

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Ciencias Sociales y Humanidad

¿Cómo y de qué manera, los factores cognitivos y conductuales afectan al juego del póker, juego estratégico donde la comunicación no verbal prevalece?

Proyecto de Investigación

Juan Andrés Meneses Flores

Licenciatura en Psicología

Trabajo de titulación presentado como requisito
para la obtención del título de Licenciado en Psicología

Quito, 7 de mayo de 2018

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ
COLEGIO DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

**HOJA DE CALIFICACIÓN
DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

¿Cómo y de qué manera, los factores cognitivos y conductuales afectan al juego del póker, juego estratégico donde la comunicación no verbal prevalece?

Juan Andrés Meneses Flores

Calificación:

Nombre del profesor, Título académico

Mariel Paz y Miño Maya, Ph.D.

Firma del profesor

Quito, 7 de mayo de 2018

Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante: _____

Nombres y apellidos: Juan Andrés Meneses Flores

Código: 00124792

Cédula de Identidad: 1720023959

Lugar y fecha: Quito, 7 de mayo de 2019

RESUMEN

El objetivo o meta de este trabajo de tesis es analizar e identificar cuáles y cómo varios factores psicológicos pueden afectar significativamente en los “juegos de azar”, en este caso, el póker (Texas Holdem). El fin es encontrar cómo el conocimiento de estos factores, pueden impactar en la estrategia de una persona, y convertirla en una estrategia ganadora. Para lograr este objetivo se revisaron muchos estudios profesionales sobre la presencia de factores conductuales/cognitivos dentro del juego y se estudiará el juego en detalle para así encontrar una fuerte correlación entre un juego ganador y la influencia de aspectos ajenos a la suerte. Conjuntamente, se identificó como la estrategia de juego puede llegar a mejorar el desempeño y la toma de decisiones en un “juego de azar” como el póker e incluso en situaciones donde factores como la mentira y la motivación humana son relevantes. Este estudio tiene el potencial de brindar evidencia a muchos ámbitos donde los aspectos psicológicos juegan un rol importante como investigaciones criminales, seguridad, estudios clínicos de la psicología, etc. Este estudio también fortalece la relevancia del póker como juego estratégico competitivo y desmiente la creencia popular de que es un juego con un entorno negativo basado únicamente en la suerte.

Palabras Clave: Factores Conductuales, Motivación humana, Juego estratégico.

ABSTRACT

The objective or aim of this thesis study is to analyze how and identify which are the variety of psychological factors that can significantly influence “games of chance”, in this case, poker (Texas Holdem). The purpose of this study is discover how these factors can impact the strategy of a person, and turn it into a winning strategy. To achieve this objective, many professional studies about the presence of cognitive/behavioral indicators within the game are to be reviewed and the game as a whole will be studied to find a strong correlation between a winning strategy and influential aspects other than luck. Jointly, the study will identify how game strategy can help better performance and decision making in a “game of chance” like poker and even in situations where factors such as lying and human motivation are relevant. This study has the potential to provide evidence to many areas where psychological aspects play an important role such as criminal investigations, safety and security, clinical psychology studies, etc. This study also strengthens the relevance of poker as a competitive strategy game and denies the popular belief that this game has a negative background based solely on luck.

Key Words: Behavioral Indicators, Human Motivation, Competitive Strategy.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	8
Antecedentes.....	9
Problema	12
Pregunta de Investigación.....	15
Significado del estudio.....	16
Resumen.....	16
REVISIÓN DE LITERATURA.....	18
Fuentes.....	18
Formato de la revisión de la literatura	18
La comunicación no verbal y la kinesia.....	18
La kinesia.....	19
El paralenguaje.....	22
La cronémica	24
Procesos fisiológicos inconscientes	25
Introducción al póker y su relación la kinesia.....	29
Modalidades del poker.....	30
Objetivo del juego.....	31
Estructura del juego y sus posiciones.....	32
Acción del juego.....	33
Fases del poker.....	34
Identificar distintos estilos de juego.....	36

Rasgos conductuales que indican fuerza de mano.....	41
Tilt.....	43
Las dimensiones de la personalidad	44
Detectar el engaño.....	46
El perfil del “buen mentiroso”	48
METODOLOGÍA Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	50
Justificación y diseño de la metodología seleccionada	50
Herramientas de investigación utilizadas.....	51
Descripción de participantes.....	52
Reclutamiento de participantes.....	52
Consideraciones éticas.....	52
RESULTADOS ESPERADOS.....	53
DISCUSIÓN	56
Limitaciones del estudio	65
Recomendaciones para futuros estudios.....	66
REFERENCIAS.....	68
Anexo C.....	71

INTRODUCCIÓN

El Texas Hold'em es la modalidad del póker más popular en la actualidad (Kurz, et al., 2012). El póker genera un ambiente que contiene factores desafiantes como son la competitividad, y la variabilidad (Gilpin, Sandholm, & Sørensen, 2007). Es considerado un deporte mental que se juega con naipes y apuestas, donde participan de 2 a 10 jugadores a la vez (Kurz, et al., 2012). El objetivo de este juego es ganar el bote de apuestas, ya sea teniendo la mejor mano al final del juego o eliminando mejores manos de otros jugadores durante el juego (Explicación de juego Poker, s.f.). La mejor mano es determinada por el valor de las combinaciones entre cinco cartas en total (Kurz, et al., 2012). Dos cartas de cada jugador y las cinco cartas comunitarias en la mesa combinan para crear juegos como carta alta, pareja, doble pareja, trío, escalera, color, “full house”, cuatro del mismo tipo, escalera de color, y escalera real (Kurz, et al., 2012). Hay cuatro etapas de apuestas en un juego, y es aquí donde el jugador puede “contar una historia” sobre el valor de sus cartas, siempre teniendo de objetivo, eliminar otras manos del juego o controlar el tamaño del bote para ganar la mayor cantidad de apuestas (Explicación de juego Poker, s.f.). Durante cada etapa del juego, el jugador tiene la oportunidad de utilizar su estrategia y analizar el juego de los demás, para tomar decisiones y convertirse en ganador.

El propósito de esta investigación es comprobar que la comunicación no verbal y los factores conductuales son ejes fundamentales en el juego del póker, y conocerlos puede llegar a desarrollar una estrategia ganadora. La creencia popular sobre el póker, es que este es un juego de azar basado únicamente en la suerte. Este estudio ayudará a desmentir la teoría de que este juego es basado únicamente en el azar, y apoyará la importancia de agentes no verbales y conductuales para tomar mejores decisiones dentro del juego. Además, de este aporte, también se investigará el

fenómeno de la comunicación no verbal y sus dimensiones dentro de un juego estratégico como el póker. Los temas que se cubrirán serán las reacciones humanas, los patrones de conducta, las reacciones fisiológicas del cuerpo, los elementos del conductismo, la personalidad dentro del juego, y la “mentira”. Adicionalmente, este estudio busca brindar relevancia al juego del póker, como deporte mental estratégico y competitivo.

Antecedentes

El lenguaje verbal no es la única forma de comunicar un mensaje, denotar emociones y sentimientos (Eco y Volli, 1970). Hay abundantes maneras de comunicarse con herramientas no verbales, desde un simple gesto hasta el simple hecho de sonrojarse. Pero hay una diferencia realmente significativa entre la comunicación no verbal y verbal; existen elementos de la comunicación no verbal que son propias a los seres humanos y no necesariamente a una cultura, por lo que son universales y toda persona expresa lo mismo o algo parecido con este tipo de comunicación (Eco y Volli, 1970). La comunicación no verbal es parte de los factores conductuales del póker, y es una manera muy sutil de expresar emociones de una forma menos reconocible que la verbal (Mehrabian, 2017). Este tipo de comunicación es parte de un sistema esencial que utilizan las personas para transmitir un mensaje, sin la necesidad de utilizar un lenguaje específico. Hay ventajas y desventajas de esta comunicación, ya que en algunas situaciones el lenguaje no verbal es inconsciente y se podría enviar un mensaje sin tener la intención de hacerlo (Knapp, Hall & Horgan, 2013).

Los elementos del lenguaje corporal incluyen: postura corporal, gestos, orientación corporal, expresión facial, movimientos oculares, movimiento de cejas, dirección de la mirada,

entre otros (Mehrabian, 2017). Todos estos elementos participan en conjunto a diario para comunicar diversos mensajes y emociones al resto del mundo. La comunicación no verbal tiene un grado de control y conciencia ya que a veces el ser humano necesita responder rápidamente a una situación o estímulo, sin tener la capacidad de planear su respuesta (Knapp, Hall & Horgan, 2013). La mayor parte del tiempo la comunicación conductual o kinesia, trabaja inconscientemente y no es controlada por un sistema consciente del cuerpo, por lo que los seres humanos no escogen qué respuestas corporales van a tener en una situación determinada (Eco y Volli, 1970). Así de fácil, se puede notar que el lenguaje no verbal gobierna el mundo de la comunicación, e incluso brinda herramientas que podrían ayudar a descifrar mensajes en situaciones donde esté ausente el léxico.

A diario, las personas tienen situaciones donde la comunicación no verbal es predominante y revela señales valiosas dentro de la interacción entre individuos. Para definir las señales no verbales del ser humano, la teoría y las investigaciones basan su información en tres características: las condiciones ambientales donde toma lugar la comunicación, las características físicas del comunicador, y las múltiples conductas manifestadas por el comunicador (Knapp, Hall & Horgan, 2013). En casos donde la mentira es utilizada para cubrir intenciones reales, leer la comunicación no verbal es muy útil. Como está mencionado anteriormente, la comunicación no verbal no es totalmente consciente, por lo que las respuestas fisiológicas a estímulos específicos pueden aparecer espontáneamente. Por ejemplo, en el caso de una investigación criminal, es responsabilidad del investigador observar e interpretar estas respuestas (Knapp, Hall & Horgan, 2013).

Para estudiar más a fondo la comunicación no verbal se debe apreciar que esto nace de la psicología del ser humano. El ser humano utiliza ejes como la motivación, la personalidad, y la conducta como principales reactores de la comunicación. Durante los años, se han hecho innumerables investigaciones psicológicas relacionadas con la comunicación no verbal. Por ejemplo, en 1965 se estudió el razonamiento del contacto visual, también en 1965, se estudió los patrones de vista al momento de hablar y escuchar, en 1975 se hizo un estudio sobre la dilatación de las pupilas, y en 1967 se hizo una investigación sobre cómo las señales no verbales y las expectativas de las personas se vinculan (Hecht & Ambady, 1999). Todos estos estudios han reforzado la importancia de la constante investigación sobre la comunicación no verbal.

Recientemente, la mayor parte de estudios sobre la comunicación no verbal fueron hechos por psicólogos de la salud, investigadores de emociones, psicólogos de la personalidad, etc (Hecht & Ambady, 1999). Todos estos profesionales estudian la comunicación no verbal como una manifestación fisiológica que se puede observar, pero todavía es un tema de discusión si es posible teorizar o predecir estos elementos. Han habido preguntas sobre la posibilidad de categorizar a las señales no verbales como respuestas sociales o emocionales (Mehrabian, 2017). Algunas de las preguntas se basan en: La manifestación física de la comunicación no verbal representa el estado interno afectivo de una persona o es una respuesta a necesidades sociales e interpersonales (Hecht & Ambady, 1999)? Estas preguntas abren a discusión muchas opiniones, ya que la motivación humana es un paradigma encriptado, difícil de entender, pero que podría llegar a entenderse estudiando la kinesia.

Problema

Este estudio nace del pensamiento erróneo que se tiene del póker. Al ser calificado como un “juego de azar”, el pensamiento común es que es basado únicamente en la suerte. El póker es visto como un juego de cartas, pero debe ser visto como un deporte mental con cartas. Bajo la perspectiva psicológica, el póker contiene factores conductuales y cognitivos que pueden mejorar la estrategia de juego (Kurz, et al., 2012). Los factores conductuales que serán revisados son: la comunicación no verbal y sus sistemas, al igual que rasgos comportamentales dentro del juego. Los factores cognitivos serán: elementos de la percepción en cada estilo y personalidad de juego, y los distintos niveles de razonamiento en el juego. Además de brindar relevancia deportiva al póker, se evaluará los aspectos psicológicos para poder identificarlos durante una sesión de póker. De esta manera, se proveerán herramientas que optimizarán la estrategia para ajustarse a cualquier contrincante.

A lo largo del trabajo se reunirán aspectos psicológicos, y se encontrará la relación que existe con el jugador de póker. Primero, se hará una revisión literaria de la comunicación no verbal y la kinesia. Esta información servirá de apoyo para este trabajo, ya que determinará cuales son las posibles manifestaciones de la comunicación no verbal en el ser humano, y diferenciará entre lo consciente e inconsciente. De esta manera se podrá preparar o desarrollar el conocimiento para identificar el significado en agentes no verbales. El siguiente paso será repasar la información conocida del póker. Esto incluye reglas, posiciones, y opciones de acción. Se obtendrá esta información de páginas de póker oficiales que ya han tenido incidencia significativa en el juego durante los años. Se estudiarán investigaciones previas del póker que han ayudado a identificar estilos de juego, y situaciones de carga cognitiva, para así limitar el estudio de conductas en ciertas

posiciones de acción y presión psicológica. Finalmente, a través de la escala de personalidad de Eysenck, se revisarán las dimensiones de personalidad más relevantes para correlacionar con probabilidad de acción, y ubicar perfiles psicológicos que tengan más capacidad y naturaleza de engañar.

