

Treball de Recerca

# **El cos diu el que la ment sent**

Júlia Crosas Masnou

Dirigit per Amèlia Manyà

Eduardo Santana

2n de Batxillerat B

IES Ramón Turro i Darder

Malgrat de Mar, 11 de gener de 2013

## **Agraïments**

Als meus dos tutors, Amèlia Manyà i Eduardo Santana per haver-me guiat en aquest gran món de la comunicació no verbal.

A tots els alumnes de primer i segon de batxillerat que han participat en les filmacions i en especial a aquells quatre que han estat fotografiats:

Albert Adrià, Marina Aranda, Pau Calm, Emma Castillo, Arnau Collado, Ferran Dotras, Adrià Espasa, David Esquinas, Júlia Escudero, Joan Hernández, Aitor Junior, Cristina Llopart, Marta Martí, Judith Muñoz, Aniol Puigdefàbregues, Núria Robert, Miguel Rodríguez, Anabel Romero, Sharmin Raja, Mariona Vázquez.

# Índex

1. Introducció.....	3
2. El món de la comunicació.....	5
2.1 Què és la comunicació?.....	5
2.1.1 Definicions i teories .....	5
2.1.2 No és possible no comunicar .....	7
2.1.3 La interpretació selectiva de la informació .....	7
2.2 Diferents maneres de comunicar-nos .....	8
2.2.1 Definicions.....	8
2.2.2 Comunicació verbal vs comunicació no verbal.....	11
3. La comunicació no verbal, molt més que paraules.....	13
3.1 Origen .....	13
3.2 Funcions .....	13
3.3 Condicionants .....	15
4. El poder de la comunicació no verbal.....	18
4.1 Quinèsia.....	18
4.1.1 Tipus de postures.....	18
4.1.2 Tipus de gestos .....	20
4.1.3 Les expressions facials .....	22
4.1.4 Actituds intra i interpersonalns .....	24
4.2 Proxèmia.....	37
4.2.1 Espai fix.....	37
4.2.2 Espai semifix .....	38
4.2.3 Espai variable.....	39
4.3 Hàptica.....	40
4.3.1 Tipus de contacte físic.....	40
4.3.2 Les encaixades de mans.....	41
4.4 Cronèmia .....	42
4.4.1 Tipus de temps.....	42
4.4.2 Maneres d'entendre el temps .....	43
4.5 Parallenguatge.....	43
5. Anàlisi de filmacions. El grau de confiança en la comunicació no verbal .....	46
5.1 Hipòtesi de treball .....	46
5.2 Recollida de dades .....	47

5.2.1 Tècniques de registre.....	47
5.2.2 Procés de categorització.....	49
5.3 Alguns inconvenients.....	50
5.4 Anàlisi individual.....	50
5.5 Anàlisi comparatiu.....	55
5.6 Altres observacions.....	58
5.7 Interpretació dels resultats.....	60
5.7.1 Interpretació de l'anàlisi comparatiu de les quatre categories.....	60
5.7.2 Interpretació dels resultats de les altres observacions.....	63
6. Conclusions.....	65
7. BIBLIOGRAFIA.....	67
7.1 Llibres.....	67
7.2 Material consultat a Internet.....	68
8. Annexos.....	69
8.1 Dilemes.....	70
8.2 Anàlisi de cada filmació.....	72

# 1. Introducció

El cos diu el que la ment sent. Pot ser que amb aquest títol alguns lectors ja s'hauran fet a la idea de què tractarà aquest treball. Pels que no ho hagin fet, aquest és un treball sobre la comunicació no verbal. Alguns potser ja tindran coneixements d'aquest tipus de comunicació en la qual no es necessiten paraules, d'altres segurament no. Doncs bé, desitjaria que després de llegir aquest treball, els lectors puguin conèixer una mica més els secrets d'aquesta manera de comunicar-nos, i que un dia o altre, els puguin utilitzar per a la seva vida quotidiana.

La comunicació no verbal és una manera de transmetre i rebre informació mitjançant els gestos i postures corporals, les expressions facials, la distància física entre els individus, el contacte corporal, l'ús i estructuració del temps, les qualitats de la veu, la distribució de l'espai i per últim, l'aspecte físic de les persones. Els components més característics d'aquest tipus de comunicació serien els gestos, les postures, l'organització i l'ús de l'espai en la interacció, el contacte corporal, el temps i les característiques de la veu a l'hora de parlar.

La meva hipòtesi per començar a fer aquest treball és que sense adonar-nos, mitjançant la comunicació no verbal, transmetem moltíssimes coses que els altres reben; per tant, aquest tipus de comunicació juga un paper molt important en les nostres vides. Analitzant bé els seus elements, podríem arribar a descobrir certs sentiments i emocions que els nostres interlocutors es reprimeixen i no expressen verbalment. Partint d'aquesta hipòtesi, podríem deduir-ne una altra. Tothom sap que la manera de parlar serà diferent si ho fem amb una persona que coneguem que amb una que no. Però pel que fa a la comunicació no verbal... Què és el que ens indica el grau de confiança que tenim amb una persona? Aquest és l'objectiu del meu treball, demostrar que la nostra comunicació no verbal serà diferent amb una persona que coneguem que amb una que no, i veure quins són els signes no verbals que denoten aquesta diferència. També voldria fer adonar al lector el gran paper que juga la comunicació no verbal a les nostres vides, ja que la majoria de gent sap que la comunicació no verbal és molt important i està present constantment en el nostre dia a dia però no li arriben a donar gaire importància ni en tenen gaire coneixement, segurament pel fet que l'emissió dels senyals no verbals es produeix de forma automàtica i involuntària.

He triat aquest tema perquè des de sempre m'ha semblat molt interessant aquest tipus de comunicació, i crec que el que aprengui em servirà per tota la vida. Si aconseguixo interpretar correctament els signes no verbals podria arribar a saber certes coses de les persones que elles no volen que sàpiga, ja que el fet que elles no siguin conscients del que transmeten és un punt a favor pels que ho saben interpretar. Tot i així, no només ho he fet per una qüestió personal. Em sembla també un tema del qual hi ha una quantitat molt diversa d'informació i la majoria de les persones no sabem per on començar. El que m'agradaria amb el meu treball és obtenir certes nocions d'aquest tema i transmetre la seva importància en la nostra vida quotidiana, estudiant una cosa tan senzilla com són les relacions amb les altres persones, observant la diferència que hi ha, pel que fa a la comunicació no verbal, quan les coneixem i quan no.

El treball s'iniciarà amb un marc teòric, en el qual, per començar, es donaran quatre nocions bàsiques sobre el món de la comunicació en general; es veurà què és la comunicació i les diferents teories que l'han estudiat, juntament amb la importància i constància que aquesta té en les nostres vides, la seva complexitat i les definicions i rellevància de les dues formes que tenim de comunicar-nos: la verbal i la no verbal. Seguidament, al punt tres s'observarà l'origen d'aquest tipus de comunicació, les seves funcions i quins són els seus condicionants que provoquen que aquesta no sigui igual per tothom. En el punt quatre, encara dintre el mar teòric, apareix la part més important de la comunicació no verbal, les seves categories principals: la quinèsia, la proxèmia, l'hàptica, la cronèmia i el paralenguatge.

Després d'aquest punt, el lector es trobarà amb la part pràctica del treball. Aquest apartat, consta del resultat de l'anàlisi de quinze filmacions en les quals, deu alumnes de segon de batxillerat apareixen dues vegades, una amb un alumne de primer de batxillerat que no coneixen, i una amb un dels alumnes de segon que sí que coneixen. L'objectiu de la part pràctica, partint de la hipòtesi inicial, és veure quines són les diferències pel que fa a la comunicació no verbal d'una persona quan aquesta està amb una que coneix i quan es troba amb una desconeguda. Dintre d'aquesta part, es trobarà una explicació de la hipòtesi del treball, un breu resum de com s'ha efectuat la recollida de dades, els possibles inconvenients que suposa l'anàlisi d'aquest tipus de comunicació, l'anàlisi individual de les persones de segon que apareixen en les filmacions, l'anàlisi comparatiu d'aquestes i per acabar aquesta part, la interpretació dels resultats. Per últim, aquest treball de recerca finalitzarà amb les conclusions, la bibliografia i els annexos.

## 2. El món de la comunicació

### 2.1 Què és la comunicació?

#### 2.1.1 Definicions i teories

Abans d'iniciar aquest viatge pel món de la comunicació no verbal, ens hem de posar en context i veure algunes definicions de la comunicació i les diferents teories que l'han estudiat per tal de fer-nos una idea de què significa exactament.

##### a) Definicions

“La comunicació no és un emissor i un receptor. No es medeix pel fet que l'altre entengui exactament el que la persona diu, sinó perquè ell també contribueix amb la part que li toca i els dos canvien amb l'acció. Quan es comuniquen realment, el que formen és un sistema d'interacció i reacció ben integrat”.<sup>1</sup>

“La comunicació es concep com a un sistema de canals múltiples, en el què l'actor social participa en tot moment, tant si ho desitja com si no: pels seus gestos, la seva mirada, el seu silenci i fins i tot la seva absència”<sup>2</sup>

“La comunicació és l'acte de transmetre missatges i compartir significats mitjançant símbols, que poden ser lingüístics, no verbals pictòrics, o d'una altre concepció. Junts o en combinació, tenen la capacitat d'influir a un altre o altres”.<sup>3</sup>

A la primera definició l'autor explica que la comunicació no és entendre el que un emissor diu sinó que és un sistema d'interacció en el qual han de participar tots els interlocutors que es troben dintre. El que voldria dir la segona definició és que sempre

---

<sup>1</sup> BIRDWHISTELL, Ray. Citat per DAVIS, Flora. *La comunicació no verbal*. Madrid: Alianza Editorial, 1976. Pàg. 29

<sup>2</sup> BATESON, Gregory, 1994. Citat per GÓMEZ, Blas; HERRANZ, Antonio. *La comunicació sin palabras*. Barcelona: Marge Books, 2011. Pàg. 19

<sup>3</sup> GÓMEZ, Blas; HERRANZ, Antonio, 2011. *Op. cit.* Pàg. 91

estem comunicant, no és possible no comunicar. Per últim, la tercera definició (la més actual), potser és la que ens explica millor què és la comunicació, ja que no es centra en algun error que podria tenir algú a l'hora d'entendre què és la comunicació, o en alguna de les seves característiques, sinó que ens explica realment en què consta aquest sistema.

## **b) Teories**

Moltes escoles diferents han dedicat el seu estudi en el món de la comunicació; tot i així, les que han tingut més influència i importància han sigut les següents<sup>4</sup>:

- L'Escola Alemanya. Mostra els seus orígens en el marxisme, i com a tal, creu que les idees que dominen en una societat són les que imposa la classe dominant. Per tant, segons aquesta escola, els missatges que rep la gent del poble han estat manejats pels que tenen el poder polític i econòmic, causant així, un món irreal, ja que la informació es manipulada constantment i els actes de comunicació no tenen credibilitat. Un dels autors més importants és J.Habermas.

- L' Escola Llatinoamericana. El seu estudi de la comunicació prové del periodisme. Defensa que el que el receptor entén varia en funció de la seva cultura. L'escola llatinoamericana destaca per haver efectuat molts estudis diversos sobre la cultura, la globalització i els mitjans de comunicació, creu que els bons processos de comunicació poden contribuir al desenvolupament d'una comunitat. Un dels autors més importants d'aquesta teoria és Barbero.

- L'Escola de Chicago. Estudia la comunicació social, ja que parla de la ciutat com a espai de convivència i interacció. Classifica els habitants en diversos tipus i investiga sobre els seus costums, comportaments i territoris on viu. Alguns dels autors més destacats d'aquesta escola són E. Park i A. Silva.

---

<sup>4</sup> Informació extreta d'internet:

<http://escuelasdecomunicacion.blogspot.com.es/2007/06/escuela-de-chicago.html>

<http://delabrador.blogspot.es/tags/escuela/>

[http://portalcomunicacao.com/uploads/pdf/17\\_esp.pdf](http://portalcomunicacao.com/uploads/pdf/17_esp.pdf)



- L'escola de Palo Alto. Va definir alguns dels axiomes de la comunicació; un dels més importants és el de que és impossible no comunicar. A més, aquesta escola va crear i aprofundir en les categories no verbals de la quinèsia i proxèmia (que es veuran a l'apartat 4.1 i 4.2). Un dels autors més importants d'aquesta escola és Gregory Bateson.

### **2.1.2 No és possible no comunicar**

La comunicació és una eina totalment necessària dins la nostra societat, ja que ens permet compartir la nostra realitat amb els altres, en un procés d'enriquiment mutu.

De vegades es diu que una parella no està bé perquè no hi ha comunicació entre ells. No fa falta pensar gaire per arribar a la conclusió que aquesta afirmació és falsa. La comunicació és un sistema comú del que ningú en queda exclòs i en el qual es participa en tot moment. Fem el que fem, estiguem on estiguem, estarem immersos en aquest món tant complex, i, per tant, estarem comunicant. La comunicació és una de les grans bases de la nostra societat, sense ella, res seria possible, ja que tot comportament humà és una forma de comunicació. De fet, el silenci, que ens pot semblar sinònim de no comunicar, és un estat mitjançant el qual transmetem informació, de vegades, molt més important que la que transmetem quan parlem.

Comunicar-nos és una capacitat innata. Des de ben petits, els éssers humans som capaços de comunicar (de manera més o menys efectiva) els nostres sentiments i desitjos i al fer-nos més grans, fins i tot podem arribar a fer entendre als altres el perquè del nostre estat d'ànim, dels nostres pensaments i ideals. La capacitat de comunicar-se també la tenen la resta dels animals però la comunicació humana consta d'un sistema molt més complex que no pas el de qualsevol altre animal.

### **2.1.3 La interpretació selectiva de la informació<sup>5</sup>**

Perquè la comunicació sigui efectiva, el receptor ha de ser capaç d'entendre el que li diu el seu emissor, és a dir, hi ha d'haver retroalimentació, i això només és possible si els dos coneixen el codi que utilitza l'altre.

---

<sup>5</sup> GÓMEZ, Blas; HERRANZ, Antonio, 2011. *Op.cit.* Pàg. 20-21

El que comunica s'ha d'assegurar que el receptor hagi entès el seu missatge correctament. Tot i així, per molt que ho intentin, les persones actuen en funció del que el seu cervell entén i està preparat per entendre. Cada persona interpreta d'una manera diferent els missatges que rep. Això, és a causa de la presència d'una sèrie de filtres que s'apliquen a la informació i que fan que el receptor interpreti selectivament els missatges rebuts. Aquests filtres són els següents:

- Selecció de dades. Les persones perceben i interpreten la informació que els arriba al cervell en funció de les seves experiències passades, de les seves preferències, motivacions, interessos, pors...

- Organització de dades. El cervell organitza la informació que percebem amb l'objectiu de donar-li sentit, per això, estructura el missatge tenint en compte les pròpies necessitats, expectatives i possibilitats.

- Accentuació o simplificació de dades. Ampliem els missatges que coincideixen amb el nostre sistema de valors o incrementen la nostre autoestima. De la mateixa manera simplifiquem els que no hi coincideixen i no ens van bé.

- Constància de dades. L'objectiu dels éssers humans és que el seu món interior es mantingui constant i sota control, per això, quan de vegades arriba informació que posa en perill aquest equilibri, es pot arribar a modificar i adaptar per tal de no trencar-lo.

## **2.2 Diferents maneres de comunicar-nos**

### **2.2.1 Definicions**

#### **a) Comunicació verbal**

“La comunicació verbal és un tipus de comunicació que permet transmetre el contingut del missatge a través de l'emissió i recepció de paraules parlades o escrites.”<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> GÓMEZ, Blas; HERRANZ, Antonio, 2011. *Op. cit.* Pàg. 25

Normalment, s'utilitza per transmetre informació que fa referència a la realitat exterior, sobre el que passa fora, sobre fets més o menys objectius capaços de ser descrits.<sup>7</sup>

El llenguatge verbal és un meravellós sistema que ens permet intercanviar i interpretar una bona quantitat d'informació amb una gran facilitat, de viatjar a través de l'espai i el temps de manera gairebé increïble; d'amagar, controlar i capgirar la informació; d'emascarar-la i d'enganyar, de manipular-la, de crear mons possibles, reals o de ficció; i per últim, de reflexionar sobre el mateix llenguatge i la comunicació en general.<sup>8</sup> De fet, és aquest llenguatge el que ens diferencia de la resta d'espècies, ja que és un sistema de signes propi de l'espècie humana que denota que la seva intel·ligència és superior a la de qualsevol altra.

Aquest sistema de signes tan complex no és igual per a tothom. Dintre del llenguatge humà, hi trobem les diferents llengües. Una llengua o idioma és un codi de signes verbals que utilitzem per comunicar-nos. Cada llengua està formada per un codi de signes diferent; per això, perquè un acte de comunicació verbal tingui lloc sense problemes, tots els que hi participen haurien de conèixer el codi de signes, és a dir l'idioma, que s'està utilitzant.

## **b) Comunicació no verbal**

"La comunicació no verbal és l'emissió i recepció de signes actius o passius, constitueixin o no comportament, a través dels sistemes no lèxics semàntics, objectuals i ambientals continguts en una cultura, individualment o en mútua coestructuració"<sup>9</sup>. És a dir, podríem dir que la comunicació no verbal està formada per l'emissió i recepció de signes no verbals que poden ser comuns per les persones que pertanyen en una cultura, però també poden ser individuals o una combinació dels dos.

"Tipus de comunicació a través del qual es transmeten i es reben sentiments i el sentit dels missatges parlats o escrits. Els missatges no verbals es transmeten mitjançant gestos, efectes que acompanyen a la pronunciació, expressions facials, contacte

---

<sup>7</sup> SERRANO, Sebastià. *El regal de la comunicació*. Barcelona: Ara llibres, 2003. Pàg. 118

<sup>8</sup> SERRANO, Sebastià. *L'instint de seducció*. Badalona: Ara llibres (2004). Pàg. 15.

<sup>9</sup> POYATOS, Fernando. Citat a <http://revistas.um.es/ril/article/view/5741/5591>

ocular, vestit, tacte, etc.”<sup>10</sup> Aquesta manera de comunicar-nos s'utilitza principalment per presentar la nostra identitat personal, el nostre estat d'ànim, les nostres emocions, motivacions o l'estat de la nostra relació.<sup>11</sup>

Un dels errors més comuns sobre aquest tipus de comunicació és entendre-la com a llenguatge del cos o bé com a tota aquella forma de comunicació que ens permet prescindir de les paraules. No podem anomenar a aquest tipus de comunicació llenguatge del cos per dues raons: la primera és que no la podem considerar llenguatge, ja que no hi ha un referent específic per cada element que en forma part; per exemple, un somriure és un símbol de felicitat però també de timidesa i submissió. La segona raó per la qual no el podem anomenar llenguatge del cos és que en aquesta comunicació no només hi influeix el cos humà sinó que també hi influeixen altres aspectes externs com per exemple l'espai on ens trobem. Tampoc podem definir la comunicació no verbal com a forma de comunicació que ens permet prescindir de les paraules ja que hi ha una categoria molt important dintre aquest tipus de comunicació, el paralenguatge. En aquesta categoria les paraules hi tenen molt a veure ja que el que s'analitza són l'afecte que causen els diferents aspectes de la veu que ens influeixen a l'hora de pronunciar-les.

Comunica bé aquella persona que és capaç de generar actituds positives a les altres. Aquest fet es pot aconseguir mitjançant el llenguatge verbal, però el que ens ajuda més a aconseguir-ho i per tant, la forma més eficient de dur-ho a terme, és mitjançant la comunicació no verbal. Hem dit que el llenguatge verbal, és utilitzat majoritàriament per transmetre informacions objectives sobre la realitat; mitjançant la comunicació no verbal en canvi, el que transmetem és la nostra identitat personal, el nostre estat d'ànim i les nostres emocions i motivacions, per això, a partir d'ella és molt més fàcil generar actituds positives cap a els altres, ja que demostrem que som unes persones empàtiques.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup>GÓMEZ, Blas; HERRANZ, Antonio, 2011. *Op. Cit.* Pàg. 25

<sup>11</sup>SERRANO, Sebastià. *El regal de la comunicació*, 2003. *Op. cit.* Pàg. 118

<sup>12</sup>SERRANO, Sebastià. *El regal de la comunicació*, 2003. *Op. cit.* Pàg. 117-118

## 2.2.2 Comunicació verbal vs comunicació no verbal

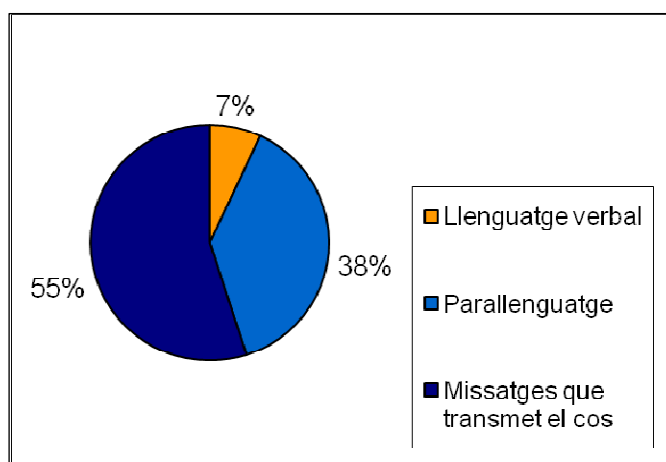
### a) Visió general

La gran majoria de les persones es pensen que és la nostra capacitat de parlar, utilitzant un llenguatge verbal, el que ens permet comunicar-nos i entendre'ns. Però de fet, la base social sobre la qual es construeixen totes les relacions humanes no és el llenguatge verbal, si no la comunicació no verbal.

Ja al 1972, un autor molt conegut en la disciplina de la comunicació no verbal, Mehrabian, va fer un estudi en el qual va demostrar que el que transmetem amb el nostre propi cos és molt més important i eficient que el que diem amb paraules.

Mehrabian es va plantejar quin percentatge de significat en una comunicació interpersonal prové de la banda verbal i quina de la no verbal. En va treure els següents resultats <sup>13</sup>:

- Un 55% del significat prové de missatges que transmet el propi cos.
- Un 38% del significat prové del paralenguatge.
- Un 7% del significat prové de les paraules.



### b) Anàlisi comparativa

En aquest punt, es veuran les diferències entre les dues maneres que tenim de comunicar-nos: la verbal i la no verbal; i es podrà observar que sovint, les seves característiques són contràries, fet que provoca que es complementin tant bé.

<sup>13</sup> MEHRABIAN, Albert. Citat per GARCÍA FERNANDEZ, José Lorenzo. *Comunicación no verbal : periodismo y medios audiovisuales*. Madrid: Universitas, 2000. Pàg. 28

Comunicació verbal	Comunicació no verbal
<p>És un tipus de comunicació que no sempre està activada; ja que dintre aquest tipus de comunicació, si no parlem ni escrivim, no estem transmetent res.</p>	<p>El canal no verbal està sempre "activat". Tan si estem mantenint una conversa amb algú, com si ens trobem en silenci, estem emetent i rebent constantment senyals no verbals.</p>
<p>L'enviament i la recepció de senyals no és (o no hauria de ser) un procés simultani. Perquè l'acte de comunicació s'efectuï correctament, l'emissor i el receptor no haurien de transmetre senyals al mateix temps.</p>	<p>L'enviament i recepció dels senyals no verbals es dona simultàniament. Al mateix temps fem tan d'emissor com de receptor, són dos processos que actuen en paral·lel i funcionen a la vegada.</p>
<p>No ho fem automàticament. Abans de parlar o escriure, el nostre cervell ha d'haver processat la informació, i ha d'haver reflexionat sobre què és el que hauríem de transmetre mitjançant el llenguatge verbal.</p>	<p>Gran part de l'enviament i recepció de missatges es produeix de forma automàtica i sense ser-ne conscients, no requereixen cap tipus de reflexió.</p>
<p>No és una capacitat innata. Per utilitzar i entendre un llenguatge, una persona necessita un aprenentatge que rebrà al llarg de la seva vida.</p>	<p>En la majoria de vegades no ens hem d'esforçar per gestionar la conducta, ho fem automàticament.</p>
<p>Utilitzant els signes verbals, és a dir, les paraules, ens és possible transmetre el que sentim en un moment, el que vam sentir o ens va passar en un passat, i les nostres expectatives de futur. A més, el llenguatge verbal ens permet fer conèixer als altres el perquè del nostre estat d'ànim.</p>	<p>Els senyals no verbals que emetem, normalment només donen informació sobre una finestra molt petita en el temps. Normalment (ja que hi poden haver excepcions) transmetem el que ens passa just en aquell moment, o com a molt, en un passat molt recent o un futur immediat.</p>

## **3. La comunicació no verbal, molt més que paraules**

### **3.1 Origen**

La base de la major part del sistema no verbal és la nostra biologia comuna. Les persones som éssers socials i tenim una capacitat innata per comunicar als altres les nostres intencions bàsiques sense necessitar fer ús de la paraula. Aquest tipus de comunicació ens és molt útil i important, ja que nosaltres transmetem informació sense ser-ne conscients i els altres la reben també sense saber-ho, és a dir s'està produint un acte de comunicació sense que nosaltres ens en donem compte.

