

# *Tema 2*

## Psicología del interlocutor



- ▶ **Aplicación de la psicología del interlocutor en la comunicación**
- 

**OBJETIVOS:**

- **Aplicar técnicas y estrategias de comunicación, incluyendo el análisis sobre las emociones y capacidades de los interlocutores y su gestión.**

editorial **cep**

## INTRODUCCIÓN

Para avanzar en la consecución de nuestros proyectos es necesario aprender a gestionar las emociones, pues tanto las positivas como las negativas influirán en el momento de actuar y tomar decisiones, de manera que habrá que canalizar nuestras energías de la forma más provechosa posible. Para conseguirlo, habremos de alimentar las emociones positivas y adquirir habilidades de gestión emocional para tolerar la frustración, confiar en nuestros recursos, reflexionar sobre nuestros objetivos y actitudes y extraer las conclusiones necesarias para adaptarnos a los cambios, aprender de los errores y seguir mejorando. La comunicación efectiva no solo se trata de transmitir información, sino también de establecer conexiones significativas con los demás.

## 1. APLICACIÓN DE LA PSICOLOGÍA DEL INTERLOCUTOR EN LA COMUNICACIÓN

La psicología del interlocutor se refiere a la comprensión y consideración de los aspectos psicológicos, emocionales y cognitivos de la persona con la que se interactúa. Para ello, es necesario:

- Entender y compartir sus sentimientos. La empatía es clave para establecer conexiones emocionales y para una comunicación efectiva.
- Reconocer la perspectiva única de cada persona. Comprender que las experiencias, valores y creencias pueden variar entre individuos.
- Prestar atención completa al interlocutor, demostrando interés genuino. Esto implica no solo escuchar las palabras, sino también captar las emociones y el tono de voz.
- Reconocer y valorar sus opiniones y sentimientos, incluso si difieren de los propios. El respeto contribuye a un ambiente de comunicación saludable.

- Ajustar nuestra comunicación según sus necesidades y preferencias. La adaptación mejora la comprensión mutua y reduce posibles barreras de comunicación.
- Observar y comprender sus gestos, expresiones faciales y posturas. La comunicación no verbal a menudo revela información valiosa sobre el estado emocional y la actitud.
- Reconocer las diferencias en la personalidad, como la extroversión o la introversión, y adaptar nuestro enfoque en consecuencia. Algunas personas pueden preferir la comunicación directa, mientras que otras pueden ser más reflexivas.
- Estar abierto al **feedback** y ser receptivo a las necesidades del interlocutor. La retroalimentación constructiva contribuye a una comunicación más efectiva.
- Ser consciente de las influencias culturales en la psicología del interlocutor. Las diferencias culturales pueden afectar las expectativas y las normas de comunicación.
- Comunicar nuestras necesidades y deseos de manera clara y respetuosa. La asertividad fomenta una comunicación directa y honesta.

En resumen, la consideración de la psicología del interlocutor es esencial para establecer conexiones significativas y lograr una comunicación efectiva en diversas situaciones.

## 1.1 Emociones en la comunicación

Los comportamientos de una persona, entre los que se encuentra su forma de comunicarse, están influidos por sus emociones. En efecto, podemos:

- Observar en nuestro interlocutor los cambios fisiológicos que se derivan de las sensaciones que tiene.
- Deducir sus pensamientos y valoraciones a partir de los sentimientos que comunica.
- Ver la manifestación de sus emociones por su expresión corporal, incluso aunque sean procesos inconscientes. Son los cambios físicos e involuntarios que ocurren en nuestro cuerpo y que

derivan de sensaciones físicas, tales como temblor, mareo, sudoración, respiración agitada, dilatación pupilar, aumento del ritmo cardiaco, etc.

Los neurocientíficos han constatado que nuestro cerebro está preparado para que sintamos las emociones ajenas gracias a las neuronas espejo. Giacomo Rizzolatti fue el neurobiólogo descubridor de este sistema por el que nuestro cerebro produce una actividad similar cuando nosotros realizamos una tarea que cuando vemos a un semejante hacerla (en realidad, este hecho se descubrió por la empatía que mostró un primate con uno de los investigadores). Por tanto, ver sentir a otro una emoción produce una emoción similar en nuestra mente. Desde que Aristóteles escribiera la *Poética*, se sabe que una de las razones por las que gustan la literatura, el teatro y actualmente el cine es que podemos desahogar nuestras emociones viéndolas escenificadas y sentidas por unos personajes: en la tragedia, "mediante la compasión y el temor se realiza la catarsis de las pasiones". A esto le llamó Aristóteles el arte de la imitación o mimesis, puesto que se imitaban con diferentes medios las conductas humanas.