Se sabe, que se han hecho abundantes investigaciones sobre la comunicación no verbal pero aún no está muy claro si es que, el ser humano puede identificar esta comunicación no verbal, diferenciando entre manifestación emocional, social, o consciente. Esta sería una herramienta muy útil, para así poder captar y retener señales no verbales, y tener una respuesta apropiada ante ellos. Hay muchas situaciones donde la comunicación no verbal es una parte crítica de la circunstancia, por ejemplo, en una conversación íntima, en una entrevista de trabajo, en un partido de baloncesto, o incluso, en un juego de cartas. En escenarios de estrategia como los juegos de mesa, es importante estudiar al oponente. Leer los movimientos y motivaciones del otro jugador es incluso una parte íntegra para tomar decisiones y tener un juego ganador. En algunos casos, como el póker, se puede decir que la suerte es el factor más relevante, pero se podría argumentar que, en realidad, el factor más relevante es la lectura del juego y el análisis del oponente bajo el lente psicológico. Juegos como el póker han sido calificados como juego de suerte o azar, pero en realidad, el póker sobresale como un juego de estrategia donde elementos cognitivos y conductuales como la comunicación no verbal son clave para un juego ganador.

En el contexto ecuatoriano al igual que en muchos lugares del mundo se entiende que los juegos de azar son un pasatiempo que en muchas ocasiones se vincula con la adicción y la pérdida del control. En el Ecuador, no es legal organizar juegos de azar ni tampoco apostar, y es visto popularmente como un juego de ocio. En la modernidad, esto ha cambiado mucho. Los juegos de

azar son juegos donde las posibilidades entre ganar y perder se ven únicamente influenciadas por la suerte, pero en el juego del póker, esto es totalmente diferente (Schoonmaker, 2000). En el póker influyen más las habilidades de la persona que la suerte en sí (Schoonmaker, 2000). Por eso, el póker se celebra como un juego/deporte de naturaleza competitiva. Hoy en día, la comunidad del póker ha crecido exponencialmente. En los años 70, por un canal llamado CBS (red de televisión de transmisión comercial), comenzaron a pasar torneos de póker, y hoy en día se televisa torneos de póker en canales reconocidos como ESPN (canal de televisión para deportes) (Harris, 2017). Ahora se puede apreciar el juego y a sus profesionales, de una manera distinta a lo que las antiguas creencias decían sobre los juegos de azar.

Existen profesionales del póker que pasan toda su vida estudiando el juego y compitiendo por ser el mejor. Los torneos más renombrados mundialmente y exclusivos, son incluso pasados por televisión como deportes populares como el fútbol y el tenis. Una característica importante que aún mantiene el póker de los juegos de azar, es el premio que recibes al ganar algún torneo o juego, es principalmente dinero. Cualquiera puede entrar a los torneos, pero debe pagar una cuota para participar. Esta cuota depende del tipo y la magnitud del torneo, y toda cuota aporta con un porcentaje a los premios ganadores. Por ejemplo, el premio más grande para el primer lugar en un torneo de póker ha sido de \$18,346,673 (Contreras, 2017). Este torneo fue el "2012 WSOP Event 55 – The Big One for One Drop" y fue ganado por Antonio Esfandiari (Contreras, 2017). Este personaje es hasta hoy en día uno de los mejores jugadores de póker en el mundo, ganando múltiples premios durante su carrera como profesional. La pregunta popular dice: ¿cómo puede alguien ganar tantos premios y torneos si es que la creencia sobre el póker es que "solo" se trata de suerte?

Es verdad, si existen elementos de suerte que aparecen en el juego de póker, pero esto no es un indicador fuerte que concluye si ganas o pierdes en el juego. Hay una amplia gama de factores que influyen en el juego. El póker es un juego, donde no sabes que cartas te van a tocar al comienzo de cada ronda, y es claro que el jugador no puede hacer nada para evitar tener "malas cartas". Igual, durante cada ronda se enseñan cinco cartas al azar, las cuales tienen que conectarse con las dos cartas del jugador para tener un significado o un valor específico. Hasta ahora, parece un juego únicamente gobernado por la suerte, pero solo se ha mencionado la estructura del juego. Al momento de jugar, las cosas cambian totalmente. Cada jugador tiene la habilidad de "contar una historia" con sus apuestas, y con su comportamiento. Incluso al tener la mejor mano, puedes caer bajo el engaño del otro jugador y perder. Es por eso que cada jugador tiene la habilidad de influir fuertemente en lo que ocurre en la mesa, y esto le puede servir para ganar o perder. Hay dudas sobre las habilidades que influyen en el juego ganador y/o perdedor de una persona, y eso trata de responder este estudio. También, hay que considerar que el póker es un juego de estrategia, donde las decisiones y comportamientos de cada jugador cambian la respuesta de los otros jugadores en la mesa. Para encontrar la estrategia más beneficiosa, se debe inspeccionar todos los factores que influyen en la toma de decisiones del jugador, incluyendo sus rasgos de comunicación no verbal, reacciones fisiológicas al estrés, estilo de juego, personalidad, y capacidad para engañar.

Pregunta de investigación

¿Cómo y de qué manera, los factores cognitivos y conductuales afectan al juego del póker, juego estratégico donde la comunicación no verbal prevalece?

Significado del estudio.

Este estudio puede considerarse de gran utilidad para las investigaciones criminalísticas, psicológicas, deportivas, laborales, y sociales. Esto apoyaría a las investigaciones criminalísticas en entender el lenguaje no verbal al momento de entrevistar a alguien. De esta forma se podrá brindar evidencia de la kinesia, al momento de captar una mentira, nervios, u otras respuestas inconscientes. En estudios psicológicos, se podría identificar la kinesia en pacientes que sufren de trastornos, y esto podría proporcionar varias herramientas para identificar patologías psiquiátricas como los trastornos de personalidad. En el ámbito deportista, esto podría utilizarse para leer patrones de agresión en jugadores que lesionan a otros, por ejemplo, en el básquet. En la parte laboral, esto podría servir para identificación de rasgos genuinos de la personalidad, en el caso de evaluación y selección de personal. Finalmente, en el ámbito social, se podría adentrar en varios campos como la atracción humana, la ansiedad, el miedo, la introversión y extroversión, entre otros.

Resumen

Conocer sobre este tema, va a ampliar la perspectiva sobre el comportamiento inconsciente y esto va aportar en muchas áreas de la investigación. Se revisarán aspectos cognitivos como el

pensamiento y la percepción de cada estilo y personalidad en el póker, y factores conductuales como el comportamiento que surge de la comunicación no verbal. A continuación, se podrá apreciar la revisión de literatura, la justificación de cada metodología implementada, los resultados de la investigación, la discusión del tema, y finalmente, la conclusión del trabajo.

REVISIÓN DE LITERATURA

Fuentes.

La información proviene de varias fuentes como libros, artículos, y journals. Para acceder a las distintas fuentes se han utilizado palabras en general, como “comunicación no verbal”, “indicadores de conducta”, “dimensiones de personalidad”, “psicología del póker”, entre otras. Los libros, artículos y journals han sido escritos por profesionales y veteranos en el área de estudio específico aportando gran fiabilidad a la información.

Formato de la revisión de la literatura

Se revisará a continuación los conceptos prácticos y teóricos de lo que habla esta investigación. De esta manera, se puede leer la investigación de manera fluida y entendiendo los diferentes aspectos psicológicos y técnicos en relación al póker. Al final se discutirá cuáles son los resultados esperados, y las correlaciones entre el póker y los aspectos conductuales y cognitivos.

La comunicación no verbal y la kinesia.

El objetivo de este estudio busca comprender cómo los aspectos psicológicos, específicamente la comunicación no verbal, influye en el juego ganador de los jugadores de póker. Para comprender esto se debe revisar los aspectos conductuales que a través del comportamiento comunican mensajes no verbales (Knapp, Hall & Horgan, 2013). El eje psicológico de toda la investigación es la comunicación no verbal, es decir, la kinesia. La “kinesia”, en otras palabras, llamado el lenguaje corporal según Eco y Volli (1970), es una gama de respuestas corporales,

expresiones faciales, gestos, reacciones que conectan comportamiento y comunicación. Esto significa, toda la comunicación que se basa en un envío y recibo de mensajes que no incluyen léxico (Eco y Volli, 1970). Dentro de la kinesia, existen tipos de comunicación, como, por ejemplo: el lenguaje que proviene de los gestos, el lenguaje corporal, el lenguaje de la ropa, y el lenguaje visual (Cestero, 2006). También existen otros sistemas de la comunicación no verbal que influyen en otros ámbitos como: el paralenguaje, y la cronémica (Cestero, 2006). Todos los sistemas mencionados que abarca la comunicación no verbal, serán fundamentales piezas para comprender los aspectos psicológicos que inciden en el objetivo del estudio.

La kinesia.

Como se mencionó anteriormente, la kinesia es uno de los sistemas más relevantes de la comunicación no verbal. Es esencial, entender los distintos tipos de kinesia y como es su manifestación física. De este modo, se puede relacionar las manifestaciones físicas de la kinesia con proyecciones conductuales en diferentes situaciones cotidianas (Knapp, Hall & Horgan, 2013). El sistema kinésico está formado por varios componentes somáticos como los gestos corporales y faciales, formas convencionales de movimiento y acción, y posiciones corporales incluyendo posturas estáticas o de ausencia de movimiento (Cestero, 2006). El valor comunicacional que tienen estos componentes kinésicos dependen mucho del individuo, y la situación en la que se encuentra el individuo, pero siempre busca expresar un mensaje ya sea con intención o sin intención (Knapp, Hall & Horgan, 2013). La kinesia es un modo de comunicación no verbal de naturaleza inconsciente que puede ir acompañado de una señal verbal para denotar significado en un mensaje (Knapp, Hall & Horgan, 2013). Es decir, este comunicado puede nacer de una

motivación consciente e inconsciente. La manera en la que se va a expresar este sistema de comunicación, va a ser por medio de reacciones físicas. En algunos casos, la kinesia está relacionada con el habla, y en otros es independiente de ella (Knapp, Hall & Horgan, 2013).

Los gestos son componentes de la kinesia que utilizan movimientos musculares como mecanismo interactivo de la comunicación (Cestero, 2006). Estos componentes se dividen en dos subtipos: los gestos faciales, y los gestos corporales. Como fue mencionado anteriormente, los gestos faciales reúnen todos los movimientos musculares provenientes de la cara como los ojos, las cejas, el entrecejo, la frente, la nariz, la boca, la barbilla, entre otros (Knapp, Hall & Horgan, 2013). En cambio, los gestos corporales, reúnen los movimientos musculares de la cabeza, los hombros, las manos, las piernas, los dedos, etc (Cestero, 2006). Los gestos pueden ser reacciones que acompañan a un discurso oral, como también puede ser reacciones físicas como respuesta de estímulos externos situacionales. Cuando el gesto acompaña a un discurso oral, este intensifica o respalda el valor del mensaje que se quiere comunicar. En el caso de que el gesto sea una reacción a un estímulo externo situacional, este busca responder con un mensaje corporal (Knapp, Hall & Horgan, 2013). Un ejemplo de gesto facial puede ser el levantamiento de cejas, sonreír, y fruncir la frente al momento de saludar a alguien conocido (Cestero, 2006). En el caso de un gesto corporal, puede ser el levantar de los hombros al no saber una respuesta (Cestero, 2006).

Otro subtipo de la kinesia, son las formas convencionales de moverse, realizar posturas, o actuar de manera no verbal (Cestero, 2006). El desarrollo de conductas y movimientos a estímulos presentados, pueden al igual que un gesto, expresar algo (Knapp, Hall & Horgan, 2013). El desarrollo consiste en la manera en la que se producen gestos y posturas, y estas pueden ser

afectadas por rasgos individuales comportamentales, rasgos culturales, y situaciones específicas. Existen momentos donde la forma en la que se produce un gesto o postura puede determinar el propósito de una conducta, como, por ejemplo: El cambio repentino de postura de un cadete, hacia la presencia de un sargento puede demostrar la importancia que el cadete tiene hacia una persona con un mayor estado posicional.

El último subtipo del sistema kinésico de comunicación son las posturas corporales. Las posturas son posiciones de inmovilidad, que sirven para comunicar mensajes de forma pasiva o activa (Cestero, 2006). Cada postura puede significar algo diferente, dependiendo de la posición en la que está cada parte y órgano del cuerpo (Knapp, Hall & Horgan, 2013). Las posturas contienen un valor comunicacional no verbal muy visible que puede conseguir un efecto interactivo determinado por la situación y la persona (Cestero, 2006). Por ejemplo, en situaciones, donde una persona tiene una postura rígida, y los brazos cruzados, puede dar señales de que esta persona está intentando comunicar algo con su cuerpo; posiblemente decir que está enojada. La postura al igual que los otros gestos del sistema kinésico pueden trabajar en conjunto para construir un carácter o un mensaje, ya sea consciente o inconsciente (Knapp, Hall & Horgan, 2013). Es nuevamente importante resaltar que un mensaje no verbal puede manifestar elementos comunicativos como lo hace un mensaje verbal.

El paralenguaje.

