

¿Semiótica en el estudio de la comunicación?

Semiotics in the Study of Communication?

¿Semiótica no estudo da comunicação?

Mario Castillo Hilario

Universidad Nacional Agraria La Molina (Perú)

mcastillo@lamolina.edu.pe

Fecha de recepción: 30 de julio de 2017

Fecha de recepción evaluador: 04 de agosto de 2017

Fecha de recepción corrección: 01 de setiembre de 2017

Resumen

Ante los aportes de las neurociencias y las ciencias cognitivas y el presupuesto de hombre racional de la semiótica del signo y del texto, este ensayo se pregunta ¿es posible seguir estudiando la comunicación desde la semiótica? La respuesta que se da es que sí. Propuestas como la semiótica tensiva y la semiótica de las interacciones deben guiar las investigaciones actuales acerca de la comunicación.

Palabras clave: Semiótica; Semiótica tensiva; Comunicación; Investigación de la comunicación; Ciencias cognitivas.

Abstract

Front the contributions of neurosciences and cognitive sciences and rational man's budget of sign semiotics and text, this essay asks: is it possible to continue studying communication from semiotics? The answer is yes. Proposals such as the tensiotic semiotics and the semiotics of interactions should guide current research on communication.

Keywords: Semiotics; Semiotics tensive; Communication; Communication Research; Cognitive sciences.

Resumo

Para as contribuições da neurociência e orçamento para a ciência cognitiva e homem racional da semiótica do sinal e do texto, esta pergunta de desenvolvimento é possível continuar estudando a comunicação da semiótica? A resposta dada é sim. Propostas como a semiótica tensiva e semiótica das interações devem orientar a pesquisa atual sobre comunicação.

Palavras-chave: Semiótica; Semiótica tensiva; Comunicação; Pesquisa de Comunicação; Ciências cognitivas.

¿Es posible seguir estudiando la comunicación desde la semiótica? Sin duda, solo plantearse esta pregunta es ya un atrevimiento mayúsculo. Sin embargo, la considero pertinente debido a que en las últimas décadas los aportes de las ciencias, sobre todo de las neurociencias y las ciencias cognitivas, nos obligan a repensar la comunicación. Para responder la pregunta inicial, reseñaré las premisas de las cuales partimos y luego formularé la conclusión.

Primera premisa

Esta primera premisa de la cual partimos tiene varios aspectos que a continuación señalamos:

a) El ser humano es más irracional que racional. Daniel Kahneman, Premio Nobel de Economía, sostiene que la mente humana tiene dos sistemas: 1 y 2. El 1 es automático y el 2 es racional. Y normalmente las personas nos comportamos siguiendo las órdenes del sistema automático.

El Sistema 1 opera de manera rápida y automática, con poco o ningún esfuerzo y sin sensación de control voluntario. El Sistema 2 centra la atención en las actividades mentales esforzadas que lo demandan, incluidos los cálculos complejos. Las operaciones del Sistema 2 están a menudo asociadas a la experiencia subjetiva de actuar, elegir y concentrarme. (Kahneman, 2012, p. 25)

El Sistema 1 actúa automáticamente y el Sistema 2 se halla normalmente en un confortable modo de mínimo esfuerzo en el que solo una fracción de su capacidad está ocupada. El Sistema 1 hace continuamente sugerencias al Sistema 2: impresiones, intuiciones, intenciones y sensaciones. Si cuentan con la aprobación del Sistema 2, las impresiones e intuiciones se tornan creencias y los impulsos, acciones voluntarias. Si todo se desarrolla sin complicaciones, como ocurre la mayor parte de tiempo, el Sistema 2 acepta las sugerencias del Sistema 1 con escasa o ninguna modificación. (Kahneman, 2012, p. 39-40)

Los seres humanos no solo normalmente funcionamos de manera automática, sino que además somos perezosos para usar la razón. Las actividades físicas y mentales las

tratamos de hacer con el mínimo de esfuerzo. La ley del menor esfuerzo está en la esencia misma de la naturaleza humana.

