

## Lenguaje no verbal: estudio del discurso de Rafael Correa sobre los medios

### Nonverbal language: study of Rafael Correa's speech on the media

Gabriela Lourdes Vélez Bermello <sup>1,\*</sup>  
Benjamín Wilson León Valle <sup>1</sup>  
Sonia María Delgado Reyes <sup>2</sup>

 <https://orcid.org/0000-0002-7414-8441>  
 <https://orcid.org/0000-0002-3374-5207>  
 <https://orcid.org/0000-0001-8243-5435>

<sup>1</sup> Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador.

<sup>2</sup> Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Ecuador.

\* [gabriela-8906@hotmail.com](mailto:gabriela-8906@hotmail.com)

#### RESUMEN

*Influir en las masas es uno de los objetivos que tienen los políticos, para ello la comunicación cumple un rol primordial, autores resaltan la importancia de la comunicación, no solo verbal, sino gestual la que en muchas ocasiones no se le da relevancia, en este sentido la investigación se enfoca en el estudio del lenguaje no verbal del discurso de Rafael Correa sobre los medios de comunicación, cuya problemática parte del discurso hablado del expresidente. El objetivo fue identificar su lenguaje no verbal desde la perspectiva comunicacional, además, de examinar los puntos conflictivos y brindar pautas de estudios en los discursos de otros mandatarios. La investigación tiene un fuerte fundamento bibliográfico, se basó en el método de observación indirecta, la técnica utilizada es el análisis de contenido de una muestra de los videos emitidos en los enlaces ciudadanos durante los tres periodos presidenciales de Correa. En este trabajo se detectaron afirmaciones verbales disonantes con relación a la gesticulación, reflejando reacciones defensivas al instante de ocultar datos de relevancia para el país. En conclusión, se evidencian incoherencias entre lo que dice verbalmente en relación con sus gestos, sin embargo, se muestra que Correa es un orador nato y estuvo asesorado permanentemente.*

**Palabras clave:** Cinésica, Gobierno, Periodismo, Comunicación, Política.

#### ABSTRACT

*Influencing the masses, is one of the objectives that politicians have, for this communication plays a primary role, authors highlight the importance of communication, not only verbal, but gestural to which in many occasions it is not given relevance, in this sense, the research focuses on the study of the nonverbal language of Rafael Correa's speech on the media, whose problematic part of the speech spoken by the former president. The objective was to identify their nonverbal language from the communicational perspective, in addition, to examine the conflict points and provide study guidelines in the speeches of other presidents. The research has a strong bibliographic foundation, it was based on the methodology of indirect observation, the technique used is the analysis of content, of a sample of the videos broadcast on citizen links during the three presidential periods of Correa. In this work, dissonant verbal statements with respect to gesticulation were detected, reflecting defensive reactions at the moment of hiding relevant data for the country. In conclusion, inconsistencies are evident between what he says verbally in relation to his gestures, however, it is shown that Correa is a born speaker and was permanently advise.*

**Keywords:** Kinesics, Government, Journalism, Communication, Politics.

**Recibido:** 26/10/2019;

**Aceptado:** 20/01/2020

**Publicado:** 30/06/2020

## 1. Introducción

Los estudios relacionados con la psicología de la comunicación, particularmente en el campo del lenguaje no verbal, revelan la importancia que este tiene al momento que se emite un mensaje. Autores como “Pont”<sup>[1]</sup> citando a Freud, manifiestan que el yo del sujeto al principio es, pues, ante todo un yo corporal porque deriva de las sensaciones del cuerpo”. En este contexto, la comunicación no verbal está concebida como el conjunto de signos que se expresan a través de los gestos, se manifiesta en el proceso de emisión y recepción del mensaje<sup>[2]</sup>. Davis, Martin y Nakayama; así como, Padilla, Lázaro y Eco; concuerdan en que la comunicación sin palabras genera respuestas reveladoras, pero no son una verdad absoluta y “de hecho en el ámbito psicosocial se va más allá, Herranz Sotoca y Gómez”<sup>[3]</sup>, exponen que el lenguaje no verbal es generado por el cerebro reptil que es parte de las reacciones más primitivas del ser humano, estas van ligadas al instinto; el cerebro límbico, que enlaza los sentidos y por ende llega al aprendizaje; y el cerebro neocórtex que se basa en la interpretación y decodificación de todo lo aprendido

El lenguaje no verbal es un aspecto a tener en cuenta en cualquier contexto del diario vivir, este devela verdades a medias y quienes trabajan en el mundo comunicacional pueden detectar pautas para preguntar sobre temas que el interlocutor quiere esquivar, tomando en consideración que el 85 % de lo que comunican las personas pertenece al lenguaje no verbal y solo un 15 % al lenguaje hablado Lillo Por lo tanto, la comunicación no verbal encierra un estudio amplio<sup>[4]</sup>, es así que Rulicki & Martin, quienes se basan en algunos resultados del antropólogo Edward T. Hall, determinan cinco divisiones: sistema kinésico, proxémico, cronémico, diacrítico y paralingüístico<sup>[5]</sup>.

