

- DRAFTS OF ECONOMIC INTELLIGENCE -

PERFILACIÓN INDIRECTA DE LA PERSONALIDAD EN REDES SOCIALES A TRAVÉS DE LA CONDUCTA NO VERBAL

Muñoz Aranda, Mónica*

Resumen/Summary

Las redes sociales son plataformas que contienen información privilegiada sobre sus usuarios, y esta puede ser accesible por la forma en la que las utilizan. El propósito de este trabajo es establecer una relación entre el perfilado indirecto de personalidad y las redes sociales a partir de conductas no verbales, concretamente la apariencia física y la kinésica, que quedan registradas en imágenes, ya sean estáticas o dinámicas. Llevaremos a cabo este objetivo mediante una revisión bibliográfica de los estudios que se han realizado hasta el momento, y hablaremos también de qué indicadores generalizados de comunicación no verbal pueden contribuir al perfilado indirecto, de manera que estableceremos un paralelismo entre ambos tipos de búsquedas.

Palabras clave/Key words: perfilación indirecta/perfilado indirecto, rasgos de personalidad, redes sociales, conducta no verbal.

1. Introducción

Los profesionales acostumbran a hacer una evaluación directa o indirecta de la personalidad en función de las necesidades y el contexto. El método de evaluación indirecta, que basa su metodología en la observación de características temperamentales, puede encontrar información valiosa en la forma de comunicar, ya sea de forma verbal o de forma no verbal.

Es bien sabido en la actualidad que una parte de la comunicación se ha trasladado del medio físico al medio virtual, y es por ello por lo que cabe plantearnos si nuestra forma habitual de comunicar se altera en el paso de un canal a otro. En este trabajo pretendemos hacer un estudio relacionado con dos aspectos de la comunicación no verbal: la apariencia física y la kinésica. Con esto en mente, podemos preguntarnos: ¿expresamos estos aspectos de la comunicación de la misma forma a través de una red social que cara a cara con otras personas?, ¿podemos perfilar indirectamente esta nueva forma de comunicación mediante la conducta no verbal que queda registrada a través de imágenes, estáticas o

dinámicas, en redes sociales?, ¿puede esta nueva fuente de indicadores considerarse válida para predecir la conducta de un usuario?

1.1. Perfilación indirecta de la personalidad

En el entendido de que existen contextos en los que nos interesa conocer o perfilar indirectamente a las personas, existe una vía científica que puede ayudar: la ciencia de rastrear (Gosling, 2009, citado en López y González, 2016). Esta ciencia, que no cuenta con la intervención de la persona a perfilar, toma como base la premisa de las teorías interaccionistas, que sugieren que seleccionamos y creamos nuestros ambientes sociales y físicos para ajustar nuestra personalidad; de manera que entiende que el entorno de cada persona está plagado de indicadores observacionales y conductuales que pueden reflejar o proyectar características de su forma de ser (López y González, 2016). Podemos decir, entonces, que el perfilado indirecto de personalidad es un conjunto de procedimientos que permiten describir, explicar y predecir el comportamiento de una persona (de Juan, 2018), y estos juicios serán válidos siempre y cuando

* Escuela de Inteligencia Económica (La_SEI). Universidad Autónoma de Madrid (Spain). Correo de contacto: m.munozaranda@gmail.com

la personalidad se exprese en forma de señales observables y los observadores las interpreten debidamente (González, 2019).

En la perfilación indirecta existe una limitación en cierta forma similar a la que existe en la evaluación directa: las personas observadas pueden esconder conductas típicas. Aunque asumamos que un estilo de comportamiento es un predictor muy preciso, debemos tener en cuenta que existen situaciones públicas en las que una persona evita mostrar comportamientos asociados a un determinado rasgo, ya sea porque no está socialmente bien visto (Lippa, 1983, citado en González, 2019) o porque así lo considera. Aun así, a pesar de este inconveniente que no debemos dejar de tener presente, existe suficiente evidencia científica que demuestra la correlación existente entre los rasgos de la personalidad y los comportamientos verbales y no verbales (López y González, 2016).

1.2. Concepto de personalidad

Carver y Scheier (1997) hablan de que son tres las razones por las que se usa el término *personalidad* en la cotidianidad del día a día: para transmitir consistencia o continuidad en el comportamiento de la gente, para explicar que cualquier conducta que haga, piense o sienta una persona se origina dentro de ella y para agrupar el conjunto de cualidades que caracterizan a alguien. También explican que la estabilidad, la causalidad interna y la singularidad que adquiere la personalidad bajo esta recopilación de características aparecen en casi todas las definiciones que se han aportado de la palabra.

De estas premisas se pueden extraer tres fundamentos: (a) como ya deja entrever la singularidad que definen estos autores, no existen dos personalidades iguales, (b) recordando las palabras de Allport acerca de la organización dinámica en 1961 (Bermúdez, Pérez-García, Ruiz, Sanjuán y Rueda, 2013), los procesos internos rigen las diferencias individuales, y (c) al existir casi tantas definiciones del término como autores que escriben sobre él, se hace poco provechosa la actividad de revisar exhaustivamente cada una de sus aportaciones. Bajo estas condiciones, la personalidad se entiende, además de como un aspecto diferencial, como un principio de organización interna de la acción individual ante los mismos estímulos y contextos (Moreno-Jiménez, 2007, citado en González, 2019).

De Juan y García (2004) proponen una solución a esta dificultad de conceptualización relacionando la personalidad con una plantilla: la plantilla es un esbozo para las conductas que mostramos en momentos determinados, y nuestras circunstancias, motivaciones y metas lo definen y colorean. De esta forma, la personalidad es una construcción abstracta que toma forma al interactuar con el entorno y conducirse por la experiencia.

Partiendo de esta consideración, pueden entenderse dos conceptos que emergen del continuo de la personalidad: temperamento y carácter. El temperamento es la tendencia biológica a comportarnos de una forma particular desde etapas muy tempranas de la vida (J. Feist, G. J. Feist y Roberts, 2014); dicho de otra forma, es la disposición innata que nos impulsa a reaccionar de una forma determinada ante un estímulo (Cloninger, 2002). Se expresa antes e inmediatamente después del nacimiento y se desarrolla en su mayor parte a partir de sistemas biológicos, pero se modifica por la exposición a los estímulos del entorno (J. Feist *et al.*, 2014). El uso de este concepto ha sido constante y variado en la historia del estudio de la personalidad, pero en la actualidad ha quedado vinculado a las teorías del enfoque diferencial, aquellas centradas en los rasgos y su componente biológico (Martínez, 2002, citado en González, 2019). Por su parte, el carácter se relaciona con procesos sociales e históricos, con los hábitos y las costumbres; el carácter indica el conjunto de características que adquirimos mediante el aprendizaje y la interacción con el contexto (González, 2019).

1.3. Modelos de personalidad

Los modelos se han planteado atendiendo a las causas que dirigen el comportamiento, y se diferencian tres: (a) internalistas, que entienden que la conducta está fundamentalmente determinada por factores personales o definitorios de la persona, (b) situacionistas, que entienden que la conducta está principalmente determinada por las características del ambiente o la situación en la que esta tiene lugar, y (c) interaccionistas, que entienden la conducta como una interacción de las dos posiciones anteriores (Bermúdez *et al.*, 2013). Así pues, el modelo internalista considera que conociendo los factores internos pueden hacerse predicciones válidas del comportamiento (Biesanz y West, 2000, citado en González, 2019), mientras que para el modelo situacionista son los factores externos, los estímulos del contexto, los que pueden predecir la conducta (González, 2019).

Recuperando lo mencionado acerca de los modelos internalistas, según las características personales en las que estos pongan su enfoque, se distinguen tres planteamientos teóricos: (a) biológicos, que consideran que los factores determinantes de la conducta son de naturaleza biológica, (b) procesuales, que consideran que las variables que determinan la conducta son los estados afectivos y cognitivos, y (c) estructurales, que consideran que la conducta depende de unos rasgos y que los comportamientos están subordinados a su organización y estructura (Bermúdez *et al.*, 2013).

Este trabajo se va a fundamentar en las teorías del rasgo; vamos a interpretar que la personalidad está formada por una jerarquía de rasgos estables que condicionan y explican

el comportamiento individual en la medida en que guían la conducta (Clonninger, 2002).

