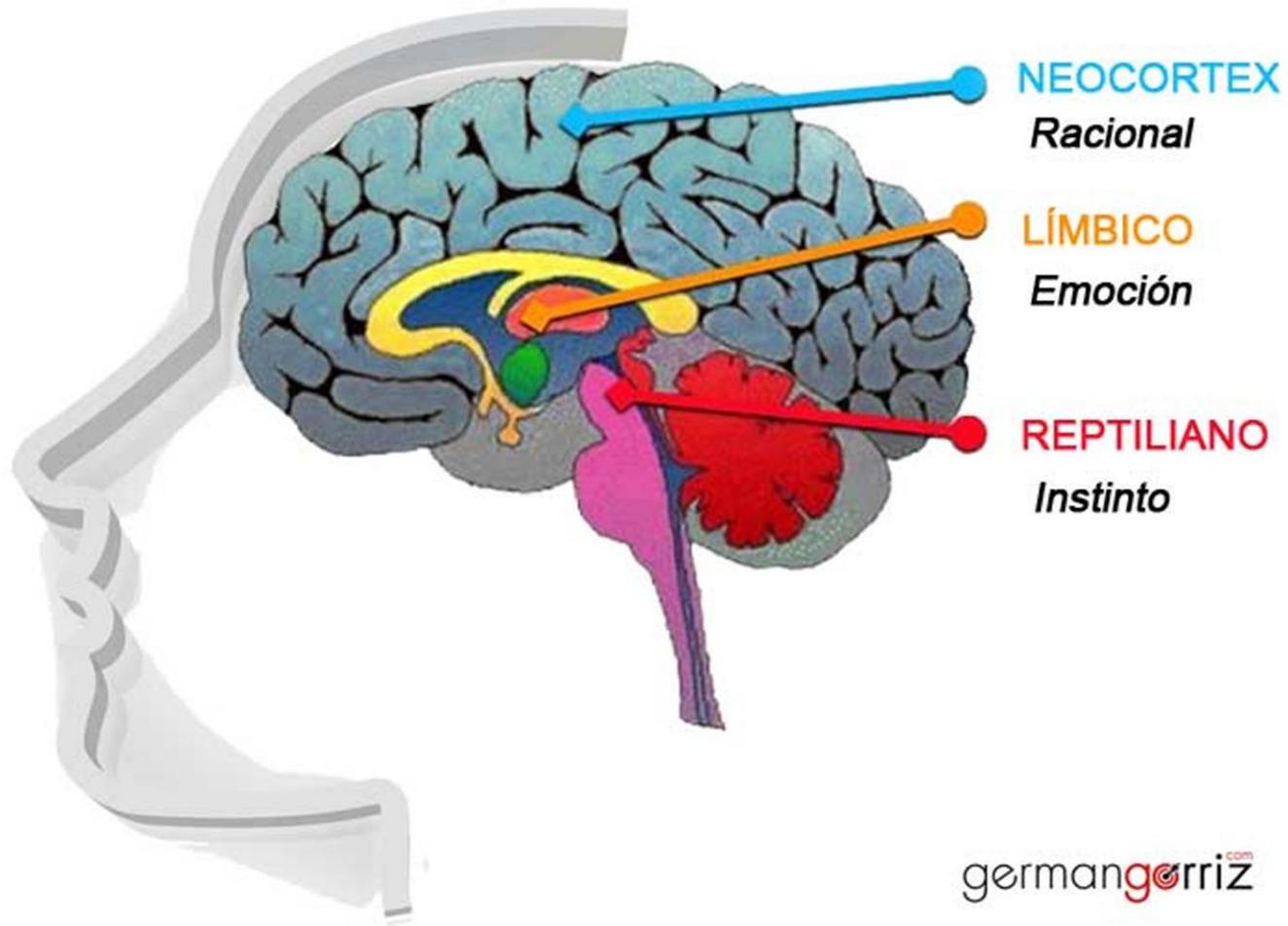
APRENDIZAJE

MEMORIA

REACCIÓN /
COMPORTAMIENTO

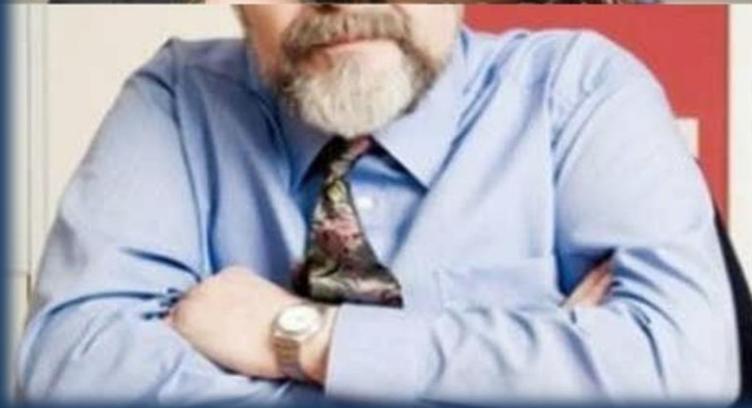
DE LA PERSONA





Paul MacLean (Neurocientífico EE.UU. / 1913-2007)
Cerebro triuno -1990- Yale University

GESTOS APACIGUADORES



ESTÍMULO / REACCIÓN

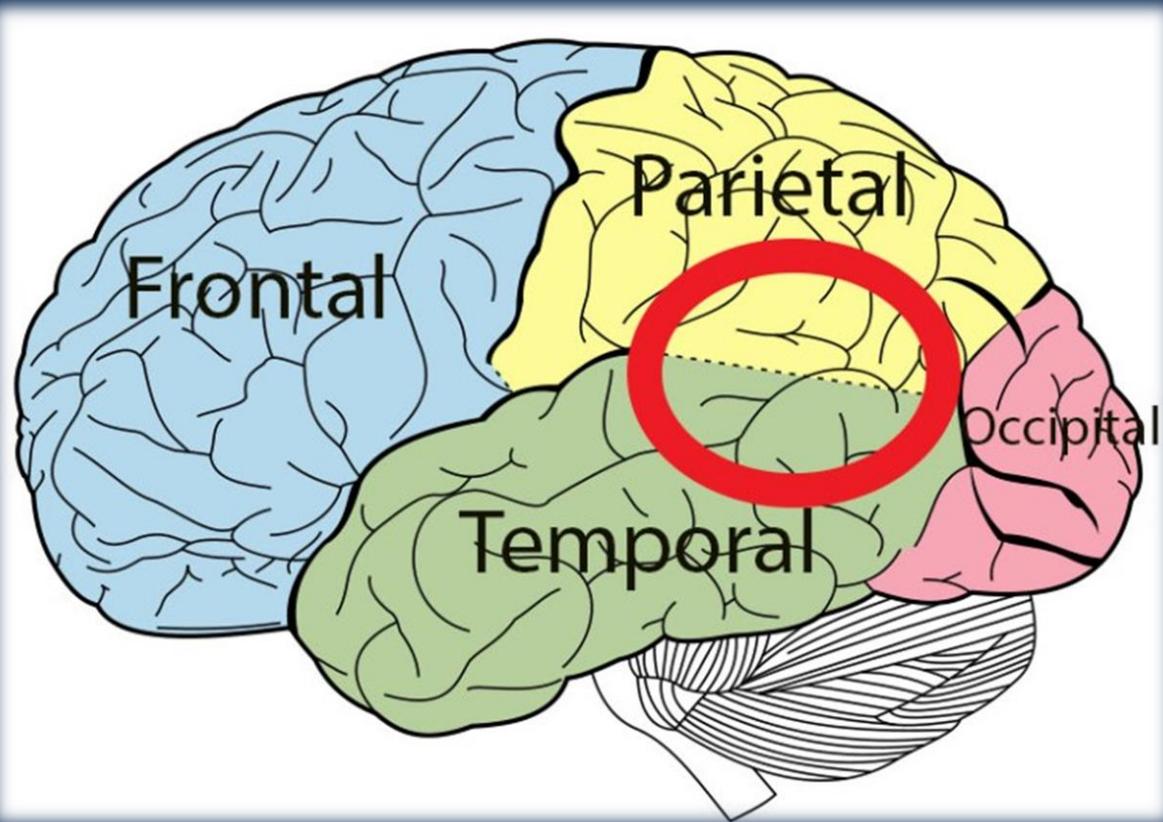


Antonio Damasio (Médico Neurólogo, 1944-...)

“Somatic-Marker Hypothesis” (Teoría del Marcador Somático)

-Universidad de Lisboa, 1994-

LA TOMA DE DECISIONES DEPENDE (O ESTÁ GUIADA) POR CAMBIOS HOMEOSTÁTICOS SUTILES O EVIDENTES QUE EL CUERPO GENERA. SE ACTÚA EN RESPUESTA A ESTÍMULOS QUE MAYORITARIAMENTE SON INCONSCIENTES.



