

# Personalidad y comportamiento no verbal. Perfilación indirecta en casos de feminicidio.

Personality and nonverbal behavior. Indirect profiling in femicide cases.

Verónica Muñoz-Espinosa (1)

Jorge Santos-Hermoso, M.Sc (2)

- (1) Policía Nacional, Madrid, España.
- (2) Departamento de Psicología Biológica y de la Salud, Facultad de Psicología, Universidad Autónoma de Madrid (UAM), Madrid, España.

Email de correspondencia: me.criminologa@gmail.com

## Resumen

*El objetivo de toda investigación criminal es obtener indicios suficientes para conseguir el esclarecimiento de los hechos. Las entrevistas que realizan los investigadores policiales, tanto a víctimas, como a testigos y sospechosos, son una de las principales fuentes de información de la que disponen. Tal es su importancia que se han desarrollado procedimientos específicos para la toma de declaración a víctimas, como puede ser la prueba preconstituida o la entrevista cognitiva, y lo mismo sucede con los sospechosos, para los que se han desarrollado procedimientos de interrogatorio como el REID y el PEACE. La entrevista y el interrogatorio deben entenderse como interacciones entre personas (entrevistador-entrevistado), por lo que el entrevistador policial debe crear la estrategia más efectiva en función de la persona que tiene delante. En este sentido es importante la perfilación indirecta y la relación entre personalidad y comportamiento no verbal (CNV), ya que ayudarán al entrevistador a saber qué tipo de persona (personalidad) tiene delante, sin tener que usar cuestionarios autoinformados, evitando algunos de los problemas que plantea la evaluación de personalidad directa. Es por ello que el objetivo del presente trabajo es realizar un estudio piloto en el que se analice la relación entre personalidad y CNV, empleando el modelo PEN de Eysenck, en una muestra penitenciaria, formada por 20 casos de feminicidio. Conseguir perfilar de forma indirecta es solo una parte del proceso, ya que una vez perfilado el sujeto, habría que diseñar una estrategia de entrevista/interrogatorio en función de su personalidad.*

## Palabras Clave

*Personalidad; Perfilado indirecto; Comportamiento no verbal; Feminicidio.*

## Abstract

*The aim of any criminal investigation is to obtain enough evidence to establish the facts. The interviews carried out by police investigators, victims, witnesses and suspects, are one of the main sources of information available to them. Such is its importance that specific procedures have been developed for taking statements from victims, such as the pre-constituted evidence or the cognitive interview, and the same happens with suspects, for whom interrogation procedures have been developed such as the REID and the PEACE. The interview and the interrogation should be understood as interactions between people (interviewer-interviewee), so the police interviewer must create the most effective strategy based on the person one is dealing with. In this regard, indirect profiling and the relation between personality and nonverbal behavior are important, since they will help to the interviewer to know what type of person (personality) one is dealing with, without using self-reported questionnaires, and avoiding some of the problems linked to direct personality assessment. That is the reason why the aim of this current study is to carry out a pilot study in which the relation between personality and nonverbal behavior is analyzed, by using Eysenck's PEN model, through a prison sample, consisting of 20 cases of femicide. Being able to profile indirectly is only part of the process, since once the subject has been profiled; an interview/interrogation strategy should be designed based on the personality subject.*

## Keywords

*Personality; Indirect profiling; Nonverbal behavior; Femicide.*

## I. Introducción

La finalidad de toda investigación criminal es obtener la información suficiente para poder esclarecer un hecho delictivo. Una de las principales fuentes de información de las que disponen los investigadores policiales son las fuentes humanas. Los agentes policiales dedican gran parte de su tiempo a realizar entrevistas con víctimas, posibles testigos e investigados (González y Manzanero, 2018). De hecho, la importancia del testimonio es tal, que se han desarrollado procedimientos específicos para obtener información de las víctimas o testigos, como pueden ser la prueba preconstituida (González et al., 2013) o la entrevista cognitiva (González e Ibañez, 1998). Cuando este tipo de intervenciones se realiza con un sospechoso, se suele hablar de interrogatorio (González y Manzanero, 2018), existiendo a nivel internacional dos protocolos de interrogatorio, el REID (Inbau et al., 2013) y el PEACE (Walsh y Bull, 2010).

La entrevista y el interrogatorio deben entenderse como una interacción entre dos personas, una en el papel de entrevistador y otra en el de entrevistado. Independientemente de si se realiza a una víctima o a un sospechoso, el objetivo es el mismo: obtener información. Esta información puede aportar nuevas líneas de investigación o verificar la información obtenida de otras fuentes. Es por ello por lo que el entrevistador policial debe crear la estrategia de entrevista más efectiva, seleccionando al entrevistador adecuado y ajustando su comportamiento (verbal y no verbal) en función del tipo de individuo que tiene delante. Aquí es donde juegan un papel fundamental la perfilación indirecta de personalidad y el uso del comportamiento no verbal (CNV) en el ámbito policial.

### **El uso del comportamiento no verbal en la perfilación indirecta de personalidad**

Uno de los principales objetivos de la psicología social, en el ámbito de la personalidad, ha sido poner en relación comportamientos con rasgos de personalidad específicos (Jensen, 2016). Esto se debe a que la personalidad no es directamente observable, pero sí que puede inferirse a partir de indicadores observacionales, como lo sería el estilo de comunicación (Daly, 2011; Jensen, 2016; de Vries et

al., 2013). Así, observar y analizar el CNV de una persona, prestar atención al tono de voz, la gesticulación o la forma de caminar (Blaskovits y Bennell, 2019; Mischel 1999), pueden ser prácticas útiles para evaluar el estado de ánimo, la intención de un individuo, su actitud con respecto a un tema o situación, y, en definitiva, para saber cómo es (Ekman y Friesen 1969). En la actualidad, incluso se está trabajando con robots en el reconocimiento de rasgos de personalidad a través del análisis del CNV, centrándose por ejemplo en el movimiento de la cabeza, la mirada, el movimiento corporal y el paralenguaje. En este sentido, los resultados del estudio de Shen et al. (2020) muestran que sí es posible que robots entrenados puedan llegar a identificar rasgos de personalidad. Otro de los principales ámbitos en el que se está desarrollando esta metodología es en las redes sociales, a través de los juicios sobre la personalidad según el CNV mostrado, siendo relevante especialmente para el rasgo de extroversión, seguido de la apertura a la experiencia y la afabilidad (Biel et al., 2011).

Los canales de CNV que aportan mayor información sobre la personalidad y que se pueden medir con más facilidad son la kinésica (expresión facial, oculésica, expresión corporal y gestos), el paralenguaje y la apariencia física (González, 2019). Diversos estudios han relacionado la personalidad, empleando el Big Five (Caprara et al., 1993), el PEN (Eysenck y Eysenck, 1985) y el ENCUIST (González, 2019), con el CNV, encontrando de forma consistente que determinados comportamientos se relacionan con tendencias específicas en cada uno de los rasgos. Así por ejemplo, las personas con tendencia al psicoticismo no suelen realizar movimientos corporales en general (González, 2019), pero muestran con más frecuencia sonrisas Duchenne con objeto de mostrar una imagen encantadora (Ten Brike et al., 2017). No hay acuerdo sobre el uso de gestos ilustradores ya que, aunque no se han encontrado resultados significativos en el estudio de González (2019), el estudio de Ten Brike et al. (2017), sí que encontró que estos sujetos pueden hacer uso de los gestos ilustradores para conseguir una manipulación exitosa.