De esta manera, el estado emocional de una persona se transmite a otra. Por ello, las personas se sienten más atraídas por los que son positivos, ven la vida con optimismo y transmiten motivación, mientras que las personas pesimistas, negativas, críticas y desmotivadas contagian rápidamente su emocionalidad a los que les rodean y esto les hace más difícil encontrar a personas que permanezcan a su lado.

Las emociones que traslucimos a la hora de comunicarnos pueden modularse no solo a través de la voz. Una postura cerrada y tensa puede hacernos interpretar la realidad de una forma mucho más negativa que una postura abierta y aceptante. Asimismo, las emociones producen cambios fisiológicos como consecuencia de la alteración del sistema límbico. Así:

- Nuestra respiración revela nuestro estado emocional.
- Las situaciones de nerviosismo producen más sudoración.
- Podemos observar la tensión muscular que nos provoca enfrentarnos a diversos desafíos.
- Ciertas emociones dan lugar a diferentes respuestas físicas incontrolables: la ira nos hace apretar los puños, la vergüenza nos hace enrojecer, el miedo nos encoge, etc.

De todo lo anterior, podemos deducir que la importancia del mensaje que estamos comunicando se imprime no solo en el tipo de palabras que utilizamos para definirlo, sino sobre todo en la tonalidad que damos al mensaje y en los gestos y posturas con las que lo acompañamos. De hecho, el mensaje no verbal puede enfatizar, corroborar y remarcar la información verbal o, en su defecto, contradecirla.

### **Toma nota**

Las emociones son reacciones psicológicas y fisiológicas que representan modos de adaptación a ciertos estímulos.

## **A. Las emociones básicas**

Las emociones son respuestas que nuestro cuerpo nos da ante situaciones que ocurren a nuestro alrededor. Toda emoción básica va a tener cuatro características:

- Se generan como respuesta a un acontecimiento externo (hecho) o interno (pensamiento).

- Tienen una duración corta, de apenas segundos o minutos, e intensa.
- Comunes en seres humanos y animales.
- Generan efectos en nuestro cuerpo.

De este modo, podemos entender, a su vez, que las emociones cumplen las siguientes finalidades:

- Funciones adaptativas: preparan al organismo para emitir una conducta y adaptarnos a las exigencias del entorno. Se aprende por la experiencia directa (sentir miedo al ser atacados o ira ante un obstáculo), observando un modelo.
- Funciones sociales: ayudan a las personas a interactuar con los demás, al entender sus emociones y conectar de este modo con quienes se rodean. Propicia la interacción social al manifestar emociones positivas.
- Funciones motivacionales: proporcionan energía y motivación para orientar al ser humano hacia metas concretas.

Existen siete emociones básicas y universales, denominadas así porque se expresan y reconocen de igual manera en el rostro de cualquier ser humano, independientemente de su origen, raza o condición. De ellas derivan el resto de las emociones sociales o secundarias que, por el contrario, están condicionadas por factores ambientales y culturales aprendidos a través de la socialización. Sin embargo, estas siete emociones son genéticas e innatas, las traemos de serie al nacer y las compartimos en su mayoría con otros primates no humanos.

Fue precisamente un amante de los animales, el naturalista inglés Charles Darwin, autor de la teoría de la evolución, el primer científico en apuntar el origen genético de las expresiones faciales emocionales, recogido en su libro *La expresión de las emociones en los animales y el hombre* (1872). Tuvo que transcurrir casi un siglo para que los indicios apuntados por Darwin se transformaran en evidencias, gracias a las investigaciones del psicólogo estadounidense Paul Ekman, considerado uno de los mejores expertos del mundo en el análisis del comportamiento no verbal y la detección del engaño. En 1969, Ekman demostró que Darwin estaba en lo cierto y en 1978 presentó, junto a su compañero Wallace Friesen, el FACS (*Facial*