Todos estos sistemas van ligados con la inteligencia emocional y expresan en el rostro, en la mirada, sonrisa, forma de caminar, vestir, movimientos de cabeza, entre otros. Y como indican los expertos, las emociones reales primero se sienten, luego se muestran y después se dicen, como cuando una persona va a expresar que ama a su pareja, no sería real o auténtico si lo dice y en su rostro, un segundo antes, no mostró que lo sentía.

Pero, ¿cuántas clases de gestos existen?, para el Lillo hay más de 10000 expresiones faciales que hace el ser humano, pero hay ocho básicas que son: Tristeza, Felicidad, Ira, Asco. Sorpresa, Aversión, Desprecio, Enojo<sup>[4]</sup>.

Cuando se analiza el lenguaje no verbal, no se debe tomar un solo gesto para dar una opinión de lo que quizás le ocurre a la persona, sino que se analiza todo lo que hace el cuerpo, por ejemplo, en la sonrisa, puede ser que el interlocutor muestre una sonrisa, pero sus ojos denotan tristeza y lo que diga de forma verbal sea: “estoy feliz”, allí existe un punto conflictivo<sup>[6]</sup>.

En el lenguaje no verbal se ponen de manifiesto los movimientos de cabeza, como el asentimiento, las reacciones que tienen los hombros, la calidad del saludo, la forma de caminar y su postura tanto al estar de pie como al sentarse<sup>[3]</sup>. En este aspecto hay que analizar la cultura, el contexto y el estatus de quién sea observado como lo menciona<sup>[7]</sup>, porque no es lo mismo el caminar de un ruso que el de un estadounidense. Los rusos son más soberbios en sus pasos a diferencia de los estadounidenses que son mayormente controlados y medidos en sus pisadas.

Cuando se quiere sacar un criterio de otro individuo al que se conoce poco, los especialistas en lenguaje no verbal lo determinan a través de la norma. Gómez explica que las normas son las que rigen la interacción; por ejemplo, cómo reaccionaría una mujer a la que le mataron al esposo, cómo reaccionaría un hombre al que le robaron, si la reacción no es lo que normalmente sería real, entonces se evidencia un problema, por ello este trabajo de investigación pretende identificar su lenguaje no verbal desde la perspectiva comunicacional<sup>[8]</sup>. En este sentido para asumir un trabajo como asesor de comunicación, este podría aconsejar a alguien que desee manejar su imagen pública y lo primero que haría el profesional es establecer la norma que se llena conociendo si el sujeto tiene comportamientos reincidentes en su lenguaje no verbal, por ejemplo, mover los pies cuando se sienta, aunque no esté ansioso o nervioso o sí<sup>[9]</sup>.

Lo que un político realiza con su discurso no solo es mostrar seguridad y convencimiento, debe procurar que sus gestos denoten transparencia. Laborda detalla que es importante apreciar más allá de las palabras, siendo imprescindible saber qué dice el lenguaje no verbal porque un orador bien preparado puede llegar a tener lágrimas movidas por el convencimiento y no por el sentimiento, sin que él, o los receptores, lo detecten<sup>[10]</sup>.

El investigador Chilton<sup>[11]</sup>, aborda temas que pueden servirle a un asesor de comunicación en la labor de corregir el habla con celeridad, las relaciones de poder dentro del discurso, la imagen mental en el trayecto del político, persuasión dentro de la narración y falacias discursivas, entre otras. Sobre la importancia del discurso político, lo que encierra o provoca en las masas, Gómez Bocanegra manifiesta que: “se nos fue haciendo a la idea de que el lenguaje de la política es, respecto del discurso, el que hace posible pensar en una cultura que se compone de intertextualidad, o también, de interdiscursividades”<sup>[12]</sup>, todos esos códigos textuales van íntimamente conectados con códigos gestuales.

Para Patterson la comunicación no verbal tiene un poder colosal que conociéndola a fondo o siendo asesorado puede ser un arma esencial en la influencia y toma de decisiones, modificando los sentimientos, pensamientos y conductas de los demás, con todo esto

se obtiene poder, dominación, aceptación, se logra el engaño y, a su vez, crea impresiones y junto a esto se conforma la imagen<sup>[13]</sup>.