En el continuo extroversión-introversión, se ha vinculado a las personas más extrovertidas tanto

con el mantenimiento de una oculésica directa (Aguinis et al., 1998; Jensen, 2016; Oberzaucher y Grammer, 2008), como con el uso de la mirada esquiva (González, 2019). También el adoptar una postura más energética (Naumann et al., 2009) o situarse cerca del interlocutor. Además, realizarán movimientos corporales frecuentes y rápidos (Oberzaucher y Grammer, 2008), presentarán mayores cambios posturales, elevación de hombros y harán uso de gestos variados (Jensen, 2016), tanto ilustradores como adaptadores (González, 2019; Hostetter y Potthoff, 2012; Koppensteiner, 2013). Los extrovertidos preferirán las interacciones cara a cara, un mayor uso de expresiones faciales (Jensen, 2016), tanto a través de un mayor número de sonrisas Duchenne (Mehu et al., 2007; Oberzaucher y Grammer, 2008), como a través de expresiones faciales de tristeza (Keltner, 2005). En relación al paralenguaje, los sujetos con tendencia a la extroversión presentarán un tono alto de voz, mayor velocidad de habla, harán un mayor uso de sílabas y vocales cortas, se reirán con mayor frecuencia (Jensen, 2016; Vinciarelli et al., 2012), y hablarán durante más tiempo al compararse con los introvertidos (Campbell y Rushton, 1978). También se ha asociado a las personas extrovertidas con el uso de ropa elegante o tener una apariencia saludable (Naumann et al., 2009).

Por último, una persona con tendencia al neuroticismo recurrirá a gestos tanto ilustradores como adaptadores (Campbell y Rushton, 1978; González, 2019; Hostetter y Potthoff, 2012; Oberzaucher y Grammer, 2008), presentará menos gestos de expresión en general (Campbell y Rushton, 1978), no devolviendo la sonrisa de forma frecuente en las interacciones sociales (Keltner, 2005), pero sí que realizará un mayor número de movimientos faciales (Harrigan et al., 2004), mayores cambios posturales (González, 2019), y movimientos más rápidos y bruscos (Koppensteiner, 2013), adoptando en ocasiones una postura rígida y tensa (Naumann et al., 2009). También mostrará aversión a la mirada (Campbell y Rushton, 1978; Oberzaucher y Grammer, 2008) lo que dará lugar a miradas evitativas o intermitentes (Jensen, 2016), sonrisas menos genuinas (no Duchenne) (Mehu et al., 2007), mayor número de pausas en general (Campbell y Rushton, 1978), aunque no serán pausas de planificación

(González, 2019), mantendrá un tono alto de voz (Jensen, 2016) y no mostrará fluidez en el habla (Gawda, 2007).

Esta relación entre los comportamientos observables de los individuos y su personalidad hace que no sea necesario administrar cuestionarios autoinformados (perfilamiento directo) para conocer la personalidad de los individuos, dando lugar a lo que se conoce como perfilado indirecto. Como señalan Sotoca et al. (2019), este tipo de perfilación permite superar el efecto de la deseabilidad social, así como otras distorsiones que pueden derivarse de la cumplimentación del cuestionario. Además, es un procedimiento más rápido que el perfilamiento directo, lo cual es importante en situaciones como a las que se enfrentan los investigadores policiales, ya que permite obtener información sobre el criminal o sospechoso incluso cuando estos no quieren colaborar, y es que la perfilación indirecta no necesita de la participación del sujeto (Giménez-Salinas y González, 2016; Halty et al., 2017; Sotoca et al., 2019). Es más, cuando mejor funciona este procedimiento es cuando el individuo no se siente observado.

### **El uso del comportamiento no verbal en el ámbito policial**

La principal aplicación del CNV en el ámbito policial está relacionada con la detección de la mentira (Vrij, 2018). Los estudios en este ámbito han relacionado la expresión facial con el engaño (e.g., Hartwig y Bond, 2011). Al examinar las diferencias en el CNV entre quienes presentan un discurso real o engañoso en entrevistas policiales simuladas, se han encontrado diferencias, relacionándose el engaño con cambios en las características vocales y con movimientos de manos y brazos (Vrij y Winkel, 1991). En el estudio de Rozelle y Baxter (1978) tuvo especial relevancia la mirada, la altura de los brazos, las manos, la actividad general del cuerpo como predictores del engaño en estas situaciones, así como la intrusión espacial durante la interacción. El reciente estudio de Delmas et al. (2018) evalúa si una determinada expresión facial está más presente cuando un sujeto miente, y para ello analiza los movimientos faciales a través de un cuestionario fotográfico. Al comparar la exactitud de los juicios sobre la relación expresión facial-engaño entre civiles

y policías, resultó que el juicio de estos últimos fue más exacto, aunque en general siguió siendo bajo.

El protocolo Nonverbal Behaviour Analysis Matrix (NBAM) (López et al., 2016) permite analizar la expresión facial y la verbalización asociada a ese momento, con el objetivo de confirmar si son congruentes entre sí, y poder así ayudar a la investigación policial respecto a los testimonios analizados. El objetivo principal de este protocolo es estandarizar la recopilación de datos y el proceso lógico inferencial del que se extraen las hipótesis finales sobre el CNV del sujeto. Se realiza a través de cinco niveles de análisis, desde el 0, que corresponde con el patrón base, es decir, la forma en que el sujeto analizado se comporta en situaciones normales, hasta el nivel 4. Este protocolo busca orientar al analista, por lo que la fase final del protocolo consiste en generar una serie de propuestas de actuación. Lo importante de este protocolo es que no relaciona una conducta concreta con la mentira, sino que se limita a valorar si entre lo que dice el sujeto y el cómo lo dice hay congruencia. De no ser así habría que explicar a qué se debe la incongruencia entre comportamiento verbal y no verbal. Este es uno de los principales problemas que presentan los estudios que intentan buscar indicadores universales de engaño, y es que un mismo comportamiento no siempre tiene por qué significar lo mismo. Por ejemplo, las investigaciones policiales pueden ser estresantes para testigos, víctimas, o para las personas que están siendo investigadas, pudiendo dar lugar este estrés a comportamientos que pueden confundirse con indicadores de engaño. En definitiva, se trata de entender el contexto en el que se da la conducta o el comportamiento. De forma complementaria, la Policía Nacional hace uso del software de codificación Facial Face Reader (Martínez et al., 2018) para ayudar al analista a codificar el CNV en base al protocolo NBAM.

Pese a que diferentes estudios muestran que el CNV puede emplearse en el ámbito policial, el reciente estudio de Denault et al. (2020) destaca la importancia de que los profesionales del ámbito de la seguridad basen sus decisiones en estudios rigurosos. En ocasiones, existen creencias erróneas sobre la capacidad del CNV para detectar el engaño, sobre cuáles son sus posibilidades dentro del ámbito

policial, e incluso pueden malinterpretarse gestos del sujeto. En el ámbito de la seguridad, tomar una decisión basándose en creencias que no tienen respaldo empírico, puede tener importantes consecuencias como desviar la investigación o la vulneración de derechos fundamentales por creer que un posible sospechoso está mintiendo. Pero estas malas decisiones no se deben únicamente a un desconocimiento sobre el tema, sino que también puede deberse a que los profesionales del ámbito de la seguridad y la justicia se basan en estudios o programas poco rigurosos e incluso erróneos (Denault et al., 2020). En general, el CNV puede permitir a los investigadores obtener información durante las interacciones que mantienen con los ciudadanos, ayudando en la toma de decisiones sobre las actuaciones que se deben realizar, y cómo deben llevarse a cabo. Por eso, es esencial la colaboración entre el mundo académico y el mundo policial en el desarrollo de conocimiento basado en estudios rigurosos y en el diseño de herramientas o programas que puedan ser utilizados por estos profesionales (Martínez et al., 2018).