Cuando adquirimos habilidades para una tarea, la demanda de energía disminuye. Estudios del cerebro han demostrado que el patrón de actividad asociado a una acción cambia conforme la habilidad aumenta, con menos zonas del cerebro implicadas. El talento tiene efectos similares. Individuos muy inteligentes necesitan menos esfuerzo para resolver los mismos problemas, como indica el tamaño de la pupila y la actividad del cerebro. Una ley general del “mínimo esfuerzo” rige en la actividad tanto cognitiva como física. La ley establece que, si hay varias formas de lograr el mismo objetivo, el individuo gravitará finalmente hacia la pauta de acción menos exigente. En la economía de la acción, el esfuerzo es un coste, y la adquisición de habilidad viene determinada por el balance de costes y beneficios. La pereza está profundamente arraigada en nuestra naturaleza. (Kahneman, 2012, p. 53-54)

(...) si la gente cree que una conclusión es verdadera, muy probablemente esté dispuesto a creer argumentos que parezcan respaldarlo, aunque sean impugnables. Cuando actúa el Sistema 1, la conclusión viene primero, y los argumentos después. (Kahneman, 2012, p. 66)

La clasificación en seres racionales e irracionales, la distinción entre hombres y animales, tiene sustento más en la vanidad humana que en la realidad. Nos hemos diferenciado del resto de especies creyendo que somos enteramente racionales, pero generalmente nuestro sistema automático nos gobierna.

En el caso improbable de que se hiciera una película sobre este libro [Pensar rápido, pensar despacio], el Sistema 2 sería un personaje secundario que se cree protagonista. El rasgo que define al Sistema 2 en esta historia es que sus operaciones requieren esfuerzo, y una de sus características principales es la pereza, una renuencia a invertir más esfuerzo del estrictamente necesario. En consecuencia, los pensamientos y las acciones que el Sistema 2 cree que ha elegido son a menudo guiados por la figura central de la historia, que es el Sistema 1. (Kahneman, 2012, p. 48)

b) El ser humano es más emocional que racional. Esta premisa tiene relación con la anterior.

La emoción puede definirse como una reacción vital de nuestro organismo ante un estímulo. Esta reacción vital evolutivamente ha sido fundamental para la supervivencia humana, de ahí el adjetivo de “vital”.

Función básica de la orientación vital caracterizada por el esfuerzo-tensión de la célula-organismo-persona en valorar y elaborar la posibilidad de la satisfacción de una necesidad individual, surgida a raíz de un estímulo dentro del espacio estructural filogenético y bajo ciertas circunstancias exteriores, con el fin de producir actos de supervivencia. (Wukmir citado por García Fernández, 1991, p. 24)

Algunos consideran la emoción como un acto reflejo, automático, instintivo, que escapa a la consciencia y a la voluntad.

La brusquedad de la aparición de la emoción denuncia su parentesco con antecedentes instintivos, automáticos o reflejos. La emoción ya lo decíamos antes, suele ir acompañada de un elevado grado de atención, que centra toda la actividad del individuo, así como de una serie de signos y manifestaciones externas del organismo. Estas no siempre son conscientemente percibidas por el sujeto emisor. (García Fernández, 1991, p. 25)

El cerebro es una parte central del cuerpo humano para entender las emociones. Eduardo Punset define el cerebro así:

El cerebro es un conjunto de máquinas procesadoras de información que fueron diseñados por selección natural para solucionar los problemas adaptativos a los que se enfrentaron nuestros ancestros cazadores-recolectores. Este sistema de maquinaria computacional es la base de nuestras aptitudes naturales: en ella radica nuestra habilidad para ver, para hablar, para enamorarnos, para tener enfermedades, para orientarnos, entre muchos rasgos instintivos que solemos obviar o que, simplemente, asociamos a conceptos como la razón o la cultura. (Punset, 2014, 77)

Entonces, el pensamiento, la inteligencia, así como las emociones, son funciones cerebrales.