Requeijo realizó un estudio sobre el estilo de comunicar del expresidente de Estados Unidos, Barack Obama. En este se destaca, que la capacidad para comunicar fue lo que lo tuvo en la Casa Blanca. Obama casi siempre mostraba las palmas de las manos abiertas o de lado y esos son gestos de ilustración y además mantenía reiterativamente el índice levantado lo que denotaba autoridad. “Es fiel a uno de los principios clave de la Comunicación Política: un ataque nunca debe quedar sin respuesta”<sup>[14]</sup>. El expresidente norteamericano combinaba bien en sus gestos la energía, felicidad y autoridad. Según Pérez a diferencia del actual presidente de Estados Unidos Donald Trump, quien ha sido comparado en su lenguaje no verbal con Adolf Hitler, coincidiendo la emoción de cólera, mostrando el dedo índice amenazador, no presentando cercanía con el público<sup>[15]</sup>.

Para Gómez, existen varios estudios relacionados con el análisis del lenguaje no verbal en políticos latinoamericanos: en Chile se evaluó al expresidente Ricardo Lagos, desde un enfoque semiótico<sup>[16]</sup>. En el Perú, Brown, indica que algo similar se realizó con el expresidente Alejandro Toledo<sup>[17]</sup>. Además, se han realizado, estudios desde la perspectiva de Riaño y Cotrino, con respecto al exgobernante de Colombia, Álvaro Uribe. De hecho, cada discurso brinda pautas para conocer el tipo de liderazgo<sup>[18]</sup> que tienen el orador al emitir un acontecimiento, lenguaje utilizado, rasgos culturales y la consonancia o disonancia que puedan tener para con el público<sup>[19]</sup>.

En el caso de Ecuador, el expresidente Rafael Correa, ha sido tema de estudio en diferentes ámbitos, por ejemplo, Ramos & León<sup>[20]</sup>, realizaron un estudio en referencia a los mensajes emitidos en las cadenas sabatinas por el Gobierno central y su incidencia en las controversias con los grupos políticos de la ciudad de Guayaquil, concluyendo que uno de los pilares que lo mantuvo durante 10 años en el poder fue la comunicación, la población fue sometida a un bombardeo sistemático y constante desde 2007 hasta el 2017, en un total de 523 enlaces ciudadanos, denominados “sabatinas”, lo que le permitió mantener el contacto con la gente, medios de comunicación, redes sociales, en entrevistas, entre otros escenarios.

La periodista española, Ana Pastor, en una de las varias entrevistas que le hizo a Rafael Correa trató un tema sobre la “mano sucia” de Chevrón, esta declaración fue tomada en video por la página, Lenguaje Corporal. Org., que concluye que los gestos que destacaban eran los ilustradores, manipuladores y advertencias<sup>[21]</sup>. De La Torre explica que Correa también ha sido objeto de análisis por su tecnocracia y carisma, como resultado revela que es inestable<sup>[22]</sup>. Así mismo, Morales señala que, dentro de su discurso político, deslegitimó a sus oponentes<sup>[23]</sup>. Galindo

manifiesta que analizar el lenguaje diplomático y político puede contribuir a la formulación y reformulación de impresiones que se tiene sobre un líder<sup>[24]</sup>.

El objetivo de la investigación es identificar el lenguaje no verbal de Rafael Correa desde la perspectiva comunicacional, en una muestra de videos de los Enlaces Ciudadano, durante su gobierno en Ecuador, para así examinar los puntos conflictivos y brindar pautas de análisis en los discursos políticos, que van mucho más allá que las palabras<sup>[25]</sup>.

## 2. Materiales y métodos

Los recursos utilizados son los 523 videos, que corresponden a enlaces ciudadanos desde el 2007 al 2017, realizados por el expresidente del Ecuador, Rafael Correa Delgado. Estos se encuentran en la web, específicamente subidos en la plataforma de YouTube y son de acceso público, de estos se extrajo una muestra aleatoria simple de 222, con un error admisible de un 5 %, consecuentemente se tiene una fiabilidad del 95 % lo que sirvió como insumo para la investigación.

La metodología está basada en la observación indirecta, la técnica utilizada es el análisis de contenido de los 222 videos detectando afirmaciones verbales que no van acorde con lo que expresaba el exmandatario.

El análisis de contenido, como infiere Aranda Sánchez es una técnica utilizada para la descripción objetiva, sistemática y cuantitativa de cada uno de los indicadores expuestos en las variables a investigar<sup>[26]</sup>, como por ejemplo; refleja las reacciones defensivas al instante de ocultar datos contundentes sobre el país, gesticular las manos, utilizar el dedo índice, entre otras que van evidenciando puntos conflictivos entre innegables sentencias orales que fueron delatadas por sus gestos, los que se detallarán más adelante.