### **Objetivo del estudio**

Tradicionalmente la personalidad se ha medido a través de la administración de cuestionarios autoinformados. Pero en determinados contextos, como es el policial, esto tiene dos inconvenientes, el tiempo que se tarda en realizar estas pruebas y que no siempre los sujetos estarán dispuestos a colaborar. Por eso, desde el perfilado indirecto de personalidad, lo que se busca es hacer una estimación rápida de cómo es la persona, para poder actuar en base a su forma de ser (Halty et al., 2017). Diversos estudios han encontrado relación entre la personalidad y el CNV de los individuos, por lo que los investigadores policiales podrían emplear determinados indicadores (comportamientos) para perfilar a los sujetos.

El presente trabajo es un estudio piloto, en el que se pretende establecer una línea de trabajo que permita superar las limitaciones que han encontrado otras investigaciones. A través del análisis de las entrevistas grabadas de 20 autores de feminicidio, lo que se pretende es observar si existe relación entre el CNV y los rasgos de personalidad, aunque solo se podrán identificar tendencias, debido al reducido tamaño muestral.

Otro punto a tener en cuenta es el contexto en el que se desarrollan las entrevistas. Se trata de entrevistas sobre sucesos traumáticos con graves consecuencias para víctima y victimario. Por ello, la percepción que pueda tener el individuo de este suceso puede condicionar de manera determinante el comportamiento que muestre durante la entrevista. No obstante, dado que el objetivo del trabajo es que estas técnicas tengan utilidad policial, el desarrollar estudios en situaciones estresantes para las personas entrevistadas, ayudará a establecer procedimientos eficaces y fácilmente aplicables en el ámbito policial.

## II. Metodología

### Muestra

Los casos analizados en el presente trabajo forman parte de los analizados por el Equipo Nacional de Revisión Pormenorizada de Homicidios en el contexto de la Violencia de Género en España (EHVdG) (González et al., 2018). La muestra final estuvo compuesta por 20 autores de feminicidio, cuya media de edad fue de 42.3 años ( $DT = 12.418$ ; rango = 21 - 62;  $Mdn = 41.5$ ), registrándose 12 autores españoles (60%) y 8 extranjeros (40%).

### Variables

#### *Personalidad*

Rasgos de personalidad. De forma indirecta (Halty et al., 2017), y siguiendo el modelo PEN de personalidad de Eysenck (Eysenck y Eysenck, 1985), se estimó la tendencia de los autores en cada una de las 3 facetas: Psicoticismo, Extroversión y Neuroticismo (1 = Alto; 2 = Bajo). Aunque se registraron tendencias medias en cada una de las facetas (medio alto y medio bajo), en la categoría alto se han incluido los casos con una tendencia medio alta y alta, y en la categoría bajo las tendencias medio baja y baja. Se entiende que esta codificación en dos niveles facilita el entendimiento de los resultados, ya que muestra de manera clara la tendencia del autor hacia uno de los dos extremos.

#### *Comportamiento no verbal*

Para el registro del CNV, este se estructuró en 5 grupos de indicadores siguiendo el trabajo de González (2019): paralingüaje (13 indicadores), expresión facial (10 indicadores), oculésica y gestos (9 indicadores), movimiento corporal (10 indicadores).

Paralingüaje. Intensidad (1 = Baja, 2 = Media, 3 = Alta), Ritmo (1 = Fluido, 2 = Desigual), Risa, Llanto, Grito, Suspiro, Carraspeo, Bostezo, Emisión de sonidos (1 = Presencia, 2 = Ausencia). Pausa Planificación: paradas del emisor para pensar cómo organizar su intervención, recordar o buscar una palabra; Pausa Potencial: si se interpreta que se ha realizado la pausa de forma voluntaria para dar mayor énfasis a la oración; Pausa Enunciativa: producidas en sustitución a la coma en la numeración de varios aspectos (1 = Presencia, 2 = Ausencia), Pausa predominante (1 = Planificación, 2 = Potencial, 3 = Enunciativa).

Expresión facial. Elevación de cejas, Cierre de ojos, Reducción apertura ojos, Guiño, Arruga nariz, Sonrisa, Movimientos laterales labios, Mordedura labio, Labios tensos y Lengua visible (1 = Presencia, 2 = Ausencia).

Oculésica y gestos. Directa, Intermitente, Esquiva, Ilustrador, Regulador, Adaptador, Brazos cruzados (1 = Presencia, 2 = Ausencia). Oculésica predominante (1 = Directa: cuando se mantiene la mirada del entrevistador/es de forma más o menos prolongada, 2 = Esquiva: cuando durante la conversación la mirada va cambiando: del entrevistador a un objeto, a la pared y de vuelta al entrevistador, 3 = Intermitente: cuando los cambios en la dirección de la mirada son frecuentes, como si no supiera dónde posar la vista o le ayude a pensar) y Gesto predominante (1 = Ilustrador: movimientos de las manos acompañando al mensaje verbal, como forma de ilustrar lo que se dice o señalar rítmicamente la voz, el enunciado o un objeto o lugar, 2 = Regulador: movimientos con la finalidad de controlar la interacción y regular el discurso tales como de parada o cesión de la palabra, 3 = Adaptador: los intrapersonales o autoadaptadores (los que se realizan sobre uno mismo: rascarse alguna parte del cuerpo o de la cara, pasarse los dedos por el pelo, morderse las uñas, apretar una mano contra otra, etc.); los interpersonales o heteroadaptadores (atusarse el pelo, colocarse el nudo de la corbata); los adaptadores objetales (al manipular objetos), 4 = Brazos cruzados).

Movimiento corporal. Asentir, Negar, Señalar, Cambio de postura, Elevación hombros, Acercamiento, Retirada, Expansión, Contracción (1

= Presencia, 2 = Ausencia), Postura predominante (1 = Acercamiento: con inclinación del cuerpo hacia delante, 2 = Retirada: si presenta una posición de retroceso, 3 = Expansión: con expansión del pecho, tronco erecto, cabeza erecta y hombros elevados, 4 = Contracción: postura abatida o cabizbaja, con tronco inclinado hacia delante, cabeza hundida, hombros colgados y pecho hundido).

### III. Resultados

#### Análisis descriptivo

En cuanto a la personalidad de los sujetos analizados (Tabla 1), un 75% presentaron puntuaciones altas en psicoticismo y neuroticismo, y un 55% en extroversión. En cuanto al CNV:

*Paralenguaje.* La mayoría mostraron una intensidad media (70%) y un discurso fluido (85%). Un 30% se rieron en algún momento de la entrevista y más de la mitad lloraron (55%). Algo menos de la mitad de la muestra utilizó algún tipo de pausa (45%), predominando las pausas de planificación (25%) y más de la mitad emitió algún tipo de sonido (60%).

*Kinésica.* En cuanto al movimiento de la zona superior de la expresión facial, la totalidad de la muestra elevó las cejas, y algo más de la mitad (55%) redujo la apertura de los ojos o cerró los ojos. En cambio, el movimiento de la zona central fue bajo (30%). De entre los movimientos de la zona inferior de la expresión facial, destacan la sonrisa y mostrar la lengua (85%) seguidos de los labios tensos (65%).

*Oculésica.* Entre los sujetos, destaca el contacto ocular directo, estando presente en algún momento de la entrevista en el 75% de los sujetos, frente al contacto ocular intermitente (40%) y la mirada esquiva (25%). La totalidad de los sujetos realizaron algún gesto ilustrador durante la entrevista y el 95% algún gesto adaptador, predominando los primeros sobre los segundos (60%).

