

LA COMUNICACION NO VERBAL

FLORA DAVIS

NOTAS PARA EL LECTOR

- * Por teléfono no puedo estar segura de lo que realmente quiere decir la otra persona.
- * La comunicación humana es demasiado compleja y, de todos modos, la investigación sobre la comunicación es una ciencia incipiente.
- * La parte visible de un mensaje es por lo menos tan importante como la audible. La comunicación no verbal es más que un simple sistema de señales emocionales y que en realidad no puede separarse de la comunicación verbal. Ambas están estrechamente vinculadas entre sí, ya que cuando dos seres humanos se encuentran cara a cara se comunican simultáneamente a muchos niveles, conscientes e inconscientes, y emplean para ello la mayoría de los sentidos: la vista, el oído, el tacto, el olfato.

1 UNA CIENCIA INCIPIENTE

- * Escultores y pintores siempre han sido conscientes de cuánto se puede transmitir con un gesto o una postura; y la mímica es esencial en la carrera de un actor.
- * También los psiquiatras han observado siempre agudamente las manifestaciones no verbales de sus pacientes y han tenido por costumbre señalarlas e interpretarlas.
- * Desde 1914 hubo un considerable interés acerca de cómo se comunica la gente por las expresiones del rostro.
- * Los antropólogos señalaron que los movimientos corporales no son fortuitos sino que se aprenden, lo mismo que una lengua. Sapir afirmó:
"Respondemos a los gestos con especial viveza y se podría decir que conforme a un código que no está escrito en ninguna parte, que nadie conoce pero que todos comprendemos".
- * La investigación de la comunicación es fruto de cinco disciplinas diferentes: la psicología, la psiquiatría, la antropología, la sociología y la etnología.
- * Cinesis significa estudio del movimiento del cuerpo humano. Uno de sus principios básicos es que no se puede estudiar la comunicación por unidades separadas. Es un sistema integrado y como tal debe analizarse en su conjunto prestando atención a la forma en la que cada elemento se relaciona con las demás. Los especialistas en cinesis suelen sacar sus cámaras sobre el terreno, al zoológico, al parque o a las calles de la ciudad y algunos de ellos sostienen que los psicólogos que filman dentro del laboratorio corren el riesgo de registrar conductas forzadas y artificiales.
- * Los psiquiatras reconocen desde hace tiempo que la forma de moverse de un individuo proporciona indicaciones sobre su carácter, sus emociones y sus reacciones hacia la gente que le rodea.
- * Sabemos cómo reaccionar cuando un conocido se hurga la nariz en público; así de cómo parecer interesado, pero no comprometido en una conversación.
- * Los antropólogos han observado las diferentes expresiones culturales del lenguaje corporal y han descubierto que un árabe, un inglés, un negro norteamericano y un blanco de la misma nacionalidad no se mueven de la misma manera.
- * Los etnólogos también han hecho su aportación. Tras varias décadas de estudiar a los animales en estado salvaje, han descubierto asombrosas similitudes entre el comportamiento no verbal del hombre y el de los primeros primates. Sorprendidos ante este fenómeno, algunos se están volcando hacia la etnología humana.
- * Las palabras pueden muy bien ser lo que emplea el hombre cuando le falta todo lo demás.

2 INDICADORES DE SEXO

- * Existe una gran controversia respecto a hasta qué punto el comportamiento se debe a razones biológicas o se aprende.
- * Desde el momento en que nace un bebé, le hacemos saber, de mil maneras sutiles y no verbales, que es un niño y no una niña. Los niños suelen estar sujetos a un trato más brusco.

* En algún nivel subliminal recompensamos o rechazamos comportamientos más sutiles, ya que en determinado punto de su desarrollo los niños comienzan a moverse y desenvolverse como varones, y las niñas como mujeres. Estas maneras de moverse son más aprendidas que innatas y varían de una cultura a otra.

* Las mujeres inclinan la pelvis hacia adelante, mientras que los hombres la echan hacia atrás. El ángulo pelviano comienza a ser empleado como indicador del sexo, no a una edad determinada, sino cuando el individuo está ya preparado para cortejar -lo que no significa copular-.

* Los adolescentes deben aprender nuevos movimientos corporales que revelan la forma en que se enseña el código no verbal.

* Margaret Mead señaló en su libro *Sex and Temperament in Primitive Societies* que muchos de nuestros supuestos sobre la masculinidad o la feminidad provienen de la cultura.

* La doctora Mead cree que existen diferencias sexuales, pero que esas tendencias básicas pueden ser desarrolladas mediante un aprendizaje.

* El profesor Birdwhistell es el padre de la cinesis. Su trabajo sobre los indicadores de sexo ha demostrado que los movimientos corporales masculinos y femeninos no están programados por la biología sino por la cultura y se aprenden en la niñez.

* Nuestra forma de parpadear está encasillada culturalmente como indicador de sexo. Para un norteamericano, un parpadeo rápido es masculino. Un hombre que cierre los ojos lentamente, incluso quizá dejándolos cerrados un instante nos dará la impresión de ser afeminado o un seductor potencial.

* Los seres humanos no establecen la diferencia entre el hombre y la mujer por una sola característica sexual visible, sino por la suma de todas ellas, más, el hecho de que los hombres y las mujeres se muevan de manera enteramente distinta.

* La moda cambia rápidamente, los indicadores de sexo no.

* Puesto que no existen movimientos femeninos innatos, los homosexuales no están obligados a moverse de manera femenina. Un homosexual puede dar indicios de que desea ser reconocido como tal.

* Por otra parte, el hombre que emite indicadores sexuales muy enfáticamente también puede con ello alejar a las mujeres.

* Entre las mujeres suele suceder que las que parecen más declaradamente sexy y femeninas, sean con frecuencia las que menos respondan a cualquier aproximación directa y personal.

* La mujer sexual puede empezar la noche apartada a un lado y con aspecto poco interesante; pero cuando habla con un hombre que le gusta, todo su rostro y hasta la postura de su cuerpo cambia.

* La mujer sexy, es la que lleva grandes escotes y está rodeada de hombres. Ella está tan ocupada emitiendo la señal de "soy una mujer... son una mujer" que no exige nada del hombre que está a su lado, excepto su total atención; está tan enfrascada en el desempeño de su papel, que no tiene interés real en sus compañeros. En el fondo es una figura trágica. Probablemente de pequeña aprendió a ser una niña dulce y condescendiente, para agradar a sus padres, que gozaban luciéndose con ella; al mismo tiempo le enseñó que con frecuencia las personas se tratan mutuamente como posesiones. A medida que creció, comenzaron a abordarla hombres que en el fondo no gustaban de las mujeres. Usaban su compañía simplemente para probar su hombría, la trataban como objeto sexual. Al final se transforma en una mujer frágil y crispada, que presenta una imagen muy simple de sí misma y ofrece una mercancía muy simple. Nunca aprendió a responder o comunicarse con otro ser humano.

* La comunicación, afirma Birdwhistell: "es una negociación entre dos personas, un acto creativo. No se mide por el hecho de que el otro entienda exactamente lo que uno dice, sino porque él también contribuya con su parte, ambos cambian con la acción. Y, cuando se comunican realmente, lo que forman es un sistema de interacción y reacción bien integrado".

3 COMPORTAMIENTOS DURANTE EL GALANTEO

* Toda mujer sabe cómo responder a los requerimientos amorosos de un hombre atractivo. Sabe como enfriar la relación y como alentarla y como controlar su propia conducta de modo que no muestre elementos sexuales. La mayoría de las mujeres no pueden precisar con exactitud cómo lo

hacen. Muchas ni siquiera se dan cuenta que la técnica en gran medida es no verbal.

* Los primeros estudios acerca de la comunicación no verbal durante el galanteo fueron realizados por especialistas en cinesis, especialmente Albert Scheflen y Ray Birdwhistell.

* El amor puede a veces hacer bella a una persona -hombre o mujer-. Una mujer, por ejemplo, se hace súbitamente hermosa cuando una respuesta emocional, como la atracción sexual, desencadena cambios sutiles en su organismo.

* Los músculos se comprimen respondiendo a un toque de atención, de manera que todo el cuerpo se pone en alerta. En el rostro, líneas que antes eran flácidas dejan de serlo, e incluso las ojeras tienden a desaparecer. La mirada brilla, la piel se colorea y el labio inferior se hace más pronunciado. La persona que generalmente descuida su postura suele enderezarse. También puede alterarse el olor del cuerpo y algunas mujeres afirman que se modifica la textura de su cabello.

* La pareja al borde del galanteo también suele ocuparse de su arreglo personal: las mujeres juegan con su cabello o se arreglan por encima de la ropa; el hombre se pasa la mano por el cabello, se estira los calcetines o manosea la corbata.

* A medida que avanza el galanteo, las señales son más obvias: miradas rápidas o prolongadas a los ojos del otro. Durante el galanteo las parejas se enfrentan abiertamente. Rara vez vuelven el cuerpo hacia un lado. Quizá se inclinen el uno hacia el otro y extiendan un brazo o una pierna como para no dejar pasar a ningún intruso.