Normalment, ens entenem sense utilitzar les paraules, quan la comunicació no verbal fa la funció de substitució d'aquestes i utilitza codis que emissor i receptor coneixen. Tot i així, majoritàriament aquestes dues formes de comunicar-nos es complementen, de manera que no s'hauria d'estudiar-ne una sense tenir en compte l'altra.

Amb la comunicació no verbal, transmetem gran part de les coses que ens passen pel cap, encara que de vegades no voldríem fer-ho. Potser si tothom expressés tot el que pensa mitjançant el llenguatge verbal, el nostre cos no expressaria tantes coses, ja que ja ho faríem amb les paraules. El cas és que des de ben petits se'ns va ensenyant una sèrie de normes i valors que formen una pauta de comportament que hem d'anar seguint i ampliant, per arribar a ser uns adults educats i integrats en la societat, i que provoquen, per exemple, que les persones de vegades callin algun pensament, o no diguin tota la veritat.

### **3.2 Funcions<sup>14</sup>**

#### **a) Expressió d'emocions**

La part del nostre cos amb la que expressem millor l'emoció que estem vivint en un determinat moment és la cara. Més endavant (al punt 4.1.3), es veuran les sis expressions facials més destacades que corresponen a les sis emocions bàsiques.

---

<sup>14</sup> GARCIA FERNÁNDEZ, José Lorenzo, 2000. *Op. cit.* Pàg. 29

## **b) Transmissió d'actituds interpersonals: dominació, submissió, disgust...**

Podem expressar les nostres actituds davant dels altres de diverses maneres. Les maneres més freqüents i eficients de fer-ho són amb els diferents gestos i postures corporals i la disposició de l'espai.

## **c) Presentar als altres la nostra personalitat**

La postura que adoptem, els gestos més freqüentats en nosaltres, la manera en què donem la mà a l'hora de saludar-nos... són signes que, sense adonar-nos estem transmetent als altres i que els poden servir de pistes per endevinar com és la nostra personalitat.

## **d) Complementar les paraules**

Quan utilitzem la comunicació no verbal com a acompanyant del llenguatge verbal, aquesta realitza una sèrie de funcions específiques:

- Repetició. Confirmem i accentuem les nostres paraules amb el llenguatge no verbal.
- Contradició. Majoritàriament, els senyals no verbals expressen la veritat i es contradiuen amb els verbals quan aquests no la diuen, ja que els senyals no verbals són molt més espontanis i difícils de dissimular que les paraules. Tot i així hi ha persones que dominen molt aquest tipus de comunicació (els actors, els polítics...) i sovint, poden arribar a aconseguir que el seu cos expressi el que ells volen.
- Substitució. Moltes vegades les expressions facials, els gestos, les postures, les mirades... substitueixen a les paraules i poden ser més eficients que aquestes. Alguns psiquiatres creuen que determinats gestos, tics i postures dels esquizofrèncics, catànics, neuròtics, autistes i d'altres malalts mentals, són formes de comunicació no verbal que substitueixen al discurs impossible o fracassat.
- Reguladors de la conversa. Mitjançant el llenguatge no verbal, comencem a introduir una conversa, regulem els torns de paraula que tindran lloc en aquesta, i marquem el seu final quan ho creiem més convenient.



- Maneres d'iniciar una conversa. Si els individus es troben separats quan es reconeixen, mantenen contacte visual per assegurar-se que realment saben qui és aquella persona que els mira. Després, per saludar-se poden aixecar les celles o bé somriure. Quan estan una davant de l'altra passen a saludar-se de la manera que la seva cultura els indiqui (donar-se la mà, fer-se dos petons, fregar un nas amb l'altre...). Un cop s'han saludat, si una persona es gira de manera que queda de costat, o d'esquena amb l'altra, voldrà dir que no vol començar cap conversa; en canvi, si es queden mirant, mantenint sempre un contacte visual, és molt probable que una de les dues comenci a parlar, i així iniciïn una conversa.<sup>15</sup>

- Maneres de regular els torns de paraula. La manera més usual i fàcil de regular qui parla i qui escolta és amb la mirada. Si una persona acaba de parlar i mira a alguna altra, li està donant permís perquè parli. Quan una persona vol intervenir en la conversa, normalment s'avança o fa algun gest per cridar l'atenció perquè els altres s'adonin que vol participar en la conversa.

- Maneres de tancar la conversa. Amb el nostre cos, podem expressar que tenim ganes d'acabar la conversa de diverses maneres. Les més habituals solen ser: trencar el contacte visual durant una llarga estona, disposar el cos cap a la sortida i inclinar-nos cap endavant.

### 3.3 Condicionants<sup>16</sup>

És cert que tots els humans tenim una biologia comuna que forma la base de la comunicació no verbal i que fa que hi hagin uns patrons universals d'aquesta comunicació. Però tot i així, hi ha molts altres elements de la comunicació no verbal que es veuen influenciats per diferents factors que provoquen que la manera d'emetre, percebre i interpretar aquest tipus de comunicació no sigui igual per a tothom.

---

<sup>15</sup> DAVIS, Flora. *La comunicació no verbal*. Madrid: Alianza Editorial, 1976. Pàg. 60.

<sup>16</sup> PATTERSON, Miles. *Més que paraules: el poder de la comunicació no verbal*. Barcelona: Editorial UOC, 2010. Pàg. 59-77

## a) La cultura

Totes les cultures solen interpretar de la mateixa manera els senyals paralingüístics i determinats senyals quinèsics (dels quals en parlarem en el punt 4.1) però mantenen moltes diferències pel que fa al contacte corporal, a l'ús del temps, a la distància en què es situen unes persones de les altres i a altres senyals quinèsics (com alguns gestos i postures determinats).

Un exemple molt clar de gestos que varien de significat segons la cultura són els gestos que fem intencionadament i que tenen un significat concret (els emblemes).

Per exemple, el gest que veiem a la fotografia, a Europa i nord-Amèrica vol dir: "Hi estic d'acord, em sembla perfecte" (tot i que també es podria utilitzar per dir el nombre zero). En canvi a Rússia, Brasil i Turquia és un insult sexual i al Japó és un símbol de diners.



Aquest gest s'utilitza de vegades a Espanya per dir el número dos a l'hora de contar amb la mà, a Gran Bretanya, Austràlia i Nova Zelanda té el valor del número u, als Estats Units s'utilitza per cridar al cambrer i al Japó és un insult.

La forma de saludar-se també depèn de cada cultura, per això, aquest fet de vegades és la causa de situacions incòmodes. Per exemple, els alemanys i els francesos, a l'hora de donar-se la mà, donen una o dues estrebades, els britànics en donen entre tres i cinc i els nord-americans entre cinc i set.

## b) El gènere

Antigament, es deia que les dones eren molt més sensibles que els homes i per tant, expressaven molt més els seus sentiments. Sembla que avui en dia aquest tòpic ha estat més o menys superat i els homes comencen a expressar-los molt més. Tot i això, el que sí que és veritat és que les dones tenen una capacitat més gran que els homes a l'hora de desxifrar els sentiments dels altres. És difícil explicar la causa d'aquesta diferència, però es creu que és perquè les dones, ja des de l'antiguitat, són les que s'han hagut d'encarregar i educar a les criatures, i han hagut de desenvolupar més

experiència en la descodificació no verbal i en les conductes de cura i afecte molt abans que els homes, ja que durant els sis primers anys de la criatura la mare es guia majoritàriament pel seu canal no verbal

### **c) L'edat**

Ens és molt més fàcil interpretar el que ens expressa amb el seu cos un nen que un adult. Això passa perquè els infants tenen menys to muscular a la cara i solen ser més expressius. Per exemple, quan diuen una mentida, es tapen ràpidament la boca, fet que sigui molt fàcil desxifrar el seu engany. A mesura que es van fent grans, aprenen a dissimular aquests gestos i no fer-los tant evidents, per intentar evitar, quan els convingui, que els altres coneguin els seus pensaments.

### **d) La personalitat**

Les persones més tímides o amb ansietat social, inicien menys interaccions, es situen a una distància més gran del seu interlocutor, el miren menys i són menys expressives. El poc contacte visual en les interaccions provoca que aquestes persones es fixin menys amb els seus interlocutors, i per tant, que elaborin expressions menys acurades d'ells. Els individus amb una personalitat més extravertida, quan són els emissors, tenen més facilitat per adaptar-se als entorns socials i modificar la seva conducta per assolir els seus objectius. De la mateixa manera, quan són els receptors, solen interpretar millor els entorns socials i la gent que hi participa, ja que el seu contacte visual en les interaccions és força gran i els permet percebre moltes coses.

### **e) L'assemblatge de peces**

Hem vist la gran importància que té la comunicació no verbal a l'hora de transmetre i rebre informació. Aquest tipus de comunicació també ens ajuda a adaptar-nos al nostre entorn i a les persones amb qui estem; el que transmetem no verbalment variarà segons el lloc i les persones amb qui ens trobem. Per integrar-nos a la societat, intentem imitar els altres i comportar-nos com ells, fet que originarà, que diverses persones que estiguin en un lloc concret, acabin mostrant patrons no verbals similars.

## 4. El poder de la comunicació no verbal

### 4.1 Quinèsia

La quinèsia és una categoria de la comunicació no verbal que es defineix com a moviments i posicions corporals de base psicomuscular (conscients o no, innats o apresos), de percepció visual, auditiva, tàctil o cinèsica, que, aïllats o barrejats amb altres estructures verbals o paralingüístiques, posseeixen un valor comunicatiu (intencionat o no).<sup>17</sup> És a dir, parlant en grans termes, la quinèsia està formada per les expressions facials, les mirades, els gestos i les postures del nostre cos.

A l'hora d'estudiar aquest apartat (i de fet, la comunicació no verbal en general), el que no es pot fer és analitzar els diferents símbols per separat, ja que cada un pot tenir diferents significats segons qui l'efectuï i les circumstàncies en què es trobi. Per això, he decidit analitzar els gestos i les postures d'una manera diferent a la que utilitzen tots els llibres que he consultat: En comptes de centrar-me a analitzar els símbols quinèsics de cada part del cos, el que he fet és agrupar els diferents gestos, postures i mirades, que ens mostren la mateixa actitud interpersonal però que són de parts del cos diferents.

Primer, abans de veure com s'agrupen aquests senyals quinèsics, hem de veure quins tipus de gestos i postures existeixen i quines són les expressions facials més comunes.

#### 4.1.1 Tipus de postures

Si ens fixem en les ganes d'interactuar trobem dos tipus de postures:

- Postura sociópeta. Aquest tipus de postura afavoreix a la interacció i per tant, animarà al possible interlocutor a iniciar una conversa.

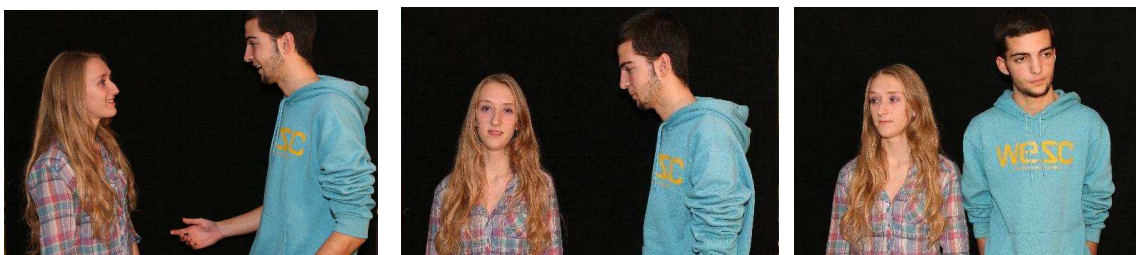
- Postura sociófuga. És la que no afavoreix a la interacció i en conseqüència, serà molt poc probable que dos persones iniciïn una conversa si alguna d'elles adopta aquesta

---

<sup>17</sup> GARCÍA FERNÁNDEZ, José Lorenzo, 2000. *Op.cit.* Pàg. 91.

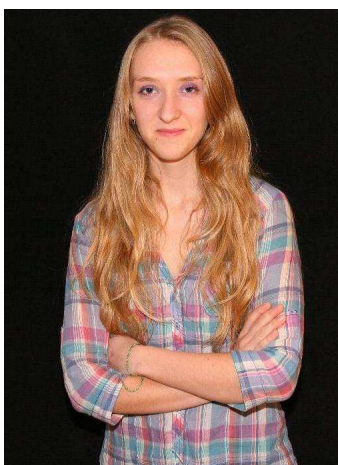
postura. Tanmateix si aquesta ja ha estat començada, una postura *sociófuga* provocarà que els interlocutors s'allunyin a poc a poc fins al punt de finalitzar-la.

A continuació, podem veure tres imatges, a la de l'esquerra les dos persones estan adoptant una postura *sociòpeta*, a la del mig la postura del noi ens indica que encara té ganes d'interactuar en canvi la de la noia és una postura *sociófuga*, a la imatge de l'esquerra, els dos adopten una postura *sociófuga*.



Les postures corporals però, també es poden classificar en uns altres dos grups:

- Postura d'obertura. El més característic d'una postura oberta és la falta de barreres, és a dir, no creuar ni els braços ni les cames. Tot i així, també trobem altres trets característics d'aquestes postures, com ho són tenir els palmells de les mans visibles i el cos lleugerament inclinat cap endavant (sobretot quan s'està assegut). Les persones que adopten aquesta postura d'obertura, envien senyals positives als seus interlocutors, transmeten confiança, atenció, empatia, interès...



- Postura de tancament. La característica més important de la postura és tenir el cos encongint i ple de barreres, és a dir inclinar el cap i el tronc cap endavant i creuar els braços i les cames. Una persona es tanca respecte a la situació (o respecte a altres persones), quan es sent amenaçada, quan es troba incòmode o quan vol amagar els seus veritables pensaments. Sense adonar-se, adoptant aquesta postura està transmetent rebuig, antipatia, reserva, manca d'interès...

Aquestes dues maneres de classificar les postures estan relacionades, ja que una postura *sociópeta* normalment serà d'obertura i una de *sociófuga* serà de tancament. Tot i així, no podem classificar les postures en només aquests grups, ja que hi ha postures que no serien ni una cosa ni l'altra, serien una barreja de les dues perquè pot ser que amb una part del cos expressem una cosa i amb una altra, el contrari.

#### **4.1.2 Tipus de gestos**

Paul Ekman i Wallace V. Friesen, en un dels seus estudis de la comunicació no verbal, van establir una divisió dels gestos que els classificava en quatre grups. Aquesta divisió, ha estat acceptada i utilitzada per molts autors posteriors i classifica els gestos en:

##### **a) Emblemes**

Tot i que bona part de la comunicació no verbal és involuntària, aquest tipus de gestos, els efectuem intencionadament. Tenen un significat verbal específic que aprenem dins d'una cultura i ens faciliten la comunicació, ja que ens estalvien haver de fer servir el llenguatge verbal perquè els altres ens entenguin. Un exemple d'emblema seria aixecar el dit índex mentre els altres dits queden amagats, que a la nostra cultura significa: "OK, hi estic d'acord".

##### **b) Il·lustradors**

Són gestos lligats al discurs parlat que ens ajuden a comprendre millor el significat de les paraules. S'adquireixen per mitjà de l'aprenentatge social, són menys intencionats que els emblemes, però tot i així, el seu ús es pot controlar d'una manera relativament fàcil. Es poden trobar diferents classes d'il·lustradors: utilitzem sovint els bastons o batutes, amb els que marquem amb les mans o els dits, el compàs del llenguatge verbal; els ideògrafs, que ens ajuden a expressar una direcció del pensament, movent les mans cap a un costat o un altre; els apuntadors, que utilitzem quan apuntem amb el dit cap a l'objecte o persona sobre la qual parlem, i els espacials, amb els que descrivim tot el que té a veure amb l'espai que ocupa alguna cosa.

### **c) Reguladors de la conversa**

Com ja hem dit abans, els senyals no verbals ajuden a regular l'intercanvi d'informació; gràcies a ells els interlocutors saben quan poden parlar i quan els toca escoltar. Aquests gestos no són intencionats i el seu ús depèn del rol, l'ambient, la distància, la cultura...

### **d) Adaptadors**

Són una sèrie de moviments (conscients o inconscients) que es desenvolupen durant la infància per tal d'adaptar-se, poder satisfer les necessitats, dominar i expressar les emocions... Se solen realitzar en moments de molta tensió i no reben retroalimentació. Els podem classificar en tres classes: els autodirigits, adreçats a nosaltres mateixos, com per exemple el fet de rascar-nos el cap quan pensem; els heterodirigits, adreçats a altres persones, com els petons i cops d'espatlla; i per últim, els adaptadors d'objectes, com obrir i tancar els bolsos.

### **e) Micromoviments**

A la classificació de Paul Ekman i Wallace V. Friesen Philippe Turchet, l'any 2004, amb la publicació del seu llibre *El llenguatge del cos*, hi afegeix un altre tipus de gest, els micromoviments<sup>18</sup>.

Anomenem així els gestos que expressen els nostres impulsos reprimits. Poden adoptar tres formes diferents:

- Microfixacions: quan la persona està tan concentrada en algun aspecte que "oblida" que té cos i una part d'aquest (normalment la mà o el braç) queda immòbil.

- Microcarícies: són gestos de dolçor; quan una persona se les efectua a ella mateixa significa que es troba en un estat de benestar i plaer.

- Micropruïges o micropicors: apareixen a la part del nostre cos que voldríem accionar però no ho fem per no expressar massa violentament les nostres emocions. La causa de la seva aparició, normalment és la vasodilatació dels músculs de la part que volíem

---

<sup>18</sup> TURCHET, Philippe. *El llenguatge del cos*. Lleida: Pagès Editors S.L., 2005. Pàg. 41-45

accionar però no ho fem. Com que sentim una lleugera picor, normalment ens rasquem amb la mà la part del cos que la pateix. Aquestes micropicors es poden donar per contenció de l'agressió, per dissimulació, pel fet de no entendre alguna cosa o per haver sentit o vist coses que no voldríem (en aquest cas, ens rascaríem l'orella o l'ull).

### 4.1.3 Les expressions facials

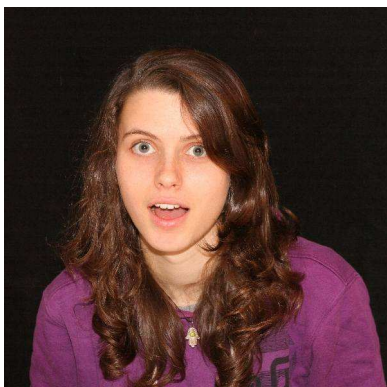
Paul Ekman, al 1971, va crear un codi que desxifrava les sis emocions bàsiques en el rostre d'una persona. A partir d'aquestes emocions, que són la sorpresa, la por, la ràbia, el disgust, la felicitat i la tristesa, podem derivar a tota la resta, ja que només es diferencien d'elles en la seva intensitat, o són simplement, barreges de les sis emocions bàsiques.

Ekman va anomenar a aquest sistema *Facial Affect Scoring Technique (FAST)* [Tècnica de classificació de l'afecte social]. En aquesta teoria, l'autor divideix la zona de la cara en tres:

- La zona del front i les celles.
- L'àrea dels ulls, les pestanyes i una part del nas.
- La zona de les galtes, el nas, la boca, la barbeta i la mandíbula.

Seguidament veurem com es presenten els diferents òrgans de la cara a l'hora d'expressar les emocions:

#### La sorpresa



- Celles aixecades en forma de corba, deixant a sota seu, la pell estirada.

Arrugues al front, provocades per la posició de les celles.

- Pestanyes obertes (la pestanya superior aixecada i la inferior baixada). La part blanca de l'ull se sol veure per sobre de l'iris, tot i que de vegades també es col·loca per sota.

- La mandíbula s'obre, les dents i els llavis queden separats, però no hi ha tensió.



### La por



- Celles aixecades i contretes al mateix temps i arrugues del front situades al centre.
  - Les dos parpelles es troben aixecades, encara que la inferior es trobi amb molta més tensió, fent que així quedin els ulls més oberts del que és normal.
  - La boca pot estar oberta (amb els llavis tensos i lleugerament contrets cap endarrere) o bé tancada.
- El nas inflat, agafant aire, per si és necessari fugir.

### La ràbia

- Celles baixades i contretes
- Línies verticals entre les celles.
- Mirada dura als ulls.
- Parpelles tenses (poden estar baixades o no).
- Pupilles dilatades.
- Els llavis poden estar closos, o bé oberts i tensos, com si cridessin.



### El disgust



també.

- Celles baixes.
  - Apareixen línies sota la parpella inferior (que està aixecada però no tensa).
  - Nas arrugat.
- Galtes aixecades.
- El llavi superior es manté aixecat, mentre que l'inferior pot estar tirant cap a baix o aixecar-se

### La tristesa

- Les celles acostumen a baixar i anar cap a l'interior.
- Les comissures dels llavis s'inclinen cap a baix, o els llavis tremolen.



## La felicitat



- Es redueix l'espai que hi ha entre celles i parpelles.

- La mirada no és fixa.

Les arrugues van cap a fora dels angles externs dels ulls.

Els ulls i el nas queden una mica tancats.

- Una arruga baixa del nas fins més enllà de la comissura dels llavis.

Les galtes s'aixequen a causa del somriure que dibuixen els llavis.

La boca pot estar oberta o no.

Comissures dels llavis cap endarrere i cap a dalt.

### **4.1.4 Actituds intra i interpersonal**

Abans de començar aquest apartat, voldria aclarir que els diferents gestos, postures i mirades que s'exposen a continuació no sempre volen dir el mateix, com ja hem dit: tot depèn de la situació i de la persona. Tot i així, la gràcia d'agrupar-ho d'aquesta manera és que, si diverses parts del cos estan expressant la mateixa intenció, hi ha moltes més possibilitats d'encertar aquesta intenció que no pas si només ho estigués expressant una.

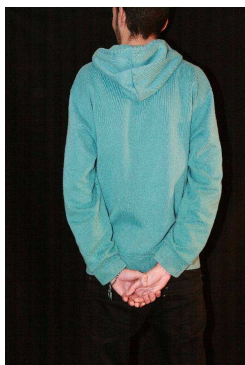
#### **a) Domini o superioritat**

- Postura corporal. els homes expressen superioritat quan deixen una separació força gran entre les seves cames i es posen les mans a la cintura o a les butxaques, de tal manera que només se'ls vegi el dit polze.

- Ulls (mirada). podem expressar-ho, bàsicament de dues maneres: o bé obrint els ulls amb rapidesa, o si portem ulleres, mirar per sobre d'elles.