*Movimientos corporales.* Todos los sujetos asintieron durante la entrevista, y un 80% de realizaron movimientos de negación. Fue menos común que realizaran algún movimiento con la cabeza para señalar (35%). Igualmente un amplio número de sujetos realizó movimientos con los hombros (85%). La postura que mayormente adoptaron los sujetos fue la de acercamiento (60%) y ningún sujeto tomó una postura de expansión.

#### Comportamiento no verbal y personalidad

En el paralenguaje, como se observa en la Tabla 1, en el rasgo de psicoticismo, los indicadores que discriminan mejor resultaron ser el uso de pausas para planificar el discurso (60%) o la emisión de sonidos (80%) por quienes puntúan bajo. En extroversión en puntuaciones altas, el llanto (63.6%) y en el rasgo de neuroticismo entre quienes puntúan más bajo la risa (60%), el uso de pausas de planificación (80%) o la emisión de sonidos (100%) frente al el indicador de llanto (66.7%) entre quienes puntúan más alto.

**Tabla 1.** Paralenguaje y rasgos de personalidad según el modelo PEN.

Variable	Categoría	P		E		N	
		Alto	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Bajo
Intensidad	Baja	3 (20)	1 (20)	3 (27.3)	1 (11.1)	3 (20)	1 (20)
	Media	10 (66.7)	4 (80)	7 (63.6)	7 (77.8)	10 (66.7)	4 (80)
	Alta	2 (13.3)	0 (0)	1 (9.1)	1 (11.1)	2 (13.3)	0 (0)
Ritmo	Fluido	12 (80)	5 (100)	9 (81.8)	8 (88.9)	13 (86.7)	4 (80)
	Desigual	3 (20)	0 (0)	2 (18.2)	1 (11.1)	2 (13.3)	1 (20)
Risa	Presencia	5 (33.3)	1 (20)	3 (27.3)	3 (33.3)	3 (20)	3 (60)
	Ausencia	10 (66.7)	4 (80)	8 (72.7)	6 (66.7)	12 (80)	2 (40)
Llanto	Presencia	8 (53.3)	3 (60)	7 (63.6)	4 (44.4)	10 (66.7)	1 (20)
	Ausencia	7 (46.7)	2 (40)	4 (36.4)	5 (55.6)	5 (33.3)	4 (80)
Grito	Presencia	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
	Ausencia	15 (100)	5 (100)	11 (100)	9 (100)	15 (100)	5 (100)

Suspiro	Presencia	3 (20)	1 (20)	3 (27.3)	1 (11.1)	3 (20)	1 (20)
	Ausencia	12 (80)	4 (80)	8 (72.7)	8 (88.9)	12 (80)	4 (80)
Carraspeo	Presencia	2 (13.3)	0 (0)	2 (18.2)	0 (0)	2 (13.3)	0 (0)
	Ausencia	13 (86.7)	5 (100)	9 (81.8)	9 (100)	13 (86.7)	5 (100)
Bostezo	Presencia	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
	Ausencia	15 (100)	5 (100)	11 (100)	9 (100)	15 (100)	5 (100)
Pausa Planificación	Presencia	4 (26.7)	3 (60)	5 (45.5)	2 (22.2)	3 (20)	4 (80)
	Ausencia	11 (73.3)	2 (40)	6 (54.5)	7 (77.8)	12 (80)	1 (20)
Pausa Potencial	Presencia	4 (26.7)	1 (20)	3 (27.3)	2 (22.2)	4 (26.70)	1 (20)
	Ausencia	11 (73.3)	4 (80)	8 (72.7)	7 (77.8)	11 (73.3)	4 (80)
Pausa Enunciativa	Presencia	2 (13.3)	0 (0)	1 (9.1)	1 (11.1)	1 (6.7)	1 (20)
	Ausencia	13 (86.7)	5 (100)	10 (90.9)	8 (88.9)	14 (93.3)	4 (80)
Emisión de sonidos	Presencia	8 (53.3)	4 (80)	6 (54.5)	6 (66.7)	7 (46.7)	5 (100)
	Ausencia	7 (46.7)	1 (20)	5 (45.5%)	3 (33.3)	8 (53.3)	0 (0)
Pausa predominante	Planificación	3 (20)	2 (40)	4 (36.4)	1 (11.1)	1 (6.7)	4 (80)
	Potencial	3 (20)	1 (20)	3 (27.3)	1 (11.1)	4 (26.70)	0 (0)
	Enunciativa	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)

En cuanto a la expresión facial, en el psicoticismo discrimina la reducción en la apertura de los ojos (60%), los movimientos laterales con los labios (66.7%) o el indicador de lengua visible (93.3%) entre los sujetos con puntuaciones altas. Entre los sujetos extrovertidos destacan el cerrar los ojos (63.6%), la reducción en la apertura de los ojos (63.6%) o la

sonrisa (90.9%), frente al indicador de movimientos laterales con los labios (66.7%) entre los más introvertidos. En neuroticismo, los movimientos laterales de los labios (60%) en los niveles más altos del rasgo y la reducción en la apertura de los ojos (80%) en los niveles más bajos (Tabla 2).

**Tabla 2.** Expresión facial y rasgos de personalidad según el modelo PEN.

Variable	Categoría	P		E		N	
		Alto	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Bajo
Elevación de cejas	Presencia	15 (100)	5 (100)	11 (100)	9 (100)	15 (100)	5 (100)
	Ausencia	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Cierre de ojos	Presencia	8 (53.3)	3 (60)	7 (63.6)	4 (44.4)	8 (53.3)	3 (60)
	Ausencia	7 (46.7)	2 (40)	4 (36.4)	5 (55.6)	7 (46.7)	2 (40)
Reducción apertura ojos	Presencia	9 (60)	2 (40)	7 (63.6)	4 (44.4)	7 (46.7)	4 (80)
	Ausencia	6 (40)	3 (60)	4 (36.4)	5 (55.6)	8 (53.3)	1 (20)
Guiño	Presencia	1 (6.7)	1(20)	2 (18.2)	0 (0)	1 (6.7)	1 (20)
	Ausencia	14 (93.3)	4 (80)	9 (81.2)	9 (100)	14 (93.3)	4 (80)
Arruga nariz	Presencia	4 (26.7)	2 (40)	5 (45.5)	1 (11.1)	5 (33.3)	1 (20)
	Ausencia	11 (73.3)	3 (60)	6 (54.5)	8 (88.9)	10 (66.7)	4 (80)
Sonrisa	Presencia	12 (80)	5 (100)	10 (90.9)	7 (77.8)	12 (80)	5 (100)
	Ausencia	3 (20)	0 (0)	1 (9.1)	2 (22.2)	3 (20)	0 (0)

Movimientos laterales labios	Presencia	10 (66.7)	1 (20)	5 (45.5)	6 (66.7)	9 (60)	2 (40)
	Ausencia	5 (33.3)	4 (80)	6 (54.5)	3 (33.3)	6 (40)	3 (60)
Mordedura labio	Presencia	1 (6.7)	0 (0)	0 (0)	1 (11.1)	0 (0)	1 (20)
	Ausencia	14 (93.3)	5 (100)	11 (100)	8 (88.9)	15 (100)	4 (80)
Labios tensos	Presencia	10 (66.7)	3 (60)	7 (63.6)	6 (66.7)	9 (60)	4 (80)
	Ausencia	5 (33.3)	2 (40)	4 (36.4)	3 (33.3)	6 (40)	1 (20)
Lengua visible	Presencia	14 (93.3)	3 (60)	10 (90.9)	7 (77.8)	13 (86.7)	4 (80)
	Ausencia	1 (6.7)	2 (40)	1 (9.1)	2 (22.2)	2 (13.3)	1 (20)

En la Tabla 3 se pueden observar los resultados encontrados respecto de la oculésica y los gestos. En el rasgo de psicoticismo, discrimina el mantener una mirada directa (100%) entre los sujetos con puntuaciones más bajas, en la extroversión el uso de una mirada intermitente (54.5%) y los gestos ilustradores como predominantes (72.7%) en sujetos

con puntuaciones altas y en el neuroticismo, mantener una mirada directa (86.7%) en las puntuaciones más altas frente a una mirada intermitente (60%) o esquiva (60%) en puntuaciones más bajas, así como la predominancia de los gestos ilustradores (66.7%) en puntuaciones altas, y la de los gestos adaptadores (60%) en puntuaciones más bajas.