Bermúdez *et al.* (2013) definen el rasgo como una aproximación a la idea que utilizamos para describir las conductas de los demás, que recoge la consistencia de una respuesta ante situaciones distintas, su estabilidad relativa a lo largo del tiempo y que, en palabras de De Juan y García (2004), dada una situación particular, crea un estado mental que hace que manifestemos un comportamiento con mayor probabilidad que otro. Así pues, los rasgos son comunes en las personas, y lo que nos diferencia a unas de otras es la posición que cada una ocupa a lo largo del continuo de esos rasgos (González, 2019), de forma que la personalidad queda definida por el lugar en el que se representan los rasgos en cada dimensión (González y López, 2016).

1.3.1. Modelos estructurales

Los principales referentes de la teoría del rasgo son cuatro, dos de corte factorial-léxico, Costa y McCrae y Cattell, y dos de corte factorial-biológico, Eysenck y Gray (González, 2019).

El enfoque adaptado de los cinco grandes de Costa y McCrae se configura en la actualidad como una de las teorías más aceptadas, y desde este modelo se presentan cinco factores centrales para describir la personalidad: extraversión, neuroticismo, amabilidad, responsabilidad y apertura a la experiencia (González, 2019). Estos factores guardan similitudes con los del modelo de Eysenck; entre otras, que están compuestos por facetas o rasgos más específicos (González, 2019).

Las 16 dimensiones del modelo de Cattell estaban formadas por doce factores y cuatro escalas específicas (Cattell y Mead, 2008, citado en González, 2019) en un principio, pero tras varias revisiones (Cattell y Cattell, 1995; Conn y Rieke, 1994; citado en González, 2019) se establece una estructura de segundo orden cuyos factores se asemejan a los postulados por Eysenck y Costa y McCrae, que inicialmente eran ocho, pero acaban reduciéndose a cinco: extraversión, ansiedad, dureza emocional, independencia y autocontrol. De esta forma, la extraversión es equivalente a la extraversión de Eysenck y parecida a la extraversión de Costa y McCrae, la ansiedad coincide con el neuroticismo de ambos modelos, la independencia se relaciona con la extraversión de Costa y McCrae y la dureza emocional y el autocontrol se asocian con el psicoticismo de Eysenck y la responsabilidad y la amabilidad de Costa y McCrae (González, 2019).

Para Eysenck, la conducta está organizada según una jerarquía de cuatro niveles, del más inferior al más superior: (1) actos o cogniciones específicos, conductas o pensamientos individuales que pueden ser o no característicos de una persona, (2) actos o cogniciones habituales, reacciones que se

repiten en condiciones similares, (3) rasgos, que los define como *características de la personalidad aparentemente permanentes* (Eysenck, 1981, p. 3, citado en Feist *et al.*, 2014), y (4) tipos o superfactores, que son conjuntos de rasgos interrelacionados (Eysenck, 1947, 1994c, citado en Feist *et al.*, 2014; Eysenck, 1991).

Para explicar las diferencias individuales, Eysenck identifica tres superfactores y vincula cada uno de ellos a una base biológica distinta, siendo la extraversión correspondida con el *arousal* cortico-reticular, el neuroticismo, con la activación cortico-límbica y el psicoticismo, con el circuito cortico-amigdalal (de Juan y García, 2004).

Este autor entiende la extraversión según la teoría del arousal. El arousal se refiere a los estados de alerta, a la excitación psicofisiológica que necesitamos para que el sistema nervioso central pueda realizar procesos corticales básicos como los de percepción, atención, memoria, aprendizaje o razonamiento (de Juan y García, 2004). Así pues, las personas más introvertidas tienen menos umbrales de respuesta y, en consecuencia, mayor excitación cortical (González, 2019). Con las personas más extrvertidas ocurre lo contrario. Esta excitación, a su vez, está sujeta a la influencia de la inhibición transmarginal, que es el mecanismo que tiene como función evitar que el organismo se sobreactive peligrosamente (de Juan y García, 2004; González, 2019). La sociabilidad, la asertividad o la dominancia son facetas características de la extraversión, mientras que el silencio, la retracción o el gusto por quedarse en casa son características de la introversión (de Juan, 2018).

Para exponer la funcionalidad del neuroticismo, Eysenck se apoya en las diferencias del cerebro visceral; es decir, describe la actividad del neuroticismo a través del sistema límbico, que es el encargado de regular los estados emocionales (González, 2019). En este caso, las personas se diferencian por su reactividad excitatoria (de Juan y García, 2004). Así, personas con un tono de excitabilidad elevado, personas neuróticas, tienden con facilidad a una reactivación de la excitación emocional, mientras que personas con un tono de excitabilidad bajo, personas estables, tienden a vivir con baja intensidad emocional incluso los estímulos más fuertes (de Juan y García, 2004). Algunas facetas típicas del neuroticismo son la emocionalidad, la tensión o la timidez, y, por el contrario, son facetas típicas de la estabilidad emocional el equilibrio, el control o la despreocupación (de Juan, 2018).

El psicoticismo lo explica desde los sistemas implicados en la regulación afectiva, y entiende que la diferencia en esta dimensión se basa en la búsqueda de lo agradable y la evitación de lo desagradable (González, 2019). De esta forma, una persona con puntuaciones altas en este rasgo es impulsiva y esencialmente temeraria, mientras que una persona

con puntuaciones bajas es responsable, empática y compasiva (de Juan y García, 2004). Las facetas que han demostrado tener relación con el psicoticismo son la hostilidad, la crueldad, la falta de empatía y el inconformismo (Eysenck *et al.*, 1985, citado en González, 2019).

Gray propone una modificación del modelo de Eysenck. Su aportación está basada en un modelo de tres dimensiones de personalidad y motivación, que son: impulsividad, ansiedad y agresividad (de Juan y García, 2004). Las diferencias en impulsividad dependen del BAS (*Behavioral Activation System*) o sistema de aproximación de la conducta apetitiva, mientras que las diferencias en ansiedad dependen del BIS (*Behavioral Inhibition System*) o sistema de inhibición de la conducta evitativa (de Juan y García, 2004). El BAS responde a comportamientos de aproximación hacia estímulos de recompensa, comportamientos facilitadores, de finalización o de omisión de un castigo, y el BIS responde a estímulos aversivos mediante la evitación, el escape o la inhibición de la conducta (González, 2019). Así, la activación del BIS inhibe la acción a fin de evitar consecuencias aversivas y la activación del BAS representa conductas de acercamiento ante incentivos o no-castigos (González, 2019). Las diferencias en agresividad están relacionadas con el FFS (*Fight-Fly System*) o sistema de ataque-huida (de Juan y García, 2004). Mientras que la agresividad se corresponde con el psicoticismo del modelo de Eysenck, la ansiedad es una mezcla de introversión y neuroticismo y la impulsividad, de extraversión y neuroticismo (de Juan y García, 2004).

Probablemente la teoría de Eysenck sea la más completa e integradora y la que tenga mayores contrastes experimentales (Brody, 1988; Brody y Ehrlichman, 2000; Matthews y Deary, 1998; citado en de Juan y García, 2004), por lo que vamos a tratar de centrar en ella nuestro trabajo. Es decir, pretendemos basarnos en los rasgos definidos en este modelo para encontrar indicadores de conducta no verbal que permitan perfilar la personalidad tanto a partir de la observación directa, como a través de imágenes estáticas o dinámicas en redes sociales.

1.4. Personalidad y redes sociales

En cualquier interacción, las personas hacemos explícitas una serie de conductas que nos definen y diferencian del resto, por lo que cabe esperar que nuestro comportamiento en las redes sociales esté influenciado por esta serie de rasgos (de Vicente, 2018). Cada una de estas plataformas está especializada en una función determinada; mientras que el objetivo fundamental de Instagram es compartir imágenes, la característica principal de YouTube es la publicación de vídeos (de Vicente, 2018). Así, para realizar un buen análisis de la personalidad a partir de estas plataformas, no solo debemos hacer el seguimiento de una única de ellas, sino de todas cuantas podamos, ya que, a mayor número de redes

sociales evaluadas, más fiable resulta el perfilado (de Vicente, 2018). Además, las personas creamos y seleccionamos nuestros ambientes sociales para encajar y reforzar en ellos nuestras características personales (Gosling, Ko, Marannelli y Morris, 2002, citado en Torregrosa y López, 2016), de forma que si entendemos que las redes sociales son personalizables en tanto que el contenido publicado lo seleccionan los usuarios (Torregrosa y López, 2016), también podemos considerar a las plataformas de Instagram y YouTube como dos grandes fuentes de información acerca de las personas activas en ellas. De hecho, diversos estudios, como los de Biel y Gatica-Perez (2013) y Ferwerda, Schedl y Tkalcic (2016), demuestran que, efectivamente, se puede predecir la personalidad a través de las redes sociales, así que esperamos encontrar indicadores de conducta no verbal en el formato visual que ofrecen tanto Instagram como YouTube.