Adicionalmente, para contextualizar el proceso metodológico, se cita un extracto del discurso pronunciado por Correa en cada enlace, optando por seleccionar los momentos cuando el expresidente Correa hablaba sobre los medios de comunicación y en el que se detallan los gestos expuestos para identificar si infieren con los mismos. Para esta fase los investigadores se apoyaron en un instrumento de investigación, validado por Rodríguez Escanciano & Hernández Herrarte<sup>[27]</sup>.

La ficha mencionada está dividida por categorías del lenguaje no verbal, entre los gestos faciales y corporales, en los que se podrá determinar, a través de los gestos, las emociones, sentimientos y actitudes. Además, se hace una evaluación del exmandatario sobre su apariencia.

Primero se analizó el asentimiento, que corresponde a: Asentimiento, negación, volver la cabeza, cabeza

levantada, cabeza alta y hacia atrás, cabeza ladeada, cabeza hacia abajo, encogerse de hombros, la catapulta, inclinaciones a los lados, empujones hacia la barbilla, cabeza apoyada en los dedos, Finalmente, se desarrolló un análisis estadístico en el programa estadístico *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS).

### 3. Resultados

De los 222 videos analizados se pudo detectar que en los primeros enlaces ciudadanos, Rafael Correa se

mantuvo con un perfil en el que utilizó términos que involucran a todos (debemos, tenemos, realizaremos); esto es muy usado en discursos políticos e incluso en iglesias con la finalidad de involucrar a las masas en los problemas y en el cambio, es prácticamente empoderarse y empoderar a los demás del objetivo en concreto.

Los resultados del análisis de la gestualidad, se presentan a continuación:

**Tabla 1.** La forma de mover la cabeza.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inclina la cabeza	9	4,1	4,1	4,1
	Ladeada hacia la derecha	9	4,1	4,1	8,1
	Asentimiento	84	37,8	37,8	45,9
	Cabeza hacia abajo	22	9,9	9,9	55,9
	Cabeza hacia la izquierda	13	5,9	5,9	61,7
	Cabeza hacia los lados	24	10,8	10,8	72,5
	Cabeza levantada	4	1,8	1,8	74,3
	Volver la cabeza	7	3,2	3,2	77,5
	Negación	47	21,2	21,2	98,6
	Encogerse de hombros	2	0,9	0,9	99,5
	Cabeza alta y hacia atrás	1	0,5	0,5	100,0
	Total	222	100,0	100,0	

Fuente: videos subidos a la plataforma YouTube 2007 – 2010. Elaborado por los autores.

Se puede observar (tabla 1) que la forma de mover la cabeza en el análisis de la gestualidad proporciona detalles importantes en el comportamiento de la persona, en este caso, como se puede observar en el porcentaje acumulado, Correa tiene entre el 21 % de movimiento con cabeza en señal de negación y 37,8

% de asentimiento, particularmente, cuando refiere a los medios de comunicación, según los autores citados en la investigación, este movimiento de negación es sinónimo de arrogancia, de desafío. Por otra parte, con frecuencia se observa que asiente su cabeza, como señal buscando aprobación.

**Tabla 2.** Tipo de mirada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mirada lateral	14	6,3	6,3	6,3
	Entre cerrar los ojos	68	30,6	30,6	36,9
	Mirada feroz	7	3,2	3,2	40,1
	Bajar los ojos	3	1,4	1,4	41,4
	Mirada hacia abajo	13	5,9	5,9	47,3
	Frunce el ceño	32	14,4	14,4	61,7
	Baja la mirada	5	2,3	2,3	64,0
	Mirada firme	11	5,0	5,0	68,9
	Mirada huidiza	1	0,5	0,5	69,4
	Levantamiento de cejas	68	30,6	30,6	100,0
	Total	222	100,0	100,0	

Fuente: videos subidos a la plataforma YouTube 2007 – 2010. Elaborado por los autores.

Con relación al tipos de miradas, se observa que bajar los ojos, mirada hacia abajo (ojo escudado), lateral o de soslayo, firma y franca, feroz, huidiza, mirada a través del rabillo del ojo, mirada de sorpresa, entrecerrar los ojos, ojos brillantes y ojos desenfocados, en el análisis de contenido de los videos (tabla 2), el expresidente habitualmente cierra los ojos, que es un indicador de preparar el argumento, hace

asentimientos acompañados con sus palabras, denotando énfasis y por lo general aproxima su dorsal al frente buscando tener empatía. Su mirada reflejaría un enfado casi permanente, en el lenguaje no verbal la arruga vertical que parte de los ojos hacia el ceño reflejan ira o enojo, en el caso de Correa la arruga vertical se inclina más hacia el ojo izquierdo, indicador de probables conflictos en el círculo íntimo.