Rebecca Saxe (neurocientífica canadiense del Massachusetts Institute of Technology) y Álvaro Pascual-Leone (médico neurólogo español de la Universidad de Harvard)

“Unión temporoparietal del hemisferio derecho” (UTP)

LA UTP DEL HEMISFERIO DERECHO ESTÁ INVOLUCRADA EN EL RAZONAMIENTO SOBRE LAS DECISIONES DE LOS DEMÁS. SE ACTIVA CUANDO PENSAMOS QUÉ PIENSAN LOS DEMÁS, PERO NO CUANDO RAZONAMOS SOBRE ACONTECIMIENTOS FÍSICOS O DEMÁS RAZONAMIENTOS QUE NO REQUIERAN MENTALIZACIÓN.

¿En qué consistieron los estudios realizados por Rebecca Saxe y Álvaro Pascual-Leone sobre la *Unión temporoparietal del hemisferio derecho (UTP)*?

HISTORIA



TEDDY y su hermano gemelo FREDDY trabajan en un laboratorio de química. Cuando TEDDY sirve café para los dos, FREDDY le pide que le ponga azúcar al suyo. Junto a la cafetera, hay un recipiente con un polvo de color blanco etiquetado como TÓXICO. TEDDY, cree que ese polvo es una sustancia tóxica que algún otro científico ha dejado en el lugar. TEDDY le pone dicha sustancia al café de FREDDY y se lo entrega. FREDDY, se toma todo el café con la sustancia. En realidad, la sustancia resultó ser AZÚCAR. Por lo tanto, a FREDDY no le pasó nada.

JUICIO DE VALOR

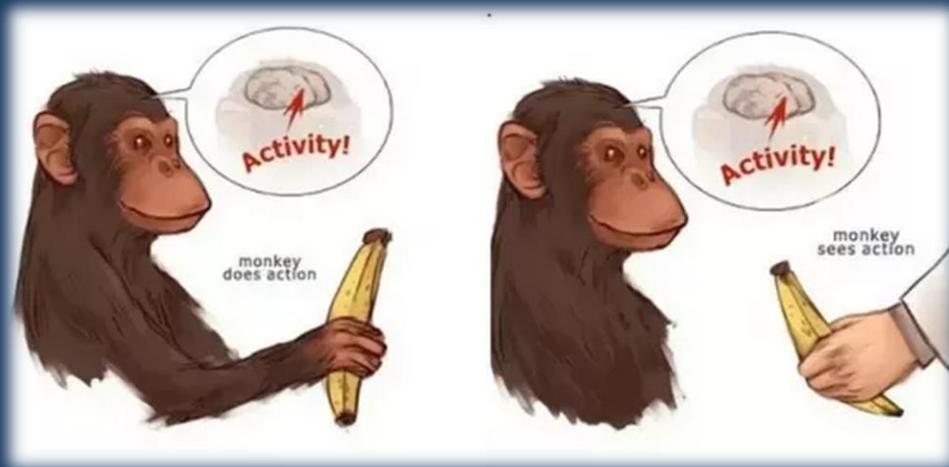


¿Cómo valorarías la conducta de TEDDY?
(1 equivale a correcta y 7 a totalmente reprochable)



Una alteración en la UTP derecha, atenta contra el Juicio de valor.

NEURONAS ESPEJO (MIRROR NEURONS)



Son neuronas motoras que se activan cuando uno ve una acción correspondiente a lo que aquella neurona codifica.

Giacomo Rizzolatti (1937- ...) Neurocientífico italiano
-Universidad de Parma, 1996-