*Action Coding System*), un sistema de codificación que recoge todos movimientos expresivos del rostro en unidades de acción (AU), una especie de “atlas de la cara”, según palabras del propio Ekman, y que hoy reconoce y utiliza toda la comunidad científica internacional. Las siete emociones básicas universales son la sorpresa, la tristeza, el desprecio, el miedo, la ira, la alegría y el asco, y cada una tiene sus propias unidades de acción características que facilitan su reconocimiento. En términos generales:

- En la alegría se elevan las comisuras de los labios, mientras que los ojos se achinan y se acentúan las arrugas en su contorno.
- Con la tristeza, los párpados aparecen caídos, se tienen ojeras y la comisura de los labios también cae.
- En la expresión de miedo las cejas se elevan, los ojos se abren más y la boca puede aparecer apretada o abierta. La mirada puede dirigirse hacia varios sitios o hacia arriba, con preocupación.
- Cuando se siente ira, se frunce el ceño, la mirada se fija en el objeto que produce la ira y los labios aparecen tensos. A veces se abren las fosas nasales como un toro bravo.
- La emoción del asco eleva uno de los lados del labio superior, creando arrugas en la nariz. Un dato curioso es que cuando se siente asco o aversión, incluso por una persona, se contiene la respiración. Esto puede ser la herencia de un gesto de rechazo a respirar algo tóxico.
- En la sorpresa, las cejas se elevan mucho y los ojos se abren de par en par. La boca también puede aparecer abierta, con la mandíbula caída.

A la hora de leer las emociones en la cara es importante tener en cuenta que existen hasta cinco niveles de intensidad para medir la activación emocional, según catalogó Paul Ekman en sus sistemas de codificación (FACS y EMFACS):

A	B	C	D	E
Sutil	Leve	Pronunciado	Severo	Máximo

En los dos primeros niveles el movimiento no siempre se aprecia con facilidad, debido a que la emoción puede estar empezando a producirse, ser de baja intensidad o estar atenuada intencionadamente. De ahí la importancia de entrenar la capacidad de observación en el reconocimiento de las expresiones faciales. A partir del tercer nivel, C, D y E, las arrugas y marcas se pronuncian mucho más en la piel y, en consecuencia, la emoción resulta más evidente y fácil de identificar en el rostro.

### a. Alegría

Es la única emoción de valencia positiva entre las siete emociones básicas. Cinco son emociones negativas (tristeza, ira, miedo, asco y desprecio) y otra presenta una valencia neutra, la sorpresa. La expresión facial de alegría se reconoce desde mayor distancia que las demás y también resulta más fácil de identificar en el campo de la comunicación no verbal. Esta emoción está asociada de manera directa con el placer y la felicidad.

Los dos movimientos musculares o unidades de acción más característicos de esta emoción son la elevación simétrica de las comisuras de los labios y el ascenso de las mejillas. En ocasiones, también puede expresarse con los labios separados o la boca totalmente abierta, dependiendo de la intensidad. El truco para reconocerla correctamente está en los ojos. Concretamente, en las temidas patas de gallo. Si no aparecen estas características arrugas en el contorno exterior de los ojos, la sonrisa no se considera espontánea, sino una sonrisa social o intencionada. Lo descubrió el neurofisiólogo francés Guillaume Duchenne en el siglo XIX, al comprobar que la porción inferior (palpebral) de los músculos orbiculares resulta muy difícil de movilizar de forma voluntaria. La actuación conjunta de los orbiculares con los músculos cigomáticos, debajo de las mejillas, provoca que estas suban y empujen también los párpados inferiores hacia arriba, generando las reveladoras arrugas patas de gallo.

La expresión facial de alegría resulta muy útil en la comunicación porque facilita la conexión con los demás y mueve al acercamiento y la afiliación. Combinada con el contacto visual, es una fórmula infalible para abrir los canales de la comunicación social. Dicho de otra manera, mirar a los ojos y sonreír es nuestra mejor herramienta para conectar. Además, dependiendo de la situación y la intensidad

de la emoción, el cuerpo puede permanecer en reposo o moverse (saltar, bailar) de la alegría.

A nivel fisiológico, nos encontramos con un aumento de la tasa cardíaca y un mayor ritmo respiratorio. Además, en la química cerebral se halla una mayor liberación de endorfinas y dopamina. Es quizá la emoción que más ayuda a reforzar nuestra autoestima.