Los sistemas de la comunicación no verbal, están formados de los sistemas básicos no lingüísticos y los sistemas secundarios que refuerzan a los sistemas básicos primarios. El siguiente sistema, es el paralenguaje. Este es un sistema básico que, a diferencia de la kinesia que se relaciona con elementos corporales, este está formado por componentes fónicos y está relacionado con el discurso oral (Knapp, Hall & Horgan, 2013). Los componentes fónicos incluyen a los elementos que se relacionan con el control que una persona tiene sobre los órganos que articulan y producen sonidos (Cestero, 2006). Esto es considerado un sistema no verbal, ya que no trata la parte lingüística de la comunicación, sino, los indicadores sonoros del cuerpo que responden a reacciones emocionales y físicas (Cestero, 2006). Este sistema incluye factores que modifican el sonido que nace del cuerpo humano, como elementos cuasi-léxicos, silencios y pausas (Cestero, 2006). Modificadores son aquellos que pueden llegar a brindar un significado a un enunciado verbal, y pueden cambiar el sentido de los elementos fónicos que emite el cuerpo (Knapp, Hall & Horgan, 2013).

Principalmente, se debe revisar todos los fundamentos que aportan al sistema paralingüístico. Primero son los contribuyentes al discurso oral, como los modificadores y las características físicas del sonido (Cestero, 2006). Los atributos físicos del sonido son: el tono, la intensidad, la cantidad, y el timbre (Cestero, 2006). Estos atributos pueden cambiar el sentido de un acto comunicativo como son los enunciados verbales y las expresiones orales. Los modificadores fónicos de la voz causan el mismo efecto, y también son dependientes de los órganos implicados en la articulación y producción de sonido (Cestero, 2006). Un enunciado

verbal puede cambiar totalmente su significado al ser alterado por este sistema no verbal (Knapp, Hall & Horgan, 2013). Por ejemplo: El decir “todo tiene sentido” puede comunicar sentimientos de asombro, entendimiento, preocupación, tristeza, decepción, entre otros. Todo depende de las características físicas y los modificadores no verbales que influyen en el sonido.

Existen reacciones físicas y emocionales que pueden ser acompañadas por un sonido, y en donde su significado comunicacional varía dependiendo de la cultura en la que ocurre (Cestero, 2006). Estas reacciones son respuestas no verbales como el grito, el suspiro, la risa, el bostezo, el llanto, el eructo, el estornudo, entre otros. Cada uno de estos sonidos son funcionales, y sirven como elementos que se pueden inferir, dependiendo de la cultura (Mehrabian, 2017). También al igual que una de las más relevantes características de la comunicación no verbal, puede ser una manifestación consciente o inconsciente. Las reacciones físicas y emocionales pueden cambiar el carácter de un comunicado y pueden cambiar su significado como, por ejemplo, el reírse luego de decir “me olvide”, puede “suavizar” la culpa que la persona está sintiendo al decir que se olvidó algo. También en este ejemplo, la persona podría estar riendo por la falta de importancia que tiene en el asunto. Algo tan simple como una risa puede cambiar el mensaje significativamente.

Los últimos elementos del sistema paralingüístico son los factores cuasi-léxicos, que, aunque orales, no terminan siendo parte de la comunicación verbal, sino de la comunicación no verbal (Cestero, 2006). Se consideran alternantes paralingüísticos aquellos sonidos, vocalizaciones, consonantizaciones que incluyen escaso contenido léxico, utilizados para expresar valor interactivo (Knapp, Hall & Horgan, 2013). Los alternantes varían dependiendo en la forma en la que se producen, como son los signos vocálicos, vocalizaciones, signos consonánticos, y

signos combinados (Cestero, 2006). Los significados varían en la manera en la que aporta a la comunicación. Reguladores interactivos como “Aja”, brinda un mensaje de apoyo (Cestero, 2006). Signos referenciales son los que describen, como por ejemplo usar el sonido “Uff”, para indicar lejanía (Cestero, 2006). Signos expresivos son utilizados para comunicar emociones como el uso del signo “Aahh” puede demostrar buen ánimo (Cestero, 2006). La ausencia de sonido también puede comunicar con la misma importancia que un sonido en sí. Las pausas y el silencio son respuestas no verbales funcionales (Cestero, 2006). Las pausas pueden expresar cambio de turno, el final de una interacción, preguntas, una petición apoyo, reflexión, entre otras expresiones (Cestero, 2006). El silencio en cambio puede ser un indicador no verbal, de humor, la metáfora, la ironía, la reflexión, entre otros elementos (Cestero, 2006). Ambos subsistemas del paralenguaje abarcan múltiples niveles y formas de expresión que podrían llegar a cambiar considerablemente el mensaje que al receptor (Knapp, Hall & Horgan, 2013).

La cronémica.

El último sistema relevante en esta investigación es la cronémica. Este es un sistema de la comunicación no verbal que existe para aportar valor comunicacional a un mensaje (Cestero, 2006). Se define como el uso de la estructura, la producción, y el uso del tiempo por el ser humano (Cestero, 2006). Existen tres categorías dentro del sistema, que son: el tiempo conceptual, el tiempo social, y el tiempo de interacción (Cestero, 2006). El tiempo conceptual es la importancia cultural que se le entrega al tiempo y a su distribución (Knapp, Hall & Horgan, 2013). Esto incluye la distribución del tiempo al momento de realizar tareas, y la conceptualización de lo que significa puntualidad, tardanza, prontitud, entre otros conceptos (Cestero, 2006). El tiempo social, tiene una

fuerte correlación con el tiempo conceptual, ya que este se ve influenciado por la cultura (Mehrabian, 2017). El tiempo social determina en forma directa, la estructuración y el manejo del tiempo durante relaciones sociales (Cestero, 2006). Un ejemplo de esto puede ser el manejo del tiempo durante una visita a un amigo. El tiempo de duración que va a tomar la visita en la casa de un amigo es influenciado significativamente por la norma dentro de esa cultura. Por último, está el tiempo interactivo. Esta categoría sirve como reforzador o distorsionador de la comunicación (Knapp, Hall & Horgan, 2013). El tiempo interactivo consiste en la manipulación de la duración y velocidad en la producción de una interacción, gesto, pausa, o léxico (Cestero, 2006). En esta investigación, el tiempo interactivo es un factor que interviene en la toma de decisiones y en las conductas consciente e inconscientes de cada individuo. Un ejemplo, puede ser, la velocidad en la que una persona decide apostar en un juego de póker. En esta situación, se pueden generar varias conclusiones, desde la seguridad del oponente hasta la fuerza de sus cartas. Así, los signos cronémicos llegan a incidir sobre el valor comunicacional de un mensaje.

Procesos fisiológicos inconscientes.

A parte de los sistemas de la kinesia, también existen procesos fisiológicos inconscientes, que responden a estímulos externos como el estrés, el miedo, la sorpresa, la adrenalina, entre otros (Nogareda, s.f.). Estos elementos caen dentro de la comunicación no verbal y están vinculados con los factores cognitivos, ya que es retroalimentación no lingüística que avisa que algo está ocurriendo dentro del cuerpo, pero son determinados por la percepción y el aprendizaje de los estímulos del ambiente. Los seres humanos la utilizan para mantener un estado de homeostasis o equilibrio ante las distintas situaciones externas. Emociones intensas presentes en el póker, por

ejemplo, cuando la ira y el miedo están presentes, pueden responder con respuestas fisiológicas potentes al igual que un estado subjetivo de la cognición (Plutchik, 2002). Aunque estos procesos sean en su mayoría inconscientes, la intensidad de la respuesta puede aumentarse o disminuirse dependiendo del individuo en sí. Por ejemplo: Una persona con personalidad extrovertida puede disminuir los síntomas de estrés y nervios al presentarse a una situación social, pero en el caso de una persona introvertida, esta puede aumentar estas respuestas nerviosas. El equilibrio al que llega a tener un individuo frente estímulos situacionales, es conmovido por factores de disposición biológica y psicológica (Nogareda, s.f.).

Las respuestas al estrés u a otras emociones no es un indicador de debilidad, ya que esta respuesta puede potenciar o motivar una acción (Nogareda, s.f.). La presión y las emociones pueden activar una acción que eventualmente llegue a cumplir un objetivo (Plutchik, 2002). Un ejemplo de esto es: Un estudiante de Universidad que está estresado por pasar un examen, decide a causa de este estrés, estudiar más tiempo y priorizar las horas de estudio. En este ejemplo se ve una respuesta al estrés con una acción potencialmente positiva.

También se debe tomar en cuenta los momentos donde el individuo no llega a alcanzar un estado de homeostasis. La presión causada por estímulos estresores puede obligar al cuerpo a entrar en un estado de resistencia en situaciones donde la presión es muy grande (Notarius & Levenson, 1979). Un estado de resistencia es un mecanismo defensivo, que rechaza al estrés y no lo utiliza como potenciador de acción (Nogareda, s.f.). Posibles respuestas a un estado de resistencia frente al estrés, es entrar en disconfort, tensión muscular, agotamientos, y otras alteraciones fisiológicas (Nogareda, s.f.).

La respuesta fisiológica al estrés activa diferentes partes del organismo, e involuntariamente comienza una cadena de reacciones que detonan la activación del sistema nervioso vegetativo y el eje hipofisopararrenal (Nogareda, s.f.). El eje hipofisopararrenal es una estructura nerviosa ubicada en el cerebro que contiene al hipotálamo (Nogareda, s.f.). Esta estructura es responsable de vincular al sistema nervioso con el sistema endocrino (Nogareda, s.f.). La vinculación ocurre al momento que el cuerpo responde a un estímulo agresor como es el miedo, la adrenalina, etc. El eje hipofisopararrenal es encargado de liberar las hormonas que responden a estímulos estresores, y estas hormonas regulan la presión arterial como muscular (Nogareda, s.f.). En el caso de una situación de estrés para el individuo, el eje hipofisopararrenal responderá con hormonas que elevan la presión cardíaca y la contracción de músculos. El sistema nervioso vegetativo cumple con una función similar. Este es un conjunto de nervios que son responsables de regular las funciones de los órganos internos (Nogareda, s.f.). Al momento de presentarse un estímulo estresor, el sistema nervioso vegetativo busca un equilibrio fisiológico. El sistema busca adaptar al cuerpo a la situación liberando hormonas como la adrenalina y la noradrenalina que ponen al organismo en un estado de alerta (Notarius & Levenson, 1979). Algunos procesos fisiológicos que se activan desde el sistema nervioso vegetativo son: la dilatación de pupilas, aumento de coagulación, incremento en la respuesta cardíaca, dilatación bronquial, entre otras (Nogareda, s.f.).

Al momento de presentarse una situación de estrés, el cuerpo responde en tres fases de adaptación (Nogareda, s.f.). La fase de alarma, es donde del eje hipofisopararrenal libera hormonas con la intención de preparar al organismo para un estado de “supervivencia” (Nogareda, s.f.). Los síntomas de esta fase son: incremento de frecuencia cardíaca, contracción del bazo,

palidez en la piel, aumento en la capacidad respiratoria, entre otras (Nogareda, s.f.). La segunda fase es la de adaptación. En esta fase, el cuerpo se resiste a los síntomas y lentamente la sintomatología desaparece (Nogareda, s.f.). Finalmente, la fase de agotamiento ocurre cuando la presión es mayor a la capacidad de adaptación, y produce un estado de fatiga y agotamiento (Nogareda, s.f.). Las consecuencias de cada fase también dependen de la continuidad y duración del periodo de estrés. Esto se refiere al cambio desde la fase de tensión inicial, a la fase de estrés. Cada parte del cuerpo afectado puede tener afectaciones biológicas diferentes (Notarius & Levenson, 1979).

Tabla 1
Consecuencias biológicas del estrés

Afección	Tensión (Fase Inicial)	Estrés
Cerebro	Ideación clara y rápida	Dolor de cabeza, tics nerviosos, temblor, insomnio
Humor	Concentración mental	Ansiedad, pérdida del sentido del humor
Saliva	Muy reducida	Boca seca, nudo en la garganta
Músculos	Mayor capacidad	Tensión y dolor muscular, tics
Pulmones	Mayor capacidad	Hiperventilación, tos, asma, taquipnea
Estómago	Secreción ácida aumentada	Ardores, indigestión, dispepsia, vómitos
Intestino	Aumenta la actividad motora	Diarrea, cólico, dolor, colitis ulcerosa
Vejiga	Flujo disminuido	Poliuria
Sexualidad	Irregularidades menstruales	Impotencia, amenorrea, frigidez, dismenorrea
Piel	Menor humedad	Sequedad, prurito, dermatitis, erupciones
Energía	Aumento del gasto energético	Fatiga fácil
Corazón	Aumento del trabajo cardíaco	Hipertensión, dolor precordial

Nota. Recuperado de Nogareda (s.f.).

Introducción al Póker y su relación con la kinesia.

Los sistemas de la kinesia y las respuestas fisiológicas del cuerpo aportan significado al diccionario de la comunicación no verbal. Eso significa que cada aporte de la kinesia puede influir

la interacción entre individuos, o en mensajes verbales o no verbales durante situaciones específicas. Existen situaciones donde la comunicación verbal predomina, y el mensaje es sencillo y directo, pero también hay situaciones donde la interpretación del mensaje debe ser analizada en su totalidad. Para alcanzar el objetivo de esta investigación, se necesita profundizar y estudiar las relaciones de la comunicación no verbal durante espacios reales donde la conducta y el comportamiento humano sean piezas claves que afecten el resultado y la respuesta. El juego que se va a estudiar durante este trabajo es el del póker, específicamente el Texas Holdem. Es un juego de mesa que abarca todos estos elementos de la comunicación y especialmente donde todos los sistemas de la comunicación no verbal inciden en el juego (Kurz, et al., 2012).