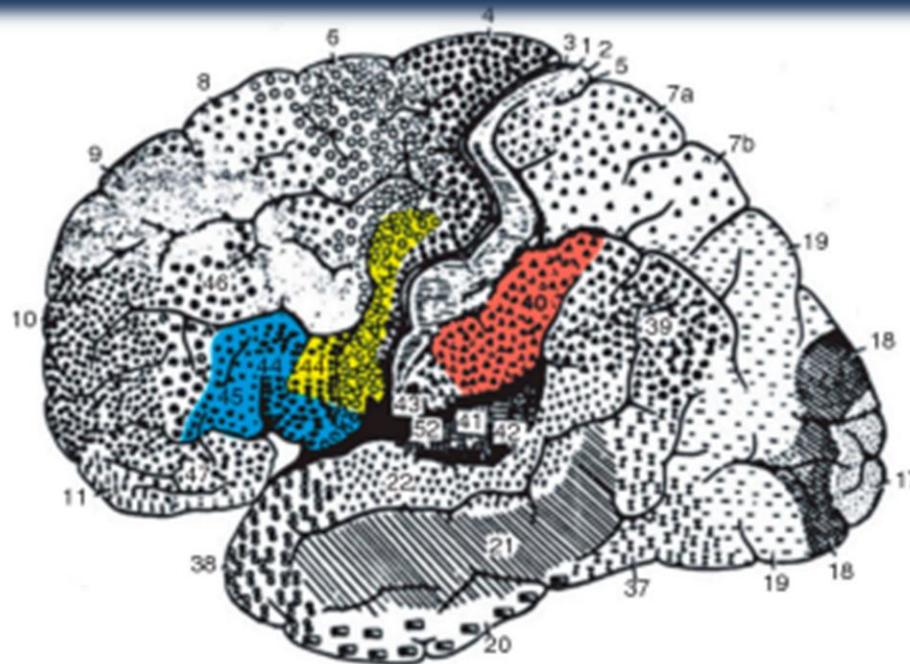


FIGURA 5.1. Zonas anatómicas que forman el sistema de las neuronas espejo en el hombre. Visión lateral de un cerebro humano, donde se indican las zonas citoarquitectónicas. En rosa: sector del lóbulo parietal que se activa durante la realización de acciones y durante la observación de las mismas realizadas por otros. En amarillo: sector del lóbulo frontal que se activa en las mismas condiciones experimentales. Los dos sectores juntos forman el sistema de las neuronas espejo. Algunos autores inducen en el sistema espejo también la zona 6 dorsal. La activación de esta zona durante la observación podría reflejar, no obstante, una preparación para actuar más que una «activación espejo». En azul se indica un sector del lóbulo frontal que, en ciertas condiciones experimentales, se activa durante la observación de acciones de los demás. De todos modos, esta zona, al igual que la región del surco temporal superior, no debería incluirse en el sistema espejo, ya que sus neuronas verosíblemente no tienen propiedades motoras. El sistema de las neuronas espejo que aparece en la figura codifica acciones carentes de contenido emotivo. Sobre las acciones con contenido emotivo, véase el capítulo 7.

COMPORTAMIENTO BÁSICO DE LA PERSONA



CONTEXTO



PARÁMETRO DE CONSCIENCIA GESTUAL

CONSCIENTES

1

2

3

4

INCONSCIENTES

EMBLEMÁTICOS
(CULTURALES)

ROSTRO

ILUSTRADORES

ADAPTADORES /
APACIGUADORES

¡NO OLVIDAR!



LOS GESTOS SON...