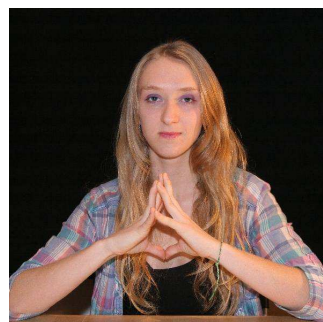
- Tors. estem intentant imposar la nostra postura (per tant, ens creiem superiors), quan inclinem les dos espatlles cap endarrere.

- Braços i mans: Hi ha diverses posicions d'aquestes parts del cos amb les quals expressem domini o superioritat:



- Unint les mans a l'esquena. Aquesta postura la solen adoptar els polítics, els policies, els comandants militars...

- Col·locant les mans quietes, juntes per la part dels dits però separades per la part del palmell. Les mans miraran cap a dalt si les persones són els emissors i cap a baix si són els receptors. Més que de superioritat, aquest és un gest de seguretat i autoafirmació, però és utilitzat majoritàriament per les persones dominants.



- Col·locant el palmell de la mà cap a baix ( ja que és un símbol d'autoritat).

## **b) Seguretat**

- Postura corporal. Una postura de seguretat sol ser la mateixa que una d'obertura a una situació o a persones. Per tant, es caracteritzarà sobretot, per no presentar barreres.

- Ulls (contacte visual). Quan parlem, si volem transmetre seguretat, hauríem de mantenir entre un 40 i 60% de contacte visual amb el nostre interlocutor. Quan escoltem, per donar una impressió de seguretat, hauríem de mantenir un 80% de contacte visual amb el nostre emissor.

- Braços. A l'hora d'acompanyar les nostres paraules amb els braços, si volem generar una bona impressió, hem de mantenir els braços en lleugera fracció, mentre van acompanyant a les paraules sense moure's massa, ja que els moviments excessius de braços, atrauen massa l'atenció del receptor i fan que aquest perdi l'interès que posava en seguir la conversa.

- A la fotografia de la dreta, es pot observar un cas que, per dir-ho d'alguna manera, no compleix les regles que regeixen totes les postures. Tot i que l'home té els braços creuats i s'està autoabraçant, té els polzes mirant cap a dalt, cosa que vol dir que se sent segur d'ell mateix.



### **c) Inseguretat, timidesa i submissió**

- Postura corporal. La postura de la gent sotmesa, tímida o deprimida, sol coincidir amb la de tancament. Acostumen a posar barreres per tot el seu cos, a caminar amb el cap baixat, amb una postura encorbada, i les espatlles caigudes.

- Inclinació del cap. Quan el cap es desplaça cap endavant de forma lenta, l'individu expressa submissió, tristesa o cerca d'alternatives.

- Ulls (contacte visual). Les persones tímides o insegures, quan són les emissores, acostumen a mirar al seu receptor durant menys d'un terç de la conversa, o poden arribar a evitar qualsevol tipus de contacte visual. Si aquestes són les receptores, acostumen a dirigir la mirada cap a dalt.

- Boca (el somriure). El somriure no el podem atribuir a una única sensació, els somriures poden significar milers de coses, però tots tenen una cosa en comú: transmeten emocions positives a qui els rep.

El somriure té un efecte molt gran en les persones. Normalment, quan algú ens somriu, ens és inevitable tornar-li el somriure, encara que els dos hagin estat falsos. Està demostrat que com més somriem, més sensacions positives transmetem als altres, potser, perquè de vegades sol ser interpretat com a senyal de submissió.

- Braços. Si els moviments dels nostres braços a l'hora d'acompanyar les paraules, es realitzen molt a prop del nostre cos, vol dir que la persona se sent insegura.

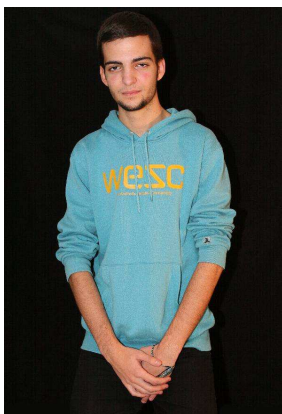
- Mans. si una persona se sent insegura, tendeix a posar-se el dit a la boca o juga amb algun objecte que pugui tenir a la mà. També és molt comú, que quan una persona se

sent insegura (igual que ho fa quan està mentint), amagui les seves mans i no les deixi veure als seus interlocutors.

- Gratar-se el palmell de la mà o acariciar-se els dits, és símbol d'inseguretats o timidesa.



- Normalment, una auto-abraçada és símbol d'inseguretats. Quan l'ésser humà s'abraça a ell mateix s'està consolant. Les dones, acostumen a abraçar-se com ho feia la seva mare quan eren petites, per tal d'intentar calmar-se.



- Quan els homes es senten insegurs, es col·loquen en la posició que podem apreciar a la fotografia de la dreta, per tal de protegir els seus genitals.



- A la fotografia podem apreciar una persona que té por, es sent insegur.



Cames. Quan els homes creuen les cames ho fan per protegir els seus genitals (igual que fan quan s'hi col·loquen els braços). Les dones tímides acostumen a creuar les cames "en espiral".

#### **d) Sinceritat**

- Postura corporal. Una persona sincera, normalment adoptarà la mateixa postura corporal que una de segura i oberta (una postura sense barreres), exceptuant el cas que aquesta persona sigui sincera però no es senti segura del que diu, per tant, és possible que mantingui els seus braços o cames creuats.

- Celles. Exceptuant el cas que els individus aixequin les celles per saludar o perquè no hagin entès alguna cosa, quan les persones alcen les celles estan indicant que no són una amenaça, que són sinceres, i que per tant es pot confiar amb elles.

- Mans. Una persona sincera, acostumarà a tenir les mans obertes i visibles i ensenyarà el palmell de la mà a l'hora de parlar.

- Contacte visual. Igual que si volem transmetre seguretat, si volem transmetre sinceritat, quan parlem, hem de mantenir entre un 40 i 60% de contacte visual amb el nostre interlocutor, mentre que quan l'escoltem, n'hauríem de mantenir un 80%.

#### **e) Mentida**

Quan una persona menteix, normalment es posa nerviosa i s'estressa, i això provoca un augment de la pressió sanguínea de diferents zones de la cara i el cos, fet que provoca picors, i que tingui la necessitat de rascar-se o tocar-se aquella part de la cara<sup>19</sup>:

Alguns dels trets que denoten que una persona està mentint són:

- Passar-se la llengua pels llavis.

- Esquivar la mirada de l'interlocutor.

- Tocar-se els ulls (per no veure l'efecte que causa la seva mentida al seu interlocutor).

---

19 Freid, citat a GARCÍA FERNÁNDEZ, José Lorenzo. *Comunicación y medios audiovisuales* 2000. *Op.cit.* Pàg. 39

- Tocar-se el nas (perquè si diem una mentida, alliberem (inconscientment) unes substàncies químiques anomenades catecolamines, que provoquen una inflamació del teixit intern del nas, que ens provoca un lleuger picor).
- Tapar-se la boca (perquè el seu subconscient li ordena que no digui més mentides)
- Tocar-se el coll per sota l'òbul de l'orella.
- La llarga duració d'una emoció (ja que les emocions verdaderes solen ser breus, no acostumen a durar més de deu segons).
- Les micra-expressions, que expressen (durant una vigèsima quarta part de segon) l'emoció que realment sent una persona que està mentint.

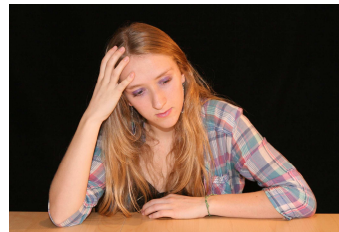
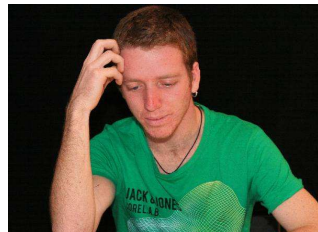
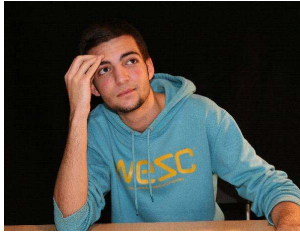
La mentida és una actitud interpersonal molt més complicada de desxifrar del que sembla, hi ha molts factors que poden fer-nos equivocar en la detecció de la mentida d'una persona. Seguidament es podran observar uns quants exemples:

- Una persona no necessàriament ha d'expressar amb el cos que està mentint si aquesta mentida no li causa cap efecte, ja que no es posarà gens nerviós.
- Els prejudicis en l'aspecte físic ens poden conduir a l'error a l'hora de detectar la mentida ja que, per exemple, tendim a creure més a les persones amb un aspecte infantil.
- La relació afectiva que es pugui tenir amb el que diu la mentida pot influenciar en la detecció d'aquesta, ja que aquesta relació pot conduir-nos a creure a aquella persona.

#### **f) Reflexió o avaluació**

- Ulls (contacte visual). Un nul contacte visual amb els interlocutors, es pot interpretar, entre d'altres, com a moment de concentració elevada.
- Tors. En el cas que l'individu estigui assegut i tingui una postura oberta, si el seu tors s'inclina cap endavant, voldrà dir que està reflexionant i valorant la situació.

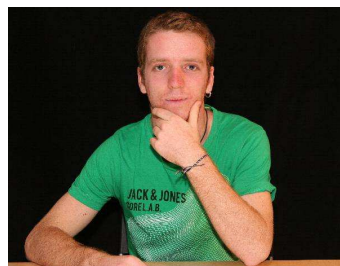
-Mans. Si la persona sent una micropruïja i es rasca la zona de les celles o la zona dels cabells (com podem veure en les dues fotografies de més a l'esquerra), o bé manté la mà fixa al front (com es veu a la fotografia de la dreta) aquesta està reflexionant i avaluant la situació.



- En aquesta situació la persona està intentant reflexionar però el seu punt clos ens mostra que està estressat, i això l'impedeix arribar a la solució del problema.



L'individu reflexiona quan s'acaricia la barbeta, o manté la mà fixa sobre la galta o barbeta, o bé un dit sobre el nas (com es pot veure a les fotografies).



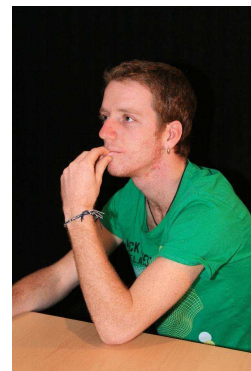


## g) Desig d'intervenir

- Boca. Si aquesta es comença a entreobrir mentre s'escolta, la persona vol intervenir en la conversa.

- Tors. Si el tors s'inclina cap endavant, l'individu està transmetent ganes d'intervenir en la conversa, mostrant interès en el missatge i, de vegades, expressant agressivitat.

- Mans. L'home expressa un desig d'intervenir si es posa la mà sobre el llavi de la manera que podem veure a la fotografia.



- Quan una persona es rasca el coll pot ser que estigui intentant "ajudar" a les paraules que volen sortir

Quan les persones es graten la zona dels bíceps o el canell i els dits, el que volen és intervenir per fer-se càrrec elles mateixes de la situació.



## h) Interès i atenció

- Ulls; Parpelles. Quan la persona no parpelleja, vol dir que té un gran interès en el que sent, o bé que escolta passivament (sense gravar-ho a la memòria).

- Direcció de la mirada. Igual que en el cas de transmetre seguretat, si volem transmetre interès en una conversa, hauríem de mantenir entre un 40 i 60% de contacte visual amb els nostres interlocutors (si nosaltres som els emissors), i un 80% si som els receptors.

- Dilatació de la pupil·la. Els éssers humans, no només dilatem la nostra pupil·la quan és fosc, sinó que també ho fem quan veiem alguna cosa que ens interessa molt i ens atrau. Els homes troben més atractives a les dones amb pupil·les més grans; aquest fet, segurament és degut a què aquestes serien les dones que estaran interessades en ells a la vida real.

- Tors. En el cas que l'individu tingui una postura oberta, si s'inclina cap endavant (en direcció al seu interlocutor), voldrà dir que mostra interès cap a l'emissor i el que li està dient.

- Mans. Si el que una persona veu, sent, olora... li interessa, li apareix una micropruija al voltant de l'ull (normalment als costats o al voltant d'aquests) i per tant l'ésser humà es rasca la zona on aquesta ha aparegut.



- Rascar-se el cap les celles, o mantenir la mà fixa sobre la galta (amb una microfixació del dit índex) o el cap, com ja hem dit són símbols de reflexió però també d'interès.

- Peus. L'home indica l'eix dels seus desitjos amb la punta del peu. Per exemple, en una situació de conversa amb diverses persones, la persona que hi ha en la direcció de la seva punta de la sabata, és la persona que l'interessa i per tant, la persona amb qui vol conversar.

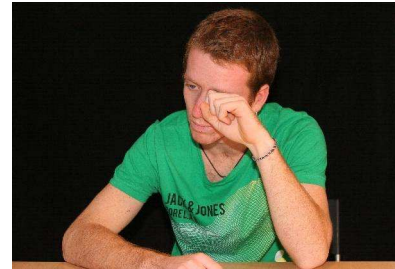
### **i) Desacord, manca d'interès o poca atenció**

- Ulls: Direcció de la mirada. Expressem molt poca atenció en el que ens estan dient, quan en una conversa, el contacte visual amb l'interlocutor és mínim. Aquesta manca d'atenció augmenta si la seva mirada es perd al vuit de manera habitual.

- La contracció de la pupil·la. De la mateixa manera que les pupil·les es dilaten quan l'home veu alguna cosa que l'interessa, les pupil·les es contrauen lleugerament quan el que s'està veient li produeix sensacions negatives. -

- Tors. En el cas que l'individu estigui assegut amb una postura tancada, si inclina el tors cap endarrere està transmetent desacord o manca d'interès.

- Mans. Quan l'individu no vol veure, sentir, olorar... alguna cosa perquè no li agrada o no li provoca interès li apareix una micropruïja a la parpella. El lloc on aquesta apareix provoca que al rascar-se, l'home tanqui l'ull.



- En aquesta situació no està d'acord amb el que li diuen però decideix callar i esperar que el seu interlocutor acabi.

- Apareixen micropruïges a la zona del braç que podem veure a la fotografia, quan el subjecte no està d'acord amb el que li proposen i es nega a fer-ho.



- Les microgratades a l'orella solen ser a causa del desacord, desinterès o del nerviosisme. A les següents fotografies, podem veure que els homes es micrograten una determinada zona de l'orella a causa de la seva sensació de desacord o desinterès.



## j) Negativitat, tensió, ràbia

- Inclinació del cap. Si el cap es desplaça cap endavant ràpidament, expressa emocions properes a la tensió, i de vegades a l'agressivitat.

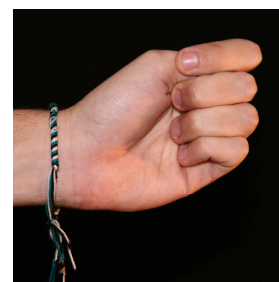
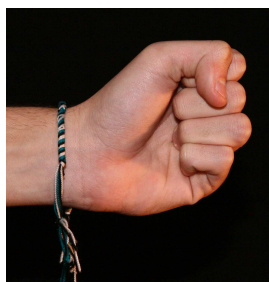
- Celles i ulls. Si les celles es troben en posició normal mentre els ulls es mantenen ben oberts, és una senyal de ràbia.

- Braços i mans. Si a l'hora d'acompanyar les nostres paraules amb les mans tenim els braços totalment estesos i rígids, estem transmetent una sensació de tensió.



- Apareixen micropruïges al puny de la mà, quan la persona es sent agressiva.

- Tancar les mans en puny és un indicador de tensió continguda (si s'amaga el polze entre la resta) o de ràbia (si es tanca el puny però es deixa visible el polze).



### k) Frustració

- Tors (espatlles). La persona està frustrada, decebuda, desil·lusionada quan presenta les dos espatlles caigudes.



- Braços (mans). Hem vist que unir les dues mans al darrere era un símbol de superioritat però en el cas que n'hi hagi una que subjecti el braç o el canell de l'altre, el que es transmet és molt diferent: es transmet frustració i intent d'autocontrol. Com més amunt agafi la mà el braç contrari, més frustrada se sentirà la persona.



Quan la persona està molt frustrada i disgustada es tapa el nas d'aquesta manera perquè no "olora" o no vol "olorar" la situació.

- L'home es micrograta aquesta zona de la mà a causa de la frustració que sent per ser exclòs.



## l) Impaciència, nerviosisme, inquietud

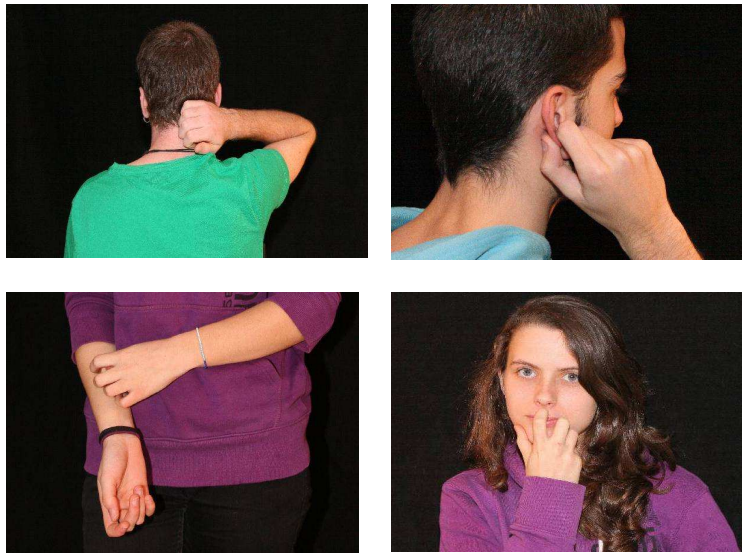
El més característic d'aquestes sensacions és fer més gestos del compte i moure's amb més rapidesa.

- Llavis. L'ésser humà transmet alguna d'aquestes tres sensacions si es mossega el llavi inferior de forma "frontal".

- Tors (espatlles). La persona indica nervis, vergonya o por de la situació si aixeca les dues espatlles.

- Mans. Picar amb els dits sobre la taula (o a qualsevol altre lloc), moure les mans molt ràpidament o fer moure algun objecte que es tingui entre elles (si es dóna el cas), és símbol de nerviosisme.

- Apareixen micropruïges al clatell, a determinades zones de l'orella, de l'avantbraç i de la zona que hi ha entre el nas i la boca d'una persona, quan aquesta està nerviosa.



### Ganes de marxar

La impaciència, sovint és deguda a què tenim ganes de marxar del lloc on ens trobem o que desitgem que la conversa acabi. Amb el cos, es poden expressar les ganes de marxar de diferents maneres:

- Gratant-se aquesta zona de l'esquena l'home està nerviós, sent que no pot confiar en ningú i l'únic que vol és marxar.



- Mans sobre cames. Una persona vol marxar quan recolza les mans sobre els seus genolls i s'inclina una mica cap endavant. Si es frega els genolls o recolza les mans sobre els laterals de la cadira, el seu desig és més gran. Exceptuant els casos de persones grans, que sovint necessiten recolzar-s'hi.



- Angle dels peus. L'home indica l'eix dels seus desitjos amb la punta del peu. Si aquest se sent incòmode o avorrit i està neguitós perquè l'únic que vol és marxar, assenyalarà amb el seu peu la sortida més propera.

## m) Seducció

- Postura corporal. Les dones es col·loquen les mans sobre la cintura per tal d'exalçar la seva figura femenina. En canvi, els homes exalcen la seva masculinitat quan es col·loquen amb les cames obertes i amaguen els polzes a les seves butxaques o cinturó (postura que també pot significar domini o seguretat).



- Braços i mans. Les dones o els homosexuals intenten captar l'atenció dels homes col·locant les mans de la manera que podem observar a la fotografia.



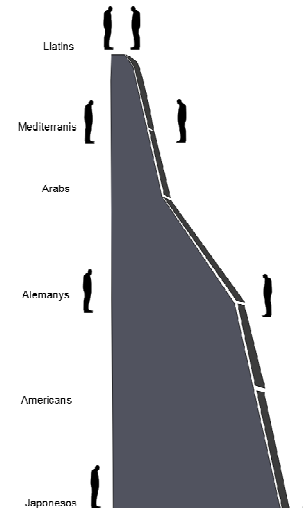
- Cames. La posició de cames que podem observar a la fotografia, potencia la senyal de feminitat, i per tant, agrada molt als homes.

## 4.2 Proxèmia

Estudi, a través del qual, l'home és capaç de conèixer els pensaments de l'altre, per mitjà de l'anàlisi dels patrons de comportament associats als diversos graus de proximitat física amb l'altra persona.<sup>20</sup>

Com ja hem dit abans, les distàncies a les que es situen les persones depenen de la cultura on es trobin.

En aquest esquema de la dreta, podem veure les distàncies que prenen les persones de les diferents cultures a l'hora de mantenir una conversa:



La quantitat d'espai personal que es necessita també depèn de la densitat de la població de l'àrea on s'ha crescut. Una persona que ha crescut al camp, amb poca gent al seu voltant, necessita més espai que una persona que hagi crescut al mig d'un medi urbà molt poblat.

E. T Hall, un gran investigador de la comunicació no verbal va distingir tres tipus d'espais:

### 4.2.1 Espai fix

Està format per la distribució interior de les cases i els edificis. Centrant-nos en les cases unifamiliars; el que anomenem llar representa el cor; les golfes els records; el món de dalt, la fantasia; el soterrani representa el que no ens agrada i ens fa por; la façana, igual que el rostre de les persones, explica moltes coses sobre la personalitat dels seus habitants. Els exteriors (el terreny o jardí que envolta les cases), normalment està protegit per evitar que hi entrin intrusos sense el permís de les persones que hi viuen. Si ho fan, els habitants de la casa senten que algú ha envaït una part de la seva intimitat.

<sup>20</sup> GARCÍA FERNÁNDEZ, José Lorenzo, 2000. *Op. cit.* Pàg. 105

## 4.2.2 Espai semifix

Està format per la disposició dels elements dintre els edificis (taules, cadires, mobles, elements decoratius...). Segons com estiguin col·locats aquests elements, poden crear un espai “sociópeta”, que per tant, afavoreix a una bona comunicació, o bé un espai “sociófugo”, que dificulta la comunicació. Perquè les persones se sentin còmodes els mobles han d'ocupar com a molt un terç de l'espai de l'habitació.

### a) La forma de la taula

La forma de les taules, influeix en el tipus de conversa que poden tenir les persones que s'assentin al seu voltant. Tot i així, l'únic que fan és afavorir a un tipus de conversa o a un altre. No sempre es compleixen les teories que exposarem a continuació, ja que aquestes teories estan influïdes pel lloc on es troben les persones i el que es disposen a fer.

- Taula quadrada. Sol crear una relació de competència o actitud de defensa entre les persones del mateix estatus. És ideal per conversacions curtes.

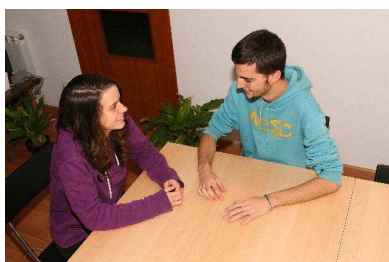
- Taula rodona. Crea una atmosfera d'informalitat i tranquil·litat que facilita les conversacions entre les persones, ja que cada persona té els mateixos drets i el mateix espai. No és tant el fet de tenir una taula rodona, com el fet de seure en cercle (ja que en un grup de persones en cercle sense cap taula al mig, l'efecte és el mateix). Tot i així, aquesta igualtat es trenca quan hi ha un líder, ja que llavors, ell tindrà més drets que la resta i serà el més respectat. Aquest poder anirà disminuint com més s'allunyin les persones del líder, fins arribar a les que té al davant, que segurament seran els que li discutiran més les coses.

- Taula rectangular. Té un significat semblant al de la taula quadrada, però en aquest cas, és molt important escollir el lloc on asseure's, ja que aquest influirà en la manera en què l'individu haurà de participar en la conversa. Normalment, el que fa de líder de la conversa se situa de cap de taula (exceptuant el cas que aquest es trobi cara la porta), i les persones que ocupen els dos extrems de la taula tendeixen a participar més que les que es troben al mig.