* Algunas veces, la pareja se entrega a un tacto de sustitución: una mujer puede pasar suavemente el dedo por el borde de una copa o dibujar figuras imaginarias sobre un mantel. Otras veces adopta actitudes provocativas: cruza las piernas, dejando entrever parte del muslo; apoya la mano en la cadera y saca el busto hacia adelante, o se acaricia lenta, distraídamente el muslo o la muñeca.

* La mayoría de las mujeres anglosajonas mantienen las manos cerradas y raramente dejan ver las palmas. Pero mientras dura el galanteo, las enseñan constantemente.

* En el punto culminante del galanteo, por ejemplo, uno se siente atento, vivo, atraído. Los gestos que se realizan para mejorar el aspecto personal probablemente son la consecuencia de una repentina toma de conciencia del propio yo. El tacto de sustitución, de ese delicioso conflicto que se plantea entre el deseo de tocar y el sentimiento de que tal vez no se debe, conflicto que por lo general es subconsciente. La inclinación pelviana puede llegar a ser una señal particularmente sutil y virtualmente automática, al punto que una mujer que camina por la calle distraídamente, se asombrará al notar que su pelvis registra una reacción cuando se cruza con un hombre que le resulta atractivo; por supuesto, lo mismo puede ocurrirle a un hombre.

* El problema de fingir radica en que, al menos que se sea un actor de primera, siempre aparece algo que resulta calculado, disociado o directamente torpe, porque es casi seguro que en el mensaje corporal existirá una indicación de que algo, en alguna parte, no es real.

* El galanteo puede aparecer virtualmente en cualquier situación: en reuniones sociales o de negocios, entre padres e hijos, maestro y alumno, médico y paciente, y aun entre hombres con hombres y mujeres con mujeres, sin que ello lleve consigo ninguna implicación homosexual.

* No debe interpretarse que el cuasi-galanteo sea anhelado fervientemente por ambas partes aunque el sexo esté presente. En las sesiones de psicoterapia filmadas que observó el doctor Scheflen, se lo utilizaba para captar la atención de alguien que parecía estar a punto de desconectarse de la acción del grupo. En una película de terapia familiar, se veía al comienzo a la hija en actitud de galantear, reaccionando obviamente al terapeuta. Cuando éste eludió cuidadosamente mirarla o hablarle, ella perdió todo interés por la sesión.

* El cuasi-galanteo se produce también en situaciones donde la distinción sexual es confusa.

* Casi todos hemos sido testigos de cómo una aburrida reunión sexual o un tedioso encuentro de negocios se anima inmediatamente con la llegada de una persona vivamente atractiva. Los otros concurrentes se vuelven más animados.

* El cuasi-galanteo debe relacionarse con momentos de real armonía, y con una sensación interna individual de agudeza, de bienestar y aun de excitación: sensación que asume un carácter totalmente distinto cuando la atracción sexual está involucrada.

* El galanteo que se admite como normal en un cóctel de la clase media alta de la ciudad podría ser mal visto en una reunión similar de un pueblo chico, zona rural o de un barrio obrero. El cuasi-

galanteo de la clase media puede parecer extraño y hasta peligroso para un grupo de la clase obrera.

* Para la mujer, el galanteo combina dos elementos diferentes. Primero, la mujer exhibe su sexualidad para atraer al hombre, luego lo tranquiliza mediante un comportamiento infantil; miradas tímidas y gestos añiados. El hombre demuestra su masculinidad erguido y gesticulando agresivamente, y luego la tranquiliza también con un comportamiento un tanto infantil.

* Aunque casi ningún humano se entrega al galanteo pensando que con ello arriesgue la vida o el físico, es cierto que encierra riesgos emocionales.

4 EL SILENCIOSO MUNDO DE CELULOIDE

* Ray Birdwhistell, quien comenzó a interesarse en los movimientos corporales en 1946, ha llegado a la conclusión de que gran parte de la base de las comunicaciones humanas se desarrolla a un nivel por debajo de la conciencia, en el cual las palabras solo tienen una relevancia indirecta.

* Parece que algunas personas son bilingües tanto en los movimientos corporales en el lenguaje hablado.

* Birdwhistell partió de la idea de que las emociones realmente básicas del ser humano, como la alegría, el temor o la atracción sexual, se deben expresar de igual manera en las diferentes culturas, y que por lo tanto debe haber algunos gestos y expresiones comunes a toda la humanidad.

* Birdwhistell que rápidamente llegó a la conclusión de que no hay gestos universales.

* Desde el punto de vista anatómico, todos los hombres sonríen, por citar una expresión familiar. Pero el significado de la sonrisa varía en las diferentes culturas.

* En nuestra niñez aprendemos en qué circunstancias conviene sonreír y en cuáles se espera que no lo hagamos, y este aprendizaje difiere en los distintos puntos del país.

* La ironía viene comunicada por la expresión del rostro.

* El movimiento del cuerpo también se parece al lenguaje en algunas cosas, y puede ser analizado por una especie de análisis de sistemas similar al que utilizan los lingüistas para estudiar la lengua.

* Birdwhistell descubrió que existe una analogía entre la cinesis y el lenguaje. Así como el discurso puede descomponerse en sonidos, palabras, oraciones, párrafos, etc., en la cinesis existen unidades similares. La menor de ellas es el kine, un movimiento apenas perceptible. Por encima de éste existen otros movimientos mayores y más significantes llamados kinemas, portadores de sentido cuando se les toma en conjunto.

* Los kinemas son a veces intercambiables: se pueden sustituir uno por otro sin alterar el significado. Si nos limitamos a las cejas, un simple alzamiento bilateral a menudo expresa una duda o acentúa una interrogación: pero también puede emplearse para dar énfasis a una palabra dentro de una oración.

Birdwhistell me confesó que tarda una hora en analizar un segundo de película, y comentó: "cierta vez noté que en una tarde había mirado dos segundos y medio de película mil ocho veces".

* Una de las cosas que más llaman la atención sobre el movimiento del cuerpo humano es justamente lo repetitivo que es.

* El significado del mensaje está contenido siempre en el contexto, y jamás en un movimiento aislado del cuerpo.

* Nunca lograremos tener un diccionario fiable de gestos inconscientes, porque el significado debe basarse sobre el contexto general. No podemos afirmar que si una mujer se sienta entrelazando los brazos y cruzando fuertemente las piernas indefectiblemente expresa que es inalcanzable. Con frecuencia suele ser así, pero para estar seguros tenemos que analizar el contexto.

* Algunas palabras y frases van acompañadas de "marcadores" definidos, especialmente pequeños movimientos de cabeza, de ojos, de manos, de dedos o de hombros.

* El comportamiento no verbal puede contradecir lo que se está hablando en lugar de subrayarlo.

* A veces podemos observar parejas que realizan el repertorio entero de gestos íntimos de galanteo, mientras están enfrascadas en una discusión intelectual sobre literatura, o hablan de la respectiva fidelidad que les guardan a sus cónyuges..

* ¿Cómo puede comunicar un movimiento del cuerpo, si es tan mínimo e imperceptible que pasa inadvertido en la vida diaria y sólo parece significativo al observarlo en cámara lenta? ¿No será

esto una distorsión de la vida real, y no estarán los especialistas en cinesis dando por supuestos mensajes corporales que en la realidad no existen?

* Birdwhistell afirma; "Nos estamos comunicando en muchos niveles diferentes, y solamente en uno o dos de ellos las palabras poseen alguna relevancia. Actualmente mi planteamiento es distinto: El hombre es un ser multisensorial. Algunas veces verbaliza".

5 EL CUERPO ES EL MENSAJE

* Una de las teorías más asombrosas que han propuesto los especialistas en comunicación es la de que algunas veces el cuerpo comunica por sí mismo, no sólo por la forma en que se mueve o por las posturas que adopta. También puede haber un mensaje en la forma del cuerpo en sí, y en la distribución de los rasgos faciales. Birdwhistell cree que el aspecto físico está a menudo culturalmente programado y que, además, adquirimos nuestro aspecto físico y no que nacimos con él.

* De la misma manera que las personas aprenden a llevar el cuerpo erguido, también aprenden la forma de mantener la boca, y de este detalle depende mucho su aspecto general.

* El ser humano es un gran imitador, maravillosamente sensible a las señales corporales de sus semejantes. El estudio de la comunicación lo demuestra continuamente.

* No solamente adquirimos nuestro rostro, sino que Birdwhistell cree que la belleza o la fealdad, la gracia o la torpeza también se adquieren.

* Tal vez en cada cultura la gente da sentido que, a cierta edad, los niños se transformen por un tiempo en seres menos atractivos.

* Los términos "bello" o "feo" no se refieren únicamente a la forma del rostro, o a la posesión de un perfil clásico. Se refieren primeramente al modo de llevar y mover el cuerpo y el rostro; porque los músculos faciales pueden parecer vivaces. Laxos o forzosamente tensos. Estos atributos no son biológicos; son respuestas a otras personas, a necesidades interiores, y también, en un nivel temporal de largo alcance, a expectativas culturales.