POLISEMÁNTICOS

MULTICAUSALES

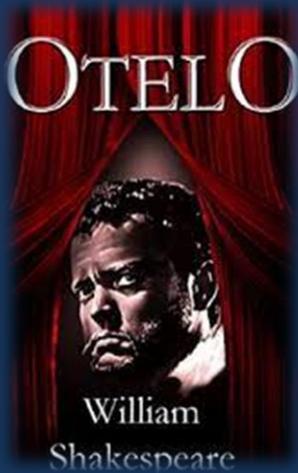
MULTIFUNCIONALES

MICROEXPRESIONES

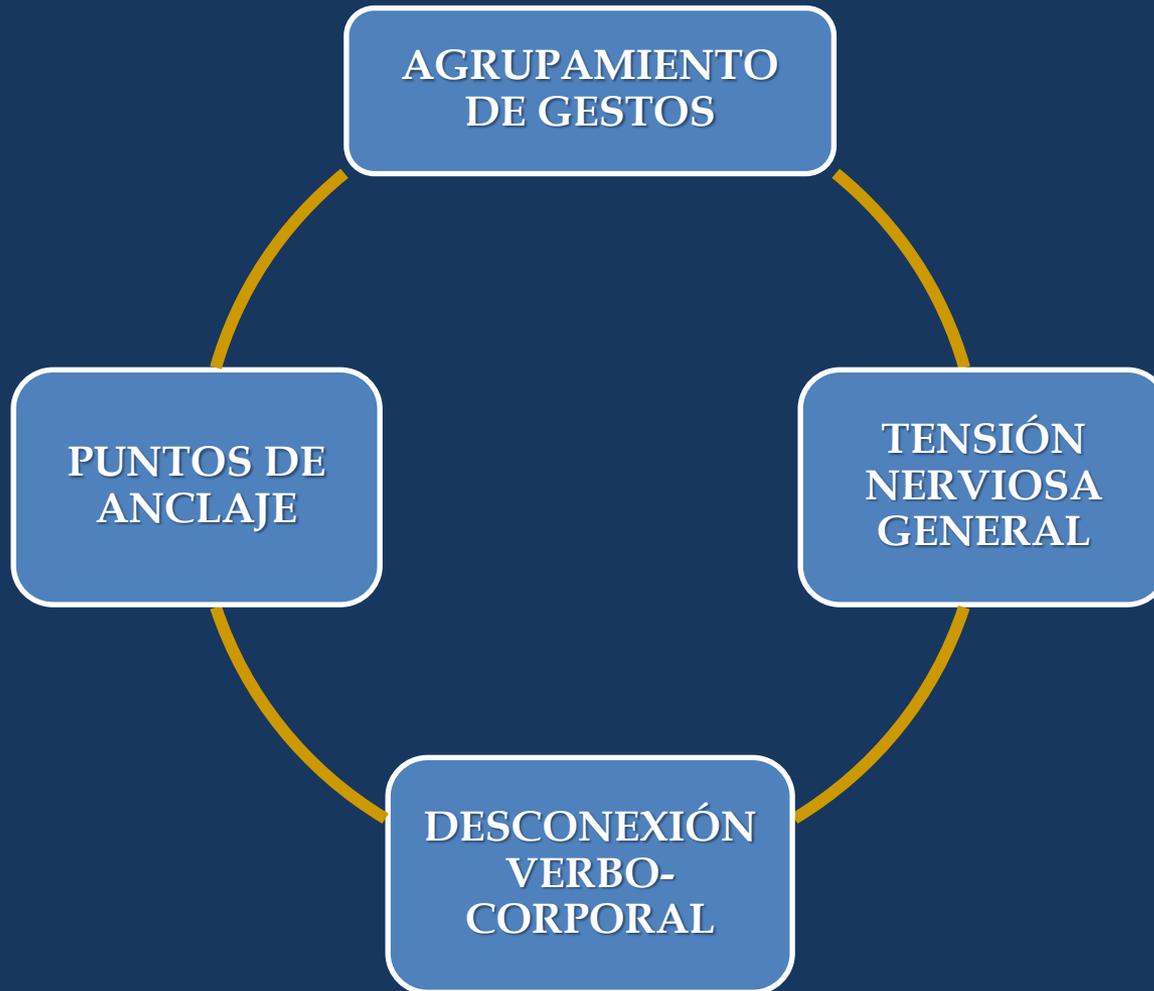
Expresiones emocionales que duran apenas una fracción de lo que duraría la misma expresión en condiciones normales, como si se la comprime en el tiempo

Error de Otelo

Consiste en no advertir que ciertas personas veraces se ponen nerviosas o emotivas cuando alguien sospecha que mienten.



¿SOBRE QUÉ DEBEMOS ENFOCAR NUESTRA OBSERVACIÓN?



RAPPORT

NO ES...

PNL

UNA ETAPA

MANIPULACIÓN / TRUCO

COPIAR GESTOS DEL OTRO

EQUIVALENCIA DE EMPATÍA

CONJUNTO DE PASOS METÓDICOS

AMIGUISMO

¿QUÉ ES?

“FENÓMENO PSICOLÓGICO INTERPERSONAL, ÚNICO E IRREPETIBLE, DINÁMICO, MÁS O MENOS ESTABLE, CARACTERIZADO POR DISFRUTE, AGRADO, ARMONÍA, NO-AMENAZA, CERCANÍA PSICOLÓGICA Y EMOCIONAL, MEDIANTE EL QUE SE CONECTA CON OTRO EN ALGÚN NIVEL”
(LIC. PSIC. ALAN CRAWLEY)

COMPONENTES DEL RAPPORT



(Versátil, Integrado y Práctico)

ACTITUD

- La actitud que se proyecta es la que recibe el interlocutor y determina las chances de **CONSTRUIR**, **SOSTENER** y **CONDUCIR** el RAPPORT.