## b) Posició en la taula

- Posició de col·laboració. És la que adopten dos persones quan volen treballar en equip.



- Posició d'integració. És aquella en què els participants se situen en un dels vèrtexs de la taula. Aquesta posició afavoreix l'intercanvi d'informació ja que es facilita tant el contacte visual, com la gesticulació i l'observació. La cantonada de la taula proporciona una barrera parcial en el cas de sentir-se amenaçat. És la que solen adoptar les parelles quan s'asseuen al voltant d'una taula.

- Posició de competitivitat. Quan dos persones han de col·laborar per fer alguna cosa juntes i se situen una davant de l'altra, la taula que els separa fa que es creï un ambient més aviat competitiu.



- Posició distant. És la que adopten dos persones quan no tenen ganes d'interactuar. El que fan és deixar el màxim espai entre elles.

### 4.2.3 Espai variable

Partint de les 8 classes de distàncies que va trobar E.T. HALL, se n'han obtingut quatre, aplicades a la gent que viu al món occidental.

- Zona íntima (0-45 cm). És la zona on es poden trobar els amics, familiars i les parelles. Si la distància és molt petita, poden entrar en contacte la pell i els músculs, i en alguns casos, poden tenir lloc actes amorosos, de consol, de lluita, de protecció o d'afecte.

- Zona personal (45-120 cm). És la distància normal que utilitzem normalment a l'hora de mantenir una conversació més aviat informal.
- Zona social (120-360 cm). El contacte corporal no és possible en aquesta zona. És una distància més formal que poden prendre persones desconegudes, persones que treballen juntes en un àmbit formal, o les que assisteixen a una reunió.
- Zona pública (més de 360 cm). És una zona formal on no hi sol haver conversa, exceptuant els cops que una persona es dirigeix a un públic. Es troben en aquesta distància els homes públics i importants.

### 4.3 Hàptica

És una categoria de la comunicació no verbal que estudia el comportament del contacte i les sensacions transmeses a través d'ell, mentre observa la influència que té aquest contacte en les interaccions humanes.

#### 4.3.1 Tipus de contacte físic

Heslin, el 1974, va realitzar un estudi en el que exposava els diferents tipus de contacte físic.<sup>21</sup>

- Funcional-professional. La seva intenció comunicativa és freda i impersonal. És el que utilitza un metge quan ha de tocar al seu pacient.
- Social-cortès. S'utilitzen regles de conducta iguals per a tothom, amb la finalitat de fer sentir a l'altre persona, que pertanyem a un mateix grup. És el tipus de contacte que li oferim a un nou company de treball.

---

<sup>21</sup> GÓMEZ, Blas; ANTONIO, Herranz, 2011. *Op. cit.* Pàg. 95

- D'amistat o calidesa. La seva intenció és expressar afecte cap a l'altra persona. Ens trobem en aquest tipus de contacte quan per saludar a algú a qui tenim molt d'estima, li donem una abraçada.

- D'amor-amistat. La seva finalitat és expressar un vincle o una atracció emocional. Estaríem donant aquest tipus de contacte quan abracem a algú molt fort. Aquest algú, sol ser una amistat molt íntima o el nostre objecte d'amor.

- Excitació sexual. En aquest cas, ens referim al contacte només com una expressió d'excitació física.

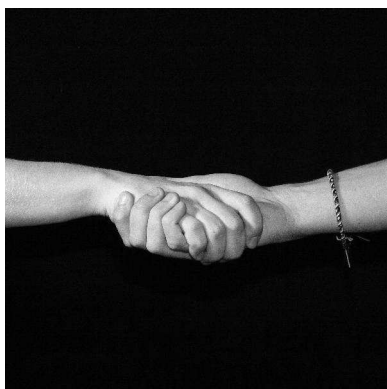
### 4.3.2 Les encaixades de mans

Podem distingir sobretot, tres tipus d'encaixades segons les persones que les realitzen:

- A l'hora de fer una encaixada de mans, les persones dominants tenen el braç ferm i tens i el palmell de la mà orientat cap a baix (fent que la seva mà quedi a sobre). Fan una força exagerada i de vegades estiren tant el braç de l'altra persona que obliga a aquesta a apropar-se, demostrant-li així que els espais personals no existeixen.



En el cas de la fotografia, la persona dominant seria la que porta una polsera.



- Les persones sotmeses, tímides o que s'infravaloren, realitzaran les encaixades amb la mà fluixa, sense tensió muscular i sense força, com si tinguessin por de molestar, incomodar o transmetre una sensació de resistència. El palmell de la mà sempre el tindran orientat cap a dalt (fent que la seva mà quedi a sota), i no acostumaran a allunyar-la massa del cos.

En la fotografia, la persona que porta la polsera ara és la tímida o sotmesa.

- En les encaixades de mans de les persones assertives i segures, cap persona està sotmesa a l'altra, es troben en igualtat. Les dues mans estan al mateix nivell, s'encaren en posició vertical (no hi ha una que quedi sobre l'altra), es mantenen firmes però relaxades, transmeten seguretat i alhora equilibri personal. El braç es manté ferm, formant un angle aproximat de 45 graus.



## 4.4 Cronèmia

La cronèmia és una categoria no verbal que es pot definir com a "l'estructuració i l'ús del temps que fa l'ésser humà".<sup>22</sup> La manera d'entendre el temps i l'ús que en fa una persona sol dependre bàsicament de la cultura on es troba.

### 4.4.1 Tipus de temps<sup>23</sup>

#### a) Temps social

Dins d'aquest apartat es troben les reunions, les entrevistes de treball, les visites comercials, l'estructuració de les activitats diàries (esmorzar, menjar, berenar i sopar) i els actes socials. L'hora de fer cada activitat (com també el temps que es dediqui) sol dependre de cada cultura. Per exemple, els horaris de les activitats diàries dels espanyols es donen molt més tard que a la resta de països occidentals.

#### b) Temps interactiu

Fa referència a la duració dels signes d'altres sistemes de comunicació. El seu significat pot variar segons el temps que duri. Podrien ser exemples d'aquest tipus de temps la duració d'una abraçada o un petó (indiquen l'afecte que sent una persona cap a una altra).

---

<sup>22</sup> GÓMEZ, Blas; ANTONIO Herranz, 2011. *Op. cit.* Pàg. 131

<sup>23</sup> GÓMEZ, Blas; ANTONIO Herranz, 2011. *Op. cit.* Pàgs. 135-136

## 4.4.2 Maneres d'entendre el temps

### a) Concepte lineal

Les cultures monocròniques, que solen ser les occidentals. En aquestes cultures les persones entenem el temps com un bé que s'ha de conservar i aprofitar. No ens podem permetre el luxe de malgastar el temps, i això provoca un intent per optimitzar-lo que pot arribar fins i tot a convertir-se en obsessió.

### b) Concepte circular.

Les cultures policròniques (les orientals i llatinoamericanes), creuen que el temps no és alguna cosa que se'n va, sempre hi és. El fet d'entendre el temps d'aquesta manera els permet agafar-se les coses amb més calma, ja que no es té la sensació de perdre el temps.

## 4.5 Parallenguatge

El parallenguatge és la categoria de la comunicació no verbal que inclou els diferents aspectes de la veu que utilitzem quan emetem missatges, entre els quals estan les qualitats primàries de la veu, els qualificadors, els diferenciadors i els alternants<sup>24</sup>.

Una part molt important del parallenguatge però, és el silenci.. *Jensen*<sup>25</sup>, va definir funcions del silenci; entre les quals destaquen la puntuació o accentuació sobre certes paraules o idees, l'expressió d'emocions, l'activitat mental (reflexió, avaluació, ignorància...) i la regulació del canvi de torn de paraula. Avui en dia, podem trobar tres possibles interpretacions del silenci: el desacord, l'acceptació o la desqualificació de la comunicació.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> POYATOS, Fernando, citat per GARCÍA FERNÁNDEZ, José Lorenzo, 2011. *Op. cit.* Pàg. 71

<sup>25</sup> GARCÍA FERNÁNDEZ, José Lorenzo, 2011. *Op. cit.* Pàg. 73

<sup>26</sup> GARCÍA FERNÁNDEZ, José Lorenzo. *Op. Cit.* Pàg. 75

Fernando *Poyatos*, un dels millors investigadors d'aquesta categoria de la comunicació no verbal, va distingir quatre aspectes que influeixen alhora de transmetre missatges orals:

### **a) Qualitats primàries**

Són característiques personals de la veu que ens diferencien com a individus. Serem capaços de diferenciar unes persones d'unes altres si tenim en compte les sis qualitats de la veu següents, definides segons *Poyatos*:

- El timbre. Depèn de la mida de les cordes vocals (com més llargues i grosses, més a poc a poc vibren i més baix és el timbre). Té un efecte comunicatiu o persuasiu.

- La ressonància. La veu pot ser faríngia, oral o nasal. La veu faríngia comunica maduresa, l'oral energia i la nasal transmet actituds negatives.

- La intensitat o volum. Igual que el timbre, té un efecte comunicatiu o persuasiu. Una bona intensitat i volum es relaciona amb una personalitat dinàmica i expressiva i una categoria social elevada.

- Temps. Si una persona parla amb una velocitat lenta, pot expressar amenaça, dominació, superioritat però també avorriment, depressió, inseguretat o confusió. Si en canvi, aquesta persona parla amb rapidesa, està indicant animació, control de la situació, impaciència, urgència, o simplement, que està molt segur del que diu.

- Volum i claredat. Permet controlar el significat de les paraules i accentuar algunes d'elles. També ens mostra quin és el caràcter de la persona i la intenció que tenen aquestes al parlar. Les persones enèrgiques i extravertides solen parlar fort i clar, en canvi les persones tímides parlen fluix i no se'ls entén, bàsicament perquè no ho volen. Els éssers humans acostumen a parlar amb un volum més alt quan volen captar l'atenció de les persones, en canvi, parlen més fluix quan es senten insegurs o veuen que el que estan comunicant, resulta penós pel seu receptor.

- Tò: Pot ser agut o greu i es produeix a causa de les vibracions ràpides o lentes de les cordes vocals. Les persones són percebudes com a més dinàmiques i extravertides quan durant una conversació canvien molt sovint la seva entonació, ja que una poca i constant entonació amb un volum baix indica avorriment, tristesa o inseguretat.

A continuació, trobem un quadre en el que relacionem tres qualitats primàries de la veu, amb el seu estat afectiu corresponent.<sup>27</sup>

Volum	Temps	To	Estat afectiu
Alt	Ràpida	Agut	Alegria
Baix	Lenta	Greu	Tristesa
Normal	Lleugerament ràpid	Lleugerament agut	Impaciència
Baix	Lent	Greu	Afecte
Lleugerament baix	Lleugerament lent	Lleugerament greu	Avorriment
Normal	Normal	Normal	Satisfacció
Alt	Ràpida	Agut	Ira

### **b) Qualificadors**

La veu es veu modificada per factors biològics (sexe, edat i configuració anatòmica dels òrgans articuladoris i fisiològics), factors fisiològics (direcció de l'aire respirant, grau d'obertura de les cordes vocals...), factors psicològics/emocionals (personalitat i estat d'ànim) i funcions socioculturals (xiuxiueig, veu xisclaïre...).

### **c) Diferenciadors**

Són components dinàmics en una interacció personal i comuniquen el que les paraules no poden expressar. Els principals són el riure, el plor, el singlot, els esternuts, els sospirs, els rots i els badalls.

### **d) Alternants**

Són signes aïllats de la cadena verbal, i per tant, s'analitzen per separat. Poden alternar-se amb ella, o bé substituir-la. Serien per exemple, els sons "chss", "Mmm", "Uh-Uh"...

---

<sup>27</sup> GÓMEZ, Blas; ANTONIO, Herranz. *Op. cit.* Pàg. 168.

## **5. Anàlisi de filmacions. El grau de confiança en la comunicació no verbal**

### **5.1 Hipòtesi de treball**

Es podria dir que una petita part de la comunicació no verbal està formada per gestos que fem intencionadament. Però la importància i la gràcia d'aquesta comunicació no són precisament aquests gestos, sinó tota la resta d'elements que fem i percebem sense adonar-nos i que si els sabem analitzar bé, podríem arribar a saber com se sent una persona en un moment determinat.

Una persona no es comportarà igual amb una que coneix que amb una altra que és totalment desconeguda. Aquest fet és degut al grau de confiança que tenen les dues persones que interactuen.

Pel que fa a la comunicació verbal, es podria dir que algunes de les característiques generals d'una conversa oral de dues persones que es coneixen serien que aquesta, normalment avançaria amb més fluïdesa, els interlocutors utilitzarien un to més informal, i potser, apareixeria alguna broma o rialleta pel mig (depenent de la personalitat dels interlocutors). Segurament, una conversa en què els dos individus no es coneixen, avançaria de manera més lenta, hi hauria més d'un silenci i les bromes i rialles serien més poc freqüents.

Seguint el model de la comunicació verbal, es pot arribar a deduir que la nostra comunicació no verbal també variarà segons la persona amb qui estem, perquè dependrà del grau de confiança que hi tinguem. En aquest cas però, no és tan fàcil veure les diferències que tindran lloc, ja que d'alguna manera sabem que fem alguna cosa diferent però no sabem el què. Hi ha uns patrons que seguim involuntàriament i que ens ajuden a diferenciar el grau de confiança que tenim amb la persona. El seguiment d'aquests patrons, sobretot en el cas de dos persones que no es coneixen, evita que es creïn situacions incòmodes. A part d'aquests patrons, els nostres gestos, postures, el nostre tipus de contacte visual, i el lloc on decidim situar-nos, variarà segons la persona amb qui estiguem i serà un marcador del grau de confiança que tinguem amb ella.



La meva hipòtesi per començar a fer aquest treball és que amb la comunicació no verbal transmetem i rebem molta informació sense adonar-nos, i que aquesta comunicació serà diferent depenent el grau de confiança que tinguem amb el nostre interlocutor. A partir d'aquesta hipòtesi, m'he proposat un objectiu que consisteix en veure què és el que hi ha de diferent, referent a aquesta comunicació, entre dues persones que es coneixen i dues que no.

## 5.2 Recollida de dades

### 5.2.1 Tècniques de registre

Per assolir el meu objectiu, vaig realitzar quinze gravacions i vaig procedir a l'anàlisi de la comunicació no verbal de cada persona que sortia a cada una d'elles.

Vaig demanar a alumnes de primer i de segon de batxillerat si em podien ajudar amb el meu treball de recerca. Quan en vaig tenir deu de cada curs vaig posar-me mans a la feina. Gravaria a cada persona de segon de batxillerat dues vegades: a la primera aquesta hauria d'interactuar amb una persona coneguda del seu curs, en canvi a la segona ho hauria de fer amb alguna que no conegués del curs anterior (de primer de batxillerat). D'aquesta manera, si agafava 10 persones de cada curs tindria 15 vídeos a analitzar: 10 de cada persona de segon amb una de primer i 5 de dos persones de segon.

Normalment, si era possible, gravava a la classe de segon de batxillerat B, dos parelles al primer pati i una al segon. El que volia amb aquestes gravacions, era que els alumnes interactuessin una bona estona per així poder veure què és el que expressaven sense adonar-se, mitjançant la comunicació no verbal. No els podia fer seure allà i dir-los: parleu! Això no hagués funcionat i no hagués pogut treure'n conclusions. Sabia que els havia de donar alguna cosa que els obligués a parlar durant una estona, així que vaig decidir buscar *dilemes morals*. Va ser una tasca difícil, ja que volia buscar dilemes que s'adeqüessin al nivell de segon de batxillerat i que no haguéssim fet a classe. A cada parella que havia de gravar, els donava un full amb dos *dilemes morals*. En aquest full deia que els havien de llegir i posteriorment escriure les conclusions a les que arribessin. És cert que les conclusions a les quals arribessin

o el que escrivissin, m'importava ben poc, ja que l'important no era això, sinó quines postures, gestos, expressions... feien mentre intentaven respondre els dilemes. El fet que ho haguessin d'escriure, potser els ho podria haver estalviat, però trobo que va estar bé perquè va provocar que es prenguessin seriosament els dilemes i intentessin arribar a una bona conclusió (ja que els participants es pensaven que realment importava les conclusions a les quals arribessin). Com que a un mateix alumne de segon de batxillerat el gravava dos cops (un cop amb algú que coneixia de segon i un altre amb algú que no conegués de primer), no li podia posar els mateixos dos dilemes les dues vegades, perquè sinó, a la segona s'hagués comportat diferent ja que ja coneixia el dilema. Vaig decidir que a la primera sessió, l'alumne de segon tindria dos dilemes a resoldre que serien diferents als dos que hauria de resoldre a la segona sessió. Amb aquest procediment, per una banda, evitaria que l'alumne de segon repetís els mateixos *dilemes morals* i per l'altra, faria que es trobés amb la mateixa tasca a resoldre en les dues sessions, ja que el que tampoc podia fer era posar-li dos dilemes a la primera sessió i a la segona una sèrie de preguntes curtes (per exemple). Havien de ser coses molt semblants per evitar les possibles diferències en la comunicació no verbal que podria provocar uns tipus d'activitats molt diferents. Vaig pensar, també, que els dilemes els havia de donar aleatòriament, és a dir que la tria dels dos dilemes per cada parella no depenia de si aquesta es coneixia o no.

Havent fet ja gairebé tota la part teòrica, vaig pensar que el lloc on decidissin seure les persones seria important, ja que podria ser que els individus decidissin seure a diferents llocs depenent de si coneixien o no al seu company. Tenint en compte que hi havia tres possibles maneres de seure (de costat, un al davant de l'altra o en un dels vèrtexs de la taula), cada vegada ajuntava quatre taules i posava una cadira a cada lloc possible, perquè així, els alumnes tinguessin llibertat per escollir on volien seure. Perquè tinguessin aquesta llibertat, quan es disposaven a seure, la càmera encara no estava ficada, ja que sinó aquesta els condicionaria. A l'hora d'ajuntar les quatre taules, vaig procurar que aquestes no estiguessin just al costat de la porta, ja que sinó, quan entressin seurien al primer lloc que trobessin. També vaig intentar que tots els alumnes es dirigissin a les taules partint del mateix lloc (la porta), ja que per molt allunyades que estiguessin aquestes d'ella, el lloc per on entressin els podria condicionar on seure (ja que triarien el lloc que estigués més a prop). A les primeres parelles, les vaig gravar quan entraven, per veure si durant aquells segons que tardaven per arribar a la taula, feien algun gest o postura important. Tot i així, un cop gravades em vaig adonar que es limitaven a entrar i caminar fins poder seure, amb els braços quietes, enganxats als costats del tors. Veient aquest resultat, vaig decidir no

gravar més les entrades. Per últim, per no condicionar-los i fer-los sentir incòmodes, tant bon punt engegava la càmera i començaven a llegir, me n'anava de la classe fins que haguessin acabat.

### **5.2.2 Procés de categorització**

De tots aquests gestos i postures que he analitzat hi ha molts que no serveixen com a diferenciadors pel que fa a la comunicació no verbal de dues persones que es coneixin i dues que no. Aquests gestos, els podem trobar als annexos, on hi ha les taules de tots els gestos i postures que efectuen els personatges. Ara bé, a l'hora d'analitzar els vídeos, per poder arribar al meu objectiu, he agafat només aquells comportaments que m'han semblat que canviaven segons el grau de confiança que tinguessin les persones. Dintre de tots els gestos i postures que apareixen als annexos, a l'hora de fer el treball he tingut en compte principalment els gestos que denoten timidesa, impaciència, inseguretats, inquietud, obertura i tancament.

Els gestos que denoten timidesa o inseguretats més freqüents en les filmacions són: amagar les mans (posar-les sota la taula), i acariciar-se els dits. D'altra banda els alumnes efectuen molts gestos que denoten impaciència i inquietud, com ara moure el bolígraf mentre el tenen a les mans, donar cops amb els dits sobre la taula, fer molts gestos ràpidament i en algun cas, rascar-se les cames. He tingut present també les posicions d'obertura i tancament, que com ja hem dit abans, es caracteritzen bàsicament pel la manca o existència de barreres (obertura i tancament).

A partir d'aquí he agrupat els diferents comportaments no verbals en quatre categories que em permetran veure les diferències que hi haurà en la comunicació no verbal de dues persones que es coneixin i dues que no. Aquestes categories són les següents:

- Els gestos o postures que dominen en cada persona.
- El contacte visual, és a dir quantes vegades es miren durant tota la conversa.
- La posició que adopten a la taula.
- La distància que deixen entre elles

### **5.3 Alguns inconvenients**

Cal tenir en compte que el que he fet és sotmetre els alumnes a la situació que jo he volgut, per tant, la manera que tinguin de comportar-se no serà del tot natural, ja que no es troben en una situació qualsevol de la seva vida quotidiana, sinó que es troben en una situació nova, per tant, el seu comportament es veurà lleugerament influït per ella.

El fet que aquest tipus de comunicació estigui formada per un sistema molt complex, fa que la tasca d'estudiar-la i treure'n conclusions encertades sigui més difícil que en el cas de la comunicació verbal. Tot i així, els grans investigadors d'aquest tipus de comunicació ho han aconseguit a partir d'efectuar molts experiments i d'analitzar una gran mostra de subjectes, tenint present sempre a l'hora de fer-ho tots els fets exteriors que hi puguin intervenir.

Cada gest no té un referent específic ja que depenent del context, de la persona, de la cultura... pot significar una cosa o una altra. A l'hora de posar-nos a analitzar els elements de la comunicació no verbal, podem tenir en compte diverses coses que influeixen en ells però segurament, també n'hi haurà d'altres que condicionen aquell gest, postura, mirada...i que potser no som capaços de saber.

Els vídeos que he observat són relativament fàcils d'analitzar perquè molts dels gestos són comuns entre els participants. Aquest treball d'analitzar però, ha de ser molt precís i acurat per poder treure'n conclusions encertades. El fet de que els mateixos gestos estiguin repetits per moltes persones és un inconvenient perquè un error comès en una observació es pot traspasar a d'altres observacions i una generalització del significat d'un gest, ens pot conduir a un error en el cas que aquell gest no vulgui dir el mateix.

### **5.4 Anàlisi individual**

El que he fet en aquest apartat és veure el comportament de cada persona pel que fa a les categories definides anteriorment. A cada taula analitzo la comunicació no verbal de la mateixa persona (participant x) en dues situacions diferents: en la primera es

troba amb una persona coneguda per ell (alumne de segon) i en la segona amb una desconeguda (alumne de primer).

La primera de les quatre categories és la postura predominant. Aquesta postura és la que el participant adopta la majoria de les vegades (sense tenir en compte la postura que adopta a l'hora d'escriure).

Pel que fa a les mirades, he comptat quantes mirades dirigeix cada alumne de segon al seu interlocutor (mirades individuals) i quantes vegades coincideixen amb la mirada (mirades comunes). Com que totes les filmacions tenien una durada diferent, hauria estat incorrecte posar les vegades que es miraven com un valor absolut. El que he fet és posar el nombre de mirades per minut que cada alumne de segon dirigeix al seu interlocutor i el nombre de vegades que coincideixen amb la mirada.

La tercera categoria és el lloc de la taula on decideixen seure. Com s'ha vist a la part teòrica, si s'asseuen de costat, estaran adoptant una posició de col·laboració, si s'asseuen en un dels vèrtexs de la taula, la posició que adoptaran és d'integració i si s'asseuen l'un davant de l'altre, la posició serà de competitivitat.

L'última categoria és la distància que deixen entre ells. Aquesta es veu molt influïda pel lloc on decideixin seure, tot i així, encara que seguïn en un lloc o un altre, hi ha persones que s'intenten apropar i n'hi ha que s'intenten allunyar.

A continuació es podrà observar un resum de les categories anomenades, filmació per filmació.