* La sociedad nos indica quiénes pueden ser agraciados y quiénes no, lo que constituye gran parte del síndrome de la belleza.

* Las expectativas han variado, y en nuestros días los hombres altos se consideran atractivos.

* La forma del cuerpo es otra característica física que puede ser programada culturalmente. Es una cuestión de moda y las modas cambian.

* Los rostros que adquirimos y la manera de llevar nuestros cuerpos no solamente tienen el sello de nuestra cultura, sino que al mismo tiempo poseen nuestro propio sello.

* El mensaje que se transmite por el aspecto personal no se refiere sólo a la persona en sí sino también a lo que esté diciendo.

* La belleza toma otro cariz si aceptamos el hecho de que nuestro aspecto irradia un mensaje. Este mensaje puede estar dictado en parte por la sociedad, pero no puede descartarse, como muchos creen, como mera cuestión de herencia o suerte.

6 SALUDOS DE UN PRIMATE MUY ANTIGUO

* Los animales son capaces de intercambiar información. El comportamiento no verbal de los seres humanos es notablemente parecido al de los animales, especialmente al de los otros primates.

* El etólogo es esencialmente un biólogo que se interesa especialmente por el comportamiento que le permite al animal adaptarse al medio ambiente, incluyendo el entorno social.

* Al abordar el comportamiento humano, el etólogo procura describir estas actividades de todos los días.

* Se ha establecido, por ejemplo, que el signo simbólico de la comida o comer es universalmente el gesto de llevar la mano a la boca.

* Según parece, todos los animales salvajes se saludan entre sí, y los simios lo hacen mediante gestos muy familiares a los del hombre.

* Los etólogos creen que entre los animales el saludo constituye a menudo una ceremonia de apaciguamiento. Siempre que dos animales se aproximan existe el peligro de un ataque físico; por lo tanto, uno o ambos harán un gesto de apaciguamiento para demostrar que no hay una intención agresiva.

- * Cuando los seres humanos se saludan inclinando la cabeza, probablemente están indicando cierta sumisión, similar a la que indican los chimpancés. El gesto de inclinar la cabeza se encuentra en culturas muy diversas, lo mismo que la presentación de la palma de la mano hacia el individuo saludado.
- * El etólogo austriaco Irenäus Eibl-Eibesfeldt opina que algunas facetas de las pautas de saludo pueden ser realmente universales. En todas las culturas que ha estudiado, comprobó que los amigos, al avistarse a distancia, se sonríen, y luego, si están de muy buen humor, hacen un rápido movimiento de cejas -lo denomina un flash- e inclinan la cabeza.
- * Existen amplias ilustraciones de modos de saludar que difieren totalmente de una cultura a otra.
- * ¿Cómo explicar que el saludo sea al mismo tiempo universal a toda la humanidad y específico de cada cultura?
- * Se han identificado cinco etapas sucesivas: avistarse y reconocerse; un saludo a distancia con un movimiento de la mano o el "flash" de las cejas; el acercamiento; un saludo más próximo, como el beso, y finalmente la separación momentánea. Algunas veces puede variar el orden.
- * Los saludos de proximidad se han transformado en un ritual: el apretón de manos, el roce de mejillas.
- * Lo que se ritualiza pierde su aura de intimidad y su connotación sexual.
- * La película sobre el saludo muestra repetidamente gestos de corrección del aspecto personal: alisarse el cabello, acomodarse los anteojos o la ropa.
- * El arreglarse, por ejemplo, puede implicar una introducción al galanteo.
- * La mayoría de los encuentros entre seres humanos sólo comienzan con un saludo, también terminan con alguna clase de despedida. La gente vuelve a aproximarse y realiza un ritual de despedida.
- * No hay nada más vulnerable que un individuo en retirada.
- * Cómo hace la esposa, en una reunión para avisar a su cónyuge de que es prudente retirarse, si no lo hace verbalmente. He visto a mujeres que lo hacían echándose hacia adelante en sus asientos, juntando sus pertenencias o reacomodando sus ropas, es decir, representando algo así como secuencia de partida.
- * Un sistema infalible de terminar una reunión de trabajo aburrida. Comienza distraídamente a guardar sus papeles en la cartera. Inmediatamente, los otros asistentes a la reunión empiezan a guardar sus papeles, como contagiados por su comportamiento, y el presidente, enfrentado a lo que parece ser una urgencia general por abandonar el local, se apresura a levantar la sesión.

7 EL ROSTRO HUMANO

- * Un análisis preliminar de las expresiones faciales sugirió que las claves se hallaban en los comienzos, los finales y la duración. La mayoría de las personas sabe fingir una expresión alegre, triste o enojada, pero lo que no saben es cómo hacerla surgir súbitamente, cuanto tiempo mantenerla o con qué rapidez desaparecer.
- * El hombre es capaz de controlar su rostro y utilizarlo para transmitir mensajes.
- * ¿Transmite el rostro emociones de manera fidedigna? Y si es así, ¿son esos mensajes enviados y entendidos universalmente por todo el género humano? En su reciente libro *Emotion in the Human Face*, Paul Ekman examina si las expresiones faciales son un índice fidedigno de ciertas emociones básicas. Existe una especie de vocabulario facial.
- * Más de mil expresiones faciales diferentes son anatómicamente posibles. Sólo unas pocas, sin embargo, poseen un sentido real.
- * Al fin, mientras trabajaba con Wallace Friesen y el psicólogo Silvan Tomkins, encontró una solución ingeniosa: una especie de atlas del rostro llamado FAST (Facial Affect Scoring Technique). El FAST cataloga las expresiones faciales usando fotografías en vez de descripciones verbales y dividiendo el rostro en tres zonas: la frente y las cejas, los ojos y el resto de la cara: nariz, mejillas, boca y mentón.
- * Ekman considera que ha probado a través de estudios comparativos entre diferentes culturas, que efectivamente existen gestos universales.
- * La prueba más citada por los que creen en las expresiones universales es el estudio realizado en niños ciegos de nacimiento. Se ha observado que todos los bebés efectúan una sonrisa de

sociabilidad a partir de las cinco semanas, aun los ciegos, que de ninguna manera pueden imitar a las personas que los rodean. Los niños ciegos de nacimiento también ríen, lloran, hacen pucheros y adoptan las expresiones típicas de temor y tristeza.

* Hay una especie de reglas demostrativas, que definen cuáles son las expresiones apropiadas en cada situación.

* Cada cultura cuenta además, no solamente con sus reglas propias, sino con su estilo facial propio.

* Existen sonrisas defensivas, sonrisas de placer.

* Las expresiones fugaces son reveladoras. Haggard e Isaacs sugirieron que esas expresiones no constituyen de por sí mensajes conscientes o inconscientes, sino que son filtraciones de sentimientos verdaderos.

* El límite entre lo visible y lo subliminal varía de una persona a otra y en cada individuo según las diferentes situaciones. Un mensaje que se expusiera el tiempo suficiente para ser captado subliminalmente por la mayoría del público probablemente sería visto con claridad y de manera consciente por algunas personas.

* En 1984 de George Orwell, un hombre cometió un crimen facial cuando su rostro dejó traslucir que estaba alimentando pensamientos prohibidos. Al explicársele que los movimientos corporales comunican, hay gente que se siente desamparada, expuesta y al descubierto aún en completo silencio.

8 LO QUE DICEN LOS OJOS

* Imagínese que un día, mientras usted está sentado en un lugar público y se encuentra con la mirada fija de un desconocido que lo observa inexpresivamente, y que no se altera ni siquiera cuando usted le clava los ojos. Es casi seguro que usted mirará rápidamente hacia otro lado y después de algunos segundos se volverá hacia él para ver si todavía lo sigue mirando. Si es así, usted repetirá esa operación varias veces y, si la otra persona persiste aún en su actitud, usted pasará rápidamente de la inconformidad a la ira o la alarma.

* La mirada fija y sostenida es una forma de amenaza para muchos animales, así como para el hombre.

* Los monos son sensibles a la mirada fija hasta un límite increíble.

* Casi todos hemos sentido en alguna ocasión la incómoda sensación de ser vigilados y luego hemos confirmado la sospecha al darnos la vuelta.

* La potencia amenazadora de la mirada fija ha sido reconocida a través de toda la historia de la humanidad y en muchas culturas diferentes existen leyendas sobre el mal de ojo, la mirada que ocasiona perjuicios a quienes la recibe.

* El lugar hacia donde mira una persona indica cuál es el objeto de su atención. Cuando un hombre mira fijamente a otro, indica que su atención está concentrada en él, pero no da señales de sus intenciones, lo que es suficiente para poner nervioso hasta a un primate.

* Los norteamericanos interpretan el contacto ocular prolongado como un signo de atracción sexual que debe ser escrupulosamente evitado, excepto en las circunstancias apropiadas. Es fácil para un hombre denotar intenciones sexuales con los ojos: una larga mirada a los senos, a las nalgas o a los genitales, una mirada escudriñadora de arriba abajo o simplemente mirar directamente a los ojos.