Este método de evaluación indirecta de la personalidad puede resultar un arma de doble filo para los investigadores, ya que los usuarios manipulan a menudo la información que presentan sobre sí mismos (Jimenez, 2014). Sin embargo, los instrumentos de medición directa también son susceptibles de ser manipulados o simulados (Fernández, Blasco, Pérez, Bernabeu y Esteve, 2015, citado en Torregrosa y López, 2016), por lo que este riesgo está presente en ambos formatos y debemos contar con él (Torregrosa y López, 2016).

No obstante, tanto la medición directa como la medición indirecta clásicas pueden presentar una gran desventaja: la necesidad de estar en el mismo escenario que la persona evaluada, ya sea para controlar la prueba o para observar el comportamiento (de Vicente, 2018). Por esta razón, el perfilado indirecto a través de redes sociales puede resultar no solo un medio eficaz para conocer la personalidad, sino un método complementario a los cuestionarios y las observaciones directas (de Vicente, 2018).

1.5. Comunicación y conducta no verbal

En el acto de comunicar no solo intervienen los aspectos verbales, sino que también participan los movimientos corporales y la forma de expresarse y enunciar las palabras, que se muestran principalmente a través de diálogo corporal (González, 2019). Así pues, la comunicación no verbal puede definirse como el *sonido visual* que se produce con el cuerpo cuando se realiza una comunicación verbal (Cuñado, 2017).

Toda la comunicación se descompone analíticamente en dos dimensiones: (a) la analógica, que es la encargada de transmitir la información acerca de las relaciones que se crean entre los participantes de la comunicación, y (b) la digital, que es la que transporta la información acerca de los

objetos de referencia externos a estas relaciones (Watzlawick, Helmick y Jackson, 1985, citado en Cuñado, 2017). La comunicación analógica es, entonces, todo aquello considerado como comunicación no verbal: los movimientos corporales, la postura, los gestos, la expresión facial, la inflexión de la voz, la secuencia, el ritmo o la cadencia de las palabras mismas, así como los indicadores comunicacionales que inevitablemente aparecen en cualquier contexto en que tiene lugar una interacción (Watzlawick *et al.*, 1985, citado en Cuñado, 2017).

1.5.1. Canales de la conducta no verbal

Probablemente el estudio por separado de cada uno de estos aspectos no tenga razón de ser, ya que el sistema no verbal funciona de manera coordinada e integrada, de forma que el efecto global es mayor que la suma de las partes (López y González, 2016; Patterson, 2011, citado en López y González, 2016). No obstante, hemos desglosado el comportamiento no verbal en distintos componentes para poder detallarlos.

La variedad de estos canales es más extensa de lo que vamos a exponer aquí, y la razón por la que no se va a encontrar información acerca de la prosodia emocional, la proxémica o la cronémica es la falta de relación con la revisión de la literatura científica que planteamos.

Apariencia física

Entendemos la apariencia como el aspecto exterior de una persona, o lo que es lo mismo, la forma en la que nos ven y nos perciben los demás (Martos *et al.*, 2016). La comunicación a través de este canal es continua y repercute en cómo otros se dirigen a nosotros (Martos *et al.*, 2016). Según Argyle (1972, citado en Martos *et al.*, 2016), la apariencia se maneja y manipula deliberadamente, y aunque las personas nos preocupemos mucho o poco con respecto a esta forma de comunicación, la mayoría de la gente tiene poca idea de lo que tratamos de comunicar.

Las características de la apariencia personal pueden ofrecer información sobre la personalidad, el estilo y el gusto, la edad, el estatus o la clase social; y concretamente el modo de vestir permite inferir mucha información acerca de la identidad, las actitudes, los valores o el humor (Martos *et al.*, 2016).

Kinésica

La kinésica se refiere al estudio del comportamiento corporal como forma de mantener y regular las interacciones humanas, y en él se incluyen todos los movimientos que pueden realizarse con el cuerpo, desde los que van de la cabeza a las extremidades, hasta los gestos, las posturas corporales y las expresiones faciales (Birdwhistell, 1952, citado en López

y González, 2016). Dentro de esta categoría se diferencian la oculésica, la expresión facial, la háptica, los gestos y la orientación y la postura corporal (González, 2019).

Oculésica. La lectura de un rostro siempre debe incluir la acción ocular, porque nos facilita información acerca de cómo se sienten las personas (Martos, Grau y Petisco, 2016). Alguien que mantiene una mirada fija demasiado prolongada puede ser considerado hostil o dominante, mientras que si desvía frecuentemente la mirada, puede lucir tímido, sumiso, antipático o desinteresado, con ganas de zanjar la interacción (Martos *et al.*, 2016).

Para Martos *et al.* (2016), miramos más al interlocutor cuando hablamos de temas impersonales y menos cuando hablamos de cuestiones íntimas y expresamos sentimientos. Además, según Day (1964, citado en Martos *et al.*, 2016), cuando apartamos la mirada en situaciones de difícil codificación no lo hacemos al azar, ya que tanto oyentes como hablantes parecen mostrar una tendencia a apartar la mirada cuando se encuentran ante situaciones que exigen reflexión.

Los cambios emocionales también provocan cambios en el tamaño de las pupilas. Hess (1965, 1975, citado en Martos *et al.*, 2016) explica que los estímulos interesantes, placenteros o positivos causan dilatación pupilar, mientras que los estímulos negativos o desagradables pueden causar el efecto contrario. Asimismo, demuestra que ante actitudes positivas, las pupilas se dilatan y ante actitudes negativas, se contraen.

Expresión facial. La expresión facial se considera la principal vía de comunicación de las experiencias emocionales tanto voluntarias como espontáneas, por lo que puede resultar una buena transmisora de sentimientos (López, Gordillo, Mestas y Pérez, 2016). Además, sirve como indicador de la emoción sentida aun cuando la expresión verbal o el pensamiento apuntan en la dirección contraria, aunque bien es cierto que los movimientos musculares encargados de la expresión facial de las emociones son altamente reactivos y difícilmente perceptibles (López *et al.*, 2016).

A día de hoy, existe consenso respecto a la universalidad de la expresión facial de siete emociones: ira, desprecio, asco, miedo, alegría, tristeza y sorpresa (Matsumoto, Keltner, Shiota, Frank y O'Sullivan, 2013, citado en López *et al.*, 2016). No obstante, dado que estas expresiones pueden manifestar un estado emocional temporal, debemos ser precavidos a la hora de inferir rasgos de personalidad a través de este canal (Knutson, 1996, citado en López *et al.*, 2016).

Háptica. Cuando hablamos de la percepción háptica nos referimos al sentido táctil, que está formado por una parte cutánea y otra cinestésica, ambas involucradas en la acción

de tocar de una forma activa y voluntaria (Ballesteros, 1993, citado en Martos *et al.*, 2016).

El contacto físico toma relevancia en esta sección (Martos *et al.*, 2016), y podemos definirlo como el sentimiento de satisfacción producido por el roce entre dos pieles, que puede ser cariñoso, afectuoso, calmante, consolador, curativo o donante de seguridad (Phyllis, 1998, citado en Martos *et al.*, 2016). De igual forma, la conducta háptica también se usa para indicar el grado de intimidad entre dos personas (Martos *et al.*, 2016).

Especialmente en este canal debemos tener muy en cuenta la situación, la cultura e incluso el género, porque ser tocado puede tener significados muy diferentes en función de esos factores (Martos *et al.*, 2016).