<b>Participant 1A</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 1</b> (participant 1A+ participant 1B)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 14</b> (participant 1A + alumne de primer 14)	
	Postura.	Significat.	Postura.	Significat.
Postura predominant	Col·locar el braç esquerre junt al seu tors.	Tancament.	Manté el braç dret sota la taula.	Inseguretat, tancament.
Mirades.	Individuals: 3,4 mirades/minut.		Individuals: 2,7 mirades/minut	
	Comunes: 0,5 mirades/minut		Comunes: 0 mirades	
Posició en la taula.	De costat (posició de cooperació).		Es situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració).	
Distància entre ells.	Nul·la (els seus braços es toquen durant la majoria de l'estona).		Augmenten la distància mantenint els braços sota la taula.	

<b>Participant 1B.</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 1</b> (participant 1B+ participant 1A)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 5</b> (participant 1B+ alumne de primer 5)	
Postura predominant	Postura	Significat	Gest/postura.	Significat.
	Braços sobre la taula, enganxats al seu cos.	Timidesa , inseguretats	Braç dret sota la taula i esquerre a sobre a d'ella. Durant molta estona posa el peu sobre la cadira.	Inseguretats i obertura.
Mirades	Individuals: 1 mirades/minut		Individuals: 1,4 mirades/minut	
	Comunes: 0,5 mirades/minut		Comunes: 0 mirades/minut	
Posició en la taula.	De costat (posició de cooperació).		De costat (posició de col·laboració).	
Distància entre ells.	Nul·la (els seus braços es toquen durant la major part de l'estona).		Mantenint els braços sota la taula augmenten la distància .	

<b>Participant 2A</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 2</b> (participant 2A + participant 2B)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 11</b> (participant 2A + alumne de primer 11)	
Postura predominant.	Postura.	Significat.	Postura	Significat.
	Manté els braços sobre la taula enganxats al seu cos.	Tancament.	Normalment, manté un braç sobre la taula i l'altre sota.	Inseguretats.
Mirades	Individuals: 2,6 mirades/minut		Individuals: 4,6 mirades/minut	
	Comunes: 3,1 mirades/minut		Comunes: 0,17 mirades/minut	
Posició en la taula.	De costat (posició de cooperació).		De costat (posició de col·laboració).	
Distància entre ells.	Nul·la, els seus colzes s'estan tocant constantment.		Augmenten la distància mantenint els braços sota la taula tocar-se.	

<b>Participant 2B</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 2</b> (participant 2B+ participant 2A)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 13</b> (participant 2B + alumne de primer 13)	
Postura predominant.	Postura.	Significat.	Postura.	Significat.
	Braços sobre la taula, no gaire junts entre ells ni enganxats al cos.	Lleuger tancament.	Braços sobre la taula, a prop del seu cos i amb una postura tancada.	Tancament.
Mirades	Individuals: 2 mirades/minut		Individuals: 2,8 mirades/minut	
	Comunes: 3,1 mirades/minut		Comunes: 1,4 mirades/minut	
Posició en la taula.	De costat (posició de col·laboració).		De costat (posició de col·laboració).	
Distància entre ells.	Nul·la (els seus colzes s'estan tocant constantment).		Augmenten la distància mantenint els braços sota la taula.	

<b>Participant 3A</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 3</b> (participant 3A + participant 3B)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 15</b> (participant 3A+ alumne de primer 15)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Molt inclinada cap endavant, però es protegeix de la càmera amb els braços.	Interès i tancament.	Es troba molt inclinada sobre la taula i es protegeix sovint amb els braços.	Inseguretat.
Mirades.	Individuals: 1,8 mirades/minut		Individuals: 1,5 mirades/minut	
	Comunes: 1,2 mirades/minut		Comunes: 1,5 mirades/minut	
Posició en la taula.	Es situen un davant de l'altre (posició de competitivitat).		Es situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració)	
Distància entre ells.	Inclinant-se sobre la taula redueixen la distància que els separa.		Tenint els braços sota la taula augmenten la distància.	

<b>Participant 3B</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 3</b> (participant 3B + participant 3A)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 9</b> (participant 3B + alumne de primer 9)	
Postura predominant.	Postura.	Significat.	Postura.	Significat.
	Inclinat cap endavant amb una postura tancada.	Interès i tancament.	Braços creuats sobre la taula.	Tancament.
Mirades	Individuals: 1,7 mirades/minut		Individuals: 0,3 mirades/minut	
	Comunes: 1,2 mirades/minut		Comunes: 2,3 mirades/minut	
Posició en la taula.	Es situen un davant de l'altre (posició de competitivitat).		Es situen un davant de l'altre (posició de competitivitat).	
Distància entre ells.	Fan més petita la distància que hi ha entre ells inclinant-se sobre la taula.		La distància que hi ha entre ells és molt gran.	

<b>Participant 4A</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 4</b> (participant 4A + participant 4B)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 6</b> (participant 4A + alumne de primer 6)	
Postura predominant.	Postura.	Significat.	Postura.	Significat.
	Braços sobre la taula, a prop del cos i creuats.	Protecció i tancament.	Braços sota la taula.	Inseguretat, tímidesa.
Mirades.	Individuals: 1 mirades/minut		Individuals: 1,1 mirades/minut	
	Comunes: 0,3 mirades/minut		Comunes: 0,72 mirades/minut	
Posició en la taula.	Es situen als vèrtexs de la taula (posició d'integració).		Es situen als vèrtexs de la taula (posició d'integració).	
Distància entre ells.	No deixen massa distància entre els dos cossos però no s'arriben a tocar		La distància augmenta pel fet de tenir els braços sota la taula.	

<b>Participant</b> <b>4B</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 4</b> (participant 4B + participant 4A)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 7</b> (participant 4B + alumne de primer 7)	
Postura predominant.	Postura.	Significat.	Postura.	Significat.
	Braços sobre la taula, bastant a prop del seu cos.	Protecció i tancament.	Braços sobre la taula molt a prop del seu tors.	
Mirades	Individuals: 1,6 mirades/minut.		Individuals: 1,2 mirades/minut.	
	Comunes: 0,3 mirades/minut		Comunes: 1,9 mirades/minut	
Posició en la taula.	Es situen als vèrtexs de la taula (posició d'integració).		Es situen un davant de l'altre (posició de competitivitat).	
Distància entre ells.	No deixen massa distància però no s'arriben a tocar mai.		Molt gran, pel fet d'haver-se situat un davant de l'altre.	

<b>Participant</b> <b>8A</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 8</b> (participant 8A + participant 8B)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 10</b> (participant 8A + alumne de primer 10)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Parlar movent molt els braços i ensenyant el palmell de la mà.	Sinceritat.	Braços sobre la taula, bastant enganxats al cos.	Inseguretat.
Mirades	Individuals: 2,9 mirades/minut		Individuals: 1,9 mirades/minut	
	Comunes: 2,3 mirades/minut		Comunes: 0,5 mirades/minut	
Posició en la taula.	Es situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració).		Es situen als vèrtexs de la taula (posició d'integració).	
Distància entre ells.	Situen els braços bastant junts i pot semblar que es toquin.		No gaire gran tot i que no s'arriben a tocar mai.	

<b>Participant</b> <b>8B</b>	<b>FILMACIÓ NÚMERO 8</b> (participant 8B + 8A)		<b>FILMACIÓ NÚMERO 12</b> (participant 8B + alumne de primer 12)	
Postura predominant.	Postura.	Significat.	Gest/postura.	Significat.
	Braços sobre la taula, molt a prop del seu cos.	Tancament.	Dos braços sota la taula.	Inseguretat, tímidesa.
Mirades	Individuals: 1,5 mirades/minut		Individuals: 2,7 mirades/minut	
	Comunes: 2,3 mirades/minut		Comunes: 0,7 mirades/minut	
Posició en la taula.	De costat (posició de col·laboració).		De costat (posició de col·laboració)	
Distància entre ells.	Els seus braços es toquen la majoria de l'estona.		Augmenten la distància mantenint els braços sota la taula..	



## 5.5 Anàlisi comparatiu

En aquest apartat, fixant-nos en les quatre categories anteriors de cada un dels vídeos, veurem les diferències que hi ha en el comportament que tenen els seus participants en funció de si aquests es coneixen o no.

### a) Postura predominant

La gran majoria dels alumnes, estiguin amb qui estiguin, presenten i efectuen, molt sovint, gestos i postures d'inseguretat o tímidesa. Aquestes postures i gestos, tot i que en les dues situacions puguin transmetre tímidesa i inseguretat, són diferents segons si la persona es troba amb un company conegut o desconegut.

- Quan els dos subjectes es coneixen sempre mantenen les mans sobre la taula.

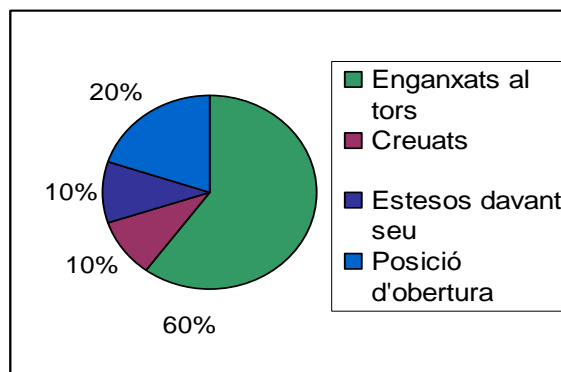
Dels 10 alumnes:

- 6 tenen els braços sobre la taula, molt junts al seu tors, provocant que adoptin una postura de tancament (60%).

- 1 manté els braços creuats bona part de l'estona. La seva postura és de major tancament que els anteriors (10%).

- 1 té els braços estesos davant seu, es tira cap endavant i s'inclina cap a la taula per poder parlar amb el seu interlocutor. La seva postura és d'interès, tot i que de vegades fa servir els seus braços de barrera per protegir-se de la càmera (10%).

- 2 no tenen els braços enganxats al cos com la majoria, sinó que els tenen bastant lluny i els van movent sovint a l'hora de parlar, sempre ensenyant el palmell de les mans. Aquestes dues persones adopten una posició d'obertura i sinceritat (20%).



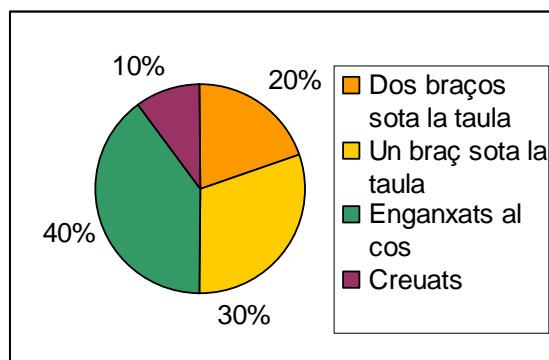
- Quan un alumne de segon es troba amb un de primer que no coneix, dels 10 que són:

- 2 es troben amb els braços sota la taula la majoria d'estona. (20%)

- 3 estan la major part de l'estona amb un braç sota la taula. (30%)

- 4 mantenen els braços sobre la taula durant tot el que dura la filmació, aquests però, serveixen de barrera amb el seu interlocutor, fent que els participants estiguin adoptant una postura de tancament. (40%)

- 1 alumne manté els braços creuats durant bona part de l'estona que dura la filmació. Aquest alumne adopta una postura de tancament (10%).



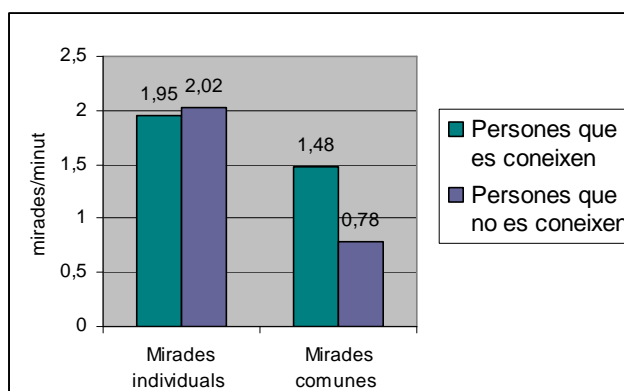
## b) Mirades

A l'anàlisi individual s'han vist les mirades per minut que un alumne dirigeix al seu interlocutor i les mirades en les quals coincideixen. En aquest apartat, he fet la mitjana de les mirades individuals i comunes i he obtingut els següents resultats:

- Quan l'alumne de segon està amb una persona que coneix, la mitjana de mirades individuals és de 1,95 mirades/minut i la mitjana de mirades comunes és d'1,48 mirades/minut.

- Quan l'alumne de segon està amb un de primer, la seva mitjana de mirades individuals és de 2,02

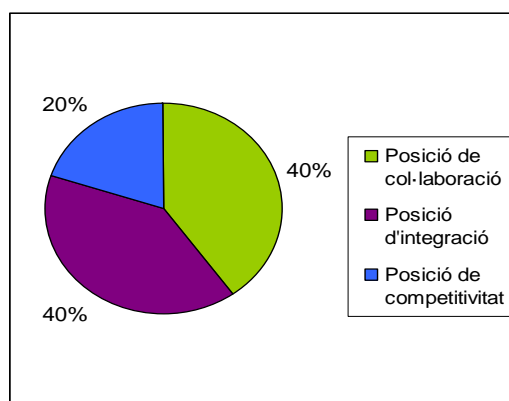
mirades/minut i la de mirades comunes és de 0,78 mirades/minut.



### c) Posició en la taula

- En els casos en què els dos participants eren coneguts, de 5 casos:

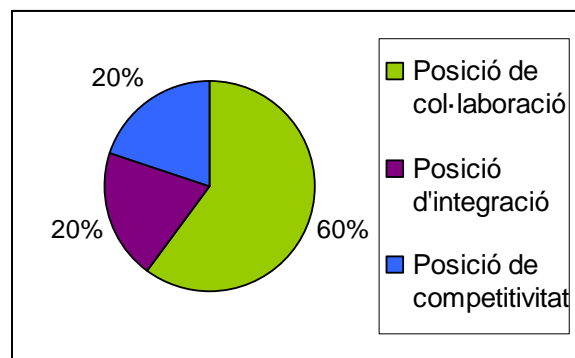
- En 2, les dues persones han adoptat una posició de col·laboració (40%)
- En 2, les dues persones han adoptat una posició d'integració (40%)
- En 1, els dos alumnes han adoptat una posició de competitivitat (20%)



- En els casos en què els dos alumnes eren desconeguts, de 10 casos:

- En 6, les dues persones han adoptat una postura de col·laboració (60%)
- En 2, els alumnes han adoptat una posició d'integració. (20%)
- En 2, les dues persones han adoptat una posició de competitivitat

(20%)

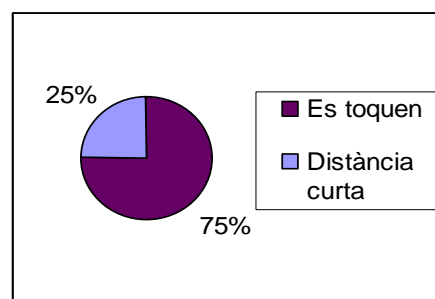


### d) Distància entre ells

En els casos en què els participants es coneixien:

- Dels 4 casos en els quals els alumnes adopten una posició de col·laboració o d'integració:

- En 3, els participants es troben tan a prop que s'arriben a tocar en moltes ocasions i durant una llarga estona (75%).
- En 1, els participants no s'arriben a tocar mai però la distància que hi ha entre ells és curta (25%).



- L'únic cas que es troba en posició de competitivitat, el lloc on han escollit seure provoca que la distància entre ells sigui molt gran. Tot i així, els dos estan totalment inclinats sobre la taula, fent que les distàncies s'escurcin notablement.

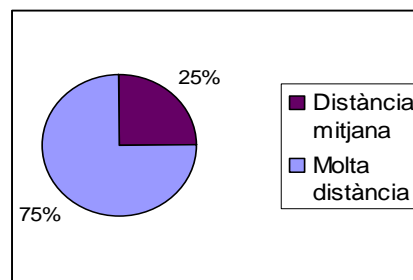
En els casos en què els dos participants no es coneixen:

- Dels 8 casos que adopten una posició de col·laboració o integració:

- En 2, els participants no s'arriben a tocar però la distància que hi ha entre ells no és massa gran, ja que mantenen els braços sobre la taula durant tota l'estona (25%).

- En 6 casos, tot i que es troben de costat o en diagonal, la distància que hi ha entre

ells augmenta a causa que tenen un o dos braços sota la taula (75%).



- En els dos casos que adopten una postura de competitivitat, els participants estan separats per una gran distància, tot i que estan amb els braços sobre la taula i el tors inclinat cap endavant, no aconsegueixen reduir gaire aquesta distància, que continua sent molt gran.

## 5.6 Altres observacions

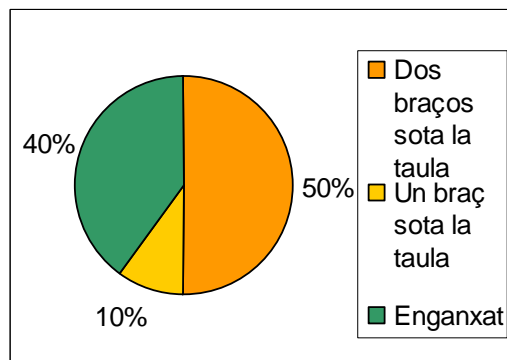
A part d'intentar verificar la meua hipòtesi, he observat també comportaments que potser no tenen gaire a veure amb la meua hipòtesi, però que trobo que són interessants de comentar:

### a) Observacions dels alumnes de primer

A l'hora d'analitzar les filmacions, també he analitzat els de primer i he vist que la seva conducta no verbal coincidia més o menys amb la que tenien els de segon amb ells, ja que aquests alumnes de primer, tampoc coneixien al seu company. La posició en la taula i la distància que hi ha entre els participants, són categories en les quals, els dos participants, s'analitzen conjuntament, per tant, en aquests dos casos, l'alumne de primer ja ha estat descrit en l'apartat anterior. En el tipus de postura més freqüent o en les mirades, en canvi, he fet una anàlisi individual, per tant, havent vist l'anàlisi individual de cada persona de segon, ara toca veure l'anàlisi dels 10 alumnes de primer:

Pel que fa als gestos o postures predominants, dels 10 alumnes:

- 5 es troben amb els dos braços sota la taula.
- 1 es troba amb un braç sota la taula.
- 4 es troben amb els braços sobre la taula, mantenint-los molt a prop del seu cos, amb una postura tancada.



Pel que fa a les mirades:

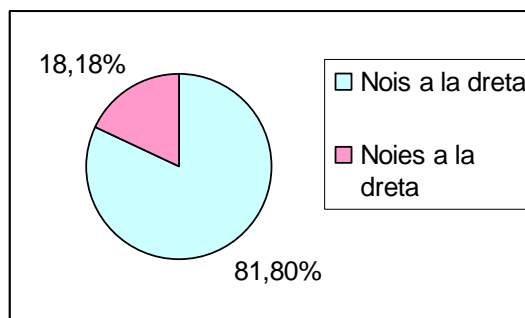
Les mirades comunes que tenen els alumnes de primer amb els de segon, ja les hem analitzat anteriorment,; pel que fa a la mitjana de les mirades individuals que els alumnes de primer dirigeixen als de segon, és de 1,94, només una centèsima inferior a la mitjana que tenen els de segon quan estan amb ells.

## b) Gènere

En aquest apartat, veurem que hi ha molta coincidència a l'hora d'escollir el lloc i a l'hora d'escriure, segons si la persona és de sexe masculí o femení, independentment de si els participants es coneixen o no.

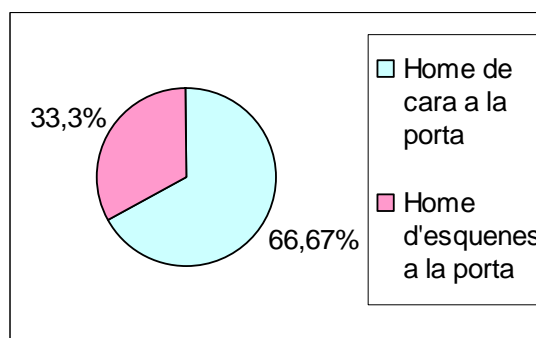
- De les 11 filmacions on apareixen un noi i una noia situats en una posició de col·laboració o integració:

- En 9, els nois estan situats a la dreta d'elles (81,8%)
- En 2, aquests es troben a l'esquerra (18,18%)



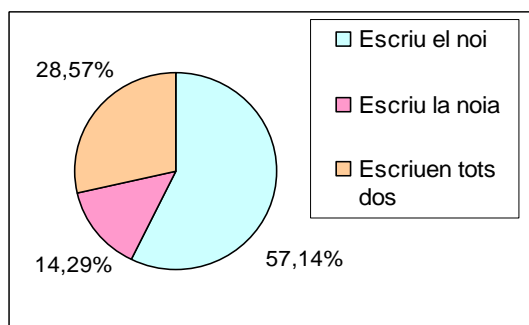
- De les 3 filmacions on els dos participants s'han situat en una posició de competitivitat:

- En 2, l'home es troba de cara a la porta. (66,67%)
- En 1, l'home es troba d'esquena a la porta. ( 33,33%)



- A l'hora d'escollir qui escriu la resposta, també podem observar notables diferències respecte el gènere. En els 14 casos en què els que conversaven eren un noi i una noia:

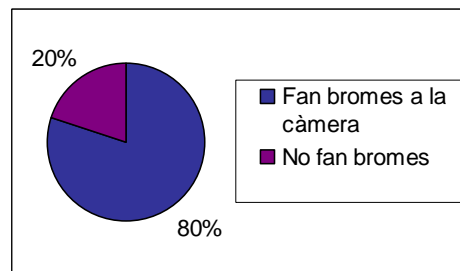
- En 8 qui escrivia les respostes era l'home (57,14%).
- En 2 qui escrivia les respostes era la dona (14,29%).
- En 4 escriuen una resposta cada un (ja que hi ha dos dilemes) (28,57%).



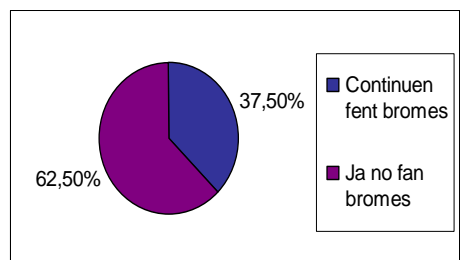
### c) Confiança que tenen els participants amb la persona que veurà les filmacions.

En alguns casos, els alumnes de segon, que són amb els que hi tinc més confiança, es dirigeixen a la càmera i fan bromes, ja que saben que la que ho veurà serà jo i no els fa vergonya.

- De 10 alumnes de segon, quan es troben amb companys que coneixen, 8 es dirigeixen a la càmera en un moment o altre i saluden, parlen fan bromes, s'acomiaden... (80%).



- D'aquests 8 però, només 3 segueixen dirigint-se a la càmera quan estan amb un company de primer.



## 5.7 Interpretació dels resultats

### 5.7.1 Interpretació de l'anàlisi comparatiu de les quatre categories

#### a) Postures predominants:

Tant si les persones es tenen confiança com si no, si analitzem les filmacions, veurem que efectuen una sèrie de gestos i postures de timidesa. Aquests elements però, són diferents en les persones que es coneixen que en les que no. Els gestos i postures de timidesa que una persona efectua quan es troba amb algú amb qui té confiança, tot i que no hi haurien de ser massa presents, ho són, per això hem suposat que en

aquests casos, aquests gestos no estan causats per la companyia sinó per la pressió que els provoca tenir una càmera que els gravi.

- En els casos en els quals els participants no es coneixen, quan aquests posen els braços sobre la taula amb una posició de tancament (el 40%) fan servir els braços per protegir-se. Si els companys es troben a davant, és a dir, si han adoptat una posició de competitivitat (el 20%), els braços els tindran enganxats a davant del seu cos en canvi si aquests es troben al seu costat o en diagonal, és a dir, si han adoptat una postura de col·laboració o integració (el 80%), els individus posaran un braç a la zona que hi ha entre ells i el seus companys, ja que se senten incòmodes a causa de la seva presència.