## **b. Sorpresa**

Es la única emoción de valencia neutra entre las siete emociones básicas. También es la emoción que se produce y desaparece más rápido, en algunos casos dura menos de un segundo. Tan pronto nuestro cerebro entiende lo que está ocurriendo, la sorpresa se funde instantáneamente con otra emoción positiva o negativa, dependiendo del estímulo que la haya causado. De ahí que, en el análisis de la comunicación no verbal, muchas veces se confunda con otra emoción básica o secundaria, sobre todo con el miedo. La sorpresa, por tanto, es una reacción causada por algo imprevisto, novedoso o extraño, es decir, cuando aparece un estímulo que el sujeto no contemplaba en sus previsiones o esquemas. La vivencia subjetiva que la acompaña es una sensación de incertidumbre, junto a un estado en el que la persona tiene la sensación de tener la mente en blanco. Entre los principales detonadores están los estímulos novedosos: sonidos fuertes y movimientos inesperados. También puede sentirse ante la interrupción repentina de una actividad o ante los incrementos súbitos de la intensidad de un estímulo.

Las tres unidades de acción más características de la sorpresa son la elevación simétrica de las cejas hacia el exterior, la apertura desorbitada de los párpados y la caída de la mandíbula. El truco para reconocerla correctamente está en los ojos y en la mandíbula. Los ojos parecen desorbitar, por efecto de la subida de los párpados superiores. Y lo que es más curioso, queda al descubierto la parte blanca de la esclerótica por encima del iris que, normalmente, no vemos. En cuanto a la mandíbula, la boca no se abre por efecto de los músculos masticadores, sino por la caída de la propia mandíbula.

La expresión facial de sorpresa resulta muy útil a la hora de responder a un estímulo inesperado porque consigue concentrar todos

nuestros recursos en ampliar el campo visual y en el procesamiento cognitivo de lo que sucede. Desde la perspectiva del observador, puede resultar también una expresión muy reveladora porque evidencia que la persona sorprendida no conocía o esperaba ese estímulo. Con frecuencia, la persona sorprendida emite un jadeo e inhala con rapidez, mueve la cabeza y levanta sus manos para cubrir la cara o para alejarse del objeto inesperado.



La función de la sorpresa es vaciar la memoria de trabajo de toda actividad residual para hacer frente al estímulo imprevisto. Por lo tanto, este estado activa los procesos atencionales, junto con la conducta de exploración y la curiosidad. Esta emoción es frecuentemente seguida por otro sentir que va a depender de la cualidad del estímulo imprevisto, al mostrar así su positividad (alegría) o negatividad (ira). Respecto a las reacciones fisiológicas, nos encontramos con una desaceleración de la frecuencia cardíaca y un aumento del tono muscular y la amplitud respiratoria. Además, aparece un tono de voz alto, junto a vocalizaciones espontáneas.

### **Importante**

Cuando la subida de los párpados no va acompañada de la subida de las cejas, la expresión de los ojos no es de sorpresa, sino de miedo. A veces se produce primero la sorpresa y luego llega el miedo. En ese caso, las cejas bajarán y los párpados quedarán arriba.

### c. Tristeza

Es una de las cinco emociones básicas de valencia negativa, junto a la ira, el miedo, el asco y el desprecio. Como hemos comentado, solo una de las emociones innatas y universales es positiva, la alegría; y la otra es neutra, la sorpresa. La tristeza es una emoción de larga duración, lo cual facilita su reconocimiento. Más allá del campo de la comunicación no verbal, si se prolonga de forma excesiva puede conducirnos a la melancolía y, en casos extremos, a la depresión. Dentro de las emociones, es la que encarna una mayor negatividad. Este sentir se caracteriza por un decaimiento del estado de ánimo y una reducción significativa en su nivel de actividad cognitiva y conductual. A pesar de la mala fama que tiene, cumple funciones iguales o más importantes, incluso, que el resto de emociones. Además, actúa de manera autoprotectora y genera un filtro perceptivo que centra la atención en uno mismo en lugar del estímulo dañino. Y, lo más importante, instiga a la búsqueda de apoyo social, el cual facilita la huida de la situación depresora. Esta emoción sirve para atenuar la actividad funcional de la persona y para centrar la atención en sí misma y hacer introspección. Además, es útil para obtener apoyo social y empatía.