**Tabla 3.** Oculésica, gestos y rasgos de personalidad según el modelo PEN.

Variable	Categoría	P		E		N	
		Alto	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Bajo
Directa	Presencia	10 (66.7)	5 (100)	8 (72.7)	7 (77.8)	13 (86.7)	2 (40)
	Ausencia	5 (33.3)	0 (0)	3 (27.3)	2 (22.2)	2 (13.3)	3 (60)
Intermitente	Presencia	7 (46.7)	1 (20)	6 (54.5)	2 (22.2)	5 (33.3)	3 (60)
	Ausencia	8 (53.3)	4 (80)	5 (45.5)	7 (77.8)	10 (66.7)	2 (40)
Esquiva	Presencia	3 (20)	2 (40)	3 (27.3)	2 (22.2)	2 (13.3)	3 (60)
	Ausencia	12 (80)	3 (60)	8 (72.7)	7 (77.8)	13 (86.7)	2 (40)
Oculésica predominante	Directa	8 (53.3)	4 (80)	6 (54.5)	6 (66.7)	11 (73.3)	1 (20)
	Esquiva	2 (13.3)	1 (20)	2 (18.2)	1 (11.1)	1 (6.7)	2 (40)
	Intermitente	5 (33.3)	0 (0)	3 (27.3)	2 (22.2)	3 (20)	2 (40)
Ilustrador	Presencia	15 (100)	5 (100)	11 (100)	9 (100)	15 (100)	5 (100)
	Ausencia	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Regulador	Presencia	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
	Ausencia	15 (100)	5 (100)	11 (100)	9 (100)	15 (100)	5 (100)
Adaptador	Presencia	14 (93.3)	5 (100)	10 (90.9)	9 (100)	14 (93.3)	5 (100)
	Ausencia	1 (6.7)	0 (0)	1 (9.1)	0 (0)	1 (6.7)	0 (0)
Brazos cruzados	Presencia	2 (13.3)	1 (20)	1 (9.1)	2 (22.2)	2 (13.3)	1 (20)
	Ausencia	13 (86.7)	4 (80)	10 (90.9)	7 (77.8)	13 (86.7)	4 (80)
Gesto predominante	Ilustrador	9 (60)	3 (60)	8 (72.7)	4 (44.4)	10 (66.7)	2 (40)
	Regulador	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
	Adaptador	6 (40)	2 (40)	3 (27.3)	5 (55.6)	5 (33.3)	3 (60)
	Brazos cruzados	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)

Finalmente, respecto a los movimientos corporales y su relación con la personalidad, reflejado en la Tabla 4, discrimina mejor el adoptar una postura de retirada (73.3%) entre los sujetos con mayor presencia del rasgo. En la extroversión, negar con la

cabeza (100%) por los más extrovertidos o tomar una postura de acercamiento (81.8%). Por último, entre los más neuróticos, tomar una postura de acercamiento (80%).

**Tabla 4.** Movimiento corporal y rasgos de personalidad según el modelo PEN.

Variable	Categoría	P		E		N	
		Alto	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Bajo
Asentir	Presencia	15 (100)	5 (100)	11 (100)	9 (100)	15 (100)	5 (100)
	Ausencia	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
Negar	Presencia	12 (80)	4 (80)	11 (100)	5 (55.6)	12 (80)	4 (80)
	Ausencia	3 (20)	1 (20)	0 (0)	4 (44.4)	3 (20)	1 (20)
Señalar	Presencia	5 (33.3)	2 (40)	4 (36.4)	3 (33.3)	6 (40)	1 (20)
	Ausencia	10 (66.7)	3 (60)	7 (63.6)	6 (66.7)	9 (60)	4 (80)
Cambio de postura	Presencia	14 (93.3)	5 (100)	11 (100)	8 (88.9)	14 (93.3)	5 (100)
	Ausencia	1 (6.7)	0 (0)	0 (0)	1 (11.1)	1 (6.7)	0 (0)
Elevación hombros	Presencia	13 (86.7)	4 (80)	10 (90.9)	7 (77.8)	12 (80)	5 (100)
	Ausencia	2 (13.3)	1 (20)	1 (9.1)	2 (22.2)	3 (20)	0 (0)
Postura predominante	Acercamiento	8 (53.3)	4 (80)	6 (54.5)	6 (66.7)	10 (66.7)	2 (40)
	Retirada	5 (33.3)	1 (20)	3 (27.3)	3 (33.3)	4 (26.7)	2 (40)
	Expansión	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
	Contracción	2 (13.3)	0 (0)	2 (18.2)	0 (0)	1 (6.7)	1 (20)
Acercamiento	Presencia	11 (73.3)	4 (80)	9 (81.8)	6 (66.7)	12 (80)	3 (60)
	Ausencia	4 (26.7)	1 (20)	2 (18.2)	3 (33.3)	3 (20)	2 (40)
Retirada	Presencia	11 (73.3)	1 (20)	7 (63.6)	5 (55.6)	9 (60)	3 (60)
	Ausencia	4 (26.7)	4 (80)	4 (36.4)	4 (44.4)	6 (40)	2 (40)
Expansión	Presencia	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)
	Ausencia	15 (100)	5 (100)	11 (100)	9 (100)	15 (100)	5 (100)
Contracción	Presencia	4 (26.7)	1 (20)	4 (36.4)	1 (11.1)	4 (26.7)	1 (20)
	Ausencia	11 (73.3)	4 (80)	7 (63.6)	8 (88.9)	11 (73.3)	4 (80)

#### IV. Discusión

Una de las principales fuentes de información policiales es la entrevista, ya sea ésta con una persona investigada, una víctima, un testigo o cualquier otra persona que pueda aportar información valiosa para la investigación. Por ello se realizan estudios que ayudan a implementar procedimientos eficaces (González et al., 2013; González e Ibáñez, 1988). Para ello, resulta de vital importancia conocer

cómo es la persona con la que se mantiene la entrevista en aras de adecuar el comportamiento verbal y no verbal por parte del entrevistador policial. El perfilado indirecto de personalidad se presenta como una herramienta eficaz en este contexto, que evite el efecto de la deseabilidad social (Sotoca et al., 2019), o incluso la disimulación y el engaño, ampliamente presentes en contextos forenses. Se ha demostrado en diversos estudios que el CNV puede aportar información valiosa acerca de la personalidad

de un sujeto (e.g., González, 2019; Jensen, 2016), siendo posible perfilar indirectamente a un sujeto a través de la observación de su comportamiento, como un instrumento más dentro del protocolo de perfilación indirecta en el ámbito policial. De hecho, el CNV ya se usa en la práctica policial, ya sea en el ámbito de la detección de la mentira (Vrij, 2018) o de la congruencia (López et al., 2016; Martínez et al., 2018). Dado el gran interés que suscita este campo fuera del ámbito científico, Denault et al. (2020) recuerdan que debe hacerse mediante procedimientos rigurosos, como así trata de hacerse en este estudio, donde se relaciona el CNV observado en distintas entrevistas con las tendencias alto-bajo en los tres Rasgos de personalidad del modelo PEN de Eysenck (Eysenck y Eysenck, 1985), obteniéndose como resultado la relación entre determinados indicadores de CNV y tendencias de personalidad, lo cual se somete a discusión con lo encontrado en otros estudios.