**Tabla 3. Tipo de sonrisa**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Chaplinesca	52	23,4	23,5	23,5
	Amortiguada	20	9,0	9,0	32,6
	Sonrisa de desdén	96	43,2	43,4	76,0
	Ninguna	18	8,1	8,1	84,2
	Sonrisa falsa	12	5,4	5,4	89,6
	Auténtica	22	9,9	10,0	99,5
	Sonrisa de mandíbula hacia abajo	1	,5	,5	100,0
	Total	221	99,5	100,0	
Sistema total		222	100,0		

Fuente: videos subidos a la plataforma YouTube 2007 – 2010. Elaborado por los autores.

Se observa que Correa expone en cada entrevista, algún tipo de sonrisa, entre las que sobresalen: la sonrisa auténtica, de terror, desdén, amortiguada, triste, sádica o cruel, chaplinesca, falsa, de labios tensos, torcida y de mandíbula hacia abajo. Lo interesante del análisis de la tabla 3, es que entre el 43,2 % presenta una sonrisa de desdén, y un 23,4 % se una sonrisa chaplinesca, este tipo de sonrisa presenta una uniformidad en el mensaje facial.

La sonrisa de desdén, significa indiferencia y desprecio hacia las personas o cosas, dependiendo del contexto y del tema en el que se desarrollaba la

entrevista o su informe semanal en las sabatinas, por otro lado, una sonrisa chaplinesca, tiene las siguiente característica, se elevan los labios de forma burlona e insolente. Con este tipo de sonrisa se esconde la verdad y según Rodríguez es la sonrisa del mentiroso.

En todo caso, también presenta una especie de dicotomía, la sonrisa falsa y la auténtica, este dato es interesante, indica la habilidad de Correa para pasar de una emoción a otra.

Otro aspecto que se debe tomar en cuenta en el lenguaje corporal es el de los movimientos de los brazos, como se muestra en la tabla 4.

**Tabla 4. Tipo de movimiento de brazo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Brazos abajo	73	32,9	33,0	33,0
	Un brazo arriba	22	9,9	10,0	43,0
	Cruce simétrico	9	4,1	4,1	47,1
	Brazo arriba	9	4,1	4,1	51,1
	Brazo izquierdo ligeramente levantado	70	31,5	31,7	82,8
	Ninguno	4	1,8	1,8	84,6
	Brazo derecho ligeramente levantado	17	7,7	7,7	92,3
	Brazo derecho abierto	4	1,8	1,8	94,1
	Brazo derecho ligeramente levantado	13	5,9	5,9	100,0
Total	221	99,5	100,0		
Perdidos Sistema total		1	0,5		
		222	100,0		

Fuente: videos subidos a la plataforma YouTube 2007 – 2010. Elaborado por los autores.

**Tabla 5. Tipo de movimientos de mano**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ilustradores espaciales	156	70,3	70,3	70,3
	Ilustradores apuntadores	7	3,2	3,2	73,4
	Palma hacia arriba	15	6,8	6,8	80,2
	Palma hacia abajo	6	2,7	2,7	82,9
	Ninguna	8	3,6	3,6	86,5
	Puño cerrado	13	5,9	5,9	92,3
	Ilustradores bastón	6	2,7	2,7	95,0
	Mano en la frente	1	0,5	0,5	95,5
	Palma levantada	6	2,7	2,7	98,2
	Enseña dedo pulgar	1	0,5	0,5	98,6
	Palmas de las manos hacia al frente	2	0,9	0,9	99,5
	Palma izquierda levantada	1	0,5	0,5	100,0
	Total	222	100,0	100,0	

Fuente: videos subidos a la plataforma YouTube 2007 – 2010. Elaborado por los autores.

Se han identificado algunos movimientos, presentados a continuación; brazos abajo, brazos arriba, brazos abiertos, brazos abajo con puños cerrados, cruzados, cruce reforzado, abrazo/dos brazos, cruce con pulgares arriba, cruce simétrico, cremallera rota, formas camufladas de cruce, frotar las manos y colocar - puño corbata. Tiene movimientos armónicos, lo que es sinónimo de tranquilidad, seguridad y de excesiva confianza, en todo caso, esta aptitud es la que transmite a la audiencia.