Gestos. Para Bull (2012, citado en Petisco y Sánchez, 2016), los gestos se relacionan con el discurso en términos de coordinación temporal y significado, de forma que pueden transmitir simultáneamente aspectos multidimensionales del tema que se está tratando (Petisco y Sánchez, 2016). Ekman y Friesen (1969b, 1972, citado en Petisco y Sánchez, 2016) establecen cinco categorías de comportamiento kinésico en función de su origen, uso y codificación. En esta tipología distinguen entre:

- (a) *Emblemas.* Son gestos que tienen un significado específico y una traducción verbal única, y suelen ser comunes en todas las sociedades y aprenderse por imitación. Si bien estos gestos son conscientes, en ocasiones pueden producirse de forma no deliberada, y es a lo que se llama *deslices emblemáticos*.
- (b) *Ilustradores.* Son gestos ligados al habla que no ilustran el contenido del mensaje o su entonación. Los emitimos conscientemente y facilitan la comunicación separando el discurso, simulando el sistema de puntuación, describiendo relaciones espaciales o dibujando formas de objetos. También pueden contradecir lo que expresamos verbalmente o usarse en sustitución de una palabra.
- (c) *Reguladores.* Son gestos que tienen por objeto regular y controlar el flujo de una conversación. Permiten organizar la interacción entre los interlocutores a través de miradas, expresiones faciales, movimientos de cabeza o cambios de postura.
- (d) *Señales de afecto.* Son movimientos de la cara y del cuerpo con los que transmitimos emociones y sentimientos, y pueden ser intencionales o no intencionales.
- (e) *Adaptadores.* Son gestos que surgen principalmente para adaptarnos a una situación, para satisfacer necesidades

corporales o para gestionar emociones. Normalmente los realizamos de manera inconsciente y sin intención de comunicar información a otra persona.

Orientación corporal. La orientación corporal representa el grado de desviación de las piernas y de los hombros que mantenemos con respecto a otras personas en una interacción (Petisco y Sánchez, 2016).

Según Ricci y Cortesi (1980, citado en Petisco y Sánchez, 2016), la orientación corporal puede aportarnos información sobre las relaciones entre dos personas, ya sean de colaboración, de amistad o de jerarquía. Las orientaciones frontales y laterales que definen Petisco y Sánchez (2016) pueden significar un tipo de interacción u otro en función del contexto, por eso la categorización de Schefflen (1964, citado en Petisco y Sánchez, 2016) puede resultar más válida. Clasifica las orientaciones en: (a) orientaciones de inclusión o no inclusión en el grupo, (b) orientaciones de frente, de lado o de ángulo y (c) orientaciones de congruencia o incongruencia con el grupo.

Postura corporal. La postura corporal se distingue del gesto en que la postura se refiere a la posición estática del cuerpo, mientras que el gesto incluye no solo los movimientos de manos y brazos, sino también de otras partes como la cabeza, el tronco, las piernas o los pies (Petisco y Sánchez, 2016). De esta forma, la postura corporal se define como la disposición generalmente involuntaria del cuerpo en relación a un sistema de referencia (González, 2019).

Mehrabian (1977, citado en Petisco y Sánchez, 2016) estudia la relación entre la postura corporal y las actitudes, y encuentra que las actitudes se manifiestan de diferentes formas: (a) en la simetría de la posición de las articulaciones, (b) en la inclinación del cuerpo, la proximidad física y la orientación en relación al interlocutor, (c) en la relajación de las manos, los brazos y el cuello y (d) en el contacto visual. En base a estos hallazgos, Mehrabian (1968b, citado en Petisco y Sánchez, 2016) establece cuatro categorías posturales:

- (a) *Posturas de acercamiento.* Transmiten atención o interés mediante la inclinación del cuerpo hacia adelante.
- (b) *Posturas de retirada.* Transmiten rechazo o repulsa mediante el retroceso y el giro hacia otro lado.
- (c) *Posturas de expansión.* Transmiten orgullo, arrogancia, altivez o desprecio mediante la expansión del pecho, el tronco erecto o inclinado hacia atrás, la cabeza erguida y los hombros elevados.

- (d) *Posturas de contracción*. Transmiten abatimiento mediante el tronco y los hombros inclinados hacia adelante y el pecho y la cabeza hundidos.

1.6. Objetivos

Como hemos venido diciendo, nuestro propósito es responder a las siguientes preguntas: ¿expresan lo mismo la apariencia física y la kinésica a través de una red social que cara a cara con otras personas?, ¿puede esta fuente de indicadores considerarse válida para predecir la conducta de un usuario a través de redes sociales?, ¿podemos perfilar la conducta no verbal a partir de imágenes, ya sean estáticas o dinámicas?

Bajo el planteamiento de estas cuestiones podemos establecer una serie de objetivos específicos, que son: (1) recoger información acerca de cómo se puede realizar el perfilado indirecto a través de la conducta no verbal, (2) recoger información acerca de cómo se puede realizar el perfilado indirecto a través de la conducta no verbal en redes sociales, y (3) contrastar los datos que encontremos de los dos tipos de búsquedas.

2. Metodología

Para alcanzar los objetivos arriba mencionados, se ha realizado una revisión de la bibliografía existente.

2.1. Materiales

Para la elaboración de este ensayo hemos consultado cuatro tesis doctorales, cuarenta y un artículos de investigación, cinco capítulos independientes de distintas fuentes y cuatro manuales.

2.2. Procedimientos

Hemos utilizado las plataformas de Bun¹, Jábega², Google y Google Académico para la búsqueda de información. También hemos aprovechado parte de la bibliografía de las investigaciones que hemos consultado para enriquecer las fuentes de nuestra revisión.

Para garantizar la exhaustividad de nuestras búsquedas, hemos utilizado la siguiente relación de palabras clave: *personality psychology, personality, predicting, nonverbal behaviour, oculosics, physical appearance, facial expression, gestures, bodily posture, social media, Instagram y YouTube*. Con el objetivo de obtener un mayor volumen de artículos, hemos realizado la mayor

parte de estas búsquedas en inglés, pero también hemos encontrado información valiosa combinando algunas de las palabras clave en castellano.

3. Resultados

Vamos a presentar los resultados en dos grupos: por un lado, los que hemos encontrado sin acotar la búsqueda a las redes sociales, los indicadores generales, y por otro, los que hemos encontrado restringiendo la búsqueda a las redes sociales, los indicadores propios de los usuarios.

3.1. Indicadores generales

3.1.1. Apariencia física

Johnson, Schofield y Yurchisin (2002) demostraron que las personas creamos nuestras primeras impresiones observando la ropa de los demás, y que esta información está relacionada con actitudes y características de la personalidad. Paek (1986) evidenció que las prendas de estilo conservador se relacionan con el autocontrol y la honradez, mientras que las prendas de estilo atrevido se consideran más individualistas. Borkenau y Liebler (1992a) encontraron que un estilo formal acompañado de una vestimenta limpia es un indicador de la responsabilidad, mientras que Cosbey (2001) planteó que un estilo serio y poco arriesgado se relaciona con un nivel alto de estabilidad emocional. Por su parte, Naumann, Vazire, Rentfrow y Gosling (2009) descubrieron que la ropa elegante o moderna se relaciona con personas extravertidas.

Lennon y Miller (1984) también encontraron que la vestimenta influye en la evaluación que hacemos sobre otros, pero matizaron que, si bien la ropa puede considerarse una clave, se necesitan varias señales para que la inferencia sea correcta. Es decir, el impacto de una prenda está influido por la presencia o la ausencia de otras señales de la misma dimensión. No obstante, como apuntaron Johnson, Yoo, Kim y Lennon (2008), es esencial entender la apariencia como un conjunto de varios factores, entre los que se encuentran la vestimenta, los accesorios, los cosméticos, el vello facial, el corte y el estilo de pelo, los tatuajes y cualquier tipo de adición o modificación que se haya realizado en el cuerpo con el fin de adornarlo.

Los indicadores del meta-análisis de Breil *et al.* (2020) que están correlacionados significativamente con la apariencia son, en el caso de la extraversión, la pulcritud, el atractivo, el estilo, el uso de gafas y de ropa oscura, la carnosidad de

² Dado el privilegio de tener una dirección de correo estudiantil para la Universidad de Málaga, hemos podido acceder a una gran cantidad de nuestros materiales mediante este buscador.

los labios y la longitud del pelo. En referencia al neuroticismo, lo son la pulcritud, el atractivo, la altura y la musculación, mientras que para la cordialidad, la pulcritud y el atractivo y para la apertura a la experiencia, la carnosidad de los labios y la longitud del pelo. Para la responsabilidad lo son la pulcritud, el atractivo, la distinción, la formalidad y la longitud del pelo.