Todos los fenómenos que siempre hemos pensado que correspondían al alma, las emociones, la moralidad, el razonamiento, la percepción, la experiencia, todos, consisten en actividades fisiológicas en los tejidos cerebrales. (Punset, 2014, p. 81)

El cerebro humano es como una casa de tres pisos (modelo trinuno le llaman algunos). El primero está conformado por el cerebro reptiliano; el segundo, por el cerebro límbico; y el tercero, por neocórtex. Las emociones se originan en el cerebro, en la zona denominada hipocampo y no pasa (o pasa mucho después) por los lóbulos cerebrales que es donde se procesa la información conscientemente. Por lo tanto, las emociones escapan a la consciencia y la voluntad humanas.

Todos los impulsos que llegan a nuestro cerebro a través de los sentidos son compilados en la amígdala (almendra por su forma), donde se transforman de manera directa y rapidísimamente en emociones que no pasan por los sistemas corticales (lóbulo), que es donde la información se hace consciente y, por tanto, obedece al razonamiento y el control.

Este camino rápido y directo desde la amígdala significa que podemos reaccionar (emocionarnos) más rápidamente que ser conscientes de un hecho (Cabeza, Corella y Jiménez, 2013, p. 253-254)

Las emociones han tenido una importancia para la supervivencia de la especie humana. El asco nos permitió evitar las sustancias nocivas, el miedo nos permitió escapar del peligro. Inclusive, el hecho de expresarlas y reconocerlas ha tenido, también, su razón en la supervivencia.

Hoy, en las sociedades modernas, las emociones son importantes para nuestras relaciones interpersonales.

Las emociones determinan la calidad de nuestra existencia. Se dan en todas las relaciones que nos importan: en el trabajo, con nuestros amigos, en el trato con la familia y en nuestras relaciones más íntimas. Pueden salvarnos la vida, pero también pueden hacernos mucho daño. Pueden llevarnos a actuar de una forma que nos parece realista y apropiada, pero también pueden conducirnos a actuaciones de las que luego nos arrepentiremos de todo corazón. (Ekman, 2012, p. 11)

Hoy también se habla de lo importante que es gestionar y administrar las emociones, pese a que es muy difícil de hacerlo.

Las emociones pueden desencadenarse con gran celeridad –y con frecuencia lo hacen–, con tanta que, de hecho, nuestro yo consciente no participa e incluso ni es testigo de lo que en la mente dispara una emoción en un momento determinado. Esa velocidad puede salvarnos la vida en una situación de emergencia, pero también puede destrozarnos si reaccionamos de manera exagerada. No poseemos demasiado control sobre lo que nos vuelve emocionales; ahora bien, es posible, aunque no fácil, realizar ciertos cambios en lo que desencadena nuestras emociones y en nuestra forma de comportarnos cuando nos alteramos emocionalmente. (Ekman, 2012, p. 12)

Inclusive, se sostiene que las emociones son el motivo de vida de los hombres. El ser humano vive para experimentar las emociones que le hacen bien.

Las emociones pueden invalidar lo que la mayoría de psicólogos ha considerado ingenuamente las motivaciones fundamentales que impulsan nuestra vida: el hambre, el sexo y la voluntad de sobrevivir. (Ekman, 2012, p. 15)

c) En la comunicación humana, es más importante lo no verbal que lo verbal. Lo no verbal es más importante precisamente porque decimos más con el cuerpo o las cualidades de la voz que con las palabras y sus significados. Se afirma que la comunicación cara a cara tiene más contenido no verbal (65%) que verbal (35%). Y que, del impacto total de un mensaje, el 7% corresponde a lo verbal; el 38%, a lo vocal; y el 55%, a lo no verbal. Algunos investigadores atribuyen porcentajes superiores a lo no verbal.

Esto ya lo sabíamos de manera intuitiva hace muchos siglos.

No interesa tanto la calidad intrínseca de nuestras composiciones, sino cómo las expresamos, porque cada uno se conmueve en el ánimo por el modo en que sus oídos han percibido (...) los efectos se logran con la voz, con las expresiones del rostro, con la actitud de todo el cuerpo del orador. (Quintiliano, antiguo filósofo de la oratoria, citado por Pease, 2006)

Las investigaciones en el siglo XX no han hecho sino mostrar evidencias de esta característica de la comunicación humana. Teresa Baró, entre otros consultores actuales en comunicación no verbal, afirma:

El lenguaje corporal y la voz inciden, de manera mucho más decisiva que la palabra, en la inmensa mayoría de nuestras relaciones. Hasta el punto en que un gesto puede anular por completo un discurso cargado de argumentos. (Baró, 2012, p. 23)

d) Gran parte de nuestra comunicación no verbal es inconsciente e involuntaria. La comunicación no verbal es el proceso en el que el emisor envía, consciente e inconscientemente, un conjunto de señales a un destinatario que recibe, consciente e inconscientemente. El cuerpo no puede no comunicar; transmite ininterrumpidamente informaciones aun cuando su emisor está callado, inmóvil, sin decir ni hacer nada. La absoluta mudez de una persona puede ser muy elocuente para quien lo observa.

No hay no-conducta, o, para expresarlo de modo aún más simple, es imposible no comportarse (...). Palabra, silencio, actividad o inactividad, todo tiene valor de mensaje, por tanto, es imposible no comunicar. (Fanjul, 2008, p. 6)

Los seres humanos no solo emitimos palabras durante la comunicación, sino también señales o estímulos que los demás sienten o interpretan. De la misma manera, el destinatario recibe señales o estímulos sin ser, a veces, consciente de ello. Así, la intención de comunicar no es indispensable para que una relación o interacción constituya un proceso de comunicación no verbal o, en todo caso, la intención rebasa los niveles de consciencia tanto del que emite como del que recibe.

e) En la comunicación no verbal se presenta una sincronización inconsciente entre el gesto y las palabras y entre el destinador y el destinatario. La sincronización gestual/verbal se refiere a una sincronización entre lo que se dice con palabras y con el cuerpo. Decimos con palabras lo mismo que decimos con el cuerpo, salvo que mintamos. De ahí que se afirma que las señales no verbales durante la comunicación, en relación con las palabras, pueden cumplir las funciones de repetición, acentuación, complementariedad, sustitución, regulación y contradicción.

La sincronización destinador/destinatario se refiere a la sincronización de la gestualidad del destinador y el destinatario. El interlocutor que escucha asumirá un comportamiento mimético. Se da como un fenómeno espejo en el que el receptor imita lo que observa o escucha del emisor. Al parecer, esto tiene su causa en la estructura del cerebro humano, en las neuronas especializadas denominadas neuronas espejo.

(...) nuestros cerebros están arquitectónicamente diseñados para conectarse los unos a los otros (...). El descubrimiento de las neuronas espejo ha sido revelador a la hora de explicar de forma biológica la naturaleza social del hombre. Resulta que una parte de nuestro cerebro está dedicada a registrar la actividad humana que tenemos delante para reproducirla a continuación de forma virtual en nuestra propia mente. Yo te veo manejando un teléfono, preparando una paella o riéndote de un chiste y mi mente crea en su interior una copia de tu puesta en escena. Sobre esta facultad descansan funciones tan básicas como el aprendizaje y sofisticadas como el oficio del actor. (Punset, 2012: 153)

Se sabe que existe una red neuronal en nuestro cerebro que se encarga del comportamiento mimético, de la imitación, no solamente en cuanto a las expresiones no verbales sino también en el aspecto emocional. Por ejemplo, se puede experimentar la

alegría si se ve a alguien alegre. El consejo de los abuelos “sonría siempre para que los demás te sonrían también” tiene sustento en la naturaleza del cerebro.

Se descubrió que esta red neuronal está especialmente conectada con la ínsula, una parte del cerebro directamente vinculada al sistema límbico, el nido donde descansan las emociones. De este modo, la imitación que lleva a cabo este sistema neuronal no sólo reproduce la manifestación gestual de la persona que tenemos delante, sino también su carga emocional. Si mi interlocutor sonrío, indefectiblemente mi cerebro dibujará una sonrisa y mi estado anímico sentirá alegría. Si son señales de dolor o tristeza las que tengo delante, la copia que mis neuronas espejo realizarán a partir de esas señales acabará sumergiéndome en un sentimiento de decaimiento. (Punset, 2012, p. 153)

Sin embargo, ahí no han quedado las investigaciones. Las expresiones faciales de las emociones son consecuencias de las emociones que se están experimentando, pero también son causas de las mismas. Se ha comprobado que se puede experimentar la alegría o cualquier otra emoción si uno mismo la expresa en el rostro. Es como si a partir de tu expresión no verbal programas a tu cerebro para que experimente determinada emoción. Es lo que pasa cuando los actores se “meten” en sus personajes. Esto se logra inclusive con las palabras. La programación neurolingüística (PNL), que se ha puesto de moda en los últimos años, explota esta característica cerebral. Las técnicas de negociación, también.