En cuanto a la tabla 5 en la que se analizan los movimientos de manos, destacan los siguientes resultados: palma hacia arriba, palma hacia abajo,

palma cerrada con dedo apuntando, puño cerrado levantado, ambos puños cerrados, manos unidas, el campanario, manos unidas a la espalda, mano que sujeta a muñeca, mano que sujeta el brazo, enseñar los pulgares, el gesto del anillo, tapar la boca con la mano y autoadaptadores. Aquí entran los ilustradores: bastones/batuta, apuntadores, espaciales y manos ventosas, denota autoridad y firmeza. También tiene gestos con el dedo índice amenazador o inquisidor lo cual es despectivo y de arrogancia. En ciertos enlaces no se pueden ver gestos con sus dos manos, por lo general hace un semipuño con la mano y eso es aprensión, lo que demuestra el empoderamiento en lo que dice y pretende hacer.

**Tabla 6. Movimiento de pecho**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno	43	19,4	19,4	19,4
	Pecho hacia adelante	14	6,3	6,3	25,7
	Encogimiento hacia adelante	3	1,4	1,4	27,0
	Ligera aproximación frontal	51	23,0	23,0	50,0
	Ligero encogimiento de hombro	9	4,1	4,1	54,1
	Aproximación del pecho al frente	53	23,9	23,9	77,9
	Inclinación	27	12,2	12,2	90,1
	Representación del yo	15	6,8	6,8	96,8
	Mano - pecho	1	0,5	0,5	97,3
	Giro hacia derecha	1	0,5	0,5	97,7
	Frontal	1	0,5	0,5	98,2
	Inclinación hacia la derecha	4	1,8	1,8	100,0
Total		222	100,0	100,0	

Fuente: videos subidos a la plataforma YouTube 2007 – 2010. Elaborado por los autores.

Según la tabla 6, entre otros gestos negativos suele encoger un hombro reflejando poca importancia a lo dice o más bien, podría ser poca importancia sobre quién habla, son muy cotidianos sus desvíos de mirada, tratando de eludir algunas respuestas, la colocación de la mano derecha en la boca en microsegundos es una presentación de bloqueo en la interacción.

Movimiento de pecho: significa la representación del yo, autoabrazo, mano, pecho.

Correa tiene un exceso de gestos unilaterales y suele también pasar la mano hacia al frente y eso es una barrera en su rostro. Sin embargo, de acuerdo a los resultados obtenidos, en términos generales sus gestos suelen ser convincentes.

**Tabla 7. Tipo de emoción**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Cólera	27	12,2	12,2	12,2
	Neutra	17	7,7	7,7	19,9
	Sarcasmo	134	60,4	60,6	80,5
	Asco	18	8,1	8,1	88,7
	Alegría	19	8,6	8,6	97,3
	Tranquilidad	4	1,8	1,8	99,1
	Ira	2	,9	,9	100,0
Total		221	99,5	100,0	
Sistema		1	,5		
Total		222	100,0		

Fuente: videos subidos a la plataforma YouTube 2007 – 2010. Elaborado por los autores.

En el rostro se analiza: alegría, tristeza, cólera, asco, sorpresa, miedo, neutra, preocupación y tranquilidad.

Según el análisis de la tabla 7, Correa, demuestra una dicotomía bien marcada entre la tranquilidad y cólera, que representan los porcentajes elevados.

Según la tabla 8, los movimientos de dedos: el pulgar que indica que todo va bien, el dedo índice oscilante, el dedo índice amenazador.

**Tabla 8. Movimiento de dedos**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ninguno	117	52,7	52,9	52,9
	Se rasca la oreja	4	1,8	1,8	54,8
	Dedo índice oscilante	36	16,2	16,3	71,0
	Dedo índice amenazador	27	12,2	12,2	83,3
	Dedo índice hacia abajo	8	3,6	3,6	86,9
	El pulgar que indica que todo va bien	4	1,8	1,8	88,7
	Dedo índice hacia arriba	22	9,9	10,0	98,6
	Contar con los dedos	1	0,5	0,5	99,1
	Dedos juntos	2	0,9	0,9	100,0
		Total	221	99,5	100,0
	Sistema	1	0,5		
		222	100,0		

Fuente: videos subidos a la plataforma YouTube 2007 – 2010. Elaborado por los autores.

Los gestos generados con el brazo izquierdo demuestran espontaneidad, en la mayoría de sus videos niega con sincronía y hace el movimiento de manos como si cargara un objeto, sinónimo de asumir el problema, tiene como fortaleza muchos gestos ilustradores verbales y gestuales, que le permiten explicar mejor lo que piensa. Suele marcar la idea al compás de lo que dice con el gesto de unir los dedos índice y pulgar subiéndolos y bajándolos en cada frase. Cuando se refiere a posibles culpables los señala hacia un costado. Esto va en concordancia con la temática y dependiendo del medio de comunicación al que se refiera.