- El 100% dels alumnes de segon mantenen els braços sobre la taula, quan es troben amb alumnes que coneixen. En els casos en què l'alumne de segon es troba amb una persona que no coneix, un 20% d'aquests mantenen els dos braços sota la taula i un 30% en mantenen un. Per tant, un 50% d'aquests alumnes mantenen un o dos braços sota la taula quan es troben amb algú que no coneixen.

- El fet que el 50% dels alumnes de segon en les sessions on es troben amb algú que no coneixen (alumne de primer), mantinguin un o dos braços (30% i 20%) sota la taula ens indica que es senten insegurs i per tant, no volen ensenyar les mans. A part d'aquesta raó, com es podrà veure a la interpretació dels resultats de la quarta categoria, els participants amaguen un o dos braços sota la taula per tal d'augmentar la distància que hi ha entre ells. El fet de tenir els braços sota la taula, provoca que ens arribi una quantitat menor d'informació que no pas la que ens arribaria si els braços estiguessin visibles.

## **b) Mirades**

Les dades que hem obtingut en aquest apartat són certament sorprenents. La mitjana de les mirades comunes, és a dir, les mirades en les quals coincideixen els dos interlocutors, és força més alta en les persones que es coneixen (1,48 mirades/minut) i que en el cas de les persones que no es coneixen (0,78 mirades/minut), ja que els fa més vergonya creuar-se la mirada amb el seu interlocutor i per tant, intenten evitar-ho. En canvi la mitjana de mirades individuals, dóna gairebé igual en els dos casos. Això pot ser degut a què les persones que no es coneixen no els hi faci tanta vergonya mirar al seu interlocutor com els fa coincidir amb la seva mirada.

### **c) Posició en la taula**

Em vaig sorprendre molt que dues persones que es coneguessin i tinguessin molta confiança, se situessin en una posició de competitivitat, ja que això provoca que els interlocutors es trobin a una distància molt gran l'un de l'altre. Tot i això, com ja s'ha descrit anteriorment, encara que es trobin en la posició que els allunya més, busquen la proximitat inclinant-se totalment sobre la taula.

Per altra banda, suposava que la majoria dels alumnes que no es coneguessin, adoptarien una posició de competitivitat perquè era la que deixava més distància entre ells. Però si observem les dades i el gràfic, veiem que no ha sigut així:

El percentatge de casos que han adoptat la posició de competitivitat, s'ha mantingut igual en les dues situacions (20%). El percentatge de casos que han adoptat la posició de col·laboració ha augmentat notablement en les persones que no es coneixien (del 40 al 60%) mentre que el percentatge de les que han triat la d'integració ha disminuït (del 40 al 20%).

Aquests fets poden estar causats pel contacte visual. La posició de col·laboració, és la posició on els individus poden evitar més fàcilment el contacte visual amb el seu interlocutor (ja que es troben de costat).

### **d) Distància entre ells**

La distància que deixen entre elles està condicionada pel lloc on s'asseuen, ja que si adopten la posició de col·laboració la distància que els separa serà menor que si adopten la de competitivitat. Tot i així, els alumnes de segon, es trobin en una posició o una altra, s'intenten apropar molt més als seus interlocutors si aquests són coneguts per ells. De fet, de vegades fins i tot s'arriben a tocar.

En aquesta categoria, a primer cop d'ull hi podria haver alguna cosa que no quadrés, ja que un 60% de les persones que no es coneixen han adoptat una posició de col·laboració, que és la posició on els participants es troben més a prop. Tot i així, encara que seguin en una postura de col·laboració, els alumnes intenten augmentar la distància que hi ha entre ells, suprimint qualsevol possibilitat de mantenir contacte corporal amb el seu interlocutor. Com ja s'ha dit abans, un 50% dels alumnes de segon quan es troben amb un que no coneixen, mantenen un o dos braços sota la



taula, i una de les raons que tenen per fer-ho així (encara que ho fan inconscientment), és augmentar la distància que hi ha entre ells, ja que amagant el braç, adopten una postura més recollida, més tancada. La prova d'aquesta observació està en què d'aquests participants que formen part del 50% que amaga els braços sota la taula, un 30% n'amaguen només un i sempre és el que està més a prop del seu company.

En els casos en els quals els participants adopten una postura de competitivitat, es pot observar clarament que, en el cas on les persones es coneixen, s'inclinen molt més sobre la taula per reduir les distàncies, que no pas en els dos casos en els quals les persones no es coneixen.

## **5.7.2 Interpretació dels resultats de les altres observacions**

### **a) Els alumnes de primer**

La posició que els participants adopten en la taula i la distància que deixen entre ells, com ja hem dit abans, el que fan els alumnes de primer està analitzat conjuntament amb el que fan els de segon. La postura predominant i les mirades però, ha estat analitzat de manera individual:

- Pel que fa a les postures més freqüents, el percentatge d'alumnes de primer que posa una o dos mans sota la taula quan aquests es troben amb desconeguts, és d'un 60%. Aquest 60% està format per un 50% que amaga les dos mans i un 10% que només n'amaga una. Com que el percentatge de tenir una o dos mans sota la taula i el de tenir-ne dues, és més gran en els alumnes de primer que en els de segon, podem arribar a la conclusió que en general, els alumnes de primer es sentien més insegurs que els seus companys de segon en la mateixa sessió. Possiblement, pel sol fet que són un any més petits o perquè els de segon, ja ho havien fet abans amb un company del seu curs.

- Pel que fa a les mirades, la mitjana de mirades individuals dels alumnes de primer quan estan amb algú de segon és de 1,94 mirades/minut, gairebé igual que la mitjana de les mirades individuals dels alumnes de segon quan estan amb els de primer (1,95 mirades/minut). Això ens demostra que a l'hora de mirar al seu interlocutor, els alumnes de primer no es mostren més vergonyosos i tímids.

## **b) Gènere**

Analitzant les dades i els gràfics que hem obtingut d'aquest apartat, podem veure que en la majoria de casos (81,8%) en els quals els participants (un noi i una noia) han adoptat una posició de col·laboració o integració, el noi està situat a la dreta de la noia. En els casos en els quals el noi i la noia es troben en una posició de competitivitat, podem observar que també en la gran majoria d'aquests casos (75%), el noi es troba de cara a la porta i la noia d'esquena. Pel que fa al tema d'escriure, gairebé en un 60% dels casos escriu l'home.

Podem atribuir aquest comportament inconscient als patrons culturals establerts en la nostra cultura occidental en què l'home té una posició dominant respecte la dona. Pot semblar que aquests patrons estiguin superats, però els resultats obtinguts ens donen indicis per pensar que potser no és així.

## **c) Confiança que tenen els participants amb la persona que veurà les filmacions**

Un 80% dels alumnes de segon quan es troben junts, parlen a la càmera i fan actes que denoten confiança amb la persona que veurà els vídeos. Tot i així, d'aquest 80%, només un 37,5% dels alumnes segueixen fent les bromes quan ja no es troben amb un de segon sinó que es troben amb un de primer. Això passa perquè, encara que tinguin confiança amb la persona que analitzarà les filmacions, el fet d'estar amb una persona que no coneixen, fa que es reprimeixin bromes que havien fet quan es trobaven amb persones que coneixien.

## 6. Conclusions

La primera conclusió que puc treure d'aquest treball és que la comunicació no verbal és un món molt interessant però alhora molt complex. Com ja hem pogut veure, segons l'estudi de Mehrabian, la comunicació no verbal forma un 93% de la informació que rebem i transmetem en les relacions interpersonals. El que fa més interessant aquest tipus de comunicació, a part d'aquesta gran importància a l'hora de rebre i transmetre missatges, és que és una comunicació que majoritàriament fem servir de forma automàtica i involuntària. Aquest fet provoca que no ens adonem del que transmetem i que per tant, podem arribar a transmetre coses que no volem que els altres sàpiguen. Aquest tipus de comunicació, està formada per un sistema molt complex ja que en cada gest, postura, mirada... hi ha molts factors que hi influeixen i que fan que aquests elements no verbals siguin més difícils d'analitzar. Al principi, quan vaig decidir fer aquest tema, no m'imaginava tot el món que hi havia darrere la meua idea. Quan vaig anar avançant però, vaig veure que no tot era tant fàcil. A mesura que el treball ha anat agafant forma, l'índex ha anat canviant lleugerament amb ell, ja que jo no coneixia res d'aquest món i m'esperava una cosa diferent de la que realment és.

La part teòrica en aquest treball és molt important i interessant, abans de començar qualsevol aplicació pràctica s'han de conèixer els fonaments d'allò que es vol analitzar. La recerca bibliogràfica ha estat un treball lent, metòdic i feixuc. El que m'ha costat més és seleccionar la informació més important i saber classificar-la. Cada llibre que llegia era una cosa nova que creia que havia de posar, però el problema és que no sabia on posar-ho ni com posar-ho. Molts autors coincidien en diverses coses però n'hi havia que no, i n'hi havia fins i tot, que deien coses contradictòries. El títol del treball: *El cos diu el que la ment sent* potser no engloba tot el que és la comunicació no verbal, ja que hi ha part d'aquesta que no està formada pel que transmetem amb el cos sinó que per exemple, la forma el temps que li donem a cada cosa. Tot i així, vaig decidir posar-li aquest títol perquè a la gran majoria dels elements d'aquesta comunicació hi intervé el cos humà.

Pel que fa a la part pràctica, a causa de la complexitat d'aquest sistema, m'ha costat molt trobar-ne una que considerés adequada. La meua idea inicial era veure com s'ho feien els actors de cine, mitjançant la comunicació no verbal, per transmetre una emoció o una altra. Quan vaig començar a analitzar escenes de pel·lícules però, em

vaig adonar que com que les persones estaven actuant, no transmetien gran part de la comunicació no verbal que és involuntària i només feien el que els deien que havien de fer, que molt sovint no era ni la meitat que el que transmetem involuntàriament. Després vaig provar d'analitzar, mitjançant la comunicació no verbal, el comportament que tenien diferents personatges importants en el nostre món actual. No vaig trigar gaire en descartar aquesta opció, ja que em vaig adonar que aquests també actuaven i que per tant, no era prou natural i em tornava a perdre tota la informació que transmetem involuntàriament en la nostra vida quotidiana. Així que, malgrat el temps que havia dedicat a les altres opcions, al final em vaig decantar a fer aquesta part pràctica perquè tot i que els participants tenen la pressió de la càmera, era una bona manera de reflectir el que transmetien involuntàriament mitjançant la comunicació no verbal. Potser la hipòtesi que el comportament no verbal d'una persona serà diferent quan aquesta es trobi amb algú que coneix que quan es trobi amb algú que no, és bastant òbvia. Tot i així, trobo que l'interessant del meu treball és veure què és el que fa que realment aquest comportament no sigui igual. Aquestes diferències són les que s'han observat en les quatre categories analitzades anteriorment. Tot i així, en els annexos, es poden veure molts altres gestos i postures que efectuen els participants de les meves filmacions i que el seu significat coincideix amb el que hem vist a la part teòrica. Tant aquests gestos i postures, com les altres observacions de les filmacions que ja hem vist anteriorment, ens obren les portes a camins que ens poden dur a noves investigacions en la comunicació no verbal, com per exemple, si actualment, en la nostra cultura, encara existeixen diferències en el gènere tot i que tots pensem que aquestes ja han estat superades des de fa anys.

Per últim, crec que les persones que coneguin aquest tipus de comunicació (encara que siguin les quatre coses més importants), jugaran amb avantatge durant tota la seva vida respecte les que no. Trobo que cada cop s'estan fent més estudis d'aquest sistema i cada cop, hi ha més gent que coneix els secrets d'aquesta comunicació. Opino que si seguim en aquest camí, aviat la gran majoria de la gent coneixerà i sabrà interpretar molts dels elements que formen part d'aquesta comunicació. Si aquest fet passa, totes les persones estarem més desprotegides, ja que hi haurà molta més gent que podrà arribar a saber alguns sentiments, pensaments o emocions que no volem que se sàpiguen i per tant, serà molt difícil amagar-los la veritat. Si fos així... podríem viure en un món on sigués tan difícil amagar alguns dels nostres veritables pensaments i sentiments o aprendríem a controlar el que actualment fem de forma involuntària?

## 7. BIBLIOGRAFIA

### 7.1 Llibres

DAVIS Flora. *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza Editorial, 1976.

KNAPP L, Mark. *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós Ibérica S.A., 1980.

ANGUERA, M. Teresa. *Observación en la escuela*. Barcelona: Editorial Graó de Serveis Pedagògics, 1988.

GARCÍA FERNANDEZ, José Lorenzo. *Comunicación no verbal : periodismo y medios audiovisuales*. Madrid: Universitas, 2000.

SERRANO, Sebastià. *El regal de la comunicació*. Barcelona: Ara llibres, 2003.

SERRANO, Sebastià. *L'instint de seducció*. Badalona: Ara llibres, 2004.

SERRANO, Sebastià. *La festa dels sentits*. Badalona: Ara llibres, 2009.

TURCHET, Philippe. *El llenguatge del cos*. Lleida: Pagès Editors S.L., 2005.

EKMAN, Paul. *¿Qué dice ese gesto?* Barcelona: RBA, 2004

COLLINS. *El lenguaje del cuerpo*. Buenos Aires: Editorial Albatros. 2007

PEASE, Allan i Barbara. *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Editorial Amat S. L., 2006.

PATTERSON, Miles. *Més que paraules: el poder de la comunicació no verbal*. Barcelona: Editorial UOC, 2010.

GÓMEZ Blas, HERRANZ Antonio. *La comunicación sin palabras*. Barcelona: Marge Books, 2011.

## 7.2 Material consultat a Internet

UNIVERSIDAD DE MURCIA *Revista de Investigación Lingüística (en línea)*.  
<http://revistas.um.es/rii/article/view/5741/5591> (Vol 6, Núm 2 (2003): Lenguaje y comunicación) (3/8/2012)

DILEMES MORALS, *Filosofía (en línea)*

<http://filomasnou.blogspot.com.es/2011/06/4dilemes-morals.html> (13/10/2012)

ELS DILEMES MORALS, Martínez, David; Lariguet, Guillermo (*en línea*)

<http://books.google.es/books?id=sS04GKNyTEkC&printsec=frontcover&dq=dilemes+morals&hl=en&sa=X&ei=RdXtUliUG8SWWhQfegoDICw&ved=0CDQQ6AEwAA>

(14/10/2012)

ESCUELAS DE COMUNICACIÓN (*en línea*)

<http://escuelasdecomunicacion.blogspot.com.es/2007/06/escuela-de-chicago.html>

(10/11/12)

<http://delabrador.blogspot.es/tags/escuela/> (10/11/2012)

PORTAL COMUNICACIÓN, Marta Rizo (*en línea*)

[http://portalcomunicacao.com/uploads/pdf/17\\_esp.pdf](http://portalcomunicacao.com/uploads/pdf/17_esp.pdf) (11/11/2012)

## 8. Annexos

El primer que es veurà serà els diferents models de dilemes de la part pràctica i a continuació, l'anàlisi de cada filmació. A la part dels dilemes no s'adjunten les respostes perquè, tal com s'ha esmentat, són irrelevantes pel treball realitzat.

Per les persones que vulguin consultar-ho, al final del treball hi ha dos dvds; un amb tots els vídeos tal i com els vaig gravar i l'altre amb un muntatge dels vídeos i les fotos, que és com un petit resum del treball.

## 8.1 Dilemes

### RESOL AQUESTS DILEMES (1)

**En aquest full, podeu observar dos dilemes morals. Llegiu-los atentament i arribeu a una solució i apunteu-la. Preneu-vos el temps que vulgueu.**

Suposem que som jutges del Tribunal Europeu de Drets Humans i hem de resoldre el cas següent:

Un matrimoni decideix tenir un fill, però es descobreix que la dona té uns tumors ovàrics pre-cancerígens. Per precaució, es decideix extraure-li els òvuls i fecundar-los amb el semen del marit. L'òvul fertilitzat es conserva en un banc genètic. Un cop guarida la malaltia, la dona desitja que se li implanti l'òvul fertilitzat però ara ella i el seu marit s'acaben de divorciar. L'ex-marit ha sol·licitat al banc genètic que els òvuls fertilitzats es destrueixin. La dona decideix impedir-ho legalment, perquè reivindica el seu dret a tenir la criatura. El seu ex-marit s'hi nega, ja que això l'obligaria a assumir una paternitat que no desitja compartir amb aquesta dona.

Què hem de fer suposant que l'ordenament normatiu contingui solucions que afavoreixin als dos drets?

Si un malalt està patint d'una manera extrema i li han diagnosticat una mort propera, té dret a demanar que li injectin una substància que precipiti la seva mort? Què hauria de fer el metge si el pacient li demana aquest favor? L'estat hauria d'intervenir?



## **RESOL AQUESTS DILEMES (2)**

**En aquest full, podeu observar dos dilemes morals. Llegiu-los atentament i arribeu a una solució i apunteu-la. Preneu-vos el temps que vulgueu.**

En una ciutat d'Europa hi ha una dona que pateix un tipus especial de càncer i està tan avançat, que els metges li han dit que hi ha moltes probabilitats que mori aviat. Hi ha un medicament que els metges pensen que pot salvar-la. És una forma de ràdio que un farmacèutic de la mateixa ciutat acaba de descobrir. La droga és cara perquè el farmacèutic està cobrant deu vegades el que li va costar fer-la. El marit de la dona malalta, Joseph Heinz, demana diners a tots els seus amics i familiars però només ha pogut reunir uns 1.000 €, quan el medicament costa gairebé 2000 €. Heinz s'entrevista amb el farmacèutic per dir-li que la seva esposa s'està morint i li prega que li vengui el medicament més barat o li deixi pagar més tard. El farmacèutic es nega i, davant d'això, Heinz, desesperat, pensa atracar la farmàcia per robar la medicina. Heinz hauria de robar la medicina?

Durant la II Guerra Mundial, els serveis secrets anglesos van descobrir el codi secret que utilitzava l'exèrcit alemany, anomenat Enigma. Un dels primers missatges que van poder desxifrar va ser el pla per bombardejar i destruir la ciutat de Coventry a l'abril de 1940. L'Estat Major i el primer ministre Winston Churchill van haver de prendre una decisió. Podien avisar la població de la ciutat, organitzant l'evacuació per evitar morts. Si ho feien, els alemanys podrien adonar-se que el seu codi havia estat descobert, per la qual cosa canviarien i els serveis secrets anglesos no podrien tornar a saber quins eren els plans de l'enemic, cosa que els impediria salvar moltes vides. Churchill hauria d'avisar a la població de Coventry o és millor que guardi silenci?

## 8.2 Anàlisi de cada filmació

A les següents taules, es poden observar els diferents gestos i postures i el significat d'aquests. Els gestos i postures que apareixen primer (és a dir, els que se situen més a l'esquerra de la taula), corresponen al participant que a la filmació apareix a l'esquerra. Amb el participant que es troba a la dreta, passa el mateix.

### - **FILMACIÓ 1** (07:02 minuts)

Els participants són dos alumnes de segon: participant 1A (noi) i participant 1B (noia).

Model de dilema 2

#### a) Anàlisi de tots els gestos i postures

	Gest/postura noi	Gest/postura noia	Significat gest/postura noi	Significat gest/postura noia
00:00	Llegeixen			
		Es toca els cabells		Inseguretat, tímidesa.
	Manté els dos braços sobre la taula, un enganxat a ell però l'altre no.	Té els dos braços sobre la taula, un a sobre l'altre. Passa la mà esquerra sobre la dreta i se l'acaricia i rasca.	Pot ser que mantingui un braç enganxat al seu cos per tal de protegir-se.	Acariciar-se la mà és símbol de tímidesa. Segurament és deguda al fet que hi hagi una càmera gravant.
00:25	Va movent el bolígraf mentre llegeix		Nerviosisme o tímidesa.	
00:36	S'inclina cap endarrere, obre els braços i es tira endavant rient.		Es tira cap endarrere per reflexionar però de seguida torna	

			a tirar-se cap endavant, ja que està interessat i s'ho vol tornar a llegir.	
00:43	Tira el paper cap a ella,, la mira i seguidament mira a la porta i la càmera.  Es rasca el front sobre la cella dreta. Mira a la càmera i riu. Ajup el cap i creua el braç.	Es rasca el clatell.	Està nerviós, no para de mirar a tot arreu.  Reflexiona. Es sent tímid i insegur, ja que ajup el cap i creua el seu braç esquerre per tal de protegir-se.	Impaciència, nerviosisme.
01:01	Riu	Treu la mà del clatell, es tira cap endarrere, diu que no i es torna a rascar la mà amb els dits.  Riu		Es tira cap endarrere per reflexionar i quan torna a parlar, es sent insegura i es torna a rascar la mà amb els dits.
01:07	Va jugant amb el bolígraf.	Continua fregant-se la mà amb els dits.	Inseguretat o nerviosisme.	Timidesa.
01:24		Tira cap endarrere i obre les mans mentre parla.		Reflexió i sinceritat.
01:34		Assenyala el paper mentre parla i de cop mira cap a les seves mans de nou, baixant el cap.  Torna a mirar el paper.		Timidesa, no sap on mirar i es mira les mans i el paper.
01:37	Té els braços creuats.		Posició de tancament (pels	

	Està mirant el paper, s'ajup i li deixa el bolígraf dient-li que escrigui.		braços creuats).  Ajupir-se és un símbol de timidesa.	
01:39		Li apropa el paper perquè escrigui ell.		
	Finalment decideix escriure i ho fa amb una posició oberta a la seva companya.			
01:42		Li assenyala un detall amb el dit, posant la mà gairebé entre els seus dos braços.		
01:59	La mira i obre les mans.		Sinceritat	
02:07		Es tira endarrere i pica amb els dits sobre la taula.  Es rasca la barbeta.		Nerviosisme al picar amb els dits i reflexió per tirar-se cap endarrere i rascar-se la barbeta.
02:14	Es miren ( ella encara està tirada cap endarrere, recolza el colze sobre la taula i es frega les el front)			Reflexió.
02:16		Mou les mans, ensenyant el palmell de la mà, per expressar-se millor.		Sinceritat.
02:22	Obre les mans mentre parla.		Sinceritat.	
02:31	S'inclinen cap endavant i decideixen passar al següent dilema.			
02:45		Es rasca la mà.		Timidesa.
02:49	Llegeixen.			
	S'aguanta el cap amb la mà.	Es frega la mà.	Reflexió.	Timidesa.
03:14	Quan acaba de llegir			

	li apropa el full i mira cap a la porta.			
03:30		Es tira cap endarrere, es miren i parlen.		Reflexió.
03:34	S'ajuda del boli per parlar.	Es frega la mà.		Timidesa.
03:54		El mira, el toca amb el dit índex i es tira cap endarrere.		Se sent bé, riu.
04:02		Es posa les mans a la cintura i es torna a tocar els cabells.		Està nerviosa, no para de moure's.
04:04	Escriu amb una posició oberta.		Obertura.	
04:55		Es frega els dits i es mossega les pells.		Timidesa i nerviosisme.
05:00		Creua els braços, i es rasca el front.		Tancament i reflexió.
05:17	Assenyala el primer dilema amb el bolígraf i amaga la mà esquerra.		Vol que ella li presti atenció.	
05:42		S'ajup completament i recolza el seu cap sobre els braços.		Es sent una mica incòmode.
06:03	Es rasca el clatell i obre la mà.		Al rascar-se el clatell ens indica que està impacient, nerviós. Obre la mà: pregunta.	
06:14		Es frega el front. S'acaricia la mà.		Reflexió Timidesa.
06:21	Parla mostrant el palmell de la mà.		Sinceritat.	
06:31		Es frega els dits.		Timidesa.
06:39	Miren a la càmera,		S'estiren per	

	s'estiren i miren cap a la porta.		haver acabat la feina.	
06:43		Recolza el cap sobre la taula, estant totalment inclinada cap a la porta.		Està esperant que entri algú.
06:47	Aixeca els braços, s'estira.		S'estira a causa de la feina que acaba de ser.	
06:49	Mira a la càmera, avisa la seva companya (tocant-la), i li proposa acomiadar-se. Sense mirar-se ho fan alhora.		Confiança amb la persona que veurà les filmacions.	
06:53	Tornen a mirar a cap a la porta.		Estant esperant que algú entri.	