* El contacto ocular activa la excitación sexual tan rápidamente sea la causa de ese episodio tan común por la calle: el hombre que mira provocativamente a una mujer, quien inmediatamente baja la vista.

* Se enseña a los niños a no mirar fijamente los senos o los genitales. Rara vez se les indica explícitamente, pero lo aprenden. Existen lugares donde no se debe mirar.

* Cuando dos personas se miran mutuamente, comparten el conocimiento de que les agrada estar juntas, o de que están enojadas o excitadas.

* El contacto ocular nos hace sentir -abiertos, expuestos, vulnerables-. Tal vez sea ésta una de las razones que inducen a la gente a hacer el amor a oscuras, evitando la clase de contacto -el ocular- que más tiende a profundizar la intimidad sexual.

* Jean Paul Sartre sugirió una vez que el contacto visual es lo que nos hace real y directamente

conscientes de la presencia del otro como ser humano con conciencia e intenciones propias. Cuando los ojos se encuentran, se nota una clase especial de entendimiento de ser humano a ser humano.

* En Francia se admite que un hombre mire descaradamente a una mujer en público. Más aún, algunas francesas se quejan de sentirse incómodas en las calles de Norteamérica, como si repentinamente se hubieran tornado invisibles.

* Erwin Goffman ha explicado que en los lugares públicos los norteamericanos se otorgan "desatención cortés", es decir, que se reparan visualmente en el otro para que comprenda que se le percibe, pero no lo bastante para parecer curiosos o entrometidos.

* Mirar fijo en público es una intromisión en la intimidad.

* Cuando uno debe reunirse con otra persona a la que no se conoce en un lugar público, el tabú de la mirada fija ayuda a descubrirla, seguramente será el que viola las reglas con una mirada directa e interrogante. Los hombres dicen que con frecuencia pueden localizar a otro homosexual en un lugar público porque simplemente éste les sostiene la mirada, y lo mismo afirman los drogadictos.

* La mayoría de los encuentros comienzan con un encuentro visual.

* Establecer contacto visual o no hacerlo puede cambiar enteramente el sentido de una situación.

* El comportamiento ocular es tal vez la forma más sutil del lenguaje corporal.

* Los estudios de la comunicación han demostrado el hecho inesperado de que estos movimientos también regulan la conversación. Durante el cotidiano intercambio de palabras, mientras que la gente presta atención a lo que se dice, los movimientos de los ojos proporcionan un sistema de señales de tráfico que indican al interlocutor su turno para hablar.

* La importancia del comportamiento ocular como señal de tráfico en la conversación se demuestra claramente cuando ambos interlocutores usan gafas oscuras; se notas mucho más interrupciones y pausas prolongadas de las que debería haber normalmente.

* Kendon descubrió que cuando una persona interroga a otra suele mirarla directamente a los ojos, a no ser de que se trate de una pregunta atrevida.

* Un par de estudiantes, hombre y mujer, parecían atraerse mutuamente. El análisis demostró que cuanto más se sonreían uno a otro, menos se miraban. Fue la mujer la que empezó a evitar el contacto visual y tendía a mirar hacia otro lado en los momentos en que se elevaba el nivel emocional. Este comportamiento ocular no guardaba ninguna relación con la función reguladora o de "señal de tráfico" de la mirada, sino que formaba parte de su vocabulario expresivo, era una manera de decir "me siento turbada".

* Las señales visuales cambian de significado de acuerdo al contexto.

* Si mira mucho hacia otro lado mientras escucha al otro, indica que no coincide con lo que el otro dice. Si mientras habla vuelve los ojos hacia otro lado más de lo habitual indica que no está seguro de lo que dice o desea modificarlo. Si mira a otra persona mientras la escucha, indica que está de acuerdo con ella, o simplemente le presta atención.

* Los movimientos oculares de cada individuo están influidos por su personalidad, por la situación en que se encuentra, por sus actitudes hacia las personas que lo acompañan y por la importancia que tiene dentro del grupo que conversa.

* Cuando a una persona le agrada otra, es probable que la mire más frecuentemente que lo habitual y que sus miradas sean más prolongadas. La otra persona interpretará esto como un signo cortés de que su amigo no está simplemente absorto en el tema de conversación, sino que también se interesa por ella como persona. El comportamiento ocular no es la única clave de atracción. También cuentan las expresiones faciales, la proximidad, el contacto físico si existe y lo que se dice.

* El comportamiento ocular puede ser crucial en las etapas iniciales de una amistad.

* En realidad hay mucha sabiduría popular relacionada con el movimiento de los ojos, y luego de investigadas algunas creencias resultan ciertas. Por ejemplo, la persona que se encuentra turbada o disgustada trata de evitar la mirada de las otras. Asimismo, es cierto que se mira menos cuando se hace una pregunta personal que cuando se formula otra más general. Más aún, algunos individuos desvían la mirada notoriamente cuando están faltando a la verdad.

* Los manipuladores, mientras negaban haber consultado las respuestas, miraban al investigador con mucha mayor firmeza que los no manipuladores.

- * Otra importante influencia sobre el comportamiento ocular es la del sexo. Parece ser que las mujeres, por lo menos en el laboratorio, miran más que los hombres, y una vez que han establecido contacto visual lo mantienen durante más tiempo.
- * Los hombres modifican el tiempo de la mirada cuando escuchan, mientras que las mujeres lo hacen cuando ellas hablan.
- * La manera de mirar refleja frecuentemente el estatus. En general, el animal dominante disfruta de más espacio visual.
- * Cada vez que dos monos cruzan la mirada y uno la desvía, confirman el lugar que a ambos les corresponde en la jerarquía de dominio. Probablemente sea cierto que, entre los humanos, el ejecutivo se considera con derecho de mirar abiertamente a la secretaria y ésta al botones, y que los tres sentirán que algo no funciona bien si se altera dicho esquema.
- * El tamaño de la pupila se ve afectado no solamente por la visión, sino también por el gusto y el sonido.

9 LA DANZA DE LAS MANOS

- * La mayoría de las personas son conscientes del movimiento de las manos de los demás, pero en general le prestan poca importancia. A veces contribuyen a establecer un mensaje verbal poco claro.
- * Algunos de los ademanes más comunes están vinculados al lenguaje.
- * Cada persona posee su propio estilo de gesticular y en parte el estilo define la cultura. En Estados Unidos los gestos revelan el origen étnico de las personas.
- * A veces el estilo de movimiento se confunde con los rasgos físicos.
- * El estilo gestual se empezó a investigar a comienzos de la década del cuarenta a través de un estudio verdaderamente notable realizado por David Efron: *Gesture and Environment*. Paul Ekman lo localizó hace poco tiempo en Ginebra, donde ha vivido veintidós años trabajando en la plantilla de la Organización Internacional del Trabajo, su libro se reimprimió en 1972.
- * Lo que sí comprobó incuestionablemente es que los estilos gestuales no se heredan racialmente.
- * En *Non verbal Communication*, Jürgen Ruesch y Weldon Kees comentaban los trabajos de Efron y pasaban a describir el estilo gestual de los franceses, los alemanes y los norteamericanos.
- * Margaret Mead destacó en *Male and Female* esas diferencias.
- * Paul Ekman, en un trabajo paralelo a su búsqueda de expresiones faciales universales, ha buscado emblemas para estas palabras o frases.
- * Es obvio que una persona que visite un país extranjero puede encontrarse ante un problema inesperado si emplea un emblema inesperado si emplea un emblema que no corresponde a la cultura local.
- * Kendon hizo un descubrimiento sorprendente. Cada nivel del discurso va acompañado de un esquema contratante de movimiento corporal, de tal manera que cuando el orador pasaba de una frase a la siguiente de una oración a otra también cambiaba de un tipo de movimiento corporal a otro. Todo esto concuerda de manera bastante clara con los descubrimientos de la kinesia acerca de la postura, en el sentido de que en cada encuentro el hombre adopta diferentes series de posturas: una para hablar y otra para escuchar.
- * Mediante el microanálisis se ha llegado también a la conclusión de que los movimientos corporales cambian de dirección coincidiendo con los ritmos del discurso.
- * También se gesticula durante un discurso vacilante. Kendon ha observado que cuando una persona se interrumpe en medio de una frase mientras busca la próxima palabra, trata de representarla mediante el movimiento de sus manos.
- * Kendon sugiere que a veces la gente hace gestos que indican lo que está por decir. Y agregó.
- * Esta explicación está refrenada por un experimento realizado por el psicólogo Howard Rosenfeld. Descubrió que las personas a las que se les indica que traten de parecer agradables ante otros, gesticulan más y también sonríen más que las que reciben la consigna de no mostrarse demasiado amistosas.

10 MENSAJES A DISTANCIA Y PROXIMIDAD

- * El sentido del yo del individuo no está limitado por su piel; se desliza dentro de una especie de

burbuja privada, que representa la cantidad de espacio que siente que debe haber entre él y los otros. Esto es algo que cualquiera puede comprobar fácilmente acercándose de manera gradual a otra persona. En algún momento, ésta comenzará, irritada o sin darse cuenta, a retroceder. Las cámaras han registrado los temblores y mínimos movimientos oculares que delatan el momento en que se irrumpe en la burbuja ajena. Edward Hall, profesor de antropología de la Northwestern University, fue el primero en comentar este fuerte sentido del espacio personal.