Para entender cómo la kinesia influye en el juego se debe primero entender las reglas del juego y sus distintas modalidades. El póker es un juego de cartas con diferentes modalidades que basa su juego en las apuestas. En el póker se tiene una cantidad de fichas o dinero que sirve para realizar las apuestas (Reglas Texas Holdem, s.f.). Una cantidad máxima de dos a diez jugadores pueden participar a la vez en el juego (Kurz, et al., 2012). Mientras más apuestas haya durante una partida, más será la recompensa si es que se gana el bote. El bote son todas las apuestas que los jugadores han apostado durante las cuatro fases de apuestas. El objetivo de este deporte mental, como es identificado hoy en día en algunos países del primer mundo, es ganar mayor cantidad de apuestas para tener un juego rentable (Reglas Texas Holdem, s.f.).

Modalidades del Póker.

Existen dos modalidades del juego que gobiernan el mundo moderno del póker; el Texas Holdem y el Omaha. Estas dos variaciones tienen diferencias que marcan el proceso del juego. En

términos de la acción de apostar, son juegos básicamente iguales. Otra similitud que tienen es a la fuerza en el rango de las manos. Es decir, una “escalera” sigue teniendo el mismo valor en ambos juegos (Kurz, et al., 2012). Para observar las diferencias, se tiene que entender las reglas de cada uno. En el póker Omaha se reparten cuatro cartas en cada partida, en cambio, en el Texas Holdem únicamente se reparten dos (Holloway, 2017). Otra diferencia importante es que en el póker Omaha, se utilizan dos o cuatro cartas de la mano para crear combinaciones, y en el Texas Holdem se utilizan cero, una, o dos cartas (Holloway, 2017). El juego que vamos a utilizar para este trabajo de investigación, es el Texas Holdem, ya que es la modalidad más popular y es donde la kinesia es más relevante.

Objetivo del juego.

Para lograr el objetivo del juego, se debe buscar formas de ganar el bote de apuestas. El bote se puede ganar de dos maneras (Holloway, 2017). Primero, se puede ganar el bote si al final de jugar la mano, la combinación de las cartas del juego tiene más valor que cualquier otra combinación en la partida (Kurz, et al., 2012). La segunda manera en la que se puede ganar los botes es, induciendo a que los demás jugadores abandonen sus manos en respuesta a las apuestas hechas (Holloway, 2017). Durante cada partida, los jugadores tendrán la opción de hacer apuestas, y es aquí donde la estrategia y la comunicación no verbal influye al juego ganador.

Estructura del juego y sus posiciones.

La estructura del juego es la siguiente: El croupier reparte dos cartas boca abajo a cada jugador en la mesa. Luego de que todos reciban sus cartas, el croupier coloca un total de cinco cartas destapadas en la mesa. Estas cinco cartas serán las cartas comunitarias (Reglas Texas Holdem, s.f.). El jugador debe utilizar las cinco cartas comunitarias en conjunto con sus dos cartas tapadas para realizar combinaciones de juegos. Las combinaciones de juegos (de mayor valor a menor) varían desde: escalera real, escalera de color, póker, full house, color, escalera, trío, doble pareja, pareja, y carta alta (Reglas del Poker Online, s.f.). La acción del juego depende de la posición en la que esté cada jugador.

La última posición es la posición que marca el orden del resto de las posiciones (Reglas Texas Holdem, s.f.). A la izquierda de la última posición, está la ciega pequeña y a la derecha de la ciega pequeña, está la ciega grande (Reglas Texas Holdem, s.f.). Cada vez que se termina de jugar una mano, la última posición se traslada un puesto a la izquierda y consecuentemente, todas las posiciones se mueven un puesto a la izquierda (Reglas Texas Holdem, s.f.). El jugador que se encuentra en la ciega pequeña tiene la obligación de hacer la mitad de la apuesta mínima de la mesa, sin siquiera haber visto sus cartas. El jugador que se encuentra en la posición de ciega grande tiene la obligación de colocar la apuesta mínima de la mesa, ósea, el doble de la apuesta de la ciega pequeña (Reglas Texas Holdem, s.f.).

Acción del juego.

La acción empieza cuando se hayan repartido todas las cartas. El jugador en la última posición es el que empieza la acción. Hay cuatro acciones posibles (Kurz, et al., 2012). Estas son: Subir una apuesta, igualar una apuesta, o abandonar las cartas (Reglas Texas Holdem, s.f.). Estas tres acciones pueden verse simples, pero la motivación detrás de cada acción es lo importante. Para apostar se necesita estar en turno, y no se puede apostar si otro jugador apostó primero (Reglas Texas Holdem, s.f.). Se puede subir una apuesta cuando un jugador ya haya apostado previamente, y existe la intención de subir la cantidad apostada (Reglas Texas Holdem, s.f.). Se podrá igualar una apuesta cuando algún jugador ya haya apostado, y el jugador en turno quiera apostar la misma cantidad de fichas (Reglas Texas Holdem, s.f.). Abandonar la mano es una acción que consiste en retirarse de la partida actual, y es utilizado para abandonar la partida en el momento que se considere como la mejor opción (Kurz, et al., 2012). La última acción que se podrá hacer durante una ronda de apuestas, es pasar. En el turno de cada jugador, se podrá elegir pasar, y esto significa que se esperará a ver qué hacen los siguientes jugadores. En el caso de que todos los jugadores pasen, la siguiente carta será revelada, y la siguiente ronda de apuestas comenzará (Kurz, et al., 2012). En el caso de que después de pasar, algún jugador haga una apuesta, se volverá a pedir una decisión a cada jugador. La toma de decisión de cada jugador depende mucho de factor intrínsecos y extrínsecos. La manera en la que se desarrolle el juego y la fase en la que se encuentran los jugadores dictan el ritmo del juego.

Fases del póker.

El póker es un juego de mucha intensidad y estrategia, es por eso que se debe estudiar las distintas respuestas a situaciones de mayor presión psicológica. El ser humano es muy propenso a tener reacciones fisiológicas inconscientes, en momentos de estrés o de gran concentración por tomar una decisión (Nogareda, s.f.). En cada fase del juego, se presentan variados niveles de intensidad. El juego empieza cuando todos los jugadores están situados en las mesas, y están en sus respectivas posiciones. La posición que le toca a cada jugador, es decidida de forma aleatoria. El repartidor o croupier empieza repartiendo las cartas, empezando con la ciega pequeña, luego la ciega grande, y así sucesivamente (Reglas Texas Holdem, s.f.). Al momento de que todos los jugadores en la mesa hayan recibido sus cartas privadas, empiezan las apuestas (Reglas Texas Holdem, s.f.). Las rondas de apuestas ocurren durante cuatro fases diferentes. Cada fase tiene un nombre, y es mejor aprenderlo en inglés.

La primera fase de apuestas es llamada Preflop (Kurz, et al., 2012). Antes de empezar a repartir las cartas, las ciegas deben ya poner sus respectivas apuestas obligatorias. Al repartir, en esta ronda, la única información que tiene cada jugador, son las dos cartas privadas que le han sido entregadas (Reglas Texas Holdem, s.f.). Todos los jugadores revisan sus cartas y se preparan para tomar una decisión. Aquí, la toma de decisiones acompañado con las cartas privadas de cada jugador, influyen en la respuesta que se va a dar. Empieza primero con la última posición, donde escoger entre subir, igualar o abandonar sus cartas (Reglas Texas Holdem, s.f.). Así sucesivamente, dando opción a cada jugador. Esta ronda finaliza, el momento en el que todos los jugadores han tomado una decisión, y se hayan igualado las apuestas en la mesa.

La siguiente fase del juego es el Flop. En esta fase, el croupier ha revelado tres cartas comunitarias para toda la mesa. La manera en la que estas tres cartas comunitarias afectan a cada jugador es independiente, y por lo tanto, la reacción es independiente. En esta fase, la apuesta mínima será igual a la que apostó la ciega grande al principio (Kurz, et al., 2012). Los jugadores ahora tienen cuatro opciones: Pasar, igualar la apuesta, subir la apuesta, o abandonar las cartas. La ronda finaliza al momento en que todos los jugadores hayan hecho su jugada (Reglas Texas Holdem, s.f.). Es importante resaltar que, al momento de hacer una jugada, el jugador está comunicando las ganas y la motivación de permanecer en el juego, o de intentar ganar el bote.

La tercera fase del juego es el Turn. En el Turn, el croupier coloca la cuarta carta comunitaria en la mesa (Kurz, et al., 2012). Al igual que en el Flop, todos los jugadores tienen la opción de actuar, y al terminar la acción de todos los jugadores, se termina esta fase. Hay que denotar que hay casos, donde la partida no llega a todas las fases, porque en algunos juegos, todos menos UN jugador abandona la mano.

La cuarta y última fase de apuestas en el Texas Holdem se llama el River. En esta ronda, se muestra la quinta y última carta comunitaria (Kurz, et al., 2012). La mesa está completa, y los jugadores solo podrán utilizar sus cartas para interactuar con las cinco cartas comunitarias de la mesa. Utilizando el mismo proceso, todos los jugadores restantes tienen la habilidad de actuar (Reglas Texas Holdem, s.f.). Una vez terminada la acción, todos los jugadores restantes muestran sus manos para comprobar quién tiene la mano ganadora. Mencionado anteriormente, se compara las manos a través de la jerarquía de jugadas o combinaciones para elegir a un ganador.

Identificar distintos estilos de juego.

El póker se ha hecho un deporte popular, especialmente en Estados Unidos y en Europa. Millones de jugadores empiezan a jugar y continúan revolucionando el juego con sus distintos estilos y personalidades. El estilo de juego de cada jugador dicta como cada individuo utiliza su estrategia dentro del póker y revela los factores cognitivos que influyen en su perspectiva y pensamiento. Además de esto, revela la capacidad de responder a emociones intensas (Plutchik, 2002). El póker no es solo un juego de cartas, si no, es un juego de personas que se juega con cartas (Panone, s.f.). Esto quiere decir que influyen más los jugadores, que las cartas que se juegan. El componente de estilo de juego, es esencial para observar cómo toma decisiones el jugador y por ende, cómo actuar en respuesta a esa observación. Las tendencias y la psicología detrás de cada individuo permiten identificar el estilo de juego que tienen (Panone, s.f.). La observación es un elemento que permitirá entrar en la mente de cada jugador y en cómo piensan y actúan (Panone, s.f.). Al momento de perfeccionar esto, se obtendrá una ventaja competitiva dentro del juego.

Para clasificar el estilo de un jugador se debe pensar en dos factores (Panone, s.f.). Estos factores son: apretado o suelto y pasivo o agresivo (Panone, s.f.). Un jugador apretado tiende a ser un individuo que tiene un juego conservador, y que escoge participar en el juego solo cuando está seguro de que tiene altas probabilidades de ganar. Un juego suelto, en cambio, es un juego más liberal donde el jugador participa, aunque no crea tener la mayor posibilidad de ganar. Los jugadores apretados tienden a jugar una menor cantidad de manos de solo las mejores manos (Panone, s.f.). Por ejemplo, el jugador apretado tendería a jugar manos fuertes como par de Ks, o As, en vez de jugar par de 5s o 4s. Los jugadores sueltos tienen a jugar una mayor variedad de

manos (Panone, s.f.). Por ejemplo, el jugador suelto jugaría par de 4s (una mano mediocre) desde la mayoría de posiciones. Ser apretado o suelto no clasifica la manera de jugar, sino, la selección de manos que se escoge jugar (Panone, s.f.). La manera de juego se dicta por la pasividad y la agresividad del jugador.

El juego pasivo y agresivo se puede identificar basándose en la tolerancia de riesgo que tiene el jugador (Panone, s.f.). Los jugadores pasivos tienden a evitar situaciones de riesgo, o de incertidumbre. Un ejemplo de juego pasivo: Abandonar una mano aceptable al enfrentar una apuesta grande, por el temor de la posible fuerza de las cartas del oponente. El estilo agresivo tiende a confrontar a otros jugadores, y no temen a arriesgar fichas para ganar el bote. Este estilo muchas veces empieza la apuesta ya que utiliza una estrategia optimista.

Identificar estos factores dentro del juego se basa en la observación de la mesa. Cada jugador tendrá distintas tendencias de acción, y es ahí donde pueden caer en una categoría. El primer paso será determinar si los jugadores tienen un estilo apretado o suelto (Panone, s.f.). Si el jugador abandona la mayoría de sus manos, podría clasificarse como juego apretado (Panone, s.f.). Un jugador que juega la mayor parte de sus manos puede considerarse como un jugador con estilo suelto (Panone, s.f.). Después, se debe considerar los factores de pasividad y agresividad. Observando las opciones de acción se podrá identificar el estilo de juego. Si el individuo tiene tendencia a igualar o a pasar al momento de actuar, esta persona tiene potencial a tener un juego pasivo (Panone, s.f.). Si el individuo tiende a apostar y a subir apuestas, el jugador tiene un juego más agresivo (Panone, s.f.). Es posible que un juego agresivo se convierta en un juego pasivo y

viceversa, pero la tendencia de acción siempre estará más cerca a uno de los dos ejes (pasivo o agresivo).