Gillath, Bahns, Ge y Crandall (2012) centraron su investigación en los zapatos. Encontraron una correlación negativa entre la amabilidad y los zapatos de marcas caras y los acabados en punta, y una correlación positiva entre la amabilidad y los zapatos más prácticos y asequibles. Zapatos bien cuidados y limpios se relacionaron con la responsabilidad, y zapatos incómodos, como los acabados en punta o los tacones altos, se relacionaron con el neuroticismo. El apego ansioso, que reúne entre sus características la necesidad constante de cuidado y atención (Gillath *et al.*, 2012), correlacionó con zapatos nuevos y en buen estado. Por otro lado, el estudio de Fong y Mar (2015) evidenció que los zapatos más coloridos y brillantes correlacionan con la extraversión y la apertura a la experiencia, mientras que los zapatos de tonalidades grises o beige se asocian a personas más neuróticas.

Nathanson, Paulhus y Williams (2006) demostraron que las personas más intelectuales tienen más probabilidades de hacerse modificaciones en el cuerpo, ya sean *piercings* o tatuajes, pero no encontraron ninguna correlación significativa entre estas variables y los rasgos de extraversión o neuroticismo. Otros estudios (Carter, 2016; Swami, Pietsching, Bertl, Nader, Stieger y Voracek, 2012; Wohlrab, Stahl, Ramsayer, Kappeler, 2007), sin embargo, muestran que las personas tatuadas puntúan más en extraversión y en búsqueda de sensaciones que las personas no tatuadas. De la misma forma, las personas con tatuajes tienden a puntuar más bajo en amabilidad, responsabilidad (Tate y Shelton, 2008) y neuroticismo (Wohlrab *et al.*, 2007) y más alto en apertura a la experiencia (Castro y Aragonés, 2016; Nathanson *et al.*, 2006). Las personas con *piercings* también tienen una puntuación significativamente mayor en apertura a la experiencia y más baja en responsabilidad (Tate y Shelton, 2008). No obstante, las correlaciones significativas que se han encontrado entre rasgos de personalidad y modificadores son muy débiles, especialmente para los rasgos de neuroticismo y responsabilidad (Carter, 2016).

3.1.2. Kinésica

Oculésica

³ La sonrisa de Duchenne es la que aparece al contraer los músculos cigomáticos mayor y menor cerca de la boca, que elevan la comisura de los labios, y el músculo orbicular cercano a

La investigación recoge que el contacto visual prolongado correlaciona con la extraversión y la apertura a la experiencia, mientras que el contacto visual menos prolongado y la mirada evitativa correlacionan con el neuroticismo (Argyle, 1988; Campbell y Rushton, 1978; La France, Heisel y Beatty, 2004; Jensen, 2016; Kendon y Cook, 1969; Knapp y Hall, 2006, citado en Jensen, 2016; Mobbs, 1968, citado en Campbell y Rushton, 1978; Rutter, Morley y Graham, 1972).

Expresión facial

Según Argyle (1988), el neuroticismo se relaciona con una manifestación baja de sonrisas, mientras que la extraversión está asociada a una manifestación más frecuente e intensa (Argyle, 1988; Ruch, 1993). Gilbert (1991) también encontró una correlación positiva entre la extraversión y las sonrisas expresadas, y Ruch (1993) demostró que las personas extravertidas muestran con mayor frecuencia que las introvertidas sonrisas de Duchenne³ como respuesta al humor. Además, la extraversión también está ligada a la manifestación frecuente de expresiones faciales típicas de la tristeza, posiblemente por el contacto social constante (Keltner, 2005). La amabilidad correlaciona positivamente con la risa y la expresión comprensiva, caracterizada por las cejas propias de la tristeza, la cabeza desplazada hacia adelante y la mirada preocupada, mientras que la responsabilidad se relaciona con sonrisas de Duchenne, señales de vergüenza y bajos niveles de expresiones faciales negativas (Jensen, 2016; Keltner, 2005). El neuroticismo, por su parte, se asocia a expresiones faciales de ira, asco y miedo (Keltner, 2005). Breil *et al.* (2020) encontraron correlaciones entre la extraversión y la expresión facial alegre, que también fue significativa con el neuroticismo y la cordialidad, la expresión facial dominante y la expresividad general.

Gestos

Los estudios de Argyle (1988), Campbell y Rushton (1978) y Mohiyeddini, Bauer y Semple (2015) revelaron que el neuroticismo correlaciona con una tasa alta de adaptadores. Asimismo, los adaptadores, los cambios de postura constantes y la inquietud se relacionan con la ansiedad, la tensión y la incomodidad (Ekman y Friesen, 1974, Jurich y Jurich, 1974, LeCompte, 1981, citados en Harrigan *et al.*, 2004). No obstante, no en todas las investigaciones se han evidenciado estos resultados. Wiens, Harper y Matarazzo (1980, citado en Harrigan *et al.*, 2004), por ejemplo, no encontraron relación entre el uso de adaptadores y la ansiedad y el neuroticismo.

los ojos, que provoca que se alcen las mejillas y aparezcan arrugas alrededor de los ojos (Ruch, 1993).

Kopple (2014) demostró que los gestos metafóricos y los gestos relacionados con el ritmo o el compás del discurso correlacionan con el neuroticismo, y que los gestos icónicos, aquellos con un significado concreto, se relacionan con la amabilidad. También dio con una correlación moderada entre la apertura a la experiencia y los gestos metafóricos. Sin embargo, no detectó una correlación significativa entre la extraversión y las tasas de frecuencia de los gestos que estudió. Contrariamente, Breil *et al.* (2020), Gifford (1994, citado en Hostetter y Potthoff, 2012), Hostetter y Potthoff (2012) y Lippa (1998, citado en Hostetter y Potthoff, 2012) sí demostraron una correlación positiva entre la extraversión y la producción de gestos.

Las investigaciones de Alibali, Heath y Myers (2001), Hostetter y Potthoff (2012), O'Carroll, Nicoladis y Smithson (2015) mostraron que la visibilidad del emisor influye en la producción de gestos. Según estos autores, cuanto mayor es la puntuación en extraversión, menos afecta la presencia de otros interlocutores en la manifestación de gestos, de forma que la extraversión correlaciona negativamente con la visibilidad del emisor. Asimismo, Hostetter y Potthoff (2012) demostraron que existe una correlación positiva entre el neuroticismo y los ilustradores. Sin embargo, no encontraron ninguna asociación entre la apertura a la experiencia y la frecuencia de movimientos de las manos, datos reflejados en los estudios de Borkenau y Liebler (1992a).

Berry y Hansen (2000) tampoco dieron con ninguna relación entre la apertura a la experiencia y los gestos de las manos, pero en relación a los rasgos de personalidad encontraron que la amabilidad correlaciona positivamente con una mayor apertura del cuerpo y negativamente con la gesticulación de brazos y manos.

Cuñado (2017) demostró que la apertura a la experiencia y la manifestación de ilustradores están relacionados y, como también centra su estudio en los subfactores, encontró correlaciones en tres facetas del neuroticismo: entre los ilustradores y la ansiedad y la impulsividad y entre los adaptadores y la hostilidad. De igual forma, y en relación con la responsabilidad, encontró correlaciones significativas entre el orden y los reguladores y entre el sentido del deber y los ilustradores y adaptadores. En lo que refiere a la amabilidad, dio con una asociación entre los emblemas y la actitud conciliadora y la sensibilidad hacia los demás. La extraversión no mostró ningún resultado significativo ni en relación al factor ni en relación a los subfactores, aunque sí al analizar descriptores conductuales específicos, concretamente el subfactor de búsqueda de emociones, que está relacionado con una tasa más alta de adaptadores y más baja de ilustradores.

Además, un estudio piloto del equipo de investigación de la Universidad Autónoma de Madrid ha confirmado una correlación significativa entre la extraversión y los movimientos vigorosos de los miembros superiores, el neuroticismo y un comportamiento expresivo más agitado, la cordialidad y una menor expresión del brazo no dominante, la responsabilidad y una mayor rigidez y fuerza y la apertura a la experiencia y un menor movimiento en la mano dominante (Rubio, 2020).

Orientación corporal

Las personas extravertidas prefieren estar y sentarse cerca de la persona con la que están conversando, mientras que las personas introvertidas se sienten más cómodas si tratan con el interlocutor desde una distancia más alejada (Argyle, 1988; Hargie, 2011, Knapp y Hall, 2006, citados en Jensen, 2016).