Sus tres unidades de acción más características son la elevación de las cejas hacia el interior, la caída de las comisuras de los labios y la subida del mentón. En ocasiones, también puede expresarse con las cejas hacia el centro sobre la nariz, especialmente si va acompañada

de dolor moral. También son típicos los párpados superiores caídos, la mirada baja o mirada perdida y los ojos vidriosos por el exceso de secreción lagrimal. El truco para reconocerla correctamente está en el comportamiento de las cejas. Lo más habitual es que, al subir hacia el interior, la activación del músculo frontal forme unas arrugas horizontales en el centro de la frente. La reacción fisiológica de esta emoción es incremento del sueño o insomnio, aumento o disminución del apetito, fatiga, desaceleración del ritmo cardiaco y la frecuencia respiratoria. Su presentación puede ocasionar llanto.

Todas las emociones básicas son útiles para nuestra supervivencia y especialmente la tristeza. Exteriorizarla no solo nos ayuda a desahogarnos y a superar la conmoción de una pérdida (personal o material), sino que además constituye una llamada de auxilio en busca de la empatía y ayuda de los demás. En los casos en que es muy evidente porque va acompañada por la pesadumbre en el tono de la voz, los gestos y la postura corporal, el contagio emocional es inmediato y muy eficaz a la hora de despertar la solidaridad en el entorno. Sin embargo, cuando hay una represión conductual, cuando intenta ocultarse, solo seremos capaces de identificarla en las sutiles expresiones faciales.

#### **d. Miedo**

Es otra de las cinco emociones básicas de valencia negativa. Es un estado emocional negativo o aversivo con una activación muy elevada que incita la evitación y el escape de situaciones peligrosas. Lo que se experimenta es una sensación de gran tensión junto a una preocupación por la propia seguridad y salud. Desde el punto de vista del análisis de la comunicación no verbal hay que tener en cuenta que, en ocasiones, el miedo puede surgir tras la sorpresa y antes que la ira. Todo, provocado por el mismo estímulo amenazador, de ahí la importancia de aprender a distinguir sus expresiones.

Las dos unidades de acción más características de esta emoción son la elevación de los párpados superiores y la retracción o estiramiento horizontal de los labios. El miedo también puede provocar tensión en los párpados inferiores y apertura de los labios, aunque siempre continuarán las comisuras retraídas horizontalmente. Si es muy intenso, provoca incluso la tensión y contracción del cuello, como

si la cabeza retrocediera sobre sí misma. El truco para reconocerlo correctamente está en fijarnos bien en los ojos y no confundirlos con los de la sorpresa. Como en esta última, los ojos del miedo aparecen desorbitados al subir los párpados superiores más de lo normal, dejando al descubierto generalmente la parte blanca por encima del iris. Pero, sin embargo, las cejas no suben como en la sorpresa.

El miedo es una emoción básica muy influyente en nuestra supervivencia. Se expresa normalmente en forma de parálisis momentánea, justo el tiempo necesario para que nuestro cerebro valore la amenaza y decida huir o atacar. En este último caso, la siguiente expresión facial será de ira. Apreciar el miedo en otra persona puede resultar muy útil para acercarnos a ella de la manera más adecuada. Para conseguirlo, hay que tener mucho tacto, transmitir seguridad y confianza y mostrar delicadeza al invadir su espacio de intimidad.

### **e. Ira**

Es otra de las cinco emociones básicas de valencia negativa, la más peligrosa. Emerge cuando el sujeto se ve sometido a situaciones que le producen frustración o que le resultan aversivas. La vivencia que surge de la misma se categoriza como desagradable. Es una emoción polifacética y, en muchos casos, ambigua. Evolutivamente, está concebida para preparar el ataque. Desde el punto de vista de la comunicación no verbal, detectarla con rapidez nos permite reaccionar de manera preventiva ante un posible conflicto o agresión.