Con los factores previamente mencionados, se pueden generar cuatro categorías generales para los tipos de jugadores. Estas se separan en: Apretado Pasivo (AP), Suelto Pasivo (SP), Apretado Agresivo (AA), y Suelto Agresivo (SA) (Panone, s.f.). Determinar en qué categoría entra un jugador, podrá ayudar a identificar la fuerza de la mano en ciertas situaciones, dependiendo en la forma en la que apueste o actúe esa persona (Panone, s.f.). Por ejemplo: En el caso de que un jugador Apretado Pasivo (AP) empiece a subir la apuesta drásticamente, se podrá identificar que tiene una mano muy fuerte. De esta forma, se podrá actuar mejor frente a un jugador que ya se sabe cuál es su estilo de juego.

El estilo Apretado Pasivo (AP) se caracteriza por un juego conservador. Este tipo de juego no participa en muchos botes, y solamente participa si le toca una mano que le gusta o que tenga ventaja sobre los demás (Panone, s.f.). La mejor opción frente a estos jugadores es abandonar la partida cuando ellos entren al juego, a menos de que se tenga una mano fuerte para defender. El estilo de juego AP, es generalmente muy fácil de bluffear (engañar o mentir a tu oponente haciéndole pensar que se tiene una mejor mano de lo que en verdad se tiene) y tienen tendencias a retirarse del juego al ver una carta comunitaria como el As (Panone, s.f.). Este estilo de juego se relaciona fuertemente con una personalidad tímida, que se paraliza al estar en una situación de riesgo (Panone, s.f.). Jugadores que tienen estilo AP suelen ser jugadores que son fáciles de explotar y de predecir.

El estilo Suelto Pasivo (SP) es caracterizado por participar en una amplia variedad de manos (Panone, s.f.). Estos jugadores suelen igualar apuestas solo para ver las cartas comunitarias y tener una oportunidad de ganar. A veces adoptan un juego agresivo, y tienden a igualar apuestas al momento de tener un juego (Panone, s.f.). Este estilo tiende a ser pasivo en la acción, y deja que otros jugadores apuesten por él. Estos jugadores son difíciles de bluffear, ya que están constantemente igualando apuestas.

El estilo Apretado Agresivo (AA) se caracteriza por jugar pocos botes, pero al momento de jugar, adopta un estilo de juego agresivo y seguro (Panone, s.f.). Jugadores que tienen este estilo de juego tienden a ser pacientes y oportunistas al momento de jugar. Al momento en que tienen una posición fuerte, aplican mucha presión al oponente para ganar el bote (Panone, s.f.). Los mejores jugadores tienen este estilo de juego ya que es una de las estrategias más eficientes en cualquier estructura de juego (Panone, s.f.). Al momento de jugar contra este estilo, es importante jugar únicamente con manos fuertes, ya que se tiene que aguantar la presión del oponente para poder tener la ventaja.

La última categoría general de jugadores, es la Suelto Agresivo (SA). Jugadores con este estilo tienden a tener un juego liberal y completamente agresivo. Esto significa que tienden a subir las apuestas en una variedad de manos y posiciones. Participan en la mayor parte de partidas, y son altamente agresivos e impulsivos con sus apuestas (Panone, s.f.). Utilizan las apuestas como herramientas para aplicar presión al oponente, y al momento de percibir debilidad aumentan más presión (Panone, s.f.). Estos jugadores intentarán bluffear la mayor parte del tiempo para ganar el bote de apuestas (Riggio, Salinas & Tucker, 1988). Algunas veces, el estilo

SA puede ser rentable a largo plazo para el adversario, ya que estos jugadores tienden a ser las personas que ponen más dinero/fichas en el bote voluntariamente.

Tabla 2

Clasificación de los estilos de juego generales en el Poker (en inglés)

	Suelto - Pasivo (SP)	Suelto - Agresivo (SA)
	- Juega muchas manos (>25-40%)	- Juega muchas manos (>25-40%)
	- Juega de forma pasiva	- Juega de forma agresiva
Sueltas	(pocas apuestas, muchas veces iguala)	(muchas apuestas, iguala poco)
	- Participación mínima	- Porcentaje promedio
Manos Iniciales	de jugadores ganadores	de jugadores ganadores
	Apretado - Pasivo (AP)	Apretado - Agresivo (AA)
	- Juega pocas manos (>15-20%)	- Juega pocas manos (>15-20%)
Apretadas	- Juega de forma pasiva	- Juega de forma agresiva
	(pocas apuestas, muchas veces iguala)	(muchas apuestas, iguala poco)
	- Bajo porcentaje de jugadores ganadores	- Porcentaje alto de jugadores ganadores
	Pasivo	Agresivo
	Patrón de apuestas	

Nota. Recuperado de Types of Poker Playing Styles-Classifying Opponents (s.f.).

Rasgos conductuales que indican fuerza de mano.

Durante una sesión de póker, hay múltiples factores de la comunicación no verbal que inciden en el juego. Una vista general de estas circunstancias aparece, al estudiar el estilo de juego de cada competidor. La conducta activa que comunica información relevante de modo no verbal, es constituida por: los patrones de apuestas, y el comportamiento físico (Sasseman, s.f.). Dentro del juego, los patrones de apuestas son considerados primordiales al considerar el comportamiento de una persona (Sasseman, s.f.). Más allá de la estrategia matemática del juego, observar el lado humano y conductual también es sustancial, al momento de recibir información que sea relevante para actuar (Sasseman, s.f.). Es importante delinear que, durante los años, los jugadores de póker se han vuelto más complicados de analizar y por eso, basarse únicamente en aspectos conductuales puede llegar a ser contradictorio.

El lenguaje corporal y el comportamiento físico son observables, pero deben ser percibidos con extrema atención. Basarse en la kinesia depende mucho del individuo que se está analizando. Estas señales de comunicación aparecen fuera y dentro del juego. El lenguaje corporal puede comunicar debilidad o fuerza (Sasseman, s.f.). La manera en la que compra sus fichas, se une al juego, se viste, ordena sus fichas, y se comporta en el ambiente, son considerados los primeros signos no verbales (Sasseman, s.f.). Rasgos del estilo de juego de la persona salen, al ver cómo se comportan en un ambiente nuevo. La manera en la que se ordena las fichas puede dar un mensaje sobre qué tipo de persona es: cuidadosa/ordenada o descuidada/desordenada. Al empezar el juego, los comportamientos físicos durante las diversas situaciones de la partida, pueden comunicar información sobre la mano que tienen.

Rasgos Generales que podrían indicar una mano FUERTE: (Sasseman, s.f.)

- Manos temblorosas
- Labios completamente relajados
- Una sonrisa relajada, de oreja a oreja.
- Ojos abiertos y sin pestañear
- Mirar a las cartas comunitarias y luego a los jugadores, con el borde del ojo
- Incremento en la presión sanguínea
- Respiración rápida y constante, o grandes inhalaciones
- Dar un vistazo a propias fichas para pensar en una cantidad de apuesta
- Impaciencia
- Repentinamente, sentarse relajadamente o enderezarse en el asiento para prestar más atención
- Dilataciones en las pupilas
- Actuar con debilidad y miedo (suspirando o levantando los hombros, etc)
- Flexionar los músculos de las mejillas

Rasgos Generales que podrían indicar una mano DÉBIL: (Sasseman, s.f.)

- Manteniendo la respiración y sin movimiento
- Apostando con gran fuerza
- Mirando directamente al oponente
- Actuar impaciencia por mostrar cartas o apostar

- Revisando las cartas privadas luego de que el Croupier ha repartido las cartas comunitarias
- Tratando cartas privadas sin cuidado
- Relamiendose los labios
- Labios tensos (especialmente rigidez en el labio superior)
- Morderse los labios o lengua apoyada contra la mejilla
- Cubrirse la boca
- Movimientos de ojos y pestañeo
- Sonrisa falsa
- Abrazándose a sí mismo
- Frotamiento de distintas partes del cuerpo
- Detener movimiento repentinamente (mover dedos, mascar chicle, etc)

Tilt.

Debido a que el póker es un juego extremadamente competitivo y tiene un factor de variabilidad, este deporte mental puede llegar a ser una lucha con el ego y el orgullo de uno mismo (Connors, s.f.). Hay momentos de desilusión que pueden desalentar y quebrar el optimismo de un individuo. Estas situaciones pueden ser un factor decisivo en el “tilt” (momento en el póker cuando una persona se ve trastornada por emociones como la frustración y termina tomando decisiones impulsivas y que suelen llevar a la pérdida) (Connors, s.f.). El instante en el que un jugador llega al estado “tilt”, este se ve dominado por emociones negativas que le llevarán a tomar malas decisiones en el juego. Es importante reconocer el “tilt” en uno mismo, para poder tomarse un

momento y descansar de la situación estresante (Connors, s.f.). También es importante reconocer el “tilt” en los demás, ya que esta es una señal significativa de la comunicación conductual, que puede permitir ganar ventaja sobre el oponente. Después de haber completado una fase de observación general de todos los participantes en la mesa, se puede llegar a clasificar el juego de cada individuo. Al observar que algún individuo en la mesa, sufra alguna pérdida importante, se debe nuevamente evaluar el comportamiento físico y los patrones de apuesta de este jugador. En el caso, de que el jugador varíe de la conducta inicial y empiece a tomar decisiones basadas en emociones como la ira, la impaciencia, y la frustración, se puede llegar a calificar a este jugador como en estado de “tilt”. Es esencial analizar la comunicación no verbal para captar este cambio en impulso. El “tilt” puede llegar a destruir completamente la confianza de un jugador y distorsionar su estilo natural de juego (Connors, s.f.).

Las dimensiones de la personalidad.

Incluso clasificando a un jugador dentro de los estilos generales de juego, aún existen aspectos que fluctúan y cambian la cognición en cada individuo. Al clasificar un estilo de juego, se vuelven más predecibles las acciones del oponente, pero la personalidad y la manera en la que se comportan en diferentes situaciones, es información clave para determinar en qué rango del espectro se ubica en realidad la persona. Es esencial estudiar los elementos de la personalidad, ya que esto incide en que un individuo juegue con una estrategia específica o directa, o sea una persona variable o complicada de predecir (Panone, s.f.). La única forma de averiguar esto, y predecir el juego de otros competidores es observando, como un todo, la conducta, comunicación,

y la personalidad del competidor. El constante estudio y análisis de cada jugador en la mesa es lo que le da a un jugador de póker la ventaja sobre los demás.

Cada persona es diferente, por ende, su estilo de juego es distinto. Nadie realmente puede saber con precisión el comportamiento de un jugador hasta analizar su forma de ser. La mentira y el engaño son aspectos ganadores dentro del póker, ya que en un juego que contiene variabilidad, no siempre se tendrá la mejor mano, pero si se podrá convencer al oponente de que se tiene la mejor mano (Panone, s.f.). Algunas personalidades son más capaces de mentir y engañar que otras, y es por eso que se deben clasificar (Riggio, Salinas & Tucker, 1988). La personalidad según González y Besteiro es, “el conjunto de características físicas y psicológicas (pensamientos, sentimientos, actitudes, hábitos de conducta, aptitudes intelectuales) que se mantienen a lo largo del tiempo y de las situaciones que determinan a un individuo haciéndole único.” (2015). Vinculándolo con el póker, se deben identificar las personalidades que impactan más el uso de la mentira y la manipulación.

La personalidad se construye con varias dimensiones bipolares. Este modelo de la personalidad propuesto por Eysenck, es fundamental en la criminología para evaluar a un implicado de manera rápida y sencilla (González y Besteiro, 2015). De esta forma se podrá adaptar la conducta para trabajar con esa persona. Una de las dimensiones de la que habla Eysenck, es la extroversión y la introversión (González y Besteiro, 2015). La activación de estos rasgos ocurre en el sistema nervioso central, o sea, el cerebro. La extroversión está caracterizada por rasgos de dominancia, sociabilidad, espontaneidad, adaptabilidad, vivacidad, rapidez, búsqueda de estímulos y sensaciones, entre otras (Riggio, Salinas & Tucker, 1988). En el otro polo, está la introversión caracterizada por la introspección, sosiego, serenidad, tendencia a ser reservado/a, planificación,

acciones rutinarias, etc (Riggio, Salinas & Tucker, 1988). Las otras dimensiones bipolares se constituyen por los rasgos neuróticos y los psicóticos (González y Besteiro, 2015). Estos aparecen en el sistema nervioso autónomo, donde nace la emoción (González y Besteiro, 2015). Un alto nivel de rasgos neuróticos se relaciona con la tristeza, a la ansiedad, al miedo, a estar tenso, y en general, a ser muy emotivo (González y Besteiro, 2015). Un bajo nivel de rasgos neuróticos se asocia a una persona despreocupada y de mayor estabilidad emocional (González y Besteiro, 2015). La tercera dimensión contiene los rasgos psicóticos. Individuos con características psicóticas tienden a ser personas agresivas, calculadoras, impulsivas, egocéntricas, con carácter duro (González y Besteiro, 2015). El otro polo del psicoticismo contiene rasgos empáticos, afectivos y de sociabilidad (González y Besteiro, 2015). La dimensión de psicoticismo nace del metabolismo de la serotonina (Neurotransmisor en el cuerpo humano que regula el estado de ánimo, entre otras cosas). Un ejemplo de una persona que es de naturaleza engañosa, es una persona con altos rasgos de extroversión, estabilidad emocional, y psicoticismo (Riggio, Salinas & Tucker, 1988). A este tipo de personas se les hace más fácil mentir y manipular.