Postura corporal

Naumann *et al.* (2009) encontraron asociaciones entre la extraversión y una postura enérgica y sonriente, mientras que una postura más relajada y una mirada hacia otro lado se relacionó con la apertura a la experiencia. Asimismo, asociaron una mayor estabilidad emocional con una postura más relajada, en contraposición a las personas neuróticas, que mantienen una postura más rígida y tensa. Breil *et al.* (2020), sin embargo, demostraron que la postura corporal tensa es significativamente superior a cero con la extraversión y con el neuroticismo. Asimismo, la inclinación hacia adelante lo es con la extraversión y la posición abierta con la extraversión, la cordialidad y la responsabilidad (Breil *et al.*, 2020). Liu, Tolins, Tree, Neff y Walker (2015) encontraron, al igual que Argyle (1988), que el neuroticismo se relaciona con inclinaciones hacia delante y cambios más frecuentes en la postura.

3.2. Indicadores propios de los usuarios

3.2.1. Instagram

Fewerda, Schdel y Tkalcic (2016) encontraron una correlación positiva entre la extraversión y la publicación de imágenes de tonos fríos, con poco brillo y con una saturación variada. Además, su contenido transmite más dominancia que placer.

En lo que refiere al neuroticismo, Fewerda *et al.* (2016) lo asociaron a un uso más frecuente del filtro *Hudson* y a publicaciones con niveles altos de brillo que transmiten más placer que dominancia. Además, Fewerda y Tkalcic (2018) evidenciaron que a mayor neuroticismo, mayor publicación de imágenes en las que aparece menos ropa y más joyería.

La apertura a la experiencia correlaciona negativamente con la cantidad de brillo de las fotos y positivamente con la saturación. Asimismo, estas imágenes contienen tonos más cálidos que fríos (Fewerda *et al.*, 2016) y tienden a presentar menos placer y más arousal y dominancia, además de menos caras y personas (Fewerda *et al.*, 2016).

Fewerda *et al.* (2016) encontraron una correlación negativa entre la cordialidad y la utilización de los filtros *Crema* y *Gotham*, y positiva entre la cordialidad y una cantidad media de brillo en las publicaciones. En estas imágenes aparece más contenido relacionado con el ocio o la moda (Fewerda y Tkalcic, 2018).

En relación a la responsabilidad, existe una correlación positiva entre este rasgo y el uso del filtro *Kelvin*, así como con el grado de saturación de las fotos (Fewerda *et al.*, 2016). Además, se relaciona con la presencia de ropa o deportes en las publicaciones (Fewerda y Tkalcic, 2018).

3.2.2. YouTube

Los investigadores han encontrado en varios estudios con *vloggers* que aquellos que puntúan alto en extraversión, apertura a la experiencia y responsabilidad pueden resultar más interesantes de ver por la forma en la que graban y maquetan sus videos (Biel *et al.*, 2011; Biel y Gatica-Perez, 2013). Además, las personalidades que más actúan son aquellas que puntúan alto en cordialidad y responsabilidad (Biel, Tsiminaki, Dines y Gatica-Perez). Asimismo, Biel y Gatica-Perez (2013) descubrieron que los *vloggers* más extravertidos y abiertos acostumbran a mostrar una mayor activación visual; de hecho, los que tienden a hablar y a observar a la vez son más extravertidos, estables y responsables, mientras que los que suelen observar más y no hablar tanto tienden a ser más introvertidos. También existe una correlación positiva entre el encuadre vertical y la extraversión, la apertura y la cordialidad (Biel y Gatica-Perez, 2013).

4. Discusión

En cuantas más redes sociales esté registrada una persona y cuanto más activa sea en ellas, más fiable es el perfilado a través de estas plataformas. Además, perfilar indirectamente mediante este recurso también tiene otra ventaja respecto a la vida real: la opción de revisar el contenido cuantas veces sea necesario (de Vicente, 2018). Gracias a YouTube, además de analizar la oculésica, la háptica, los gestos o la postura y la orientación corporal, también podemos ralentizar la velocidad de reproducción y estudiar el cambio de las microexpresiones. No obstante, al comienzo de este ensayo expresamos nuestra intención de basar nuestros resultados en el modelo de Eysenck, y no solo no ha sido posible, sino que además la información que hemos encontrado

ha sido escasa y un poco caótica debido principalmente a su falta de conexión, pero vamos a desglosar esta idea a lo largo del apartado.

Los datos que hemos encontrado sobre los indicadores propios de los usuarios de Instagram y de YouTube han sido muy limitados, y los de Instagram podrían considerarse incluso inadecuados, ya que los aspectos mencionados no se entienden como conducta no verbal. Sin embargo, sus fuentes son las únicas que hemos localizado acerca del perfilado en esta red social. Ambos inconvenientes dificultan una de las tareas que teníamos por objetivo: realizar un paralelismo entre los dos tipos de búsquedas, las referidas al perfilado indirecto a través de la conducta no verbal y las referidas al perfilado indirecto a través de la conducta no verbal en redes sociales. No obstante, hay un indicador que coincide en la observación directa y en la observación indirecta a través de YouTube: la actividad visual como predictor de la extraversión del modelo de los cinco grandes de Costa y McCrae.

De hecho, prácticamente toda la bibliografía en la que se fundamentan nuestros resultados parte del modelo de los cinco grandes; solo los estudios de Campbell y Rushton (1978), Gilbert (1991), La France, Heisel y Beatty (2015), O'Carroll, Nicoladis y Smithson (2015), Ruch (1993) y Rutter, Morley y Graham (1972) han basado sus investigaciones en el modelo PEN. De entre estos, únicamente el trabajo de Gilbert incluye las tres dimensiones del modelo (la extraversión, el neuroticismo y el psicoticismo), y aun así no hemos podido incluir la mayoría de sus planteamientos porque no guardan relación con esta revisión. A excepción de este autor y de Campbell y Rushton, que centraron su estudio en la extraversión y el neuroticismo, todos los demás recopilados se han limitado a la investigación de la extraversión; y aunque si bien es cierto que la investigación sobre los cinco grandes revela correlaciones de la afabilidad y la responsabilidad con el psicoticismo, no tenemos entre nuestros resultados ningún dato que refleje esta dimensión como una variable analizada.

En lo que refiere al modelo de los cinco grandes, hemos podido comprobar que es la taxonomía más extendida en el estudio de la conducta no verbal. Sin embargo, no todos sus factores han sido igual de extensamente investigados, lo que puede provocar una descompensación en los resultados que hemos obtenido a partir de este enfoque.

También hemos descubierto que gran parte de la investigación que existe en relación a la personalidad y a la conducta no verbal se ha basado en las impresiones de una población concreta, por lo que hemos tenido que descartar mucha información que a priori considerábamos valiosa. Dado que dos de nuestros objetivos consisten en encontrar correla-

ciones entre unas conductas no verbales concretas y los rasgos de personalidad, no podemos incluir en esta revisión los resultados de investigaciones dedicadas a conocer qué comportamientos no verbales asocian más las personas a determinadas características. Asimismo, no hemos encontrado datos acerca de la háptica, ni en términos de correlación con otros aspectos de la personalidad ni en términos de asociación con determinadas manifestaciones de la conducta.

En lo referente a la elaboración de este ensayo, hemos identificado ciertas limitaciones:

- (a) La existencia de otros canales de comunicación no verbal que han quedado fuera de esta revisión, como la prosodia emocional, lo proxémica o la cronémica. De haberse tratado este trabajo de una investigación más exhaustiva y haber podido incluirlos, podríamos haber contrastado más información referente al perfilado de la personalidad y a la conducta no verbal.
- (b) La expansión de este estudio. Como mencionamos en el punto anterior, un análisis más extenso que incluya todos los canales de comunicación no verbal resultaría más efectivo para hacer un balance más generalizado y completo de los datos recogidos.
- (c) Las redes sociales que no han sido incluidas. Resultaría más enriquecedor incluir plataformas destinadas a conocer gente, como lo son Tinder o Badoo, así como Twitch o 21 Buttons. En caso de haber abordado más canales de comunicación no verbal, habría sido igualmente enriquecedor incluir el uso de Gmail, Twitter o Goodreads.
- (d) La antigüedad de varias de las investigaciones que hemos seleccionado en relación a la conducta no verbal. Las hemos escogido porque se ajustan bastante bien a nuestras búsquedas, pero pueden dificultar el propósito de hacer un análisis actualizado.
- (e) La escasez y la novedad de los trabajos que estudian las redes sociales.