En lo referente a la vestimenta se analizó cuál es el atuendo que principalmente usa en textura y color, camisa, corbata y complementos.

Existen ciertos hallazgos en los enlaces, por ejemplo, en el enlace 412, Correa se pone la palma de la mano entre el rostro y la frente al hablar de que el vicepresidente lo ayuda mucho, el gesto es sinónimo de vergüenza.

Mientras que en el enlace 489, el expresidente hace un movimiento de pecho que representa el yo, justo cuando se refiere a la vanidad y egocentrismo, refiriéndose a otros gobernantes.

En términos del lenguaje no verbal también se analiza la proxémica y en el caso de los enlaces ciudadanos, a Correa o a cualquier orador le ayuda estar sentado teniendo como barrera una mesa entre él y sus adeptos.

Rafael Correa muestra siempre movimiento de manos, lo cual llama la atención de la audiencia, por lo expuesto y los resultados, es innegable una preparación comunicacional en sus expresiones.

#### 4. Discusión

El estudio del proceso presidencial de Rafael Correa en Ecuador en cuando al lenguaje no verbal, permitió determinar la seguridad y firmeza con la que el expresidente brindaba sus discursos, tiene a veces tonos de voz que pueden jugarle en contra del discurso

que pretende dar por su severidad y grosor de galillo, sin embargo, es orador nato, que si se ve acorralado por algo rápidamente se recupera y responde con precisión.

Los enlaces ciudadanos, al ser un escenario de audiencias, se evidencia que Rafael Correa estuvo permanentemente asesorado en todo lo que concierne a comunicación, vistió poncho en provincias donde hace frío, pero más lo hizo para tener empatía con las personas del sitio, usó sombrero, camisas cómodas, ternos, según el contexto y cultura de cada lugar. No se ponía muchos accesorios más que un reloj y el anillo de matrimonio.

A diferencia del análisis que hacen Rodríguez Escanciano & Hernández Herrarte, al evaluar a José Luis Rodríguez Zapatero, no se pudo evidenciar en Correa mayores gestos con las manos y brazos porque el expresidente del Ecuador hacía sus enlaces sentado.

Zapatero es un tipo de líder con conducta más apaciguada, mientras que Correa presenta rasgos temperamentales en su carácter y, aunque realizaba sus enlaces sentado, tenía movimientos múltiples que rafirmaban sus ideas con todo su cuerpo, en este caso rechazaba, asentía y mostraba señas con sincronía.

En otros estudios, Requeijo analizó a Obama en su paso como presidente de Estados Unidos, se puede evidenciar a un líder de características más parsimoniosas, con mayor calma al expresar sus sentimientos que a diferencia de Correa su temperamento explosivo lo hacía generar, en ciertas ocasiones, ambientes de tensión con sus espectadores.

Correa tiene características benevolentes; no obstante, en algunos casos presenta una emoción de cólera por la demostración del dedo índice amenazador tal como lo sostiene Pérez (2017), en su estudio hacia Donald Trump y Adolf Hitler, aunque estos dos últimos políticos eran extremadamente reincidentes en el uso de un lenguaje no verbal prepotente e intimidador, más no conciliador, como se evidencia en el análisis de contenidos realizado en esta investigación.

## 5. Conclusiones

Este trabajo de investigación deja como conclusiones que el expresidente Rafael Correa, tiene un lenguaje no verbal convincente porque existen muchos movimientos que él emplea y que terminan, en ciertos momentos, acompañados con un tono de voz coherente con sus gestos.

En este caso, Correa pudiera estar convencido de sus objetivos, haciendo de sus discursos una fortaleza para conseguir sus propósitos, sin duda este trabajo de investigación daría pautas a nuevas indagaciones que vayan más ligadas a la psicología, semiología e incluso a la antropología que permitan mirar desde otra arista el comportamiento del sujeto en cuestión.

Se concluye que el exmandatario ecuatoriano presentó un 100 % de movimientos tranquilos, en otros resultados del 100 %, el 42,1 % manifiesta movimientos agresivos y un 32,6 % de movimientos firmes. Con este resultado se evidencia que se alcanzaron los objetivos de identificar el lenguaje no verbal de Rafael Correa desde la perspectiva comunicacional, además de examinar los puntos conflictivos y brindar pautas de estudios en los discursos de otros mandatarios. Este estudio puede servir como insumo para posteriores investigaciones.