### **Psicoticismo**

Pese a mostrar tanto las personas con niveles altos de psicoticismo, como con niveles bajos, un discurso fluido, e incluso en mayor porcentaje entre las personas con bajo nivel de psicoticismo, estos últimos realizaron más pausas para planificar el discurso y mayor emisión de sonidos inarticulados (“ah”, “uh”, “uf”, “ps”, “hum”, “puff”). La razón podría ser la menor presencia de impulsividad que se les atribuye (Eysenck y Eysenck, 1985), siendo coherente pensar que tomen más pausas o emitan sonidos con el objetivo de ordenar el discurso.

Entre los sujetos que tienden al psicoticismo se encuentra mayor porcentaje de sujetos que rieron y sonrieron, y menor porcentaje que lloraron. Ten Brike et al. (2017) ya asociaron a la psicopatía un mayor número de sonrisas Duchenne debido a la voluntad de proporcionar una imagen encantadora, lo que explicaría que en ambas tendencias dentro del psicoticismo se usará la sonrisa, quienes puntúan alto, debido a la voluntad referida y quienes puntúan bajo, por mostrar mayores niveles de empatía, como así señala Cuñado (2017).

Mientras que González (2019) asocia la insensibilidad emocional, rasgo que formaría parte de la dimensión de psicoticismo, con menor cantidad de

movimientos faciales y movimientos corporales, algo más de la mitad de los sujetos de este estudio mostraron movimientos faciales como cierre de ojos, reducción en su apertura, movimientos laterales de los labios o lengua visible. Igualmente fue común el cambio postural o la elevación de hombros. Hay que tener en cuenta que se registró sólo la presencia o ausencia, por tanto, con que apareciera una vez, ya se contabilizaba, siendo posible que sea diferente en el caso en que en el futuro se registre el número de veces que se realiza el movimiento. Además, respecto a los movimientos corporales, la diferencia puede ser explicada por la duración de las entrevistas que en muchos casos sobrepasan las dos horas, sin realizar pausas, donde el agotamiento puede influir, y todavía más, teniendo en cuenta que no discrimina con los sujetos que puntúan más bajo en el rasgo, hecho a tener en cuenta. El indicador con mayor diferencia entre ambas tendencias dentro de la expresión facial fue el de lengua visible, que deberá examinarse si se mantiene así en futuros estudios, con una mayor muestra.

En cuanto a la oculésica, predominó entre los sujetos con niveles más bajos del rasgo la mirada directa, aunque también estuvo presente entre los sujetos tendentes al psicoticismo, pero en menor medida. Éstos últimos han sido relacionados con miradas intermitentes (González, 2019), lo que concuerda con lo encontrado, ya que casi la mitad de los sujetos presentaron este tipo de mirada, discriminando, además, de los que puntuaron más bajo en el rasgo.

En los sujetos que tienden al psicoticismo se ha comprobado el uso de gestos ilustradores, también observado por otros autores (Ten Brike et al., 2017). No obstante, realizar gestos ilustradores también se asocia a rasgos como la amabilidad presente en quien puntúa bajo en esta dimensión (Cuñado, 2017) y que igualmente se constata en el presente estudio, lo cual podría apuntar a la idea de que se trate de un indicador que no pueda discriminar entre personalidades diferentes. Entre quienes puntúan alto en el rasgo, destaca el adoptar una postura de retirada durante la entrevista, hecho que puede ir en relación con los adjetivos que describen este tipo de personalidad: antisocial, frío o impersonal (Eysenck y Eysenck, 1985). Siendo posible por tanto, y al contrario que el

anterior, que sea un indicador que discrimine entre tendencias de personalidad.

### **Extroversión**

Se ha relacionado ampliamente la extroversión con el uso de un tono alto de voz (Jensen, 2016; Vinciarelli et al., 2012), no encontrándose en este estudio, manteniendo la mayoría de los sujetos un tono medio, en niveles similares a los más introvertidos. Esto puede ser debido a la dificultad encontrada para registrar el indicador de intensidad al tratarse de entrevistas grabadas donde el audio de voz variaba, por ello, deberá ser revisado en futuros estudios.

Los sujetos con tendencia a la extroversión mostraron mayormente un ritmo fluido, tal y como adelantaba Campbell y Rushton (1978), Jensen (2016) o Vinciarelli et al. (2012). Aún así, no existe gran diferencia respecto a quienes tenían puntuaciones bajas en tal dimensión, a quienes se ha relacionado con un discurso más desigual (Gawda, 2007). Esto puede deberse al contexto en el que se realizó la entrevista, donde los sujetos accedían voluntariamente a ello y tenían motivación en contar sus puntos de vista de los hechos, en un escenario donde los hechos ya estaban juzgados y no había ningún tipo de consecuencia. Los más extrovertidos, no obstante, realizaron más pausas para planificar las respuestas, lejos de lo que se pudiera pensar por su carácter más abierto y menos reflexivo (Eysenck y Eysenck, 1985), y los más introvertidos presentaron mayor uso de sonidos inarticulados.

No se encontró gran diferencia en el uso de la risa como apuntaban Vinciarelli et al. (2012), pero sí en el llanto, observándose mayormente entre los más extrovertidos al igual que en Keltner (2005), que puede explicarse por el menor miedo de ellos a expresar lo que sienten (Eysenck y Eysenck, 1985).

En general, se aprecia mayor uso de expresiones faciales entre los más extrovertidos, coincidente con lo encontrado en otros estudios (Jensen, 2016), en especial la sonrisa (Mehu et al., 2007; Oberzaucher y Grammer, 2008). En cambio, también se asocia a una expresión facial relajada (Aguinis et al., 1998), que puede ir mayormente en relación a menor movimiento de la zona facial inferior como encontró González (2019), y por tanto con los

indicadores de movimientos laterales de los labios, mordedura de labio, labios tensos o lengua visible. Es lo que se encuentra en este estudio, excepto en los dos últimos, destacando incluso en los más introvertidos el indicador de lengua visible. Una persona introvertida se caracteriza por la timidez y no expresar su mundo interior (Eysenck y Eysenck, 1985), por tanto, puede ser lógico pensar que, como norma general, exprese menos facialmente que una persona extrovertida, que es más impulsiva y expresiva. No obstante, habrá que esperar a futuros estudios para ver como evoluciona.

Respecto a la oculésica, lo más común en los estudios es relacionarlo con una mirada directa (Aguinis et al., 1998; Jensen, 2016; Oberzaucher y Grammer, 2008), no obstante, más recientemente se relaciona con una mirada esquiva (González, 2019), encontrándose en este estudio una predominancia de la mirada directa, pero acompañada en más de la mitad de los sujetos de una mirada intermitente. Los más introvertidos mostraron, incluso en mayor medida, una oculésica directa. Una persona introvertida es más introspectiva, reflexiona sobre sus pensamientos y llega a fuertes convicciones (Eysenck y Eysenck, 1985), lo que puede repercutir en una mayor seguridad a la hora de expresar sus argumentos y ello se refleje en la oculésica. Habrá que seguir estudiando el indicador, puesto que si se mantiene la tendencia, no discrimina entre personalidades diferentes dentro del rasgo de extroversión.