Con esto en mente, proponemos que la investigación que relaciona el perfilado de personalidad y la conducta no verbal continúe creciendo indistintamente del método que se emplee, observación directa u observación indirecta. No obstante, dadas las actualizaciones por las que pasan las redes sociales de forma periódica, valoramos otorgarle más importancia a la observación indirecta. Por ejemplo, Instagram ha introducido una nueva forma de contenido en los últimos años, y la ha ido modificando y mejorando con el paso de los meses: las *stories*. En esencia, son publicaciones

en forma de texto, imágenes o vídeos, o varios de estos elementos combinados, de corta duración y cuya existencia máxima es de 24 horas. Aunque con ciertas diferencias, YouTube y Facebook también han incorporado a sus plataformas esta nueva manera de expresarse de forma relativamente reciente. Dada la rapidez y la comodidad de este medio, y sobre todo la naturalidad que posiblemente adquiere gracias a estas características, puede ofrecernos una nueva fuente de indicadores.

Así pues, pese a que el estudio del perfilado indirecto de personalidad en redes sociales se encuentre aún en pañales y las investigaciones que este texto alberga estén sujetas a futuras comprobaciones, esta revisión, como posiblemente tantas otras, permite entrever que, aunque creamos poder contener o controlar nuestra privacidad, la comunicación, en cualquiera de sus formas, siempre tiene algo que decir.

5. Referencias

- Alibali, M. W., Heath, D. C. y Myers, H. J. (2001). Effects of Visibility between Speaker and Listener on Gesture Production: Some Gestures Are Meant to Be Seen. *Journal of Memory and Language*, 44, 169-188. <https://doi.org/10.1006/jmla.2000.2752>
- Argyle, M. (1988). *Bodily communication* (2.ª ed). Londres: Routledge. <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliotecauma-ebooks/detail.action?docID=1433936>
- Bermúdez, J., Pérez-García, A. M., Ruiz, J. A., Sanjuán, P. y Rueda, B. (2013). *Psicología de la personalidad* (3.ª ed). Madrid: UNED. <https://tuvntana.files.wordpress.com/2015/06/psicologia-de-la-personalidad-bermudez-perez-y-ruiz.pdf>
- Berry, D. S. y Hansen, J. S. (2000). Personality, nonverbal behavior, and interaction quality in female dyads. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(3), 278-292. <https://doi.org/10.1177/0146167200265002>
- Biel, J., Aran, O. y Gatica-Perez, D. (2011). You Are Known by How You Vlog: Personality Impressions and Nonverbal Behavior in YouTube. *Proceedings of the Fifth International AAAI Conference on Weblogs and Social Media*, 446-449. <https://www.aaai.org/ocs/index.php/ICWSM/ICWSM11/paper/viewPaper/2796>
- Biel, J. y Gatica-Perez, D. (2013). The YouTube Lens: Crowdsourced Personality Impressions and Audiovisual Analysis of Vlogs. *IEEE Transactions on Multimedia*, 15(1), 41-55. <https://doi.org/10.1109/TMM.2012.2225032>

- Biel, J., Tsiminaki, V., Dines, J. y Gatica-Perez, D. (2013). Hi YouTube! Personality Impressions and Verbal Content in Social Video. *Proceedings of the 15th ACM on International Conference on Multimodal Interaction*, 119-126. <https://doi.org/10.1145/2522848.2522877>
- Breil, S. M., Osterholz, S., Nestler, S., Back, M. D., Breil, S. M., Osterholz, S., Nestler, S. y Back, M. D. (2020). Contributions of Nonverbal Cues to the Accurate Judgment of Personality Traits. En T. D. Letzring y J. S. Spain (Eds.), *The Oxford Handbook of Accurate Personality Judgment* (p. 1–54). Oxford University Press. https://www.researchgate.net/publication/333622677_Contributions_of_Nonverbal_Cues_to_the_Accurate_Judgment_of_Personality_Traits
- Borkenau, P. y Liebler, A. (1992a). Trait inferences: Sources of validity at zero acquaintance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 645-657. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.62.4.645>
- Campbell, A. y Rushton, J. P., (1978). Bodily communication and personality. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 17(1), 31-36. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8260.1978.tb00893.x>
- Carter, S. (2016) Got Ink? An Analysis of Personality Traits between Tattooed and Non-Tattooed Individuals. *Journal of Young Investigators*, 30, 28-30. <https://www.jyi.org/2016-april/2017/3/12/got-ink-an-analysis-of-personality-traits-between-tattooed-and-non-tattooed-individuals>
- Castro, A. D. y Aragonés, J. I. (2016). El tatuaje y su relación con características personales y sociales. *PSICUMEX*, 6(2), 50-65. <https://doi.org/10.36793/psicumex.v6i2.287>
- Carver, S. C. y Scheier F. M. (1997) *Teorías de la personalidad* (8.ª ed.). México: Pearson Education. <https://elibro-net.uma.debiblio.com/es/ereader/uma/37937?page=1>
- Cloninger, S. C. (2002). *Teorías de la personalidad* (3.ª ed.). México: Pearson Educación. https://www.academia.edu/34263337/Teorias_de_la_personalidad_susan_cloninger?source=swp_share
- Cosbey, S. (2001). Clothing interest, clothing satisfaction and self-perceptions of sociability, emotional stability, and dominance. *Social Behavior and Personality: An international journal*, 29(2), 145-152. <https://doi.org/10.2224/sbp.2001.29.2.145>
- Cuñado, Á. (2017). *Relación entre gestos ilustradores, adaptadores, reguladores, emblemas y rasgos de personalidad* (Tesis doctoral). Universidad Camilo José Cela, Madrid. <https://repositorio.ucjc.edu/bitstream/handle/20.500.12020/512/TE-SIS%20DOCTORAL%20AN-GEL%20CU%20C%91ADO%20YUSTE.pdf?sequence=1>
- de Juan, M. y García, L. F. (2004). *Nuestra personalidad*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- de Juan, M. (2018). Perfilado indirecto de personalidad con fines de inteligencia. En Izquierdo, H. (Coord.): *Manual de inteligencia económica y competitiva*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- de Vicente, M. (2018). Relación entre redes sociales y personalidad. *Drafts of Economic Intelligence*, 1(3), 23-34. <https://escuela-inteligencia-economica-uam.com/drafts-volumen-1-2018-2019/>
- Eysenck, H. J. (1991). Dimensions of personality: 16, 5 or 3?—Criteria for a taxonomic paradigm. *Personality and Individual Differences*, 12(8), 773-790. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(91\)90144-Z](https://doi.org/10.1016/0191-8869(91)90144-Z)
- Feist, J., Feist, G. J. y Roberts, T. A. (2014). *Teorías de la personalidad*. Santa Fe, México: Mc Graw Hill Education. https://www.academia.edu/39637779/Teor%C3%ADas_de_la_Teor%C3%ADas_de_la_PERSONALIDAD_OC-TAVA_EDICI%C3%93N_OC-TAVA_EDICI%C3%93N?source=swp_share
- Ferwerda, B., Schedl, M. y Tkalcic, M. (2016). Using Instagram Picture Features to Predict Users' Personality. *International Conference on Multimedia Modeling*, 9516, 850-861. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-27671-7_71
- Ferwerda, B. y Tkalcic, M. (2018). You Are What You Post: What the Content of Instagram Pictures Tells About Users' Personality. *The 23rd International on Intelligent User Interfaces*. <http://ceur-ws.org/Vol-2068/humanize2.pdf>
- Fong, K. y Mar, R. A. (2015). What Does My Avatar Say About Me? Inferring Personality From Avatars. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(2), 237-249. <https://doi.org/10.1177/0146167214562761>
- Gilbert, B. O. (1991). Physiological and nonverbal correlates of extraversion, neuroticism, and psychoticism during active and passive coping. *Personality and Individual Differences*, 12(12), 1325-1331. [https://doi.org/10.1016/0191-8869\(91\)90208-S](https://doi.org/10.1016/0191-8869(91)90208-S)
- Gillath, O., Bahns, A. J., Ge, F. y Crandall, C. S. (2012). Shoes as a source of first impressions. *Journal of Research*