Sus tres unidades de acción más características son juntar y bajar las cejas sobre la nariz, el popular ceño fruncido que tan mal aspecto da a nuestra cara; la tensión en los párpados inferiores, reconocible porque pierden su curvatura habitual; y la proyección de la mandíbula hacia adelante. La ira también puede provocar tensión en los labios, que se muestran afinados o apretados. En ambos casos expresan un intento de contención o disimulo. Cuando no hay esa contención, puede subir el labio superior, dejando a la vista los dientes de arriba. También se pueden abrir los labios en embudo y, en algunos casos, se percibe la dilatación de las fosas nasales. El truco para reconocer correctamente esta emoción está en el ceño fruncido, formado por las típicas arrugas sobre la nariz al juntar y bajar las cejas. El problema está en que ese movimiento también lo hacemos

cuando algo nos extraña, cuando ponemos mucha atención en un suceso o nos concentramos en un pensamiento, de ahí que algunas personas parezcan enfadadas cuando en realidad no lo están. Por lo tanto, el ceño solo debe ser nuestro primer indicador, como una llamada de alerta. Después tendremos que comprobar si va acompañado de tensión en los párpados inferiores, intensidad en la mirada, bloqueo muscular en la mandíbula o dilatación en las fosas nasales. Todo eso en los momentos iniciales o de contención porque cuando la ira se desata es muy fácil de reconocer y no solo en la cara. Otro truco para calibrar su intensidad en su máxima expresión está en los dientes: cuando se muestran los de abajo, la cosa ya se ha puesto muy fea, pero si además se muestran los de arriba, es mejor correr.

Es muy importante identificarla en el rostro durante la fase inicial. Cuanto antes la descubramos, más posibilidades tendremos de salir airosos de la situación, tanto si decidimos evitarla como si nos proponemos combatirla. El caso es que, una vez desencadenada, la ira requiere un largo periodo refractario durante el cual será muy difícil atender a razones.



A nivel fisiológico, vemos en el cuerpo un aumento excesivo de la activación y una preparación para la acción. Observamos un aumento de la actividad cardíaca, el tono muscular y la amplitud respiratoria. Además, hay un aumento significativo de la adrenalina en sangre que, a su vez, aumentará la tensión cognitiva.

## **f. Asco**

Es otra de las cinco emociones básicas de valencia negativa. Es una de las emociones más primarias y antiguas evolutivamente hablando. Está concebida para rechazar y apartarnos de aquello que nos resulta repugnante. Desde el punto de vista de la comunicación no verbal, detectarlo con habilidad en su fase inicial, o cuando se intenta disimular, nos alerta del desagrado que siente nuestro interlocutor.

Sus dos unidades de acción más características son arrugar la nariz y elevar el labio superior. Ambos movimientos musculares del pliegue nasolabial persiguen el mismo objetivo: cerrar nuestras fosas nasales porque el asco está estrechamente vinculado al olfato y el olfato directamente conectado a la parte más primitiva de nuestro cerebro, la amígdala. El asco también puede provocar que las cejas bajen hacia la nariz, el popular ceño fruncido del que ya hemos hablado en otras ocasiones. Asimismo, los párpados pueden cerrarse y las mejillas elevarse, como si alguien estuviese aplastando verticalmente nuestra cara. Otra opción es que los labios aparezcan apretados o, por el contrario, la boca se abra. El asco puede incluso provocarnos arcadas. El truco para reconocerlo correctamente está en la activación del pliegue nasolabial, fácilmente reconocible porque el labio superior asciende y la nariz se arruga. Hay un detalle muy curioso que puede ayudarnos: fijarnos bien en las arrugas horizontales que se producen en la parte alta de la nariz. Aunque el asco es muy difícil de contener, a veces consigue disimularse en el resto de la cara, pero es casi imposible reprimir su microexpresión en la nariz. De ahí la importancia de aprender a reconocerlo porque en ocasiones la duración del movimiento es muy breve, como un leve espasmo o tic nervioso.

El asco es una emoción concebida para apartarnos de todo aquello que nos causa repulsión, pero ese rechazo no se limita solo a estímulos fisiológicos, como una comida en mal estado o un olor pútrido. También podemos sentirlo por el aspecto de una persona, por su conducta e incluso por sus ideas. En consecuencia, identificar la más leve o sutil expresión de asco en nuestro interlocutor puede ofrecernos una pista muy fiable y útil sobre cómo se siente en realidad y permitirnos reaccionar en consecuencia. Por el contrario, su anulación es un indicador de conexión e intimidad, como las que se pueden establecer con una pareja sexual, un familiar o un ser querido.

La función de esta emoción es rechazar todos aquellos estímulos que puedan provocar una intoxicación. Las náuseas y el malestar contribuyen a evitar cualquier ingestión dañina para el cuerpo. Además, con el tiempo, el asco ha tomado también un carácter social, rechazando aquellos estímulos sociales tóxicos para nosotros.