ACCIONES

- Comportamientos individuales expresados mediante indicadores verbales y no verbales e, impresiones actitudinales generales.

TÁCTICAS

- Clasificación de los tipos de mensajes que **CREAN**, **FAVORECEN** y **MANTIENEN** el RAPPORT.

PRINCIPIOS

- Conocerse a uno mismo
- Definir el objetivo
- Evitar los comportamientos negativos
- Mantener la mente abierta (no juzgar)
- Mantener la calma
- Exhibir positividad persistente
- Buscar la conexión
- Ser expresivo
- Ser honesto
- Ser curioso
- Tratar a los demás según su preferencia
- Ser empático
- Ser versátil

- Conocerse a uno mismo
- Definir el objetivo
- Evitar los comportamientos negativos
- Mantener la mente abierta (no juzgar)
- Mantener la calma
- Exhibir positividad persistente
- Buscar la conexión
- Ser expresivo
- Ser honesto
- Ser curioso
- Tratar a los demás según su preferencia
- Ser empático
- Ser versátil

CNV EN MEDIACIÓN

**MEDIADOR/A
DEBERÍA DOMINAR
3 DESTREZAS (POR
LO MENOS)**

*“CONOCER PARA ANALIZAR;
ANALIZAR PARA MEDIAR Y, MEDIAR
PARA AYUDAR A RESOLVER UN
CONFLICTO”*



OBSERVACIÓN

A través de todos los sentidos.

ESCUCHA ACTIVA

Atender a elementos paralingüísticos (timbre, tono, velocidad de la voz), el contenido del mensaje, el valor de las palabras y la intención.

LENGUAJE ASERTIVO

Control y gestión de la dicción, volumen de la voz, fluidez, intensidad, claridad, pausas.

JIMÉNEZ PÉREZ, Yirsa (2016). El comportamiento no verbal en procesos de mediación. En LÓPEZ PÉREZ, R., GORDILLO LEÓN, F. y GRAU, M. (2016). *Comportamiento no verbal: más allá de la comunicación y el lenguaje*. Ed. Pirámide.

→ Dominar el análisis del comportamiento no verbal en procesos de mediación es para el profesional de la mediación, disponer de información privilegiada. Lo invisible de la comunicación se ha de hacer visible para restablecer la condición de igualdad, la revalorización y el empoderamiento de las partes. La persona mediadora usa esta información para favorecer la comprensión del otro y para diseñar una estrategia de actuación que los conduzca a un espacio de soluciones compartidas.

¿INFLUYE LA CNV EN LA TOMA DE DECISIONES JUDICIALES?

- REMLAND, M. S. (1993). The importance of nonverbal communication in the courtroom. Paper presented at the Annual Meeting of the Eastern Communication Association (84th, New Haven, CT, April 29-May 2, 1993). → El tono y el timbre de voz, el llanto o la risa, la forma de vestirse, el modo de dirigirse al juez, tanto por parte de acusados, víctimas y abogados, tienen un efecto en la percepción y decisión del juez.
- COLÍN, R. y MONTEERRUBIO, E. (2010). La subjetividad como factor determinante en el sentido de la sentencia penal. *CIENCIA ergo sum*, 17(2), 177-182. → Existen elementos subjetivos, propios de quien toma la decisión, como la edad, el género, la raza, la religión, el estado de ánimo o la cultura, que podrían estar contribuyendo en algún grado a la resolución del juicio.
- MAGNUSSEN, S. y WESSEL, E. (2010). Displayed emotions in court: Effects on credibility judgements. En P. A. Granhag (Ed.), *Forensic psychology in context: Nordic and international perspectives*, UK: Willan Publishing. → Cuando las víctimas de violación manifiestan expresiones negativas (tristeza o desesperación) se perciben como más fiables respecto a cuándo manifiestan neutralidad o sonrisas nerviosas
- KLIPPENSTEIN, M. A. y SCHULLER, R. (2012). Perceptions of sexual assault: Expectancies regarding the emotional response of a rape victim over time. *Psychology, Crime and Law*, 18, 79-94. → Congruencia/Incongruencia entre el delito y la respuesta esperada en la víctima. La persona que percibe a la víctima espera que ésta se comporte de manera congruente con un esquema mental preestablecido. Si la respuesta no es congruente a lo esperado, se reduce el apoyo y la comprensión hacia la víctima.