* Hall desarrolló detalladamente el concepto de proxémica en dos libros muy amenos, *The Silent Language*, publicado por Fawcetten 1959, y *The Hidden Dimension*, publicado por Doubleday en 1959 y 1966. La preocupación principal de Hall se refiere al tratar de mantener la distancia que para él es adecuada.

* Equiparemos la proximidad física con el sexo, de manera que al ver a dos personas muy cerca la una de la otra, presumimos que están cortejándose o conspirando.

* Los animales también reaccionan al espacio, y en forma lógica para cada especie. Muchos, por ejemplo, tienen una distancia de fuga y una distancia crítica.

* La burbuja de espacio personal de un ser humano representa el mismo margen de seguridad. Que un extraño irrumpa en ella, e inmediatamente surgirá la necesidad de huir o de atacar.

* El contacto de hasta cuarenta y cinco centímetros es la distancia apropiada para reñir, hacer el amor o conversar íntimamente.

* A esta distancia, las personas se comunican no sólo por medio de palabras sino por el tacto, el olor, la temperatura del cuerpo; cada uno es consciente del ritmo respiratorio del otro, de las variaciones en el color o textura de su piel. La fase próxima de lo que Hall llama distancia personal es de cuarenta y cinco a setenta y cinco centímetros. Viene a ser el tamaño de la burbuja personal en una cultura de no contacto como la nuestra.

* La distancia social próxima es de un metro veinte a dos metros.

* La distancia social lejana, entre tres y cuatro metros, y es la que corresponde a conversaciones formales. Los escritorios de personas importantes suelen ser lo bastante anchos para mantener esa distancia con sus visitantes.

* Elegir las distancias adecuadas puede ser crucial.

* Hall cree que el ser humano no tiene solamente un sentimiento muy arraigado respecto al espacio conveniente, sino una necesidad real y biológica de él.

* Los animales entran en un estado de tensión tal por falta de espacio, que comienza a comportarse de una manera totalmente extraña:

* La aglomeración tiene una influencia decisiva sobre el comportamiento.

* Los hombres, aglomerados en una habitación pequeña, se tornará desconfiados y combativos. Las mujeres, en la misma situación, se hacen más amigas e intiman más; suelen encontrar la experiencia agradable y gustar más una de otra que si estuvieran en un ambiente de mayores dimensiones.

* Los estudios psicológicos han demostrado que los seres humanos prefieren ponerse más cerca de aquellas personas que les agradan, y más lejos de las que no son de su gusto.

* El psiquiatra de Nueva York Augustus F. Kinzel ha estudiado lo que él llama la (zona de parachoque) del cuerpo entre convictos violentos y no violentos. Luego de colocar a un preso en el centro de una habitación pequeña y vacía, Kinzel se acercaba lentamente a él, instruyendo al hombre para que informara cuándo sentía que se le había aproximado demasiado. Los presos de historial violento reaccionaban vivamente cuando Kinzel estaba todavía a un metro de distancia, pero los no violentos no decían nada hasta que el psiquiatra se ubicaba a medio metro. Los primeros decían sentirse amenazados, como si Kinzel se fuera a abalanzar sobre ellos. Este experimento parece sugerir que la proxémica podrá llegar a servir algún día para detectar a los individuos potencialmente violentos, pero Kinzel advierte que su método no parece servir para identificar positivamente a todos los individuos de esta condición; algunos poseen una (zona de parachoque) normal.

* Otra serie de experimentos bastante escalofriante es la realizada por el psicólogo Robert Kleck y que indica que las personas inválidas pueden muy bien sentirse solas y aisladas debido a la distancia que conservan quienes toman contacto con ellas. Kleck pidió a unos estudiantes universitarios que entraran en una habitación y conversaran con la persona que se encontraba

dentro. Algunas veces les describía al sujeto como epiléptico, y otras veces no. Cuando les decía que se trataba de un epiléptico, se sentaban más lejos. Cuando Kleck empleó un falso amputado, obtuvo la misma respuesta. Todo esto resulta todavía más turbador si se piensa que el individuo probablemente deja traslucir su reacción negativa a través de otras formas no verbales.

* El espacio también puede proporcionar un signo de mudo de un ejecutivo que entraba en la oficina de otro, todas coincidieron notablemente al juzgar la importancia de cada uno de ellos. Las claves empleadas fueron de tiempo y de distancia: cuánto tiempo tardó el hombre del escritorio antes de contestar el llamado a su puerta, cuánto en ponerse de pie, hasta dónde entró el visitante. Cuando más se aproximaba, tanto más importante se juzgaba que era. Y por supuesto, la estimación de su status decrecía cuando el que estaba detrás del escritorio se demoraba en atenderlo. De estas maneras insignificantes, y cientos de veces por día, el individuo reafirma silenciosamente su superioridad, desafía a otros o les confirma que sabe estar en su lugar.

* En un experimento llevado a cabo en la biblioteca de una universidad, el investigador seleccionaba una víctima rodeada de asientos vacíos y se sentaba en el de al lado.

* Esto violaba reglas sociales implícitas, puesto que si hay suficiente espacio libre, se espera que uno mantenga la distancia. La víctima generalmente reaccionaba con gestos defensivos y cambios nerviosos de postura o trataba de apartarse. Pero si el investigador no sólo se sentaba cerca de él, sino que luego se aproximaba aun más, con frecuencia la víctima huía.

* Cuando dos o más personas están conversando en público, dan por sentado que el terreno sobre el que están situadas les pertenece temporalmente y que nadie osará penetrar en él. Los especialistas en cinesis han observado que esto es realmente así.

* Si alguien tiene que bordear un grupo en estas condiciones, bajará notoriamente la cabeza al hacerlo. Si el grupo está en su camino y él debe forzosamente pasar a través de él, agregará unas palabras de disculpa al tiempo que baja la cabeza.

* Algunas veces la gente trata de afirmar su posesión de una porción de territorio público tan sólo por la ubicación que elige. En una biblioteca vacía, alguien que simplemente quiera sentarse solo elegirá una silla en la punta de una mesa rectangular; pero el que quiera desanimar abiertamente a otros a que se le aproximen se sentará en la silla del medio.

* El líder de un grupo automáticamente se dirigirá a la cabecera de una mesa rectangular.

* Un jurado reunido para elegir presidente, si está sentado ante una mesa rectangular, tiende a elegir a uno de los que ocupan las cabeceras; más aún, los individuos que eligen esos lugares suelen ser gente de mucho status social y que toman parte dominante en las discusiones.

* Cualquier grupo de personas, al estar de pie y conversar, adopta lo que él llama una configuración. Si se colocan en forma circular, es casi seguro que todo el grupo es parejo. Los grupos que no lo son tienden a formar una posición de (cabeza), y la persona que ocupa ese lugar será, formal o informalmente, el líder.

* Los lugares que se asignan a los alumnos en un aula son casi siempre impuestos físicamente, y pueden afectar el comportamiento. Durante un seminario, si los estudiantes se sientan en forma de herradura, los que están a los lados participan menos que los que están en medio, que pueden tener un contacto visual más frecuente con el profesor. Cuando los alumnos se sientan en filas, lo que están en el medio suelen intervenir más que los de los costados.

* El espacio comunica. Al elegir la distancia, se indica cuánto se está dispuesto a intimar.

11 LA INTERPRETACION DE LA POSTURA

* Para un psicoanalista, la postura de un paciente muchas veces constituye una clave de primer orden.

* La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir, y observarla puede resultar muy entretenido.

* Albert Schefflen descubrió que, con sorprendente frecuencia, las personas imitan las actitudes corporales de los demás.

* Siempre que dos personas comparten un mismo punto de vista, suelen compartir también una misma postura.

* Cuando se reúnen cuatro o más personas, es corriente descubrir varios grupos de posturas distintos.