Detectar el engaño.

Según la Real Academia de la Lengua Española, el engaño es “dar a la mentira apariencia de verdad” (González y Besteiro, 2015). Otra definición dice que el engaño es “el intento deliberado, exitoso o no, de ocultar, generar, y/o manipular de algún otro modo información factual y/o emocional, por medios verbales y/o no verbales, con el fin de crear o mantener en otra(s) persona(s) una creencia que el propio comunicador considera falsa” (Masip, Garrido, y Herrera, pág. 147-171, 2004). La manipulación y el engaño dentro del póker suelen ser utilizados por estas

razones: evitar una pérdida de fichas, evitar una situación de tensión y riesgo contra otro jugador, o lograr una situación de privilegio para ganar el bote. El individuo con intención de mentir o engañar tiene dos formas de hacerlo: ocultar información o falsearla (González y Besteiro, 2015). La capacidad de engañar al otro nace de la necesidad y de la personalidad de esta persona.

Detectar el engaño es una misión trabajosa, y requiere mucho entrenamiento (González y Besteiro, 2015). Actualmente, se ha aumentado la investigación sobre las conductas relacionadas al engaño (Riggio, Salinas & Tucker, 1988). El mentiroso, es un individuo que trata de controlar su lenguaje corporal la mayor parte del tiempo, es carente de espontaneidad y rígido en sus conductas (González y Besteiro, 2015). Aunque las personas que buscan engañar intentan regular sus comportamientos, existen características inconscientes e incontrolables durante la falacia (González y Besteiro, 2015). Mentir es un acto que requiere de mucha concentración y habilidad mental, por lo que necesitan crear “historias” que resultan de un trabajo cognitivo muy exigente (González y Besteiro, 2015). En situaciones como el póker, mentir y mantener la calma es una tarea muy compleja de hacer, por lo que crear el “engaño perfecto” toma tiempo y concentración. En situaciones de engaño, el estafador suele tomarse más tiempo de lo normal al actuar (Abe, Suzuki, Mori, Itoh y Fujii, 2007). El tiempo de respuesta podría considerarse como indicador confiable al momento de identificar un engaño (Abe, Suzuki, Mori, Itoh y Fujii, 2007).

El perfil del “buen mentiroso”.

Se debe tomar en cuenta la personalidad del timador, ya que puede distorsionar y sesgar la detección de una mentira (González y Besteiro, 2015). Es esencial tomar en cuenta rasgos de la personalidad para evitar la aparición de falsos positivos y falsos negativos (González y Besteiro, 2015). Falsos positivos y negativos son sesgos en los indicadores de engaño. Un ejemplo de un falso positivo puede ocurrir al observar a una persona introvertida neurótica, que al “temer al no ser creído” empieza a tener reacciones emocionales que se le atribuyen a la mentira (González y Besteiro, 2015). En el caso de una persona extrovertida estable, la dificultad por mostrar nervios y preocupación puede sesgar los indicadores y crear un falso negativo (Riggio, Salinas & Tucker, 1988). Se ha observado en investigaciones con escalas de personalidad, que las personas con características de inseguridad, han demostrado mayor dificultad de tener comportamientos engañosos (Riggio, Salinas & Tucker, 1988).

Se puede concluir que al mentir salen dos emociones predominantes. Estas son, el miedo y la culpa (González y Besteiro, 2015). Al revisar las dimensiones de personalidad, se puede determinar que al tener altos niveles de neuroticismo, se tiene una sensibilidad a las emociones negativas, en cambio, el psicoticismo es más propenso a sentir culpa sin problema (González y Besteiro, 2015). El perfil óptimo para un “buen mentiroso” sería de una personalidad con rasgos psicóticos, que no es afectada por la moralidad y goza de un alto nivel de confianza (Riggio, Salinas & Tucker, 1988). Es también un individuo extrovertido que confía en sus habilidades y da una buena impresión a los demás (González y Besteiro, 2015). Bajos niveles de neuroticismo añaden frialdad emocional al engañar y les permite ser eficaces (González y Besteiro, 2015). Esta característica puede asistir en la exteriorización de indicadores no verbales convincentes, como la

sonrisa falsa (González y Besteiro, 2015). Al beneficiarse de estos rasgos de personalidad, se cubrirán todos los recursos cognitivos necesarios para cumplir el perfil de un “buen mentiroso”, y se podrá identificar el engaño con mayor precisión.

METODOLOGÍA Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Justificación de la metodología seleccionada

La metodología que se utilizará será la cuantitativa. El objetivo de utilizar esta metodología es reunir datos para conectar con conceptos de la investigación (Neuman, 2005). El objetivo de una metodología cuantitativa, es capturar detalles del mundo empírico y expresarlo en números (Neuman, 2005). En este trabajo se utiliza una colección de datos numéricos, y también una recolección de información inductiva, que se pueda relacionar con conceptos relevantes de la investigación. Ya que se están midiendo rasgos de personalidad y conducta, los datos inductivos servirán para correlacionar los resultados observados. También, cumpliendo el objetivo del trabajo, se intentará medir rangos y probabilidades para predecir futuras conductas de parte de un individuo. Se buscará una forma de cuantificar la información inductiva para encontrar correlaciones significativas más precisas. De esta forma se podrá optimizar estrategias de juego en el póker, para mejorar resultado de juego.

Específicamente, se va a medir rasgos conductuales, acción ejecutada, motivación detrás de la acción, y perfil de personalidad. De forma numérica se medirá las estadísticas de conducta en cada dimensión de personalidad, considerando los rangos de factores de carácter, y la cantidad de acciones tomadas por categoría.

Herramientas de investigación utilizada

En este experimento, no solo se mide la influencia de los rasgos psicológicos dentro del póker, sino, también se mide la predictibilidad de conductas asociadas con la personalidad de cada persona. Este experimento ayudará a identificar factores específicos, ya sean conductas o reacciones fisiológicas inconscientes en las diversas etapas del juego. Para esto, se utilizaron tres herramientas clave: el estudio de casos en video, el inventario de Eysenck de la personalidad, y la investigación sobre cada jugador en el caso de estudio. Existen varias razones para escoger el método cuantitativo: Comparar perspectivas entre la información inductiva y numérica, explicar datos de manera cuantitativa, y desarrollar mejores instrumentos de medición (Creswell, 2003).

Para el estudio de casos en video, se va a recopilar una variedad de torneos de póker desde el 2018 en la página de Youtube de Pokerstars, incluyendo: EPT Montecarlo 2018, EPT Barcelona 2018, EPT Sochi 2018, PCA Caribe 2018, y el PCA Caribe 2019. En total, todos estos videos tienen cerca de 100 horas de juego que podrán ser analizadas. El inventario de Eysenck de la personalidad en PDF, será utilizado para ayudar a generar los perfiles de cada jugador. También, se construirán perfiles de personalidad y juego, basándose en la información observable de los videos. En algunos casos, se investigaron los jugadores en internet, para encontrar rasgos más detallados de esos individuos.

Descripción de participantes

La muestra del experimento es de 500 jugadores de póker que participan en los 5 torneos mencionados. Se escogen 100 jugadores aleatoriamente por torneo. Estos videos no tienen restricción de uso, es decir, cualquier persona puede acceder a ellos y utilizar la información, pero referenciando correctamente. Los jugadores no tendrán límite de edad o género y se escogen aleatoriamente en los casos de video. El género y edad del jugador no es factor altamente relevante para el estudio.

Reclutamiento de los participantes

Los participantes no tendrán que ser reclutados ya que las grabaciones de video ya fueron elaboradas anteriormente.

Consideraciones éticas

En este caso, se citarán las fuentes de video que serán utilizadas. No se requiere un consentimiento informado, ya que la información recolectada es pública y libre de uso. No van a existir consecuencias o repercusiones negativas, debido que no es una investigación que requiere de la presencia física de los participantes. Lo que sí se debe realizar, es utilizar APA para saber correctamente cómo citar cada fuente de información.

RESULTADOS ESPERADOS

Se espera, que los resultados de esta investigación hayan aportado una perspectiva más amplia de cómo los factores cognitivos y conductuales afectan en el juego del póker. Se han revisado los sistemas de la comunicación no verbal, y se han encontrado las diversas formas en las que esta interacción se manifiesta cognitiva y fisiológicamente. La cognición se manifiesta en la percepción de juego del individuo y el origen de la motivación, y la conducta interviene en las conductas físicas. Se han encontrado procesos fisiológicos inconscientes, que responden a estímulos externos como el estrés, el miedo, y la emoción. La modalidad del Texas Holdem es analizada en su totalidad, revisando reglas, objetivos, fases, situaciones, motivaciones y decisiones que se deben tomar durante el juego. Cambiando la perspectiva, se ha adentrado en el aspecto individual del juego, identificando la tolerancia de riesgo como elemento esencial al clasificar estilos de juego. También, estudiando los factores individuales que afectan el enfoque del juego, se ha descubierto que la tendencia de acción ayuda a ubicar y ordenar los distintos estilos de jugador. Se estudia la importancia de la observación de comportamiento en el póker y se menciona algunos rasgos generales de la conducta, que podrían denotar información sobre la fuerza de la mano del oponente.

Se espera también descubrir una correlación clara entre la personalidad y la capacidad de mentir. Se revisa el modelo de Eysenck de las dimensiones bipolares de la personalidad, con el objetivo de encontrar diferencias y vínculos entre las personalidades y los estilos de juego. Se estudia el significado del engaño y la mentira, y se determinan las motivaciones detrás de estas acciones. Se asocian los aspectos de la comunicación no verbal con cada personalidad, y se crea

el perfil de un “buen mentiroso”, para que se pueda identificar dentro de situaciones del póker, como en el mundo cotidiano. Finalmente, se descubren resultados donde el objetivo de la investigación se puede sesgar. Se adentró en temas como el “tilt” y los sesgos de la mentira.

El motivo de este estudio es valorar y validar los aspectos psicológicos dentro del deporte mental del póker. Es un juego cuyo significado ha sido distorsionado por falsas creencias y prejuicios, y se le ha clasificado como un juego basado únicamente en la suerte. La investigación busca determinar las características conductuales y cognitivas que pueden optimizar la estrategia de este juego. Se buscó toda la evidencia asociada al comportamiento físico y cognitivo, que pueda de algún modo aportar al objetivo de este tema.

Hay un razonamiento lógico sobre cada tema que ha sido investigado. Principalmente, se ha estudiado la comunicación no verbal. Este es el eje del estudio y podrá brindar clarificación al momento de analizar el comportamiento durante el juego. Los sistemas más relevantes de la comunicación no verbal aparecen en el póker, y características de la kinésica, del paralenguaje, y de la cronémica podrán ser observados e identificados para optimizar estrategia de juego. Los procesos fisiológicos en cambio, son reacciones inconscientes a situaciones de estrés, miedo, sorpresa, emoción y adrenalina. Estas situaciones son muy comunes dentro del póker. Si se examinan las respuestas del sistema nervioso a estímulos externos, se podrá aumentar la correlación entre las consecuencias biológicas al estrés y las situaciones de mayor intensidad cognitiva en el póker.

Se detalla la modalidad del Texas Hold'em, ya que esta es el póker más popular y el más sencillo de investigar. Se descomponen las reglas y las situaciones para entender todos los momentos donde la toma de decisiones podría despertar rasgos conductuales y cognitivos importantes. Se separan las cuatro fases de apuesta: el Preflop, el Flop, el Turn, y el River. Estas fases tienen una alta presencia cognitiva y conductual que podrá ser útil en el cumplimiento del objetivo.

Es necesario considerar los factores utilizados en la clasificación de estilos de juego. De esta forma, se podrá relacionar estilos de juego con rasgos prácticos que aparecen en el póker. Se estudian los siguientes factores: apretado o suelto y pasivo o agresivo. Los factores de apretado y suelto, describen la selección de cartas con las que el jugador escoge apostar. Los factores pasivo y agresivo describen la tolerancia de riesgo, tendencia de acción y los patrones de apuesta. Se revisan algunos rasgos generales prácticos que pueden indicar información sobre la mano del oponente. Estos rasgos son físicos y conductuales. Posiblemente una de las bases sustanciales para la identificación de aspectos de la comunicación no verbal, es la construcción de perfiles basados en la personalidad. Esto es fundamental ya que se puede predecir y brindar significado a conductas de jugadores diferentes dentro del juego. De esta manera se podrá apoyar con evidencia empírica, para desarrollar respuestas superiores que eventualmente incrementa la efectividad de una estrategia.

Es crítico también ver potenciales obstáculos en la investigación para así crear recomendaciones para futuros experimentos. El estudio se adentra en situaciones que pueden sesgar la identificación del comportamiento. Se estudia el “tilt”, donde se puede observar una

variabilidad en comportamiento natural, el cual se podría llegar a predecir. Al momento de estudiar personalidad, también se identifican impedimentos como la imprecisión en la predictibilidad conductual únicamente basada en la personalidad del individuo. La realización de que existen elementos que pueden sesgar la clasificación de comportamientos es importante, ya que la personalidad humana es un tema desmesurado que aún tiene mucho por descubrir.