## Referencias

1. Pont T, Andrés A. *La comunicación no verbal y La personalidad*. Vol. 18. Madrid: Editorial UOC, SL. 2008.
2. Ekman P, Friesen W. The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and coding. *Semiotica*. 1969: 1(1), 49-98. <https://doi.org/10.1515/semi.1969.1.1.49>
3. Herranz A, Gómez B. *La comunicación sin palabras*. Marge Books. 2011.
4. Lillo J. Los 360 grados de la comunicación: Psicografología–Kinesiología–Psicología–Sexualidad–Vestimenta–Sociología. Zaragoza: Editorial Cometa S. A. 2014.
5. Rulicki S. *Detective de sonrisas: curso avanzado de comunicación no verbal*. Buenos Aires: Ediciones Granica, 2013.
6. Szarota P. *La sonrisa: manual de usuario*. California: Editorial UOC. 2011, p129.
7. Calmels D. El cuerpo cuenta: la presencia del cuerpo en las versificaciones, narrativas y lecturas de crianza. 2014, Homo Sapiens Ediciones.
8. Gómez F. Locuciones, dichos y refranes sobre el lenguaje: unidades fraseológicas fijas e interacción verbal. *Forma y función*. 2005: 18, 250-282.
9. Schinca M. *Expresión corporal: técnica y expresión del movimiento*. España: Wolters Kluwer, 2010.
10. Laborda X. *Lágrimas de cocodrilo: análisis del discurso político*. Editorial UOC. 2012
11. Chilton P. *Analysing political discourse: Theory and practice*. Nueva York. Routledge. Taylor & Francis e Library. 2004.
12. Gómez J. *Fundamentos para el análisis Del discurso político*. Tesis doctoral. Universidad de La Rioja, 2008. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=69827>
13. Patterson M. *Más que palabras: el poder de la comunicación no verbal*. Estados Unidos: Editorial UOC. 2011
14. Requeijo P. *El estilo de comunicar de Barack Obama*. CIC. Cuadernos de Información y Comunicación, 2010: 150, 263-285.
15. Pérez I. *Personalización política. Un análisis del lenguaje y la comunicación no verbal en los discursos de Adolf Hitler y Donald Trump*. 2017. Obtenido de <https://www.googleadservices.com/>
16. Gómez P. *Chile 2000-2006: La propuesta política del Presidente Ricardo Lagos. Análisis semiótico de los Mensajes a la Nación*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid, 2009.
17. Brown O. *Estudio semiótico de la relación entre estilo de comunicación y liderazgo: El caso del presidente Alejandro Toledo*. Cuadernos de Difusión, 2003: 8(15), 61-79.
18. Riaño V, Cotrino L. *El mito político-propagandístico del héroe moderno*. Editorial Académica Española. p152, 2012.
19. Echezarreta V, López A. Los discursos del poder: Actas del XIV Congreso de la Asociación Española de Semiótica. Editado por Universidad de Castilla La Mancha. 2014.
20. Ramos J, León B. *Los mensajes emitidos en las cadenas sabatinas por el gobierno central y su incidencia en las controversias con los grupos políticos de la ciudad de Guayaquil desde mayo a octubre del 2010*. Noviembre de 2011. [repositorio.upse.edu.ec](https://repositorio.upse.edu.ec/). <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/656>.
21. Lenguaje Corporal.Org. ¿Qué tan convincente es Rafael Correa? Acceso noviembre de 2018. <https://lenguajecorporal.org/convincente-rafael-correa/>
22. De La Torre C. *El tecnopopulismo de Rafael Correa: ¿Es compatible el carisma con la tecnocracia?* Latin American Research Review. 2013: 48(1), 24-43.

23. Morales E. *El discurso político de Rafael Correa (presidente de Ecuador)*. Editorial Tonos digital. Volumen 23. 2012.
24. Galindo E. *Psicología del lenguaje diplomático y político*. Proceedings of the II International Congress on Interdisciplinarity in Social and Human Sciences, 2017: 913-928. Disponible en: [https://www.researchgate.net/publication/321731129\\_Psicologia\\_del\\_lenguaje\\_diplomatico\\_y\\_politico\\_Psychology\\_of\\_diplomatic\\_and\\_political\\_language](https://www.researchgate.net/publication/321731129_Psicologia_del_lenguaje_diplomatico_y_politico_Psychology_of_diplomatic_and_political_language)
25. Luciano M. La conducta verbal a la luz de recientes investigaciones. Su papel sobre otras conductas verbales y no verbales. *Psicothema*. 1992: 4(2), 445-468.
26. Aranda J. Análisis de contenido cuantitativo de medios. En Berganza y Ruiz. *Investigar en Comunicación* McGraw – Hill. Págs.207-228. 2005.