- * Si escuchamos la conversación nos daremos cuenta de que los que opinan igual sobre el tema también se sientan de igual modo.
- * Cuando una persona está por cambiar de opinión, probablemente emitirá una señal reacomodando la posición de su cuerpo.
- * Las personas que tienen más o menos el mismo status comparten una postura similar, pero no así el profesor, el alumno, el ejecutivo y la secretaria.
- * La desaparecida Frieda Fromm-Reichmann asumía a veces la postura de su paciente para tratar de obtener una idea más clara sobre los sentimientos de éste.
- * Algunas veces, cuando las personas se ven forzadas a sentarse demasiado juntas, inconscientemente despliegan sus brazos y piernas como barreras.
- * Un hombre y una mujer sentados frente a frente a una distancia muy próxima, cruzarán los brazos y tal vez las piernas, y se echarán hacia atrás en sus asientos.
- * Cuando cambia de punto de vista realiza un giro mayor con todo el cuerpo. Incluso mientras una persona sueña dormida, cambia de posición cada vez que llega a un punto final lógico.
- * Schefflen descubrió también que la mayoría de las personas parten de un repertorio de posturas sorprendentemente limitado. Cada individuo tiene una forma característica de controlar su cuerpo cuando está sentado, de pie o caminando. Es algo tan personal como su firma, y frecuentemente parece ser una clave fidedigna de su carácter. Piénsese en la forma de moverse de John Wayne.
- * La mayoría de nosotros somos capaces de reconocer a nuestros amigos aun a gran distancia, por su forma de caminar o tan sólo por la manera de estar de pie.
- * En centros de investigación como el Instituto-Esalen se considera que a veces los problemas psicológicos personales llegan a incrustarse en la estructura corporal.
- * Estas teorías forman parte de la medicina psicosomática, que sostiene que el estado del cuerpo afecta al de las emociones. (Por otra parte, la medicina psicosomática sostiene también que las emociones afectan el cuerpo).
- * Otra técnica, denominada *rolfing* en homenaje a su inventora Ida Rolf, incluye intensos y dolorosos masajes destinados a liberar y volver a su sitio los músculos crónicamente tensos y contraídos.
- * La postura no es solamente una clave acerca del carácter, es también una expresión acerca de la actitud.
- * Para muchas situaciones sociales hay en nuestra cultura posturas que se consideran adecuadas y otras que no. Uno no se recuesta durante una sesión de negocios.
- * Entre los norteamericanos, la postura puede ser un indicio no sólo de un status relativo, sino del agrado o desagrado que dos personas que dos presidentes sienten entre sí.
- * Cuando un hombre se inclina ligeramente hacia adelante, pero relajado y con la espalda algo encorvada, probablemente simpatiza con la persona que está con él. Si está con una mujer que no le agrada, lo demuestra simplemente echándose hacia atrás.
- * Para mucha gente, una mujer que cruza los brazos sobre el pecho aparenta ser tímida, fría o simplemente pasiva.
- * Un hombre, por ejemplo, podía tener una manera especial de colocar su cuerpo al hablar de su madre, y una postura muy diferente al hablar de su padre.
- * Hasta la fecha sus descubrimientos indican que las personas que se mantienen fuera de la acción situadas en la periferia de un grupo o mirando a distancia, colocan sus cuerpos de manera levemente distinta a las personas que están dentro del grupo.
- * Un individuo puede enfrentarse a otro sólidamente con todo el cuerpo o sólo con la cabeza, o con la parte superior del cuerpo o de las piernas.
- * El repertorio de posturas de una cultura da forma a sus muebles, y éstos a su vez requieren ciertas posturas. Cuando un estilo de vida está en transición, puede ocurrir que posturas y muebles choquen entre sí.
- * Es raro que las mujeres se sienten o estén de pie con las piernas separadas.
- * A medida que un individuo toma mayor conciencia de su postura, puede descubrir que durante una velada estuvo compartiendo posturas corporales con un amigo y siguiendo amigablemente el cambio de éstas, o puede darse cuenta de que ha estado formando una barrera con sus brazos y piernas. Esa toma de conciencia del propio yo puede ser un primer paso tentativo hacia un mejor

conocimiento de uno mismo.

12 RITMOS CORPORALES

* William Condon, quien trabajó en el Western Psychiatric Institute and Clinic de Pittsburgh como profesor e investigador asociado de comunicación humana, Condon ha estudiado cómo el cuerpo del hombre baila continuamente al compás de su discurso. Cada vez que una persona habla, los movimientos de sus manos y dedos, los cabeceos, los parpadeos, todos los movimientos del cuerpo coinciden con ese compás.

* El que escucha también se mueve al compás del relato del que habla. Este fue el comienzo del estudio de sincronía interaccional.

* Cuando dos personas conversan, están unidas no solo por las palabras que intercambian, sino porque su ritmo es compartido.

* Unos e pregunta para qué puede servir la sincronía interaccional, puesto que casi nunca es consciente de ella. Condon cree que es el cimiento sobre el que está edificada la comunicación humana, y que sin ella la comunicación sería imposible.

* La sincronía interaccional es variable.

* Existen notables diferencias culturales en la manera en que emplean su cuerpo los blancos y los negros.

* Los investigadores están comenzando a probar que los norteamericanos negros y blancos se mueven realmente de manera diferente. Los negros, en general, son más rápidos, más sutiles y más sensibles a matices no verbales.

* Las diferencias en los movimientos corporales, por supuesto, no causan prejuicios; sin embargo, no contribuyen a una mejor comprensión racional.

* El análisis cinético ha demostrado a Condon que los bebés poseen una sincronía propia. A pesar de que sus movimientos parecen casuales y entrecortados, todas las partes de su cuerpo responden aun mismo compás. A los tres meses y medio, y posiblemente antes, el bebé se mueve al ritmo de las palabras de la madre.

* La sincronía interaccional no sólo es una forma de demostrar armonía, sino una manera de incluir o excluir a otros.

* La gente es muy sensible ante la forma en que se mueve otra persona. Edward Hall posee una colección de fotografías tomadas en galerías de arte en que las personas, sin darse cuenta, adoptan las posturas de las esculturas expuestas.

* Condon está convencido de que lo bioeléctrico -el sistema nervioso del cuerpo que funciona mediante descargas eléctricas de los nervios- capta la sincronía interaccional y está profundamente involucrado en ella. Piensa que el sistema nervioso vibra rítmicamente en respuesta al discurso.

* Los seres humanos son increíblemente sensibles al lenguaje y a los sonidos.

* El latido del corazón es un ritmo humano básico.

* Adam Kendon ha analizado varias películas de sincronía interaccional y ha sugerido que cuando dos personas adoptan un mismo ritmo no siempre significa que existe entre ellas una gran armonía o es señal de que cada una ha logrado la atención completa de la otra.

13 LOS RITMOS DE LOS ENCUENTROS HUMANOS

* Los seres humanos son tremendamente regulares en sus esquemas de habla y escucha.

* Todos empleamos el ritmo de conversación para interpretar las relaciones humanas.

* Estamos demasiado preocupados por lo que dice la otra persona para fijarnos en su forma de decirlo.

* La cantidad de tiempo que habla una persona y el esquema de su discurso son factores determinantes de cómo los demás reaccionan frente a ella. Estudios psicológicos han demostrado que, en un grupo, la persona que más habla es la que tiene más estatus.

* El que interrumpe a menudo probablemente desea dominar; el que tuerce ansiosamente en cuanto se produce una oportunidad es normalmente un individuo ambicioso, como se dice en la jerga de los ejecutivos tiene "arranque automático".

* Algunas personas trabajan mejor por las mañanas, mientras que otras están más avispadadas por

la noche, porque sus sistemas corporales alcanzan el punto máximo de eficiencia a esas horas.

* Existen ritmos biológicos en cada uno de los escalones de la evolución, desde la ameba hasta el hombre, así como en las plantas. Varían para cada especie, y dentro de cada una de ellas para cada individuo.

* El bebé más placido permanece tranquilo si la madre extrema sus cuidados para no alterarlo. Si una madre se siente defraudada por la poca actividad del bebé o es incapaz de manejar a uno hiperactivo, en cada caso su respuesta se incorpora a la relación con el niño, que a su vez reaccionará a su reacción: así comienza el complicado proceso de la formación del carácter.

* Siempre que se encuentran dos personas que aún no han establecido una relación cómoda, hay un periodo en el que tratan de lograr un ritmo común. Al principio tal vez se interrumpen mutuamente sin querer, o uno termina una oración tomando al otro por sorpresa y sin que éste tenga una respuesta preparada, por lo que tarda en replicar.

* Cuando una conversación se desarrolla sobre ruedas es en parte porque ambos interlocutores han logrado un ritmo mutuo y estable. Sin embargo, esto puede tener diferentes significados para ambos. Para uno puede ser un esquema natural y cómodo, mientras que el otro puede verse obligado a hacer un esfuerzo para mantenerlo.

* Los ritmos interaccionales sirven para explicar algunas de las paradojas de las relaciones humanas. Hay personas que parecen tener todo en común y que no se llevan bien; otras que no parecen coincidir en nada y se llevan perfectamente.

* La interrupción, por supuesto, es un intento de dominar; es clara evidencia de agresividad.

* Este tipo de competición, donde una persona interrumpe a la otra antes de que ésta pueda terminar lo que iba a decir, es típico de las riñas.

* Las interrupciones pueden interpretarse como expresión de impaciencia y esto hace sentir cada vez más inseguro a quien tiene la palabra.

14 COMUNICACION POR EL OLFATO

* Los seres humanos también se comunican a través del tacto, del olfato y, en raras ocasiones, también del gusto.

* Vivimos temerosos del mal aliento, del olor corporal, de los olores en el hogar, de los olores genitales -a pesar de que cualquier animal que se respeta sabe que este tipo el olor es agradable y resulta favorable en las relaciones sexuales-. También parece existir una tendencia decidida a reemplazar los olores naturales por otros elaborados por el hombre, es decir perfumes, lociones para después de afeitarse y otras cosas semejantes.