Discusión

A lo largo de este trabajo investigativo, se ha recopilado información de múltiples fuentes bibliográficas de profesionales. La meta de este trabajo, es analizar e identificar como la observación de elementos psicológicos (cognitivos y conductuales) puede renovar la estrategia ganadora de un jugador de póker. Para llegar a una conclusión clara, se hizo una revisión polifacética de los aspectos psicológicos que podrían llegar a incidir el comportamiento de un individuo en el juego del póker. Además de analizar los elementos psicológicos, también se encontraron sesgos que posiblemente puedan afectar la investigación y se deben tomar en cuenta en futuros trabajos.

Para presentar las correlaciones más relevantes de este estudio, se debe primero desenvolver toda la información investigada que podría ser relevante. La información será presentada desde una perspectiva general hacia una más específica. Empezando, cada ser humano tiene una agenda personal, y muchas veces no muestra sus cogniciones ni motivaciones ya que es posible que afecte a otras personas, o su propósito, negativamente. En el caso de las investigaciones criminales, esto puede ser muy útil al reconocer si es que un criminal está diciendo la verdad o está ocultando algo. Evidentemente, alguien que ha cometido un crimen y está bajo investigación, no

es probable que confiese la verdad completa y es por eso que, se necesitan identificar señales no verbales en la comunicación para poder llegar a una conclusión sobre el mensaje que se está intentando ocultar.

En el caso del póker, es igual. Este es un deporte cuyo objetivo es llegar a ganar la mayor cantidad de apuestas, a través de un juego estratégico, construido por elementos psicológicos y matemáticos. Una vez que se han dominado los elementos básicos del póker, la psicología es lo que separa a los jugadores que no ganan consistentemente, de los jugadores ganadores (Caro, 2005). Los jugadores experimentados buscan patrones en la comunicación no verbal del oponente para poder explotarlos (Caro, 2005). Una manera de leer o identificar las conductas de los oponentes es aprender la motivación detrás de sus acciones (Caro, 2005). Dentro del póker, todo oponente es considerado un actor que busca convencer a su adversario de la fuerza de su mano, cuando en realidad no es así (Caro, 2005). La confiabilidad de basarse en los aspectos conductuales no verbales, y la cognición no es de 100%, pero es un supuesto educado y apoyado por muchos estudios y juicio individual (Caro, 2005).

Esta investigación empieza revisando las distintas categorías de la comunicación no verbal en el ser humano, lo cual representa los factores conductuales. Por ejemplo, el fruncir de las cejas es una respuesta no verbal que puede ser calificado como una emoción de frustración y enojo. Esta característica es evidencia que aportan para expresar una serie de emociones que pueden ser observadas y comprendidas. Al entender la “kinesia” de la situación, ya se puede preparar una reacción o una respuesta para combatir contra estas emociones. Ya mencionado anteriormente, según Eco y Volli (1970), la kinesia es una gama de respuestas corporales, expresiones faciales,

gestos, reacciones que conectan comportamiento y comunicación. Durante los años, la kinesia o comportamiento no verbal ha perdido su validez, pero se han encontrado varias razones que mantienen su relevancia en el mundo.

Volvió a surgir la importancia de este fenómeno psicológico por varias razones. La primera razón es que muchos investigadores se dieron cuenta de la validez de las señales no verbales y empezaron a utilizarlos en sus experimentos como mediciones dependientes e independientes (Hecht & Ambady, 1999). Estos experimentos integran varios temas como: la empatía, expectativas, decepción, estudio de actitudes, jerarquía, coordinación conductual, poder, ansiedad, prejuicio, entre otras (Hecht & Ambady, 1999). La segunda razón surgió por la reintegración de la comunicación no verbal en muchas áreas de la psicología como la psicofisiología, las emociones, y la percepción (Hecht & Ambady, 1999). El tema de la emoción y la motivación en la psicología, es un tema recurrente que hoy en día es reconocido mundialmente. Otros campos de la psicología como la psicofisiología social también son fuertemente influenciados por la comunicación no verbal y estudios como el ritmo cardiaco, la conductancia de la piel dentro de situaciones sociales son casos donde es esencial estudiar las señales no verbales (Hecht & Ambady, 1999). La sonrisa y asentir con la cabeza, son ejemplos claros de señales no verbales que están siendo estudiadas en el campo psicofisiológico (Hecht & Ambady, 1999). La tercera razón por la cual se está reintegrando el estudio de comunicación verbal, es para buscar evidencia para apoyar estudios sobre la percepción humana (Hecht & Ambady, 1999). La percepción es la manera en la que el ser humano mira al mundo a través de sus sentidos. Esto influye directamente en nuestra vida porque dirige nuestro comportamiento hacia lo que vemos, sentimos, y escuchamos. En estudios sobre la percepción se están utilizando las señales no verbales para que sirvan de moderadores de precisión

(Hecht & Ambady, 1999). En estas investigaciones se utilizan observadores y se les pide que evalúen la personalidad de una persona en distintas situaciones (Hecht & Ambady, 1999). Al observar señales no verbales, se ha descubierto que esto incrementa la precisión en identificar pensamientos y emociones (Hecht & Ambady, 1999). Definitivamente, hay una reintegración del estudio sobre el comportamiento no verbal en la psicología, y es considerado relevante para investigaciones psicológicas y es por eso, que se debe aprovechar esta evidencia para muchos estudios a futuro.

Durante esta investigación se concluyeron características sustentables de la comunicación no verbal. Dos experimentos hechos por Kraut y Johnston en el año 1979, intentaron ver si es que la sonrisa tiene un raíz emocional o social (Hecht & Ambady, 1999). Estos experimentos intentan probar si el origen de una respuesta no verbal/conductual es afectada por la presión social o emocional. Hicieron su experimento en una pista de bolos, con personas que hacen “chuzas”. Una chuzza es cuando los 10 bolos han sido derribados por el primer lanzamiento de cada jugada. El objetivo del experimento era verificar si las personas se comportan por la hipótesis social o por la emocional (Hecht & Ambady, 1999). En la hipótesis emocional se entiende que la persona tiene una manifestación de su estado emocional interno al logro de completar la “chuzza”, y la hipótesis social da a entender que la persona está manifestando su felicidad al haber completado la chuzza para recibir gratificación social. Después de haber hecho el estudio con 116 personas, los resultados demostraron que el sonreír estaba mayormente vinculado con la presencia de personas y no por la manifestación interna de su afecto (Hecht & Ambady, 1999). Otro experimento hecho por Fridlund en 1991, intentó ver si la sonrisa cambiaba al cambiar la condición social (Hecht & Ambady, 1999). Los resultados demostraron que a medida que la sociabilidad del lugar aumentaba,

la respuesta emocional (sonrisa) al estímulo aumentaba de manera lineal (Hecht & Ambady, 1999). Esto aporta evidencia de que la comunicación no verbal varía entre la sociabilidad del ambiente, y la emoción. También, estas investigaciones, dan a entender que la comunicación no verbal es respuesta de una necesidad social, más que una manifestación emocional interna de un estímulo.

Otras revelaciones surgieron, al investigar los sistemas de la comunicación no verbal, que se presentan en el póker. Los sistemas no verbales estudiados incluyen: la kinesia, el paralenguaje, y la cronémica (Cestero, 2006). La kinesia son todos los gestos físicos que nacen de los rasgos de la cara y el cuerpo. Se estudió la manera en que se realizaban posturas y acciones para comunicar mensajes (Knapp, Hall & Horgan, 2013). Dentro de póker, la postura es una señal que podría transmitir seguridad. Se concluye que los rasgos individuales y las situaciones influyen en la producción de signos kinésicos. El paralenguaje también es un sistema relevante ya que los cambios y en lenguaje pueden cambiar el sentido de una interacción (Knapp, Hall & Horgan, 2013). A la vez, también leves sonidos al reaccionar a un estímulo, pueden tener dar un significado específico. Dentro del juego, los jugadores intentan mantener sus reacciones escondidas, pero en algunos casos, factores cuasi léxicos pueden indicar cambios de ánimo o emociones. El último sistema relevante, es la cronémica (Cestero, 2006). El uso del tiempo en situaciones donde hay presión, pueden revelar valor comunicacional en una reacción. La observación de la estructura, el uso del tiempo y la producción son factores que pueden ser inconscientes, y pueden dar ventaja en la toma de decisiones de un jugador. Un ejemplo práctico en el juego, es el tiempo que dura una persona al actuar (apostar, igualar apuesta, subir apuesta).

Los procesos fisiológicos inconscientes revisados en esta investigación, podrían aportar información sobre reacciones inconscientes en situaciones de alta carga emocional como el estrés y el miedo. Algunos comportamientos físicos son controlables, pero cuando el ser humano no puede mantener homeostasis interna, empieza a existir una manifestación externa incontrolable que responde a la cognición de la persona hacia los estímulos presentados. En situaciones de presión significativa, estímulos estresores pueden crear posibles respuestas fisiológicas que pueden delatar a un individuo. El cuerpo responde en tres fases para adaptarse a una situación de estímulos estresores (Nogareda, s.f.). La fase de alarma es la primera fase, que prepara al organismo para “sobrevivir”. Hay un incremento cardíaco, contracciones musculares, palidez, el cuerpo exige más rendimiento respiratorio, entre otras cosas (Nogareda, s.f.). La segunda fase es la de adaptación. Durante esta fase, el cuerpo quiere mantener equilibrio, y lentamente los síntomas previos empiezan a desaparecer. Finalmente, la fase de agotamiento produce un estado de fatiga ante el proceso de adaptación. Durante momentos decisivos y de alta presión en el póker, estas fases pueden estar ocurriendo frente a los ojos de un oponente. Es probable que, durante la fase de alerta, el cuerpo libere ciertas reacciones inconscientes que puedan ser observables. Podría ser de gran ayuda poder identificar la elevación del ritmo cardíaco, o contracciones musculares únicamente observando al individuo.

El póker es un juego de gran intensidad y es necesario tomar ventaja de la presión que sienten los demás en momentos cruciales del juego. El póker tiene cuatro rondas de apuestas, es decir, cuatro rondas donde cada jugador tiene una decisión importante que tomar. La oportunidad de recolectar información activa del oponente, ocurre dentro de estas rondas. Las cuatro rondas de apuestas son: el Preflop, el Flop, el Turn, y el River (Reglas Texas Holdem, s.f.). Durante cada

ronda, más cartas comunitarias serán reveladas para ayudar a los jugadores. Cada vez que esto ocurra, las reacciones de cada jugador serán diferentes. Habrá reacciones fisiológicas inconscientes, indicadores de la comunicación no verbal, y patrones de respuesta que aportan con información sobre la mano del oponente. Dependiendo en la información conductual observada, se podrá tomar una mejor decisión de lo que hacer en la mesa.

Clasificar el estilo de jugador es hecho con la observación y clasificación de rasgos conductuales de los competidores en la mesa. También se puede utilizar información previa al juego que sea relevante. Existen dos categorías de factores al clasificar un estilo: apretado o suelto y pasivo o agresivo (Panone, s.f.). Basándose en estos factores se podrá agrupar dentro de estilos más específicos como: Apretado Pasivo (AP), Suelto Pasivo (SP), Apretado Agresivo (AA), Suelto Agresivo (SA) (Panone, s.f.). Es esencial hallar las tendencias de acción y la selección de cartas con las que apuesta un oponente, ya que estas características asisten en la identificación de estilo de juego. El factor de apretado o suelto determina que rango de manos juega la persona. El factor apretado dicta, que el jugador es más conservador y únicamente apuesta con manos fuertes. Esto podría ser apoyado regularmente por información conductual más conservadora e introvertida. El factor suelto dicta, que el jugador apuesta con una gama más amplia de manos, y su tolerancia de riesgo es más alto. La información conductual de esta persona suele reflejar confianza y seguridad. El factor agresivo dicta, que el jugador le gusta o tiene tendencia a aplicar presión con sus apuestas. Características conductuales que tiene más tendencia a esto son: agresividad, niveles alto de autoestima, extroversión. El factor pasividad es lo contrario a su polo ya que es caracterizado por un juego más discreto y defensivo. La conducta de las personas pasivas suele tener elementos de

inseguridad, nervios, bajos niveles de impulsividad. Las combinaciones de estos factores, también pueden ser indicados por rasgos conductuales apropiados.

La investigación conductual ha logrado percibir ciertos rasgos generales de mayor confiabilidad. Muchos jugadores de póker profesionales, aprenden estos rasgos conductuales para observar y determinar durante el juego, pero puede ser muy impreciso si no se identifica antes, un perfil de personalidad, un estilo de juego, y un análisis de la comunicación no verbal del adversario. Luego de crear un perfil conductual, la observación de estos rasgos es cada vez más fiables. Algunas características fisiológicas que indican un mano fuerte son: manos temblorosas, labios relajados, sonrisa genuina de oreja a oreja, ojos abierto sin pestañear, incremento en presión sanguínea, impaciencia, etc (Sasseman, s.f.). Algunas características fisiológicas que indican un mano débil son: mantener la respiración, falta de movimiento, mirar directamente al oponente, actuar seguridad e impaciencia por apostar, labios tensos, frotamiento de distintas partes del cuerpo, sonrisa falsa, etc.