Segunda premisa

Esta segunda premisa de la cual partimos también tiene varios aspectos que a continuación explicamos y reseñamos:

a) La semiótica es una ciencia de lo racional, por lo menos en la versión de los clásicos.

(...) la semiótica es, ante todo, una relación concreta con el sentido; una atención dirigida a todo lo que tiene sentido. Puede tratarse de un texto, por supuesto, pero también de cualquier otro tipo de manifestación significativa: un logotipo, un film, un comportamiento... Esta fórmula indica, además, que “objetos de sentido” –como se les llama– son las únicas realidades de las que la semiótica se ocupa y quiere ocuparse. (Floch, 1993, p. 21)

Inclusive, el contexto de un objeto de sentido solo es de interés para la semiótica en la medida en que tiene sentido también.

(...) el contexto en el que se inscriben o en el que aparecen los objetos de sentido –el famoso “contexto de la comunicación”– se tomará en consideración ... a partir del momento en el que él mismo se aborde como un objeto de sentido, como un “texto” (Floch, 1993, p. 21).

b) El sentido es lo inteligible, lo comprensible. Jean-Marie Floch sostiene que el enfoque semiótico tiene dos principios:

En primer lugar, el mundo del sentido es inteligible para la semiótica. La semiótica no comparte, por tanto, el gusto por lo inefable, que caracteriza ciertas estéticas o ciertas críticas. Por ejemplo, a un semiótico le repugna decir que la “eficacia de la publicidad reside en su encanto”. Ello puede ser cierto “hasta cierto punto” y “a fin de cuentas”, pero este espacio y este tiempo no son los de la actividad semiótica, cuyo objetivo es y seguirá siendo la descripción de las condiciones de producción y comprensión del sentido.

Otro principio: la semiótica investiga el sistema de relaciones que forman las invariantes de dichas producciones y comprensiones, a partir del análisis de esas variables que son los signos. (Floch, 1993, p. 21)

c) El signo, considerado en muchos modelos semióticos como la unidad mínima de análisis, presupone a un hombre racional que crea significantes y significados. Basta remitirse a Ferdinand de Saussure.

(...) consideraba implícitamente el signo como ARTIFICIO COMUNICATIVO que afectaba a dos seres humanos dedicados intencionalmente a comunicarse y a expresarse algo. Todos los ejemplos de sistemas semiológicos ofrecidos por Saussure son sin la menor duda sistemas de signos artificiales, profundamente convencionalizados, como las señales militares, las reglas de etiqueta o los alfabetos. Efectivamente, los partidarios de una semiología saussureana distinguen con gran claridad entre signos intencionales y signos artificiales (entendidos como ‘signos’ en sentido propio) y todas aquellas manifestaciones naturales y no intencionales a las que, en rigor, no atribuyen el nombre de ‘signos’. (Eco, 2000, p. 32)

Charles Sanders Peirce tiene una visión más holística del signo, pero es la convención la que define a algo como signo. Peirce admite que un signo puede ser emitido no intencionalmente, pero debe constituir signo para el otro.

Según Peirce, un signo es algo que está en lugar de alguna otra cosa para alguien en ciertos aspectos o capacidades (...) la definición de Peirce ofrece algo más [comparada con la saussureana]. No requiere, como condición necesaria para la definición del signo, que éste se emita INTENCIONALMENTE ni que se produzca ARTIFICIALMENTE” (Eco, 2000, p. 33).

En Umberto Eco también encontramos que la convención, el acuerdo social, es la que define a algo como signo.

(...) proponemos que se defina como signo todo lo que, a partir de una convención aceptada previamente, pueda entenderse como ALGUNA COSA QUE ESTÁ EN LUGAR DE OTRA. (Eco, 2000, p. 34)

Inclusive, el comportamiento no verbal solo es signo en la medida en que se enmarque dentro de la convención.