## b) Anàlisi de les quatre categories

.	Participant 1A (noi)		Participant 1B (noia)	
	Postura	Significat	Postura	Significat
Postura predominant	Col·locar el braç esquerra junt al seu tors mentre el dret passa per davant, en direcció a la seva companya.	El braç esquerra té una funció de protecció.	Braços sobre la taula enganxats al cos.	Timidesa, inseguretat.
Mirades	Individuals: 3,4 mirades/minut Comunes: 0,5 mirades/minut		Individuals: 1 mirada/minut	
Posició en la taula.	De costat (posició de cooperació).			
Distància entre ells.	Gairebé nul·la, ja que els seus braços es toquen durant la major part de l'estona.			

## - FILMACIÓ 2 (06:26)

Els participants són dos alumnes de segon: participant 2A (noi) i participant 2B (noi)-  
Model de dilema 1

### a) Anàlisi dels gestos i postures

	Gest/postura noi A	Gest/postura noi B	Significat gest/postura noi A.	Significat gest/postura noi B.
00:02 00:14		Mira a la càmera dues vegades.	Timidesa, nerviosisme.	
00:19	El full el té totalment ell. Mentre escriu el seu colze es toca amb el del seu company. Retira el braç perquè el seu company ho pugui veure millor.		Al principi tancament tot i que després adopta una postura d'obertura.	
00:19	Tenen les dues mans sobre la taula, una normalment està molt a prop del seu cos i els serveix per protegir-se. Mentre llegeixen es toquen els colzes constantment.		Lleuger tancament. Mantenint el contacte corporal durant una bona estona ens demostren que es tenen molta confiança.	
00:57	Es toca el nas i després es posa la mà plana sobre la cara aguantant-se així el cap durant una bona estona		La mà plana sobre la cara és un símbol de benestar.	
01:11		Els dos dits índex es toquen per la punta i es van movent.		Nerviosisme.
01:43	Posa el seu braç esquerra molt a prop del seu tors.		Protecció, tancament.	
01:51		Va jugant amb el bolígraf.		Nerviosisme.
02:06	Deixa els ulls en blanc. I mira a la càmera.		Reflexió i timidesa.	

02:17	Es rasca la zona del costat de la cella.		Reflexió.	
02:23	Mira la càmera.		Timidesa, incomoditat.	
02:25		Riu i es posa la mà sobre la barbeta. Apunta mentre recolza el cap sobre la seva mà esquerra.		Reflexió.
02:55		Riu i tira el cos cap a baix, fins a tocar amb el cap el braç que té estès sobre la taula.		Timidesa.
03:00	Té els braços creuats, un braç passa per sobre l'altre per arribar a tocar el full. El puny el manté tancat.	Escriu. Té els braços sobre la taula però amb el puny tancat.	Tot i que és una postura de tancament, està inclinat i obert al seu company.	Negativitat.
04:14	Va jugant amb el bolígraf i va fent mirades a la seva mà durant una bona estona.		Nerviosisme i timidesa (no sap on mirar).	
04:43	S'estira i mira la càmera. Segueix jugant amb el bolígraf i es mira les mans.		Timidesa i nerviosisme.	
05:21	Mira cap a la finestra.		Manca d'interès.	
05:26		Deixa d'escriure per un moment i es rasca l'orella.		Manca d'interès o desacord.
05:36		Va donant cops amb els dits sobre la taula i mira cap a la finestra.		Nerviosisme.
06:09		Ja ha deixat d'escriure. Es toca la part de darrere de l'orella. Seguidament va		Impaciència, nerviosisme, inquietud.



		jugant amb els dits i mira cap a la seva diagonal esquerra.		
06:20	Es miren, es tiren cap endarrere i se'n van.			

## b) Anàlisi de les categories

	Participant 2A (noi)		Participant 2B (noi)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Manté els braços sobre la taula. Molt sovint aquests li serveixen per protegir-se.	Lleuger tancament.	Manté els braços sobre la taula, no gaire junts entre ells ni enganxats al cos.	Obertura.
Mirades	Mirades individuals: 2,6 mirades/minut		Mirades individuals: 2 mirades/minut	
	Mirades comunes: 3.1 mirades/minut			
Posició en la taula.	De costat (posició de cooperació).			
Distància entre ells.	No hi ha distància que els separi, els seus colzes s'estan tocant constantment.			

**- FILMACIÓ 3** (06:26 minuts)

Els participants són dues persones de segon: participant 3A (noia) i participant 3B (noi).

Model de dilema 2

**a) Anàlisi dels gestos i postures**

	Gest/postura noia	Gest/postura noi	Significat gest/postura noia.	Significat gest/postura noi
00:00	Saluden		Confiança amb la persona que veurà les filmacions.	
00:02	Es toca els cabells i s'inclina cap a un costat i endavant, protegint-se amb els braços.		Timidesa	
00:07	Llegeix	Va mirant a tot arreu i va menjant.		Desinterès.
00:07	Al final decideix llegir ella i els dos, tot i que hagin adoptat una postura de competitivitat, s'inclinen endavant per estar més a prop l'un de l'altre i poder llegir i conversar millor.			
00:27	Li dona el full perquè el llegeixi i s'estan una bona estona parlant i rient. Al final acaba llegint ella.			
00:51		Es posa la mà a la barbata mentre amb el segon dit es va tocant la boca.		Pot estar reflexionant, però també ens mostra negativitat perquè es tapa la boca.
01:35		Es treu la mà de la boca i la baixa cap a la taula però de seguida es comença a rascar l'ull.		No vol "veure" o en aquest cas sentir, el que li estan dient.

01:53	Es miren, diuen el mateix tots dos, riuen i s'inclinen cap endavant.		Molta confiança i diversió.	
01:59		Mira a la càmera i parla.		Confiança amb la persona que veurà les filmacions.
02:39	Ella llegeix en veu alta però els dos estan mirant el full amb els braços sobre la taula.		Interès.	
03:25	Fa servir l'entrepà per mantenir les mans a dalt. Al cap d'una estona les baixa.	Té els braços sobre la taula però aquests estan creuats.	Es protegeix.	Tancament, tímidesa.
04:29	Parlen fins que arriben a un acord. També es dirigeixen a la càmera. Ell manté els braços creuats.		Demostren molta confiança, però la posició d'ell és de tancament.	
05:29		Mentre ella escriu mira a la càmera, saluda i decideix aixecar-se. Va a mirar com es veu la filmació i després ja no es torna a seure, sinó que al veure que ella ja ha acabat se'n va.		Demuestra confiança i que no té vergonya, s'ho està passant bé.

## b) Anàlisi de les quatre categories

	Participant 3A (noia)		Participant 3B (noi)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Molt inclinada cap endavant, amb una postura més o menys oberta.	Interès i obertura.	Inclinat cap endavant amb una postura tancada.	Interès i tancament.
Mirades.	Individuals: 1,84 mirades/minut		Individuals: 1,7 mirades/minut	
	Comunes: 1,23 mirades/minut			
Posició en la taula.	Se situen un davant de l'altre (posició de competitivitat). Tot i així, s'inclinen molt cap a l'altre per poder conversar amb ell.			

Distància entre ells.	El fet de situar-se un davant de l'altre provoca que hi hagi una distància bastant gran entre ells. Tot i així, ells l'intenten fer més petita, inclinant-se totalment sobre la taula.
-----------------------	--

## - **FILMACIÓ 4** (07:17)

Els participants són dos alumnes de segon: participant 4A (noi) i participant 4B (noia).

Model de dilema 1

### a) Anàlisi dels gestos i postures

	Gest/postura noi	Gest/postura noia	Significat del gest/postura noi	Significat gest/postura noia
00:02	Miren a la càmera, parlen i fan bromes.		Confiança.	
00:29		Llegeix lentament i amb un to de veu no massa fort.		Desinterès.
	Té els braços creuats sobre la taula.		Tancament.	
00:42		Mentre llegeix té una mà sobre la taula (la qual va jugant amb el bolígraf), però l'altra la té amagada i sembla que es vagi rasant la cama. Al cap de poca estona la torna a pujar a sobre la taula i les manté molt a prop del seu cos.		La mà que es rasca la cama ens indica que té ganes de marxar. Els braços tan a prop del seu cos és un símbol de tancament ja que s'està protegint.
01:29	Es rasca la barbata (dues vegades).		Reflexió.	

01:42	Es rasca el cap.		Reflexió.	
01:52	Es rasca l'ull.		No vol "veure" la solució a la que ha arribat la seva companya i n'intenta buscar una altra.	
02:04		Es tira cap endavant i riu, mentre amb la mà es tapa una mica la boca.		Timidesa.
02:07	Es posa bé la samarreta, mira a la càmera i fa una ganyota.		Timidesa per mirar a la càmera i confiança al fer una ganyota.	
02:13	Allarga el braç esquerra un moment però després el torna a posar on estava. Mira cap a la porta.		Possible gest d'obertura o d'aburriment.	
02:20	Es va mirant les mans mentre ella escriu.		Timidesa.	
02:28		Para d'escriure un moment per rascar-se a la part del costat de les celles. Però després ho torna a fer amb una postura oberta.		Reflexió i obertura.
02:55	Parlen amb un noi que hi ha a fora i ella saluda a la càmera.		Confiança.	
03:01	Va movent els dits.		Nerviosisme.	
03:09	Mira el rellotge.		Té ganes de marxar.	
03:18	Llegeix amb una postura tancada.	Llegeix mentre va movent el bolígraf.	Tancament.	Nerviosisme.
04:10	Es posa les dos mans al cap i es frega el front.		Preocupació, reflexió i negativitat o	

	Es tapa la boca amb la mà.		manca d'interès.	
04:29	No mira a ella, mira un punt de la taula, reflexiona i parla.	Va pintant la taula amb el bolígraf i ho va esborrant amb la mà.	Reflexió.	Nerviosisme, tímidesa.
04:47	Escriu amb una postura no gaire oberta.	Va donant cops amb els dits sobre la taula. Després, trasllada la mà fins l'alçada de la boca i s'apreta els llavis amb els dits.	Lleuger tancament.	Nerviosisme.
05:20	Ve el mateix noi que abans i van parlant i fent bromes amb ell mentre miren de tant en tant a la càmera.		Confiança.	
06:13		Va donant cops amb els dits sobre la taula.		Nerviosisme.
07:01	Creua el braç dret i el posa sobre l'espatlla contrària.	Llegeix el que ha escrit l'Arnau, mentre mou molt els braços i ensenya el palmell de les mans.	Tancament, tímidesa, vergonya perquè ella està llegint el que ell ha escrit.	Sinceritat.
07:13	Miren a la càmera, s'acomoden i s'aixequen.			

## b) Anàlisi de les categories

	Participant 4A (noi)		Participant 4B (noia)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Braços sobre la taula, a prop del cos i creuats.	Protecció i tancament.	Braços sobre la taula, a prop seu i creuats.	Protecció i tancament.
Mirades.	Individuals: 1 mirada/minut		Individuals: 1,6 mirada/minut	
	Comunes: 0,3 mirades/minut			
Posició en la taula.	Se situen als vèrtexs de la taula (posició d'integració).			
Distància entre ells.	No deixen massa distància entre els dos cossos però no s'arriben a tocar mai.			

**- FILMACIÓ 5** (07:44 minuts)

Els participants són un alumne de primer i un de segon: alumne de primer 5 (noi) i participant 1B (noia).

Model de dilema 1

**a) Anàlisi dels gestos i postures**

	<b>Gest/postura noi</b>	<b>Gest/postura noia</b>	<b>Significat gest/postura noi</b>	<b>Significat gest/postura noia</b>
00:00	Està amb els braços sota la taula.	Té un braç sota la taula i l'altre a sobre.	Inseguretat, tímidesa.	Inseguretat, tímidesa; (encara que mantenir el braç esquerra sobre la taula, fa que adopti una postura d'obertura)
00:41	Es tiren endarrere després d'haver llegit.		Demostren a l'altre que ja han acabat, i pot ser que hi hagi una lleugera reflexió.	
00:58		Dóna cops amb els dits sobre la taula.		
01:06		Posa la cama sobre la cadira.		Postura d'obertura.
01:27	Posa la mà sobre la taula.		La seva inseguretat és menor.	
01:48		S'estira cap endarrere.		Reflexió.
02:16		Escriu amb una postura oberta cap a ell ja que el seu full es dirigeix en la seva direcció.		Obertura.
02:32	Es rasca el clatell.		Nerviosisme.	
03:19	Llegeix amb una postura tancada, ja	Llegeix amb una postura oberta.	Tancament.	

	que té un braç enganxat al cos, així es "protegeix" de la seva companya.			
03:36	Es col·loca la mà sobre el costat dret de la cara de manera que té tots els dits doblegats menys l'índex.		Interès i atenció.	
03:41		Es tira endarrere.		Ho fa perquè l'altre vegi que ha acabat de llegir. Pot ser que estigui reflexionant lleugerament.
	Es rasca la zona del coll o clatell.		Nerviosisme.	
03:45		Sembla que es fregui les cames.		Nerviosisme, ganes de marxar.
05:08	Escriu amb una postura oberta.		Obertura.	
05:41		Es mira els dits i se'ls frega.		Nerviosisme i tímidesa.
05:57	Quan acaba d'escriure baixa la mà sota la taula.		Inquietud i tímidesa.	
06:02		Va movent els dits i fregant-los.		Nerviosisme i tímidesa.
06:06	Torna a escriure amb la mateixa postura oberta que abans.		Obertura.	
06:42	S'acaricia la barbata.		Reflexió	
06:55	Baixa el braç dret sota la taula. Tot i així, després el torna a pujar per escriure amb la		Inseguretad al baixar el braç però obertura al escriure.	



	mateixa postura oberta que abans.			
06:47		Es passa la mà per la cara i la fa servir de suport del cap.		Per la mà i la cara que fa, podem deduir que s'està avorrint o està cansada, se'n vol anar ja.
06:53		S'inclina una mica cap endarrere i parla ensenyant el palmell de les mans.		Sinceritat.
07:05		Es va agafant el cabell i el va movent.		Nerviosisme.
07:32	Deixa el bolígraf sobre la taula i la mira.		Ja ha acabat d'escriure i li ho comunica.	
07:37	Es giren cap endarrere.		Volen marxar.	

### b) Anàlisi de les quatre categories

	Alumne de primer 5 (noi)		Participant 1B (noia)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	El braç esquerre el té la majoria del temps amagat sota la taula, el dret el va variant.	Inseguretat, timidesa.	Braç dret sota la taula i esquerra a sobre a d'ella. Durant molta estona posa el peu sobre la cadira.	Inseguretat i obertura.
Mirades.	Individuals: 1 mirades/minut		Individuals: 1,41 mirades/minut	
	Comunes: 0			
Posició en la taula.	Se situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració).			
Distància entre ells.	El fet de tenir el braç sota la taula fa que la distància augmenti i que la possibilitat que els braços es toquin sigui gairebé nul·la.			

**- FILMACIÓ 6** (05:26 minuts)

Els participants són un alumne de segon i un de primer: participant 4A (noi) i alumne de primer 6 (noia)

Model de dilema 1

**a) Anàlisi dels gestos i postures.**

	<b>Gest/postura noi.</b>	<b>Gest/postura noia.</b>	<b>Significat gest/postura noi</b>	<b>Significat gest/postura noia</b>
00:00	Està amb els braços creuats i inclinat cap endarrere, però quan ella comença a llegir els descreua i es tira una mica cap endavant. Tot i així, la seva posició és distant, la cadira està relativament lluny de la taula.		Timidesa, no es coneixen.	
	Els dos tenen els braços sota la taula			
00:17		Es posa bé els cabells.		Timidesa.
00:27	Mira a la càmera i en direcció a la finestra.		No mostra interès a el que està llegint la seva companya.	
01:20	Quan ella acaba de llegir es mou una mica, s'incorpora.		Desig d'intervenir.	
01:20	Parlen mirant el paper la major part del temps.		Timidesa.	
01:33	Creua els braços i es tira cap endarrere.		Tancament. Tot i que diu que està d'acord, el fet que inclini el seu cos cap endarrere mentre manté una posició tancada, és un senyal de desacord o manca	

			d'interès.	
02:07	S'inclina cap endavant per intentar llegir però de seguida torna cap endarrere. Manté els braços creuats.		Tancament i manca d'interès.	
02:28	S'apropa a la taula per escriure i ho fa recolzant-hi els dos braços. Escriu d'una manera tancada a la seva companya.	Quan ell escriu, treu la mà de sota la taula (per primer cop) i hi apolla la barbata.	Tancament. Quan escriu no està inclinat cap a ella, protegeix amb el seu braç el que està escrivint.	Reflexió.
02:57		Es posa la mà al front, es toca els cabells però després la torna a fer servir com a suport per aguantar el seu cap.		Nerviosisme, va canviant de postura.
03:41	Quan acaba d'escriure deixa el bolígraf i es torna a tirar cap endarrere.		Li vol fer entendre que ja ha acabat d'escriure.	
03:41		Llegeix mentre es toca el front amb la mà esquerra. Es va tocant els cabells i acaba amb la mà a la barbata, recolzant-hi el cap.		Reflexió
03:50	Amaga les mans dintre la butxaca.	Te la mà a la galta, però per parlar, la va movent, sempre ensenyant el palmell.	Tancament i timidesa.	Sinceritat.
04:14	Es treu les mans de la		Lleuger interès.	

	butxaca, s'inclina cap endavant, agafa el paper i escriu de la mateixa manera que abans.		Utilitza una postura de tancament quan escriu	
04:24		Ella recolza el cap sobre la mà que té al front.		Reflexió.
05:20	Quan han acabat els dos es giren de cop cap a la porta i és ell el primer que s'aixeca i se'n va.		Té ganes de marxar.	

### b) Anàlisi de les quatre categories.

	Participant 4A (noi)		Alumne de primer 6 (noia)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Braços sota la taula.	Inseguretat, tímidesa.	Braços sota la taula.	Inseguretat, tímidesa.
Mirades.	Individuals: 1 mirada/ minut		Individuals: 1,09 mirades/minut	
	Comunes: 0,72			
Posició en la taula.	Se situen als vèrtexs de la taula (posició d'integració).			
Distància entre ells.	El fet de tenir el braç sota la taula fa que la distància augmenti i que la possibilitat de que els braços es toquin sigui gairebé nul·la.			

**- FILMACIÓ 7** (06:21 minuts)

Els participants són un alumne de primer i un de segon: alumne de primer 7 (noi) i participant 4B (noia).

- Model de dilema 1

**a) Anàlisi dels gestos i postures**

	<b>Gest/postura noi</b>	<b>Gest/postura noia</b>	<b>Significat gest/postura noi</b>	<b>Significat gest/postura noia</b>
00:00	Té el cos inclinat sobre la taula, recolzant el cap sobre una mà (al mateix temps que es tapa la cara).	Està menjant, però quan sap que està gravant deixa l'entrepà i expulsa les engrunes.	Timidesa, es tapa la cara de la càmera, es protegeix.	Es prepara per començar.
00:10	Quan ella el fa llegir en veu alta s'incorpora. S'inclina cap endarrere però de seguida torna cap endavant, acostant la cadira cap a la taula, preparat per començar a llegir.		S'incorpora per llegir.	
00:17	Llegeixen amb les mans esteses sobre la taula, però amb una postura més aviat tancada.  El full està lleugerament més a prop d'ell, ja que és el que llegeix.		Lleuger tancament.	
00:23	S'aparta els cabells.		Per veure millor el que llegeix.	
00:40		Va jugant amb els dits.		Nerviosisme o timidesa.
01:11	Quan han acabat de llegir, s'inclinen cap endarrere.		Ho fan perquè ja han acabat però també pot ser símbol de reflexió.	

01:12	Es toca la barbeta amb la part que hi ha entre el dit polze i l'índex.		Reflexió.	
01:50		Es rasca la zona que hi ha al voltant de l'ull i el nas.		Reflexió.
02:18		Es rasca la galta abans de començar a escriure.		Reflexió.
02:39	Va donant cops amb els dits sobre la taula mentre ella escriu. Mira cap a fora el passadís. Recolza el cap sobre la seva mà dreta.		Nerviosisme.	
03:08		Quan acaba d'escriure li acosta el full perquè llegeixi ell.		
03:35	Quan parla no mou els braços, es mira sovint les seves mans juntes a sobre la taula.	Va jugant amb el bolígraf.	Timidesa.	Nerviosisme.
03:58		Es toca el llavi amb el dit índex. Seguidament es rasca la zona del voltant de l'ull amb la mà dreta.		Reflexió.
		Quan ell escriu està quieta mirant com ho fa. Té els dos braços sobre la taula.		

05:45		Després de veure que l'estaven mirant des de fora, recolza el cap sobre la mà dreta.		Es protegeix de la càmera.
	Quan ell acaba d'escriure de seguida tiren el cos cap endarrere i s'aixequen. Ell s'espera a fer-ho a que ho hagi fet ella.		Timidesa per part del noi, ja que no sap si aixecar-se i espera que ho faci ella.	

**b) Anàlisi de les quatre categories.**

	<b>Alumne de primer 7 (noi)</b>		<b>Participant 4B (noia)</b>	
Gest o postura dominant.	Gest/postura	Significat.	Gest/postura.	Significat.
	Braços sobre la taula, a prop del cos i lleugerament creuats.		Braços sobre la taula, a prop seu i lleugerament creuats.	
Mirades.	Individuals: 0,79 mirades/minut Comunes: 1,9 mirades/minut		Individuals: 1,2 mirades/minut	
Posició en la taula.	Se situen un davant de l'altre (posició de competitivitat).			
Distància entre ells.	La distància que hi ha entre ells és molt gran, pel fet d'haver-se situat un davant de l'altre.			

**- FILMACIÓ 8** (04:48 minuts)

Els participants són dos alumnes de segon. participant 8A (noi) i participant 8B (noia)

- Model de dilema 1

**a) Anàlisi de gestos i postures**

	<b>Gest/postura noi</b>	<b>Gest/postura noia</b>	<b>Significat gest/postura noi</b>	<b>Significat gest/postura noia</b>
00:00	Llegeix mentre es tapa la boca amb les dues mans.	Llegeix amb els dos braços mig creuats sobre la taula, que els manté molt a prop del seu cos.	Inseguretat o desacord.	Tancament.
00:06	Es treu una mà de la boca i comença a jugar amb el bolígraf. L'altre mà la manté sobre la galta.		Nerviosisme i reflexió.	
00:24	Es toca la boca amb el dit índex i el polze		Pot ser que sigui reflexió, però el fet que els dits no estiguin sobre la barbeta i estiguin sobre la boca ens pot fer pensar que es sent insegur o no està d'acord amb alguna cosa.	
00:36	Els dos mantenen els braços sobre la taula, molt a prop del seu cos.			
00:40	Va jugant amb	Mira la càmera i	Nerviosisme o	Inseguretat,



	els cordons de la seva samarreta.	riu. Seguidament es tapa la boca amb el puny.	reflexió.	timidesa.
00:42		Es posa la mà a la boca.		Desacord.
00:49	Comença a parlar. Ho fa ensenyant el palmell de les mans contínuament.	Té els braços en la mateixa posició que abans: sobre la taula i molt a prop del seu cos.	Sinceritat.	Tancament.
01:53		Mira la càmera i riu.		Es sent incòmode per les paraules que acaba de pronunciar el seu company.
01:59	S'inclina cap endavant per llegir.		Interès.	
02:10	Parla ensenyant el palmell de les mans.		Sinceritat.	
02:54		Es mira les mans mentre ell escriu.		Timidesa.
03:25	Mentre parlen mouen molt els mans, ensenyant el seu palmell.		Sinceritat.	
03:36	Llegeixen amb els dos braços sobre la taula, bastant a prop del seu cos.		Tancament.	
03:50	Tornen a parlar ensenyant molt el palmell de les mans.		Sinceritat.	
04:02		Manté la mà sobre la galta mentre l'altre braç continua sobre la taula, molt a prop del		En aquest cas és un gest de reflexió. El braç sobre la taula, tant a prop del seu cos denota

		seu tors.		una postura de tancament.
04:18		Es rasca la mà amb els dits.		Timidesa.
04:38	S'acomiaden mirant a la càmera i fent el símbol "d'okey" amb les mans.		Confiança amb la persona que mirará els vídeos.	