Se ha observado cómo, entre los más extrovertidos, predominan los gestos ilustradores, y entre los más introvertidos, los adaptadores, aunque ambos sean usados ampliamente en ambas tendencias, lo que no coincide con Potthoff (2012) o González (2019) que lo asocian más a los extrovertidos. Estos indicadores se han recogido en forma de presencia-ausencia, bastando con que aparezca una sola vez, por lo que en futuros estudios se debería contabilizar el número de veces que se realiza cada gesto y comprobar cuál es la tendencia.

El movimiento corporal fue alto en ambas tendencias aunque ha sido más frecuentemente asociado en la literatura a las personas más extrovertidas (Oberzaucher y Grammer, 2008; Jensen, 2016; González, 2019). Esto puede estar relacionado con la duración de las entrevistas, donde

no había descanso y sería lógico pensar que lo natural puede ser cambiar de postura al menos una vez.

Se ha afirmado que las personas extrovertidas prefieren tomar una postura de acercamiento respecto al entrevistador (Knapp y Hall, 2006), como así ha sucedido, en mayor medida que los introvertidos, lo que puede deberse al carácter más sociable que se les atribuye (Eysenck y Eysenck, 1985).

### **Neuroticismo**

La mayoría de los sujetos más neuróticos mostraron un discurso fluido e intensidad de voz media, frente a lo señalado en otros estudios (Gawda, 2007; Jensen, 2016). Sí que mostraron menos pausas de planificación al igual que en González (2019) y menor emisión de sonidos inarticulados, que coincide con su tendencia a la impulsividad (Eysenck y Eysenck, 1985). Además, se rieron menos y lloraron más, lo que se relaciona con los adjetivos que describen esta personalidad tales como taciturno, depresivo o emocional (Eysenck y Eysenck, 1985). Usaron la sonrisa, aunque en menor medida que los menos neuróticos, y se observó gran presencia de movimientos laterales de los labios, que puede estar relacionado con las sonrisas no Duchenne que se les atribuye (Mehu et al., 2007), o dicho en otras palabras, menos genuinas o más forzadas.

En general, se observó menor movimiento facial, que no concuerda con lo encontrado en Harrigan et al. (2004), aunque González (2019) lo atribuye a una mayor detección del rasgo a través de la voz que de la cara. Llama la atención que los sujetos mostraron labios tensos, pero en menor porcentaje que los sujetos menos neuróticos, al contrario de lo que se podría pensar de acuerdo a la tensión que se les atribuye a esta personalidad (Eysenck y Eysenck, 1985).

Mientras que, miradas intermitentes o evitativas se ha asociado frecuentemente a personalidades neuróticas (Campbell y Rushton, 1978; Oberzaucher y Grammer, 2008), la oculésica predominante fue la directa, teniendo que observarse en futuros estudios si se mantiene. No se encontraron diferencias entre las tendencias dentro del rasgo entre el uso de gestos ilustradores y adaptadores, siendo ampliamente usados en ambas, mientras que el uso de

gestos adaptadores se suele atribuir más a personalidades neuróticas (Campbell y Rushton, 1978). Es necesario volver a mencionar que se registró la presencia-ausencia, siendo de mayor utilidad en el futuro registrar la frecuencia. Por último, no se observan diferencias en los movimientos corporales como se esperaba de acuerdo a González (2019), ni se encuentran resultados concluyentes respecto a la postura, tomando según el sujeto, tanto de acercamiento como de retirada.

Por tanto, de acuerdo a los estudios encontrados y al presente estudio, se puede concluir que el CNV puede informar sobre algunos aspectos de la personalidad del sujeto y contribuir a su perfilación indirecta. Existen indicadores que discriminan entre las tendencias de personalidad en cada rasgo, y otros que podrían ser descartados al estar presentes en ambas.

### **Limitaciones y líneas de investigación futuras**

Cabe destacar que el presente trabajo es un estudio piloto, por lo que presenta limitaciones. La primera de estas limitaciones estaría relacionada con el tamaño muestral, ya que al haber trabajado con 20 casos, los resultados no serán extrapolables a otros sujetos. Como se ha mencionado en la metodología, la mayoría de los indicadores de CNV se han codificado de forma dicotómica (presencia/ausencia), resultando poco útil esta clasificación. Todos los sujetos han mostrado conductas como el asentir o el emplear gestos ilustradores, por lo que sería importante medir la frecuencia con la que se realizan estos comportamientos, lo que permitiría diferenciar entre los sujetos que realizan el comportamiento una vez de los que lo realizan muchas más veces. También cabe destacar que en el presente trabajo no se han tenido en cuenta otras diferencias individuales de los sujetos que pueden estar correlacionando con el CNV, como serían los niveles de inteligencia emocional y cognitiva. Por último, si bien los rasgos de personalidad son independientes entre sí, el comportamiento es producto de la interacción de todos ellos, por lo que un estudio riguroso debe contemplar, no solo el análisis individual de cada rasgo, sino la combinación de cada uno de estos para cada comportamiento estudiado. Es por ello por lo que futuros trabajos deberían ir encaminados a estudiar el CNV en función de las diferentes

combinaciones de los tres rasgos del modelo, que resultan en ocho tipos diferentes de personalidad.