* Los olores extraños han sido siempre más difíciles de tolerar y los norteamericanos son muy sensibles a ellos.

* Hall afirma que para los árabes los buenos olores son agradables y una forma de unión con otra persona. Oler a un amigo no sólo es cortés sino deseable, puesto que negarle el aliento, sería actuar como si se tuviera vergüenza.

* El sentido del olfato tiene una enorme importancia entre la mayoría de los animales. Les indica la presencia de enemigos, los excita en presencia del sexo opuesto, sirve para delinear el territorio de cada uno, les permite seguir al rebaño si se han separado de él, e identificar el estado emocional de otros animales.

* Harry Wiener propone la existencia de un sentido olfativo subconsciente y los denomina "mensajeros químicos externos" (MQE).

* Los MQE llamados feromonas son muy importantes en los animales. La palabra feromonas se comenzó a utilizar hace aproximadamente diez años para describir las sustancias olorosas que agregan los insectos para atraerse sexualmente; ahora se sabe que casi todos los animales las segregan y que afectan el comportamiento de otros miembros de la misma especie.

* Por lo menos entre los animales las secreciones externas de un individuo pueden actuar directamente sobre la química del organismo de otro.

* Al estudiar los ciclos menstruales de los estudiantes que vivían en una residencia universitaria, Martha McClintock, investigadora de la Universidad de Harvard, descubrió que los ciclos de las que eran muy amigas estaban sincronizados.

* La mayoría de la gente sabe que los perros son capaces de detectar el temor, el odio o la amistad

del hombre, y que también pueden seguir el rastro de una persona si se les proporciona el olor de ésta mediante un objeto que haya tocado, lo que indica que cada ser humano posee una especie de firma olfativa.

* Los mosquitos también reaccionan a los olores humanos, y se ha comprobado que se sienten más atraídos por unas personas que por otras.

* La mayoría de los animales emiten olores que atraen sexualmente y es casi seguro que dicho fenómeno se produce también entre los hombres.

* Para algunas personas el olor del caucho es sexy, porque lo asocian con los preservativos. Para otras, los olores biológicos naturales del cuerpo pueden resultar intimidatorios e incluso amenazadores.

* El grueso de ellos está contenido en la transpiración, que está notablemente relacionada con la tensión emocional, y de esta manera constituiría un excelente sistema de señales.

* A pesar de que el sujeto no percibía el olor, la reacción galvánica de su piel (GSR) descendió en cuestión de segundos y se notaron cambios menores en la presión sanguínea, la respiración y el ritmo cardíaco.

* En nuestra cultura, las personas no suelen hablar mucho acerca de lo que huelen, pues se considera de mal gusto dicho tema. Por eso no se sabe en realidad cuántos de entre nosotros poseemos una aguda percepción olfativa.

* La capacidad olfativa varía no solamente entre los individuos sino también entre los sexos.

* La capacidad olfativa de la mujer varía durante su ciclo menstrual y alcanza su máxima amplitud en la mitad del mismo.

* La teoría de los MQE podría explicar por qué en general las emociones se contagian en las multitudes.

* Es bien sabido que los esquizofrénicos, a no ser de que estén completamente desconectados de la realidad, tienen una forma precisa y sorprendente de percibir las emociones secretas de los que los rodean.

* La teoría de la esquizofrenia de Wiener es muy compleja para explicarla aquí en detalle, pero una de sus tesis principales es que algunos (no todos) de los pacientes esquizofrénicos no solamente emiten MQE anormales sino que perciben de manera consciente las MQE de otras personas. Wiener cree que sí realmente existe una comunicación química entre los seres humanos, los esquizofrénicos son conscientes de su efecto.

* G Groddeck, uno de los primeros colaboradores de Freud, escribió una vez: "yo sé, a pesar de toda la docta enseñanza que afirma lo contrario, que el hombre es primariamente un "animal nasal" y que aprende a reprimir su agudo sentido del olfato durante la infancia porque de otra manera la vida sería insoportable".

* Wiener hace notar que los MQE son simplemente un canal de comunicación y por lo general un canal menor comparado con la vista y el oído.

* A pesar de que la evidencia a favor de un subconsciente olfativo es hasta ahora bastante incompleta, abre una posibilidad fascinante. No hay duda de que la mayoría de nosotros le restamos importancia al sentido del olfato, tal vez porque en cierto modo le tenemos. Los olores tienen una capacidad casi legendaria de despertar recuerdos. Además, se quiera o no, el sexo y el olor parecen marchar de la mano. La prueba más concluyente de esta afirmación que podemos presentar sería el empeño que pone nuestra sociedad, que de muchas maneras sigue siendo puritana, en su vano intento por eliminar los olores naturales del cuerpo humano.

15 COMUNICACION POR EL TACTO

* El tacto posee una clase especial de proximidad, puesto que cuando una persona toca a otra, la experiencia es total e invariablemente mutua.

* Interesantes estudios de comunicación táctil han sido realizados por Lawrence Frank: *Tactile Communications* en *Genetic Psychology Monographs* y Ashley Montagu: *Touching, The Human Significance of Skin*.

* El tacto es probablemente el más primitivo de los sentidos.

* La primera experiencia, la más elemental y tal vez la predominante del ser humano que no ha nacido aún parece ser la táctil.

- * El shock epidérmico, como lo llamó Margaret Mead, es uno de los mayores impactos del nacimiento. El bebé recién nacido explora mediante el tacto; es así como descubre dónde termina su propio cuerpo y empieza el mundo exterior. Cuando comienza a moverse por su cuenta, el sentido del tacto es su primera guía.
- * El aprendizaje emocional también comienza a través del tacto.
- * A medida que el niño crece, aprende que hay objetos y partes de su propio cuerpo y el de las otras personas, que se pueden tocar y otras que no. En el transcurso de la niñez, los roles masculinos o femeninos se aprenden en parte como reglas que establecen cuáles partes de la piel pueden exhibirse y cuáles no; qué partes del cuerpo pueden tocarse, en qué circunstancias y con quién.
- * Cuando el individuo descubre las relaciones sexuales, en realidad está redescubriendo la comunicación táctil; de hecho, parte de la intensa emoción que se siente a través de la experiencia sexual puede deberse a esta vuelta a un medio de comunicación mucho más primitivo y poderoso.
- * En las relaciones sexuales no sólo existe el contacto en sí, sino que la textura misma de la piel es parte de la experiencia.
- * Si se interrumpe una conversación, la persona que lo hace podrá poner su mano en el brazo de su interlocutor, ya que este gesto podrá interpretarse como el pedido de "un momento" y evidentemente forma parte del mecanismo de la conversación.
- * También resulta importante la parte del cuerpo que se toca.
- * El contacto también está relacionado con el status; cualquiera puede tocar a un niño y un niño podrá tocar tranquilamente a la enfermera y ésta al paciente, pero otra cosa sería si el paciente o la enfermera tocarán al médico.
- * Hasta los peluqueros, hoy en día, tienen tendencia a emplear vibradores eléctricos para despersonalizar el contacto de la mano sobre el cuero cabelludo.
- * RD Laing cree que el hombre moderno está descorporeizado, que nuestros cuerpos tienden a desaparecer del campo de nuestra experiencia.
- * En los grupos de encuentro se anima a los participantes a tocarse entre sí, se les enseña a estar más atentos a sus propios cuerpos y a los demás. Las drogas psicodélicas despiertan en el individuo toda una serie de sensaciones y experiencias perceptivas inusitadas.
- * Los investigadores han establecido el término "hambre de piel" para referirse a fenómenos como Woodstock.
- * Paul Byers señala que son las personas de edad las que padecen en mayor grado esa hambre de piel en nuestra sociedad. Son tocados quizá menos que nadie; de hecho, a veces parece como si se temiera que la vejez fuera contagiosa. Esta pérdida literal de contacto debe contribuir grandemente a la sensación de aislamiento que sienten los ancianos.
- * El tacto, el gusto y el olfato son sentidos de proximidad. El oído y la vista, en cambio, pueden brindar experiencia a distancia.
- * Desde cierto punto de vista, tocarse es más importante que hacer el amor.
- * La nuestra es, por desdicha, una cultura sexual pero no realmente sensual.

16 LAS LECCIONES DEL ÚTERO

- * El hombre no nace hablando. Sus primeras experiencias del mundo que lo rodea y sus primeras comunicaciones con él son necesariamente no verbales.
- * Las lecciones comienzan aun antes de nacer, mientras que el bebé todavía habita en el útero materno.
- * Ha adquirido la habilidad de adaptarse a los movimientos maternos y puede también rascarse, revolverse o estirarse al sentirse sacudido o empujado.
- * José Meerloo ha descrito el útero como un mundo de sonidos rítmicos, porque desde el primer despertar de la conciencia el feto vive al compás del corazón de su madre, en síncope con el suyo propio, que late casi al doble.
- * El bebé nonato tiene capacidad de aprender a un ritmo muy veloz, ha descrito la fetólogo HM Liley, y señala después que el feto oye una gran cantidad de sonidos: "hemos descubierto que el útero es un lugar muy ruidoso. El feto está expuesto a múltiples sonidos, que van desde el latido del corazón de la madre y su voz hasta los ruidos externos de la calle".