- in *Personality*, 46(4), 423-430.
<https://doi.org/10.1016/j.jrp.2012.04.003>
- González, P. (2019). Perfilación indirecta a través de la comunicación verbal y no verbal (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- González, J. L. y López, R. (2016). Personalidad y comportamiento. Perfilación indirecta de personalidad. En López, R. M., Gordillo, F. y Grau, M. (Coords.), *Comportamiento no verbal. Más allá de la comunicación y el lenguaje* (p. 131-156). Madrid: Pirámide.
<https://reader.xebook.es/index.php?Y3p5oLa2m6hz126coa2eVpWDgHO1h5qvb9Sam-cmkn1xng3lyg4WW1G7YcJ2gpdBclXt6poq0l6pypHCfo6uaWZF%252Fq6aFjlyunayby-pqppVZlfXd8tsad5afUm8rT39KXn7p5qoiG0%252BQs-qaXNzaOIWmeCgY7Cw8%252FYmq6d1t%252FV&na=gInXvSPcGr&sid=48e1c3i69l4gcmmh9ncla30hj4#!/>
- Harrigan, J. A., Wilson, K. y Rosenthal, R. (2004). Detecting State and Trait Anxiety from Auditory and Visual Cues: A Meta-Analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(1), 56-66.
<https://doi.org/10.1177/0146167203258844>
- Hostetter, A. B. y Potthoff, A. L. (2012). Effects of personality and social situation on representational gesture production. *Gesture*, 12(1), 62-83.
<https://doi.org/10.1075/gest.12.1.04hos>
- Jensen, M. (2016). Personality traits and nonverbal communication patterns. *International Journal of Social Science Studies*, 4(5), 57-70.
<https://doi.org/10.11114/ijsss.v4i5.1451>
- Jimenez, L. N. (2014). Personality Differences in Social Networking and Online Self-Presentation (Tesis doctoral). Dominican University of California, California.
<https://scholar.dominican.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1019&context=senior-theses>
- Johnson, K. K. P., Schofield, N. A. y Yurchisin, J. (2002). Appearance and Dress as a Source of Information: A Qualitative Approach to Data Collection. *Clothing and Textiles Research Journal*, 20(3), 125-137.
<https://doi.org/10.1177/0887302X0202000301>
- Johnson, K. K., Yoo, J. J., Kim, M. y Lennon, S. J. (2008). Dress and human behavior: A review and critique. *Clothing and Textiles Research Journal*, 26(1), 3-22.
<https://doi.org/10.1177/0887302X07303626>
- Keltner, D. (2005). Facial expressions, personality, and psychopathology. In Ekman, P. y Rosenberg, E. L. (Eds.), *What the Face Reveals: Basic and Applied Studies of Spontaneous Expression Using the Facial Action Coding System (FACS)*. Oxford: Oxford University Press.
https://www.researchgate.net/publication/266508208_What_the_Face_Reveals_Basic_and_Applied_Studies_of_Spontaneous_Expression_Using_the_Facial_Action_Coding_System_FACS
- Kendon, A. y Cook, M. (1969). The consistency of gaze patterns in social interaction. *British Journal of Psychology*, 60(4), 481-494. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8295.1969.tb01222.x>
- Kopple, K. (2014). *Individual differences in frequency and type of gesture production: Relationship to personal characteristics* (Tesis doctoral). Bryn Mawr College, Pensilvania.
<https://search.proquest.com/docview/1719260629?accountid=14478>
- La France, B. H., Heisel, A. D. y Beatty, M. J. (2004). Is there empirical evidence for a nonverbal profile of extraversion?: A meta-analysis and critique of the literature. *Communication Monographs*, 71(1), 28-48.
<https://doi.org/10.1080/03634520410001693148>
- Lennon, S. J. y Miller, F. G. (1984). Attire, physical appearance, and first impressions: More is less. *Clothing and Textiles Research Journal*, 3(1), 1-8.
<https://doi.org/10.1177/0887302X8400300101>
- López, R., Gordillo, F., Mestas, L. y Pérez, M. Á. (2016). Expresión facial de las emociones. Sistemas de codificación de codificación facial. Microexpresiones. En López, R. M., Gordillo, F. y Grau, M. (Coords.), *Comportamiento no verbal. Más allá de la comunicación y el lenguaje* (p. 115-128). Madrid: Pirámide.
<https://reader.xebook.es/index.php?Y3p5oLa2m6hz126coa2eVpWDgHO1h5qvb9Sam-cmkn1xng3lyg4WW1G7YcJ2gpdBclXt6poq0l6pypHCfo6uaWZF%252Fq6aFjlyunayby-pqppVZlfXd8tsad5afUm8rT39KXn7p5qoiG0%252BQs-qaXNzaOIWmeCgY7Cw8%252FYmq6d1t%252FV&na=gInXvSPcGr&sid=48e1c3i69l4gcmmh9ncla30hj4#!/>
- Liu, K., Tolins, J., Tree, J. E. F., Neff, M. y Walker, M. A. (2015). Two techniques for assessing virtual agent personality. *IEEE Transactions on Affective Computing*, 7(1), 94-105.
<https://doi.org/10.1109/TAFFC.2015.2435780>

- Martos, A., Grau, M. y Petisco, J. M. (2016). Otros canales. En López, R. M., Gordillo, F. y Grau, M. (Coords.), *Comportamiento no verbal. Más allá de la comunicación y el lenguaje* (p. 115-128). Madrid: Pirámide. https://reader.xebook.es/in-dex.php?_Y3p5oLa2m6hz126coa2eVpWDgHO1h5qv9Sam-cmk1xng3lyg4WW1G7YcJ2gpdBclXt6poq0l6pypHCfo6uaWZF%252Fq6aFjlyunayby-pqppVZlfXd8tsad5afUm8rT39KXn7p5qoiG0%252BQs-qaXNzaOlWmeCgY7Cw8%252FYmq6d1c%252FV&sa=gInXvSPcGr&sid=48e1c3i69l4gcmmh9ncla30hj4#!/
- Mohiyeddini, C., Bauer, S. y Semple, S. (2015). Neuroticism and stress: the role of displacement behavior. *Anxiety, Stress, & Coping*, 28(4), 391-407. <https://doi.org/10.1080/10615806.2014.1000878>
- Nathanson, C., Paulhus, D. L. y Williams, K. M. (2006). Personality and misconduct correlates of body modification and other cultural deviance markers. *Journal of Research in Personality*, 40(5), 779-802. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2005.09.002>
- Naumann, L. P., Vazire, S., Rentfrow, P. J. y Gosling, S. D. (2009). Personality Judgments Based on Physical Appearance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(12), 1661-1671. <https://doi.org/10.1177/0146167209346309>
- O'Carroll, S., Nicoladis, E. y Smithson, L. (2015). The effect of extroversion on communication: Evidence from an interlocutor visibility manipulation. *Speech Communication*, 69, 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.specom.2015.01.005>
- Paek, S. L. (1986). Effect of Garment Style on the Perception of Personal Traits. *Clothing and Textiles Research Journal*, 5(1), 10-16. <https://doi.org/10.1177/0887302X8600500102>
- Ruch, W. (1993). Extraversion, Alcohol, and Enjoyment. *Personality and Individual Differences*, 16, 89-102. https://www.psychologie.uzh.ch/dam/jcr:00000000-38b5-2dd4-ffff-917c06d5/45_m_1997_Ruch.pdf
- Rubio, V. J. (2020). Uso de la inteligencia artificial para la estimación de la personalidad: la conducta expresiva como forma de hacer predicciones sobre estados y características internas del individuo. *Reports de inteligencia económica y relaciones internacionales*, 5, 1-11. <https://escuela-inteligencia-economica-uam.com/working-papers-de-la-sei/>
- Rutter, D. R., Morley, J. E. y Graham, J. C. (1972). Visual interaction in a group of introverts and extraverts. *European Journal of Social Psychology*, 2(4), 371-384. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420020403>
- Swami, V., Pietschnig, J., Bertl, B., Nader, I. W., Stieger, S. y Voracek, M. (2012). Personality Differences between Tattooed and Non-Tattooed Individuals. *Psychological Reports*, 111(1), 97-106. <https://doi.org/10.2466/09.07.21.PR0.111.4.97-106>
- Tate, J. y Shelton, B. L. (2008). Personality correlates of tattooing and body piercing in a college sample: The kids are alright. *Personality and Individual Differences*, 45(4), 281-285. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2008.04.011>
- Torregrosa, F. J. y López, R. M. (2016). Redes sociales y personalidad: una revisión sistemática. *Behavior & Law Journal*, 2(1), 11-41. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/c0b6/3f163e353fee7abf8f975aa4abd602015cd7.pdf>
- Wohlrab, S., Stahl, J., Rammsayer, T. y Kappeler, P. M. (2007). Differences in personality characteristics between body-modified and non-modified individuals: associations with individual personality traits and their possible evolutionary implications. *European Journal of Personality*, 21(7), 931-951. <https://doi.org/10.1002/per.642>