## V. Referencias

- Aguinis, H., Simonsen, M. M., y Pierce, C. A. (1998). Effects of Nonverbal Behavior on Perceptions of Power Bases. *The Journal of Social Psychology*, 138(4), 455–466. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1080/00224549809600400>
- Biel, J. I., Aran, O. y Gatica-Perez, D. (2011). You are known by how you vlog: Personality impressions and nonverbal behavior in youtube. *Paper presented at the 5th ICWSM*.
- Blaskovits, B. y Bennell, C., (2019). Are we Revealing Hidden Aspects of our Personality When we Walk?. *Journal of Nonverbal Behavior*, 43, 329–356. <https://doi.org/10.1007/s10919-019-00302-5>
- Campbell, A. y Rushton, J. P. (1978). Bodily communication and personality. *British Journal of Social & Clinical Psychology*, 17(1), 31-36. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8260.1978.tb00893.x>
- Caprara, G.V., Barbaranelli, C., Borgogni, L. y Perugini, M. (1993). The Big Five Questionnaire. A new questionnaire to assess the five-factor model. *Personality and Individual Differences*, 15, 281-288. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(93\)90218-R](https://doi.org/10.1016/0191-8869(93)90218-R)
- Daly, J. A. (2011). Personality and interpersonal communication. En M. L. Knapp y J. A. Daly (Eds.), *The SAGE handbook of interpersonal communication*. Sage.
- de Vries, R. E., Bakker-Pieper, A., Konings, F. E., y Schouten, B. (2013). The Communication Styles Inventory (CSI): A Six-Dimensional Behavioral Model of Communication Styles and Its Relation With Personality. *Communication Research*, 40(4), 506–532. <http://dx.doi.org/10.1177/0093650211413571>
- Delmas, H., Elissalde, B., Rochat, N. y Demarchi, S. (2018). Policemen's and Civilians' Beliefs About Facial Cues of Deception. *Journal of Nonverbal Behavior*. <https://doi.org/10.1007/s10919-018-0285-4>
- Denault, V., Plusquellec, P., Jupe, L. M., St-Yves, M., Dunbar, N. E., Hartwig, M., Sporer, S. L., Rioux-Turcotte, J., Jarry, J., Walsh, D., Otgaar, H., Viziteu, A., Talwar, V., Keatley, D. A., Blandón-Gitlin, I., Townson, C., Deslauriers-Varin, N., Lilienfeld, S. O., Patterson, M. L., ... van Koppen, P. J. (2020). The analysis of nonverbal communication: The dangers of pseudoscience in security and justice contexts. *Anuario de Psicología Jurídica* 30, 1-12. <https://doi.org/10.5093/apj2019a9>
- Ekman, P. y Friesen, W. V. (1969). The Repertoire or Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding. *Semiotica*, 1, 49-98. <https://doi.org/10.1515/semi.1969.1.1.49>
- Eysenck, H. J. y Eysenck, M. W. (1985). *Personality and individual differences. A natural science approach*. Plenum Press.
- Gawda, B. (2007). Neuroticism, extraversion, and paralinguistic expression. *Psychological reports*, 100(3), 721-726. <https://doi.org/10.2466/pr0.100.3.721-726>
- Giménez-Salinas, A., y González, J. L. (2016). *Investigación Criminal. Principios, técnicas y aplicaciones*. Lid Editorial.
- González, P. (2019). *Perfilación indirecta a través de la comunicación verbal y no verbal*. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Madrid, España.
- González, J. L., Garrido, M. J., López-Ossorio, J. J., Muñoz, J. M., Arribas, A., Carbajosa, P. y Ballano, E. (2018). Revisión pormenorizada de homicidios de mujeres en las relaciones de pareja en España. *Anuario de Psicología Jurídica*, 28, 28-38. <https://doi.org/10.5093/apj2018a2>
- González, J. L. e Ibáñez, J. L. (1998). Aplicación policial de la entrevista cognitiva. *Anuario de Psicología Jurídica*, 8(1), 61-77.
- González, J. L. y Manzanero A. L. (2018). *Obtención y valoración del testimonio. Protocolo holístico de evaluación de la prueba testifical (HELPT)*. Ediciones Pirámide.
- González, J. L., Muñoz, J. M., Sotoca, A. y Manzanero, A. L. (2013). Propuesta de protocolo para la conducción de la prueba preconstituida en víctimas especialmente vulnerables. *Papeles del psicólogo*, 34(3), 227-237.
- Halty, L., González, J. L. y Sotoca, A. (2017). Modelo ENCUIST: aplicación al perfilado criminal. *Anuario de Psicología Jurídica*, 27(1), 21-31. <https://doi.org/10.1016/j.apj.2017.03.001>
- Harrigan, J. A., Wilson, K., y Rosenthal, R. (2004). Detecting state and trait anxiety from auditory and visual cues: A meta-analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(1), 56-66. <https://doi.org/10.1177/0146167203258844>
- Hartwig, M. y Bond, C. F., Jr. (2011). Why do lie-catchers fail? A lens model meta-analysis of human lie judgments. *Psychological Bulletin*, 137(4), 643–659. <https://doi.org/10.1037/a0023589>

- Hostetter, A. B., y Potthoff, A. L. (2012). Effects of personality and social situation on representational gesture production. *Gesture*, 12(1), 62-83. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1075/gest.12.1.04hos>
- Inbau, F. E., Reid, J. E., Buckley, J. P., y Jayne, B. C. (2013). *Criminal Interrogation and confessions, Fifth Edition*. Jones & Bartlett Learning.
- Jensen, M. (2016). Personality traits and nonverbal communication patterns. *International Journal of Social Science Studies*, 4(5), 57-70. <https://doi.org/10.11114/ijsss.v4i5.1451>
- Knapp, M. L. y Hall, J. A. (2006). *Nonverbal communication in human interaction*. Thomson Wadsworth.
- Keltner, D. (2005). Facial expressions, personality, and psychopathology. En P. Ekman y E. L. Rosenberg. *What the face reveals*. Oxford University Press.
- Koppensteiner, M. (2013). Motion cues that make an impression: Predicting perceived personality by minimal motion information. *Journal of experimental social psychology*, 49(6), 1137-1143. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2013.08.002>
- López, R., Gordillo, F. y Soto, J. E. (2016). Protocolo NBAM (Nonverbal Behavior Analysis Matrix). En R. M. López, F. Gordillo y M. Grau. (Eds.), *Comportamiento no verbal* (pp. 179–192). Ediciones Pirámide.
- Martínez, S., López, R., Soto, J. E., Tamborim, A. y Juárez, A. (2018). Utilidad de la tecnología de reconocimiento automático de expresión facial aplicada al análisis de conducta criminal. Un estudio de caso. *Behavior & Law Journal*, 4(1), 1-8. <https://doi.org/10.47442/blj.v4.i1.45>
- Mehu, M., Little, A. C., y Dunbar, R. I. (2007). Duchenne smiles and the perception of generosity and sociability in faces. *Journal of Evolutionary Psychology*, 5(1), 183-196. <http://dx.doi.org/10.1556/JEP.2007.1011>
- Mischel, W. (1999). *Introduction to personality*. Harcourt Brace College Publisher.
- Naumann, L. P., Vazire, S., Rentfrow, P. J., y Gosling, S. D. (2009). Personality judgments based on physical appearance. *Personality and social psychology bulletin*, 35(12), 1661-1671. <https://doi.org/10.1177%2F0146167209346309>
- Oberzaucher, E. y Grammer, K. (2008). Everything is movement: on the nature of embodied communication. En Wachmuth, I., Lenzen, M. y Knoblich, G. (Eds.) *Embodied Communication in Humans and Machines*. Oxford University Press.
- Rozelle, R.M. y Baxter, J.C. (1978). The interpretation of nonverbal behavior in a role-defined interaction sequence: The police-citizen encounter. *Journal Nonverbal Behavior*, 2, 167–180. <https://doi.org/10.1007/BF01145819>
- Shen, Z., Elibol, A. y Chong, N. Y. (2020). Understanding Nonverbal Communication Cues of Human Personality Traits in Human-Robot Interaction. *IEEE/CAA Journal of Automatic Sinica*, 99, 1-13. <https://doi.org/10.1109/JAS.2020.1003201>
- Sotoca, A., González, J. L. y Halty, L. (2019). *Perfiles criminales. Principios, técnicas y aplicaciones*. Síntesis.
- Ten Brinke, L., Porter, S., Korva, N., Fowler, K., Lilienfeld, S. O. y Patrick, C. J. (2017). An Examination of the Communication Styles Associated with Psychopathy and Their Influence on Observer Impressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, 41(3), 269–287. <https://doi.org/10.1007/s10919-017-0252-5>
- Vinciarelli, A., Salamin, H., Polychroniou, A., Mohammadi, G., y Origlia, A. (2012). From nonverbal cues to perception: personality and social attractiveness. *Cognitive Behavioural Systems*, 60-72. [https://doi.org/10.1007/978-3-642-34584-5\\_5](https://doi.org/10.1007/978-3-642-34584-5_5)
- Vrij, A. (2018). Deception and truth detection when analyzing nonverbal and verbal cues. *Applied Cognitive Psychology*, 33(2), 160-167. <https://doi.org/10.1002/acp.3457>
- Vrij, A. y Winkel, F.W. (1991). Cultural patterns in Dutch and Surinam nonverbal behavior: An analysis of simulated police/citizen encounters. *Journal of Nonverbal Behavior*, 15, 169–184. <https://doi.org/10.1007/BF01672219>
- Walsh, D., y Bull, R. (2010). What really is effective in interviews with suspects? A study comparing interviewing skills against interviewing outcomes. *Legal and Criminological Psychology*, 15, 305-321. <https://doi.org/10.1348/135532509X463356>