Los comportamientos se convierten en signos gracias a una decisión por parte del destinatario (educado por convenciones culturales) o a una decisión por parte del emisor para estimular la decisión de entender dichos comportamientos como signos. (Eco, 2000, p. 39)

Conclusión

Entonces, pensamos que es pertinente preguntarse ¿es posible seguir estudiando la comunicación desde la semiótica? Dadas las premisas, la natural respuesta es que no, por lo menos no completamente. Si en la comunicación fluyen no solo ideas, conceptos, sino también emociones, pasiones, sentimientos, con ¿qué método, modelo, esquema, captamos esto? Afortunadamente la misma semiótica ya ha empezado a dar respuestas a la naturaleza humana evidenciada por las neurociencias y las ciencias cognitivas. En una línea podemos considerar desde *Semiótica de las pasiones* de Greimas hasta la semiótica tensiva de Jacques Fontanille y Claude Zilberberg. Y en otra línea, la semiótica de las interacciones de Eric Landowski. Por lo tanto, las investigaciones de la comunicación desde la semiótica debieran hacerse en esas dos direcciones.

Por un lado, la semiótica tensiva. El esquema tensivo es un modelo que desarrolla el cuadrado semiótico. Si bien el cuadrado semiótico propuesto por Greimas ha tenido una aceptación generalizada, ya el mismo autor había empezado a mostrar las limitaciones de su propuesta. Por ejemplo, lo afectivo quedaba de lado en su modelo o considerar a los semas en oposición como absolutos y estáticos, cuando en realidad están en permanente tensión.

El cuadrado semiótico reúne los diferentes tipos de oposiciones para hacer un esquema coherente. Pero presenta la categoría como un todo acabado, que no está bajo el control de una enunciación viviente; además, transforma la categoría en un esquema formal, que no tiene ninguna relación con la percepción y la aproximación sensible a los fenómenos. (Fontanille, 2001, p. 60)

La semiótica tensiva ha aparecido para llenar esas carencias y superar esas imperfecciones. Sin embargo, la semiótica tensiva no se opone a la semiótica clásica, sino más bien es una continuación, una evolución. Y como ya lo mencionamos, el mismo Greimas podría ser el precursor de la semiótica tensiva. Desiderio Blanco sostiene:

La semiótica tensiva no es una nueva semiótica, iconoclasta, que reniegue de la semiótica greimasiana clásica; por el contrario, constituye un verdadero desarrollo de ciertos aspectos que ya estaban en germen en aquella semiótica, centrada principalmente en la narratividad. Pero las nociones de *estesis* y de *tensividad fórica* introducidas por el mismo Greimas en sus dos últimas obras mencionadas, han servido para ampliar la teoría, para reformular algunos conceptos y para abordar ámbitos de significación que estaban vedados a la semiótica clásica por falta de dispositivos adecuados. (Zilberberg, 2006, p. 12)

Por otro lado, está la semiótica de las interacciones que es una propuesta de Eric Landowski. Una idea central es que la experiencia misma, la práctica, es analizable desde la semiótica.

Presencia, situación, estesis, interacción: tales son algunas de las principales nociones que conviene retener para circunscribir la especificidad del “hacer” semiótico

en lo que tiene hoy, en nuestra opinión, de más vital. Al ponerse como objetivo la captación del sentido en cuanto dimensión experimentada de nuestro ser en el mundo y al pretender estar en contacto directo con lo cotidiano, con lo social, con lo vivido, la investigación en nuestro dominio se orienta, cada vez más explícitamente, hacia la constitución de una semiótica de la experiencia, muy particularmente en forma de una sociosemiótica. (Landowski, 2015:48-49)

Otra idea importante de esta propuesta es que lo sensible requiere también un análisis desde la semiótica.