### b) Anàlisi de les quatre categories

	Participant 8A (noi)		Participant 8B (noia)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Parlar movent molt els braços i ensenyant el palmell de la mà.	Sinceritat.	Braços sobre la taula, molt a prop del seu cos.	Tancament.
Mirades	Individuals: 2,9 mirades/minut		Individuals: 1,25 mirades/minut	
	Comunes: 2,3 mirades/minut			
Posició en la taula.	Se situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració).			
Distància entre ells.	Com que tenen els braços sobre la taula aquests es situen bastant junts i de vegades sembla que s'estiguin tocant.			

**- FILMACIÓ 9** (06:18 minuts)

Els participants són un alumne de primer i un de segon: alumne de primer 9 (noia) i participant 3B (noi)

Model de dilema 1

	<b>Gest/postura noia</b>	<b>Gest/postura noi</b>	<b>Significat gest/postura noia</b>	<b>Significat gest/postura noi</b>
00:12		Saluda a la càmera i fa ganyotes.		No té vergonya i té confiança amb qui després mirarà els vídeos.
00:18	Mentre ell parla amb altres alumnes de segon ella comença a llegir.		Incomoditat, no sap què fer així que comença a llegir.	
00:24	Li acosta el full perquè posi el nom, s'inclina cap endarrere però de seguida torna cap a la taula mentre es toca els cabells.		S'incorpora de nou.	
00:34		Mira a la càmera i somriu.		Confiança amb la persona que veurà les filmacions.
00:42	Mira a la càmera, es pensava que encara no havia començat.		Se sent tímida.	
00:45		Agafa el full i se'l posa entre les seves mans.		

		Seguidament posa el full al mig perquè puguin llegir els dos.		
00:49	Llegeixen amb els braços sobre la taula, ella els té molt junts al seu cos però no els té creuats, en canvi ell sí. Es tiren bastant cap endavant per poder llegir.		Tancament (més ell que ella).	
01:02	Va jugant amb el bolígraf i es posa bé els cabells.		Nerviosisme, inquietud.	
01:25	Quan acaba es tira cap endarrere i comença a donar cops amb els dits sobre la taula.		Vol comunicar que ja ha acabat de llegir. Al donar cops sobre la taula ens mostra que està nerviosa.	
01:27		Quan acaba de llegir s'inclina cap endarrere i es toca el nas (separant els braços), però de seguida els torna a creuar.	Es tira cap endarrere perquè ja ha acabat.	
01:43		Mira a la càmera i descreua els braços per parlar.		Sinceritat.
01:52	Parla mentre mou lleugerament les	Mentre ella parla mira el	Sinceritat.	Timidesa.

	mans ensenyant el palmell de les mans. Va donant cops amb els dits sobre la taula mentre parla.	full i els seus dits (que els té creuats).		
02:13		Es toca l'ull amb el dit i se'l tanca per un moment.		Desacord.
02:35		Es posa la barbeta a l'espai que hi ha entre el dit polze i l'índex.		Reflexió.
02:36	Es toca els cabells i continua donant cops amb els dits.	Va donant cops amb els dits.	Nerviosisme.	Nerviosisme.
03:18		Mira a la càmera i parla.		Confiança amb qui veurà les filmacions.
03:47	Es tira una mica cap endarrere però de seguida torna cap a la taula, ara recolzant el seu cap sobre la seva mà, que es troba a l'alçada de la barbeta i galta. De seguida la treu d'allà i la recolza sobre la taula com l'altre. Es queda mirant el full que ell està escrivint i llegeix el següent dilema.		Reflexió i tancament al col·locar els braços tant a prop del seu cos.	
04:19	Riu i es tira cap		Nerviosisme i	

	endarrere i dona cops amb els dits sobre la taula. Quan ell comença a parlar es torna a incorporar cap endavant.		interès (al incorporar-se cap endavant quan ell comença a parlar).	
04:48		Mirada perduda.		Reflexió.
05:00	Ella parla movent molt les mans però ell no la mira, mira al full.		Sinceritat.	Timidesa.
05:29		La fa escriure a ella i torna a creuar els braços.		Tancament.
05:31		Mira a la càmera i fa ganyotes mentre ella escriu. Va mirant cap a fora i es rasca la barbeta. S'estira el llavi.		Avorriment, desinterès, confiança amb la persona que veurà els vídeos.
06:09	De seguida que ella acaba d'escriure, ell mira a la càmera i els dos s'aixequen alhora.			

### b) Anàlisi de les quatre categories

	Alumne de primer 9 (noia)		Participant 3B (noi)	
Gest o postura dominant.	Gest/postura	Significat.	Gest/postura.	Significat.
	Braços sobre la taula però enganxats el seu cos. Moure els dits i donar cops sobre la taula.	Tancament i nerviosisme.	Braços creuats sobre la taula.	Tancament.
Mirades	Individuals: 2,86 mirades/minut		Individuals: 0,3 mirades/minut	

	Comunes: 0,95 mirades/minut
Posició en la taula.	Se situen un davant de l'altre (posició de competitivitat).
Distància entre ells.	A causa del lloc on han triat assentar-se, es troben molt distants i la distància que hi ha entre ells és molt gran.

## - **FILMACIÓ 10** (06:20)

Els participants són un alumne de segon i un de primer: participant 8A (noi) i alumne de primer 10 (noia).

Model de dilema 2

### a) Anàlisi dels gestos i postures

	Gest/postura noi	Gest/postura noia	Significat gest/postura noi	Significat gest/postura noia
00:00	Ella escriu i ell s'arremanga les mànigues abans d'escriure.		Es prepara	
00:05	Escriu amb una postura tancada.		Tancament.	
00:28	Els dos llegeixen amb una postura oberta, ella es posa la mà a la galta i ell va movent el bolígraf.		Nerviosisme.	Reflexió.
01:06		Es rasca la part inferior de l'orella.		Nerviosisme.
01:09		Quan acaba de llegir dona cops amb els dits sobre la taula.		Nerviosisme.
01:23		Es posa un dit sobre el llavi inferior.		Està d'acord amb el que li diu.
01:39	Ella parla mirant al full i al final, ell decideix apuntar l'acord al qual han arribat.			Timidesa.
01:41		Es posa la mà plana sobre la galta.		Benestar.
	Escriu amb una posició tancada a ella.		Tancament.	

01:50		Es posa el puny tancat sobre la galta mentre manté l'altre braç arran d'ella.		Reflexió, tot i que el puny clos l'impedeix arribar a la solució del problema (ens demostra que està estressat).  Manté el braç a prop d'ella per tal de protegir-se.
02:18		Es rasca la part inferior de l'orella.		Nerviosisme.
02:22	Va donant cops amb els dits sobre la taula.		Nerviosisme.	
02:28		Es posa algun dit sobre el llavi.		No està d'acord amb el que li diuen.
02:43	Va movent el bolígraf.		Nerviosisme.	
02:51		Parla ensenyant el palmell de la mà.		Sinceritat.
03:02	Escriu amb una posició tancada.		Tancament.	
03:24		Manté el dit índex quiet sobre la galta.		Interès o atenció.
03:56	Quan acaba d'escriure li acostava el paper a ella perquè pugui llegir.		Ja ha acabat la seva feina, ara deixa que ho faci ella.	
03:57	Mentre llegeix va movent el bolígraf.		Nerviosisme o inseguretat.	
04:40	Quan acaba de llegir mou molt les mans.	Manté la mà fixe sobre la zona de la galta o orella.	Nerviosisme.	Reflexió.
04:44		Posa la mà sobre la galta.	Relaxament o benestar.	
05:19	Va jugant amb el	Va donant cops amb	Nerviosisme	



	bolígraf.	els dits sobre la taula.		
05:27		Es rasca els dits.		Timidesa.
05:33		Amb un dit es rasca la part de sota de l'ull.		Interès.
	Escriu amb una posició tancada a ella.		Tancament.	
06:07	Ja han acabat, ell es tira cap endarrere com a senyal que ja ha acabat d'escriure.		Volent marxar	
06:11	Ell saluda a la càmera i ella la mira un segon i riu.		Confiança.	Timidesa.

### b) Anàlisi de les quatre categories

	Participant 8A (noi)		Alumne de primer 10 (noia)	
Gest o postura dominant.	Gest/postura	Significat.	Gest/postura.	Significat.
	Moure el bolígraf.	Nerviosisme.	Manté o bé un braç, o els dos, molt a prop del seu cos.	Protecció, tancament
Mirades.	Individuals:1,9 mirades/minut		Individuals:0,5 mirades/minut	
	Comunes: 0,5 mirades/minut			
Posició en la taula.	Se situen als vèrtexs de la taula (posició d'integració). Ell es troba a la dreta de la seva companya.			
Distància entre ells.	No s'arriben a tocar mai però tampoc deixen una distància molt gran entre ells, ja que mantenen els braços sobre la taula durant tota l'estona.			

**- FILMACIÓ 11** (05:49 minuts)

Els participants són un alumne segon i un de primer: participant 2A (noi) i alumne de primer 11 (noia).

Model de dilema 2

**a) Anàlisi dels gestos i postures**

	<b>Gest/postura noi</b>	<b>Gest/postura noia</b>	<b>Significat gest/postura noi</b>	<b>Significat gest/postura noia</b>
00:09	Llegeix amb una mà sobre la taula i l'altre a sota.	Recolza el seu cap sobre les dues mans. Fa servir la mà dreta per protegir-se lleugerament de la càmera.	Inseguretat.	Reflexió i timidesa.
00:43		Posa les mans que tenia sobre el seu cap a sota la taula.  No es veu gaire però sembla que les vagi movent, tocant-se una amb l'altre.		Inseguretat, timidesa.
01:29		Ha pujat un moment la mà, per dir alguna cosa, però després la torna a deixar sota la taula.  Quan ha pujat la mà, ho ha fet ensenyant el palmell i assenyalant el full.		Ensenyar el palmell és símbol de sinceritat. Assenyalant el full com dient: ho diu aquí.
01:48		Es tapa la boca un		Desacord.

		segon.		
01:59	Porta la mà que tenia a sota a sobre la taula per escriure, i ho fa amb una posició tancada.	Es toca molt els cabells.	Tancament.	Nerviosisme.
02:50	Tornen a llegir amb la mateixa postura que abans.		Inseguretat.	Reflexió i timidesa.
03:11		Posa la mà dreta sota la taula.		Inseguretat.
03:28		Es posa el puny clos sobre la boca.		Té por, es sent insegura.
03:33	Té la mà plana sobre el cap mentre la mira.		Adopta una postura sensual.	
03:39		Mou molt les mans, i de forma molt ràpida.		Nerviosisme.
03:48	Té els dos braços sota la taula i, tot i que no es pot apreciar gaire bé, pot ser que els tingui sobre les cames.		Inseguretat i ganes de marxar.	
04:08	Es rasca la part de darrere l'orella.		Desinterès.	
04:18	Parla ensenyant el palmell de la mà.		Sinceritat.	
04:33	Es rasca el cap.		Reflexió.	
04:37		Parla amb el puny clos.		Tensió o ràbia.
04:57		Escriu amb una postura bastant oberta.		Obertura.
05:04	Manté la mà plana sobre el cap i un tros de galta.		Torna a adoptar la postura sensual.	
05:10		Amaga el braç que tenia estès sobre la taula, tot i que encara		Inseguretat.

		hi manté la mà.		
05:35		Acaba d'escriure, deixa el bolígraf i ensenya les mans.		Ho fa perquè l'altre s'adoni que ja ha acabat.
05:38		Agafa el mòbil.		Ja han acabat i se'n vol anar.

## b) Anàlisi de les quatre categories

	Participant 2A (noi)		Alumne de primer 11 (noia)	
	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
Postura predominant.	Normalment, manté un braç sobre la taula i l'altre sota.	Inseguretat.	Dos braços sota la taula. Quan en puja algun sempre és per protegir-se i utilitza una posició tancada.	Inseguretat i tancament.
Mirades.	Individuals:4,64 mirades/minut		Individuals: 0,86 mirades/minut	
	Comunes: 0,2 mirades/minut			
Posició en la taula.	Se situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració). El noi es situa a la dreta de la noia.			
Distància entre ells.	El fet de mantenir un braç (que normalment és el que està més a prop de la parella), sota la taula, fa que la distància entre ells augmenti i no hi hagi possibilitat de tocar-se.			

**- FILMACIÓ 12** (06:26 minuts)

Els participants són un alumne de primer i un de segon: alumne de primer 12 (noi) i participant 8B (noia).

Model de dilema 2

**a) Anàlisi dels gestos i postures**

	<b>Gest/postura noi</b>	<b>Gest/postura noia</b>	<b>Significat gest/postura noi</b>	<b>Significat gest/postura noia</b>
00:06	Canvien de postura i s'inclinen cap endavant per llegir.			
	Té els braços sota la taula.	Té els braços sobre la taula però aquests estan creuats.	Inseguretat, tímidesa.	Tancament.
00:23	Es posa a mà sobre la boca.		Té por, es sent insegur.	
00:28	Baixa el braç i el deixa sobre la taula, molt a prop del seu cos.		Ja no es sent tan insegur perquè no té les dues mans amagades sota la taula però manté el braç a prop del seu cos i el seu puny està tancat.  La seva postura és lleugerament de tancament i potser d'una mica de negativitat, frustració o ràbia (pel fet de tenir el puny clos).	
00:47		Es rasca la zona que hi ha entre el nas i la		Nerviosisme, inquietud.

		boca.		
00:59		Quan comença a parlar amb ell, amaga les mans sota la taula.		Timidesa, inseguretat.
01:20	Es tira lleugerament cap endarrere.		Reflexió.	
02:05		Escriu amb una postura no gaire oberta a ell, ja que la distància que hi ha entre ell i ella gran i ella no s'inclina cap a ell a l'hora d'escriure.		Tancament.
02:07	Posa els dos braços sota la taula.		Inseguretat, timidesa.	
02:10	Mira a la càmera.		Timidesa, es sent intimidat per la presència d'aquesta.	
02:33	Es posa la mà, amb el puny gairebé clos, davant la boca.		Manca d'interès o poca atenció.	
02:48	Té el puny clos.	Quan acaba d'escriure baixa les mans sota la taula.	Negativitat, tensió, ràbia.	Inseguretat, timidesa.
03:04	Es rasca l'ull.		De la manera que ho fa, sembla que la seva intenció sigui tapar-se de la càmera, protegir-se, per tant, es sent insegur i tímid.	
03:08	Es col·loca la mà sobre el cap, aguantant-lo amb aquesta.		S'està protegint de la càmera, es sent insegur i tímid.	

03:38		Es rasca la zona de la cara que hi ha entre el nas i la boca.		Nerviosisme, inquietud.
03:47	Canvia la mà de postura. La posa més oberta i més amunt.		Es protegeix de la càmera encara més, es sent molt tímid i insegur.	
04:33	Es tapa la boca amb el puny clos.		Inseguretat, tímida.	
04:41	Es rasca el clatell.		Nerviosisme.	
04:45	Torna a posar les mans sota la taula.		Inseguretat, tímida.	
05:03	Escriu amb una postura més o menys oberta.		Obertura.	
05:37		Es rasca la zona del costat de la boca.		Nerviosisme.
05:42		Escriu amb una postura tancada.		Tancament.
05:48	Posa les mans sota la taula.		Inseguretat.	
06:02		Es rasca la zona del costat del nas i la que hi ha entre aquest i la boca.		Nerviosisme, inquietud.
06:04		Posa el puny clos davant la boca.		Inseguretat, tímida.
06:08	Li acosta el full cap a ella, donant així a entendre que ja ha acabat.			
	S'aixequen i se'n van.			

## b) Anàlisi de les quatre categories

	Alumne de primer 12 (noi)		Participant 8B (noia)	
Gest o postura dominant.	Gest/postura	Significat.	Gest/postura.	Significat.
	Braç esquerra sota la taula i el dret a sobre, amb una postura tancada.	Inseguretat i tancament.	Dos braços sota la taula.	Inseguretat, tímidesa.
Mirades.	Individuals: 2,46 mirades/minut		Individuals:2,7 mirades/minut	
	Comunes:0,7 mirades/minut			
Posició en la taula.	Se situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració). El noi se situa a la dreta de la noia.			
Distància entre ells.	Tot i estar amb una posició de col·laboració, el fet de mantenir els braços sota la taula, fa que la distància entre ells augmenti i la possibilitat de mantenir contacte corporal sigui nul·la.			

## - FILMACIÓ 13 (04:14)

Els participants són un alumne de primer i un de segon: alumne de primer 13 (noia) i participant 2B (noi).

Model de dilema 2

## a) Anàlisi dels gestos i postures

	Gest/postura noia	Gest/postura noi	Significat gest/postura noia	Significat gest/postura noi
00:00	Llegeix amb els braços sota la taula.	Llegeix amb els dos braços sobre la taula. El braç esquerre el té enganxat al cos.	Inseguretat.	Fa servir el braç esquerre per protegir-se. Inseguretat, tancament.
00:24	Es tira cap		Lleuger interès.	



	endarrere per preguntar-li una cosa però de seguida torna cap endavant, per tal de poder llegir.			
00:43	Es rasca la zona de sota l'ull.		Interès.	
00:49	Posa les mans sobre la taula tot i que ho fa amb una posició tancada. Aquesta posició de tancament la mantindrà una bona estona.		Ja no es sent tan insegura però igualment manté la posició de tancament.	
00:50		Parla ensenyant el palmell de les mans i es rasca el cap.		Parlar ensenyant el palmell de les mans és símbol de sinceritat. Rascar-se el cap és símbol de reflexió.
01:07		Es rasca el clatell.		Nerviosisme.
01:25		Escriu sobre el full, que es troba bastant a prop de la seva companya.		La seva posició no és totalment d'obertura, però el fet que el full estigui molt a prop de la seva companya ens fa pensar que ho és.
01:34	Es tira cap endarrere i torna a deixar les mans sota la taula.		Desinterès.	
02:00	Llegeix amb les mans sota la	Llegeix amb les dos mans sobre la taula, tot i	Inseguretat.	Inseguretat i lleuger

	taula.	que una la té molt enganxada al cos (igual que abans).		tancament.
02:36		De tant en tant, va movent el bolígraf, però és un moviment lent.		Lleuger nerviosisme.
03:04		Torna a escriure amb una postura bastant oberta.		Obertura.
03:23		S'acaricia la barbeta.		Reflexió.
03:26		Creua els braços.		Tancament.
03:32	Treu el braç dret de sota la taula per assenyalar el full i parla ensenyant el palmell de la mà.		Sinceritat.	
03:42		Torna a escriure amb una postura bastant oberta.		Obertura.
03:58	Quan acaba d'escriure miren a fora i, amb un gest, ell comunica que ja estan.		Ganes de marxar.	
04:05		Mira a la càmera dos vegades.		Timidesa
04:08	Tiren la cadira cap endarrere i s'aixequen (la primera que ho fa és ella).		Ganes de marxar.	

## b) Anàlisi de les quatre categories

	Alumne de primer 13 (noia)		Participant 2B (noi)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Braços sota la taula.	Inseguretat, timidesa.	Braços sobre la taula, a prop del seu cos i amb una postura tancada.	Tancament.
Mirades.	Individuals: 3,5 mirades/minut		Individuals: 2,8 mirades/minut	
	Comunes: 1,4 mirades/minut			
Posició en la taula.	Es situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració). El noi es situa a l'esquerra de la noia.			
Distància entre ells.	Tot i que estiguin en posició de col·laboració, el fet de mantenir les mans sota la taula fan que la distància entre ells augmenti i no es puguin tocar.			

## - **FILMACIÓ 14** (03:57)

- Participants: un alumne de segon i un de primer: participant 1A (noi) i alumne de primer 14 (noia)

- Model de dilema 1

### a) Anàlisi dels gestos o postures

	<b>Gest/postura noi</b>	<b>Gest/postura noia</b>	<b>Significat gest/postura noi</b>	<b>Significat gest/postura noia</b>
00:14	Està amb els braços creuats.	Té un braç sobre la taula l'altre a sota.	Tancament.	Inseguretat.
00:23		Baixa la mà esquerra a sota la taula.		Inseguretat.
00:42	Escriu amb una posició bastant oberta a ella.		Obertura.	
01:29	Posa el full al mig. I llegeix amb un braç molt enganxat a ell.		Tancament, inseguretat.	
01:35	Acaba de llegir i posa el braç esquerre a sota la taula.		Inseguretat.	
02:19	Es rasca la zona que hi ha entre el nas i la boca.		Malestar.	
02:21	Es tapa la boca.		Inseguretat o desacord.	
02:27	Escriu amb una postura bastant oberta a la seva companya.		Obertura.	
03:54	Diu adéu a la càmera.	Ellariu i també diu adéu a la càmera,	Confiança.	Timidesa.

		però perquè ho ha fet ell primer.		
--	--	-----------------------------------	--	--

**b) Anàlisi de les quatre categories.**

	<b>Participant 1A (noi)</b>		<b>Alumne de primer 14 (noia)</b>	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Manté el braç dret sota la taula i quan no ho fa, adopta una postura de tancament.	Inseguretat, tancament.	Dos braços sota la taula.	Inseguretat, tímidesa.
Mirades.	Individuals: 2,75 mirades/minut		Individuals: 2 mirades/minut	
	Comunes: 0			
Posició en la taula.	Se situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració). El noi es situa a la dreta de la noia.			
Distància entre ells.	Tot i que estiguin en posició de col·laboració, el fet de mantenir les mans sota la taula fa que la distància entre ells augmenti i no es puguin tocar.			

**- FILMACIÓ 15** ( 04:04 minuts)

Els participants són un alumne de primer i un de segon: alumne de primer 15 (noi) i participant 3A (noia).

Model de dilema 1

**a) Anàlisi dels gestos i postures.**

	Gest/postura noi	Gest/postura noia	Significat gest/postura noi	Significat gest/postura noia
00:00	Llegeixen amb una postura tancada al seu company/a. Es protegeixen amb un braç, que tenen molt a prop del cos.		Tancament.	
00:07		Es tapa la boca		Desacord (amb el que diu el full).
00:41		S'obre a ell per parlar, però està molt inclinada sobre la taula i amb el cap recolzat sobre una mà.		Obertura, inseguretat i potser una lleugera reflexió o avaluació.
01:15	S'obre a ella per parlar.		Obertura.	
01:44	Escriu amb una postura bastant oberta a ella.		Obertura.	
02:42	Es tira cap endarrere.		Ho fa perquè ja ha acabat d'escriure, però pot ser que estigui avaluant o reflexionant sobre alguna cosa.	
02:46	Llegeix amb els	Ella es manté	Tancament.	Obertura,

	braços creuats.	amb la mateixa postura que ha estat durant tota aquesta estona.		inseguretat i potser una lleugera reflexió o avaluació.
03:12	Escriu amb una posició més o menys oberta a la seva companya.		Obertura.	
03:53	Quan ell acaba d'escriure, de seguida s'aixequen. Ella posa els noms i després se'n van.			

#### b) Anàlisi de les quatre categories

	Alumne de primer 15 (noi)		Participant 3A (noia)	
Postura predominant.	Postura	Significat.	Postura.	Significat.
	Braços sobre la taula amb una posició tancada.	Tancament.	Es troba molt inclinada sobre la taula i es protegeix sovint amb els braços.	Inseguretat.
Mirades.	Individuals: 4 mirades/minut		Individuals: 1,5 mirades/minut	
	Comunes: 1,5 mirades/minut			
Posició en la taula.	Se situen un al costat de l'altre (posició de col·laboració) i el noi es troba a la dreta.			
Distància entre ells.	No tenen els braços sota la taula, per tant aquests, es troben bastant junts, hi ha moments que gairebé s'arriben a tocar.			