Aunque se hayan hecho múltiples investigaciones durante los años, nadie realmente puede predecir el comportamiento de un jugador con certeza. La mente de un jugador es una dimensión incalculable, pero analizándolo en su mayoría, si se puede recopilar información que puede calcular a un nivel, el comportamiento. El póker es un juego mental, donde cada jugador intenta convencer a los otros que tiene la mejor mano. Algunos individuos tienen una personalidad que les hace más capaces a manipular a los otros, y por eso se deben clasificar (González y Besteiro, 2015). Estudiar las personalidades únicamente aporta más información a la meta de este trabajo investigativo.

El juego mental es incalculable, pero la motivación dentro del juego si se puede determinar. Hay solamente tres razones para llegar a engañar o mentir en el póker: evitar una pérdida de fichas, evitar una situación de tensión y riesgo contra otro jugador, o lograr una situación de privilegio para ganar el bote (González y Besteiro, 2015). Estas tres motivaciones pueden ser presentadas en innumerables formas dentro del juego, pero se puede lograr únicamente de dos maneras: ocultar información o falsearla (González y Besteiro, 2015).

La personalidad está compuesta por diversas dimensiones. Eysenck elaboró un modelo de personalidades que es utilizado fundamentalmente en la criminología, pero puede ser adaptado para la construcción de perfiles en otros ámbitos, como en el póker. Una de las dimensiones de las que habla es la extroversión e introversión (González y Besteiro, 2015). La extroversión está caracterizada por rasgos de dominancia, sociabilidad, espontaneidad, adaptabilidad, vivacidad, rapidez, búsqueda de estímulos y sensaciones, entre otras (González y Besteiro, 2015). La extroversión puede tener una correlación significativa con estilos de juego sueltos y agresivos. En cambio, la introversión, se caracteriza por la introspección, sosiego, serenidad, tendencia a ser reservado/a, planificación, acciones rutinarias, etc (González y Besteiro, 2015). La introversión tiene una correlación significativa con estilos de juego apretados y pasivos. Los rasgos neuróticos son otra dimensión de la personalidad que regula la emoción del individuo (González y Besteiro, 2015). Niveles altos de rasgos neuróticos se relaciona a la ansiedad, al miedo, y en general a una emotividad intensa (González y Besteiro, 2015). A una persona con altos niveles de rasgos neuróticos se le puede hacer muy difícil engañar, por lo que expresa intensamente su situación interna. Este individuo suele basar su juego en los aspectos que sí puede controlar, como la selección de cartas, por lo tanto, tiende a tener un estilo de juego apretado. Al contrario, un bajo

nivel de rasgos neuróticos es caracterizado por despreocupación, y estabilidad emocional. Estos factores vinculados a la confianza pueden ser determinantes del comportamiento estratégico del individuo, y se relaciona significativamente con un estilo más suelto. La última dimensión es la de rasgos psicóticos. Personas con altos niveles de rasgos psicóticos, tienden a ser personas agresivas, calculadoras, impulsivas, egocéntricas, con carácter duro (González y Besteiro, 2015). Individuos con estas características, tienen mayor tendencia a tener un estilo de juego agresivo e impulsivo. Su facilidad de manipular apoya su comportamiento y sus conductas muchas veces engañosas. En el otro polo, niveles bajos de elementos psicóticos de la personalidad tienen rasgos empáticos, afectivos y sociales (González y Besteiro, 2015).

Para optimizar la estrategia de un jugador, la observación es una de las herramientas más importantes. La creación de perfiles psicológicos es una manera de ganar ventaja competitiva dentro del póker. El análisis de conductas y cogniciones puede llegar a beneficiar el juego de un individuo positivamente. La creación de perfiles de personalidad, el análisis de la comunicación no verbal frente a estímulos, la observación de reacciones y respuestas fisiológicas ante situaciones de carga cognitiva, y la clasificación de estilos de juego puede generar una ventaja estratégica frente a otros. La investigación ha demostrado que las acciones de una persona pueden ser estudiadas y predichas a cierto nivel, pero las dimensiones de la mente del ser humano son tan complejas que aún deben ser exploradas.

Limitaciones del estudio

Debido a que el estudio mayormente cualitativo de la comunicación no verbal, la personalidad, y la conducta, es incalculable y no es enteramente confiable, se debe tener en cuenta que existe un margen de error. Existen innumerables sesgos dentro de la investigación que podrían

influir en la ambigüedad y precisión de los resultados, ya que medir cogniciones no brinda el producto más confiable. En casos específicos, el “tilt” es un factor que podrá sesgar los resultados obtenidos. El “tilt” ocurre cuando el jugador sufre una pérdida que le desilusiona y le descarrila de su conducta natural. (Connors, s.f.) Cuando un jugador está en “tilt”, su conducta cambia drásticamente y se volverá imposible correlacionar sus acciones, su estilo de juego, su comportamiento físico, etc. Por esta razón, identificar cuando el jugador está en “tilt” es de suma importancia. También, al estudiar las correlaciones conductuales de la personalidad, la complejidad de la motivación humana puede sesgar la información obtenida. Por ejemplo, en situaciones donde un individuo extrovertido actúa con introversión, para confundir al oponente. En esta situación, el individuo manipuló su propia conducta natural para cumplir un objetivo, y esto puede crear un falso negativo o un falso positivo, lo cual es un sesgo en la investigación (González y Besteiro, 2015). Por esta razón, se deben también identificar falsos positivos y negativos, para saber que estos errores pueden perjudicar los resultados del estudio.

Con respecto a los problemas de la metodología, el póker, considerado un “juego de azar” en muchos países, es ilegal. Los experimentos presenciales no podrán ser hecho en países donde su juego no sea permitido. Además, para grabar sesiones de póker, se exigen los permisos adecuados, de la instalación en la que se está jugando.

Recomendaciones para futuros estudios

Durante esta investigación se ha revisado temas psicológicos, como el comportamiento físico, la comunicación no verbal, las reacciones del cuerpo a estímulos estresores, los estilos de juego en el póker, las situaciones en el póker de alta carga cognitiva, la personalidad y el engaño. Este trabajo ha tenido de objetivo relacionar estos aspectos con el deporte mental del póker, pero

también podrían ser correlacionados con otros temas y perspectivas. En el mundo cotidiano la kinesia es uno de los aspectos más relevantes de las relaciones interpersonales, y día tras día, las personas interactúan con estas señales de comunicación. Una recomendación a futuros estudios, sería ampliar la investigación sobre la kinesia en las interacciones sociales y explorar las diferencias culturales que existen, si es que existe alguna. Al estudiar temas como el engaño, uno se puede dar cuenta de la utilidad que el reconocimiento de comunicación no verbal tiene en las investigaciones criminales. Expandir en este campo de investigación puede generar oportunidades para validar la evidencia aportada por la comunicación no verbal y volverla más confiable. La construcción de perfiles psicológicos en criminales, y las entrevistas criminalísticas serán más precisas y podrán llegar a predecir conducta claramente.

Por último, volviendo al tema del póker. El continuo estudio del póker, aportará en disminuir los prejuicios que se tienen sobre este juego, y hará posible considerarlo como un deporte mental competitivo, en el mundo de los deportes. Específicamente, un tema el cual sería muy beneficioso investigar es el “tilt”. El “tilt” es un fenómeno emocional que afecta a muchos jugadores y es una de las causas de que algunos pierdan su estabilidad temperamental. El “tilt” es un estado que puede llevar al jugador a tomar decisiones impulsivas y autodestructivas. Se recomienda investigar el origen de este episodio afectivo, debido a que su incidencia ha maltratado la reputación de este deporte mental.

REFERENCIAS:

- Abe, N., Suzuki, M., Mori, E., Itoh, M., & Fujii, T. (2007). Deceiving others: distinct neural responses of the prefrontal cortex and amygdala in simple fabrication and deception with social interactions. *Journal of Cognitive Neurosciences*; 19:287–295.
- Caro, M. (2005). *Caro's book of poker tells: The psychology and body language of poker*. New York: Cardoza.
- Cestero, A. M. (2006). La comunicación no verbal y el estudio de su incidencia en fenómenos discursivos como la ironía [Abstract]. *VIII Jornada De Estudio De Lingüística*, 20, 57-77. Recuperado en Marzo 22, 2019, desde: https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/6074/1/ELUA_20_03.pdf.
- Connors, B. (s.f.). Psychology and Poker. Retrieved April 21, 2019, from <http://www.pokerology.com/lessons/psychology-and-poker/>
- Contreras, J. P. (2017, December 13). La historia del mayor premio de la historia del poker. Recuperado en <https://www.codigopoker.com/wsop/big-one-historia-esfandiari>
- Creswell, J. (2003). *Research designs: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (2nd ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Eco, U., y Volli, U. (1970). Introduzione a paralinguistica e cinesia. En Th. A. Sebeok, A. S. Hayes, y M. C. Bateson (eds.). Millan: Bompiani
- Explicación de juego Poker. (s.f.). Recuperado en Enero 28, 2019, desde http://espanol.ukpokersites.com/texas_hold_em.html

- Gilpin, A., Sandholm, T., & Sørensen, T. B. (2007, July). Potential-aware automated abstraction of sequential games, and holistic equilibrium analysis of Texas Hold'em poker. *In Proceedings of the National Conference on Artificial Intelligence* (Vol. 22, No. 1, p. 50). Menlo Park, CA; Cambridge, MA; London; AAAI Press; MIT Press; 1999.
- González, José & Besteiro Yusti, Iván. (2015). Personality, falsehood and deception Personalidad, mentira y Engaño. *Behavior & Law Journal*. 1. 17-26.
- Harris, M. (03 de Julio de 2017). *Pokernews*. Obtenido de History of the World Series of Poker Main Event: 1970-1979: <https://www.pokernews.com/news/2017/07/history-world-series-of-poker-main-event-1970-1979-28376.htm>
- Hecht, M. A., & Ambady, N. (1999). Nonverbal communication and psychology: Past and future. *New Jersey Journal of Communication*, 7(2), 156-170. doi:10.1080/15456879909367364
- Holloway, C. (2017, January 01). Omaha and Hold'em – What are the Differences? Recuperado en Abril 14, 2019, desde: <https://www.888poker.com/magazine/strategy/omaha-poker/the-difference-between-omaha-and-texas-holdem>
- Knapp, M. L., Hall, J. A., & Horgan, T. G. (2013). Nonverbal communication in human interaction. Cengage Learning.
- Kurz, M., Hölzl, G., Riener, A., Anzenberger, B., Schmittner, T., & Ferscha, A. (2012, September). Are you cool enough for texas hold'em poker? *In Proceedings of the 2012 ACM Conference on Ubiquitous Computing* (pp. 1145-1149). ACM.
- Masip, J., Garrido, E. & Herrero, C. (2004). Defining deception. *Anales de psicología*, 20, 1, 147-171.
- Mehrabian, A. (2017). Nonverbal communication. Routledge.

- Neuman, W. (2005). *Social research methods: Quantitative and qualitative approaches* (6th ed.). Boston: Allyn & Bacon.
- Nogareda, S. (s.f.). NTP 355: Fisiología del estrés. Recuperado en Abril 15, 2019, desde: http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/FichasTecnicas/NTP/Ficheros/301a400/ntp_355.pdf
- Notarius, C. I., & Levenson, R. W. (1979). Expressive tendencies and physiological response to stress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(7), 1204.
- Panone, D. (n.d.). Poker Playing Styles. Recuperado en Abril 20, 2019, desde: <http://www.pokerology.com/lessons/poker-playing-styles/>
- Plutchik R. 2002. *Emotions and Life*. American Psychological Association: Washington, DC.
- Reglas del poker online. (s.f.). Recuperado en Abril 14, 2019, desde: https://www.pokerstars.es/poker/games/rules/?no_redirect=1
- Reglas Texas Holdem. (s.f.). Recuperado en Abril 14, 2019, desde: <http://www.poker-red.com/reglas-texas-holdem>
- Riggio, R. E., Salinas, C., & Tucker, J. (1988). Personality and deception ability. *Personality and Individual Differences*, 9(1), 189-191.
- Sasseman, D. (s.f.). Understanding Poker Tells. Recuperado en Abril 21, 2019, desde: <http://www.pokerology.com/lessons/poker-tells/#article>
- Schoonmaker, A. N. (2000). *The psychology of poker*. Two Plus Two Publishing LLC.
- Types of Poker Playing Styles-Classifying Opponents. (s.f.). Recuperado en Abril 20, 2019, desde: <https://www.tournamentterminator.com/tournament-strategy/tournament-basics/typespoker-playing-styles-classifying-opponents/>

ANEXO C: HERRAMIENTAS PARA LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

Enlaces de videos de torneos de póker:

Estos enlaces contienen los videos de póker que serán estudiados para la recopilación de información de la investigación.

PCA 2019: <https://www.youtube.com/watch?v=7-DrOoaXg1M>

EPT Sochi: <https://www.youtube.com/watch?v=Ie-hPGf85ZU>

PCA 2018: <https://www.youtube.com/watch?v=B7Vz3SLa6O4>

EPT Barcelona: <https://www.youtube.com/watch?v=YBIAxxJg0U8>

EPT Montecarlo: <https://www.youtube.com/watch?v=weybzIjb3h4>

INVENTARIO DE PERSONALIDAD EYSENCK:

[https://www.academia.edu/11538562/INVENTARIO DE PERSONALIDAD EYSENCK FOR MA B PARA ADULTOS](https://www.academia.edu/11538562/INVENTARIO_DE_PERSONALIDAD_EYSENCK_FOR_MA_B_PARA_ADULTOS)