Lo sensible no debería, por consiguiente, oponerse jamás a lo inteligible. Ni siquiera como su contrario por naturaleza. En cuanto objeto de conocimiento teórico y analítico, no difiere esencialmente de la otra dimensión. También él extrae su eficiencia de articulaciones que le son propias, de cualidades sensibles diferenciadas y modulables entre sí. Y, sobre todo, en cuanto que está investido de materialidad de los seres y de las cosas, tiene sus figuras, su consistencia, un espesor, una plástica y un ritmo que, por presentar cierto número de regularidades, se especifican en cada uno de sus lugares de manifestación. Todo ello con el mismo derecho que su complementario, constituye una positividad analizable. Además, si contribuye de manera decisiva al modo como lo real hace sentido, es en función de la competencia estésica de sujetos capaces de experimentar sus efectos, y esa competencia reclama también la mirada semiótica. (Landowski, 2015, p. 17-18)

En suma, requerimos una semiótica que explique no solo la interacción a través de signos entre dos o más personas, sino también la interacción a través de estímulos y señales; que explique no solo lo inteligible de la comunicación, sino también lo sensible; que nos permita explicar el sentido del sin sentido; que vaya más allá del signo, del texto, de las ideologías y de los mitos y llegue hasta lo biológico y lo psicológico.

Referencias bibliográficas

- Baró, T. (2012). *La gran guía del lenguaje no verbal. Cómo aplicarlo en nuestras relaciones para lograr el éxito y la felicidad*. Primera edición. Barcelona: Espasa Libros.
- Cabeza, D.; Corella, P.; Jiménez, C. (2013). *Negociación intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional*. Primera edición. Barcelona: ICG Marge.
- Eco, U. (2000). *Tratado de semiótica general*. Quinta edición. Barcelona: Editorial Lumen.
- Ekman, P. (2012). *El rostro de las emociones. Signos que revelan significado más allá de las palabras*. Trad. Jordi Joan Serra. Segunda edición. Barcelona: Ediciones RBA.
- Ekman, P. (2009). *Cómo detectar mentiras. Una guía para utilizar en el trabajo, la política y la familia*. Primera edición. Barcelona: Ediciones Paidós.

- Ekman, P. (2009b). *Sabiduría emocional. Una conversación entre S.S. el Dalai Lama y Paul Ekman*. Trad. David González Raga. Primera edición. Barcelona: Editorial Kairós.
- Ekman, P. (2003). *Emotions revealed: recognizing face and feelings to improve communication and emotional life*. First edition. New York: Owl Books.
- Fanjul Peyró, C. (2008). “La importancia de la comunicación no verbal en la configuración de la imagen corporativa”. En *Icono* 14 N° 11. Madrid.
- Fontanille, J. (2001). *Semiótica del discurso*. Trad. Óscar Quezada Macchiavello. Primera edición. Lima: Fondo Editorial de la Universidad de Lima
- Fontanille, J. y Zilberberg, C. (2004). *Tensión y significación*. Trad. Desiderio Blanco. Primera edición. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.
- Floch, J.-M. (1993). *Semiótica, marketing y comunicación*. Bajo los signos, las estrategias. Primera edición. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- García Fernández, J. L. (1991). *La comunicación de las emociones*. Tesis para optar el grado de doctor. Universidad Complutense de Madrid. Facultad de Ciencias de la Información. Departamento de Periodismo III.
- Kahnean, D. (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Barcelona: Debate.
- Landowski, E. (2015). *Pasiones sin nombre. Ensayos de sociosemiótica*. Primera edición. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.
- Landowski, E. (2009). *Interacciones arriesgadas*. Primera edición. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.
- Pease, A. y Pease, B. (2013). *El lenguaje del cuerpo en el trabajo*. Barcelona. Amat Editorial.
- Pease, A. y Pease, B. (2006). *El lenguaje del cuerpo. Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*. Décima edición. Barcelona: Editorial Amat.
- Punset, E. (2014). *El alma está en el cerebro. Radiografía de la máquina de pensar*. Primera edición. Barcelona: Ediciones Destino.
- Zecchetto, V. (2010). *La danza de los signos. Nociones de semiótica general*. Primera edición. Buenos Aires: La Crujía Ediciones.
- Zilberberg, C. (2006). *Semiótica tensiva*. Trad. Desiderio Blanco. Primera edición. Lima: Fondo Editorial de la Universidad de Lima.