## g. Desprecio

Es la última de las cinco emociones básicas de valencia negativa, junto a la tristeza, el miedo, la ira y el asco, y suele estar vinculada a estas dos últimas. Es también la única emoción unilateral, es decir, solo se produce en un lado de la cara. Está concebida para expresar superioridad o desdén hacia otra persona o sus acciones. Aparece cuando una persona actúa de manera inmoral y el observador, quien siente desprecio, se percibe como alguien superior. Desde el punto de vista de la comunicación no verbal, detectar la expresión facial de desprecio cuando alguien nos habla no siempre resulta fácil, pero es muy útil para saber a quién tenemos delante realmente.

La única unidad de acción característica del desprecio es la retracción de una de las comisuras de los labios hacia la mejilla, formando el típico hoyuelo en un solo lado de la cara o acentuando su existencia. El desprecio también puede aparecer acompañado de alguna mirada de reojo, una mirada desafiante, un alto contacto visual o tensión en los párpados, dependiendo de su intensidad y de la personalidad de quien lo expresa. El truco para reconocerlo correctamente está en el típico hoyuelo, formado en una sola de las mejillas cuando los labios se retraen hacia un lado de la cara. El problema está en que no siempre se aprecia con claridad, sobre todo si la microexpresión es leve y rápida. Por eso hay que prestar mucha atención a la simetría en los labios de nuestro interlocutor cuando nos habla o nos escucha. El desprecio también puede aparecer simultáneamente con el asco. En ese caso, los labios no estarán del todo cerrados: veremos una pequeña apertura en la comisura retraída como consecuencia del ascenso del labio superior y la activación del pliegue nasolabial.

### Toma nota

El desprecio es una emoción que no es considerada universal por muchos autores.

El psicólogo Paul Ekman asegura que es difícil concretar una función para el desprecio, más allá de señalar el sentirse superior, de no necesitar adaptarse o tomar parte en algo, es decir, reafirmar poder y

estatus y demostrar superioridad ante los otros miembros del grupo. Desde el punto de vista evolutivo, ha sido una emoción útil para posicionarse mejor en la jerarquía social. Lo que está claro es que expresa el poder y estatus que esa persona cree tener sobre nosotros o sobre nuestra conducta. Reconocerlo cuando se filtra inconscientemente, o cuando se intenta ocultar, puede resultar muy ventajoso a la hora de establecer nuestras estrategias de comunicación frente a los previsibles conflictos. A diferencia del asco, no lleva implícita la necesidad de alejarse del estímulo que lo provoca, con lo cual las vías de comunicación siguen abiertas, aunque muy deterioradas.



Emocionalmente, podría decirse que el desprecio se mueve entre el asco y la ira. La persona no llega a enfadarse, ni a experimentar repulsión, pero está molesta y siente desdén. El desprecio puede alternarse de forma consecutiva con la ira, incluso con el asco. El problema surge cuando coinciden en el tiempo. Desprecio, ira y asco es la combinación de emociones más peligrosa para nuestra integridad y puede anunciar un inminente episodio de violencia verbal o física.

### Recuerda

Las emociones cumplen un papel muy importante: nos ayudan a dirigir nuestra conducta.



## B. Las emociones secundarias o complejas

Cuando las emociones básicas se combinan para producir otras emociones más complejas se producen las denominadas emociones secundarias, complejas o derivadas, pues se derivan de las primarias. Por ejemplo, la vergüenza es una mezcla de culpa y miedo. Las emociones secundarias no presentan rasgos faciales característicos, ni una tendencia particular a la acción, por lo que pueden pasar desapercibidas o ser disimuladas (por ejemplo, los celos).

Los rasgos distintivos de este tipo de emociones se resumen de la siguiente manera:

- Son emociones aprendidas: por lo general, se empiezan a adquirir entre los dos y tres años. Esto se debe a la necesidad de cierto nivel de desarrollo para que puedan establecerse. No son innatas ni automáticas.
- No son universales: esto significa que no se manifiestan de la misma manera en todas las culturas, aunque compartan cierta base.
- Su manifestación se efectúa en función de lo que se ha ido aprendiendo a lo largo de la vida.
- Son el resultado de la combinación de las emociones primarias.