- * El bebé es capaz de oír dentro del vientre materno, por lo menos durante toda la segunda mitad del embarazo, sino que un feto nacido al quinto mes de gestación es capaz de llorar.
- * Oír y llorar son precursores del lenguaje.
- * El ambiente lingüístico que rodea al feto en los últimos cuatro meses de embarazo influye en el rendimiento lingüístico de la niñez.
- * Tan sólo a través del registro hecho en el momento del nacimiento, podía predecir si el niño sería abúlico o activo,
- * La posible importancia del aprendizaje prenatal del lenguaje se advierte en los trabajos realizados en una clínica de París que trata niños mudos. Cada niño es ubicado en una pequeña habitación silenciosa acompañado de un terapeuta y escucha la voz de su madre, grabada con anterioridad mediante un micrófono de contacto colocado contra el abdomen mientras ella hablaba normal y audiblemente. esta simulación de lenguaje filtrado a través del útero suena confusa y extraña para un adulto, pero produce un efecto sorprendente sobre algunos de esos niños. Es como si fueran llevados nuevamente a recorrer un camino que por algún motivo no habían recorrido cuando debieron.
- * Jóvenes esquizofrénicos, por ejemplo, han sido envueltos en pañales nuevamente alimentados con biberón, tenidos en brazos y mecidos como bebés, independientemente de su edad o tamaño. El propio psicoanálisis es una especie de segundo recorrido.
- * El hecho de nacer es un shock para el ser humano, probablemente el mayor que deba soportar durante su existencia.
- * La cuna mecedora, raramente empleada en nuestros días, brindaba una sensación rítmica de seguridad semejante.
- * Montagu piensa que los bebés norteamericanos no son tocados ni tenidos en brazos el tiempo suficiente. De esa situación se desprende el llamado síndrome de "privación materna".
- * Harry Halow afirma que el contacto epidérmico continuo es extremadamente importante, tan importante como el alimento.
- * Montagu piensa que aún los bebés normales no reciben en nuestra cultura el estímulo táctil suficiente.
- * Esta temprana separación física del bebé y su madre en nuestra cultura probablemente contribuye a la sensación de aislamiento del adulto, sensación que se siente aun dentro de la familia.
- * La privación táctil de los bebés norteamericanos produce hombres torpes en el arte de hacer el amor y mujeres que con frecuencia están más interesadas en el acto en sí por el contexto corporal que entraña, que por la gratificación sexual que pueden obtener de él. Algunas mujeres que derivan hacia la promiscuidad parecen hacerlo llevadas de un deseo ferviente de ser acariciadas y estrechadas entre los brazos, realmente un desesperado deseo infantil.
- * Los niños son tocados cada vez menos a medida que crecen.
- * En nuestra cultura hay muchas cosas que se interponen entre la madre y el niño: biberones, pañales, cunas, cochecitos.
- * La mayoría de los contactos entre la madre y el niño son gestos orientados a atenderlo -limpiarle la nariz, arreglarle las ropas- más que expresiones de afecto, y que las niñas son tocadas con mayor frecuencia que los varones. Otros estudios han revelado que las niñas son sometidas a mayor número de demostraciones de cariño que los varones y que aquéllas mantienen durante más tiempo la alimentación maternal. Así como a los varones se les permite una mayor independencia física, a las niñas se les proporciona una mayor independencia emocional.
- * A temprana edad comienza a absorber los sentimientos de su madre hacia el sexo, que le son transmitidos también de manera no verbal. El psiquiatra Alexander Lowen explica que si una madre siente vergüenza de su cuerpo transmitirá ese sentimiento al amamantar a su bebé.
- * Bruner sostiene que los bebés poseen una capacidad innata para construir teorías lógicas partiendo de información fragmentaria.
- * Desde una edad muy temprana los niños sienten una enorme atracción hacia el rostro humano, especialmente los ojos.
- * Al nacer, su radio de visión está limitado a unos veinticinco centímetros desde la punta de su nariz.

- * En las etapas preverbales, antes de que toda la maquinaria de la comunicación simbólica y cultural se nos haya impuesto, nos dejamos guiar mucho más por pequeños movimientos, cambios de postura y tonos de voz, de lo que necesitaremos en nuestra vida posterior.
- * Silvan Tomkins ha sugerido que el primer motivo de temor en la niñez no son las palabras o voces de enojo, sino un rostro enojado.
- * Los niños de dos o tres años tienen horror a las máscaras. Selma Fraiberg llama a este fenómeno "el pensamiento mágico": el niño piensa que si el rostro ha cambiado, también puede haber una persona distinta detrás. Los niños dependen extraordinariamente de los rostros de los demás como clave para conocer sus reacciones.
- * La madre demasiado protectora será algunas veces la culpable de que su hijo haga las cosas que ella más detesta.

17 EL CODIGO NO VERBAL DE LOS NIÑOS

- * Uno de los primeros estudios etológicos sobre niños fue realizado en 1963-1964 por N G Blurton Jones, que pasó meses observando en silencio desde un rincón de un jardín de infancia en Londres las actividades de los pequeños, registrando en una libreta todos los pormenores físicos de su comportamiento.
- * Algunas expresiones faciales de los niños son notablemente parecidas a las de otros primates.
- * Al igual que a los monos, a los niños les encantan los juegos bruscos que imitan la lucha.
- * Los monitos pequeños a los que se priva de jugar con otros de su edad se vuelven criaturas solitarias y antisociales.
- * Para los monitos, por lo menos, el juego parece ser más importante como influencia socializante que el trato con su madre, y Jonse sugiere que también debe ser vital para los seres humanos.
- * Cuando los seres humanos están por atacar, raramente se ruborizan; según Desmond Morris es más frecuente que se pongan pálidos. El rubor es un signo de derrota.
- * Se deduce que existen seis maneras distintas de fruncir el ceño, cada una según un esquema distinto de posición de las cejas y forma de arrugar la frente. Hay ocho maneras de sonreír y cada una de ellas se emplea en una situación particular.
- * La sonrisa más común es la empleada al saludarse. Sin embargo, hay variaciones; por ejemplo, si se trata de una presentación formal.
- * La sonrisa en un nexo entre el contacto y la afirmación.

18 INDICADORES DEL CARACTER

- * Los movimientos corporales de un hombre son tan personales como su firma, con frecuencia, reflejan su carácter.
- * Cualquiera de nosotros puede hacer un análisis aproximado del carácter de un individuo basándose en su manera de moverse.
- * El hombre que habitualmente taconeá con fuerza al caminar nos dará la impresión de ser un individuo decidido. Si camina ligero podrá parecer impaciente o agresivo.
- * El hecho de levantar las caderas exageradamente da impresión de confianza en sí mismo: si al mismo tiempo se produce una leve rotación, estamos ante alguien desenfadado. Si a esto se le agrega un poco más de ritmo, más énfasis y una figura en forma de guitarra, tendremos la forma de camina que, en una mujer, hace volverse a los hombres por la calle.
- * El sistema que se ha elaborado para el estudio de este tema se denomina esfuerzo-formas.
- * Mientras que el esfuerzo-forma representa las distintas intensidades: piannissimo, forte, etc. Laban descubrió que con los mismos términos podía registrar no solamente los pasos de la danza, sino cualquier interacción, aun la que se produce cuando la gente está sentada y conversando sobre cualquier tema.
- * El esfuerzo-forma ha sido aplicado tanto para la instrucción de la danza como para la de los actores para que la terapia por medio de la danza y la rehabilitación física; así como para estudios acerca del desarrollo de los niños.
- * Algunos transcursores motores parecen ser índices efectivos de la gravedad de la enfermedad del paciente.
- * Las madres de niños psicóticos parecen notar que estos tienen un serio problema desde que

tienen pocos meses de edad, por la manera extraña de moverse.

* Proporción entre gesto y postura: es una forma de evaluar el grado de participación de un individuo en una situación dada. El gestual, en el que el individuo utiliza sólo una parte de su cuerpo, y el postural que generalmente atañe a toda su persona e implica también variaciones en la distribución del peso.

* Las actitudes corporales reflejan las actitudes y orientaciones persistentes del individuo.

* Estas posturas, y sus variaciones o la falta de ellas, representan la forma en que uno se relaciona y orienta hacia los demás.

* El flujo de esfuerzo se refiere a la escala de movimiento que va de tenso a relajado, de controlado a descontrolado o, en términos técnicos, de obligado a libre.

* Los movimientos pueden ser ligeros o enérgicos, directos o indirectos, repentinos o prolongados o no evidenciar ninguna de esas características.

* En general, se relaciona el esfuerzo con el humor o el sentimiento.

* El flujo normal y la figura se refieren al modo en que el cuerpo utiliza el espacio.

* Las interpretaciones de los estilos de movimiento se deducen de la descripción, aunque no muchas personas coinciden perfectamente con una y otra categoría.

* Por lo general, el estilo de un hombre refleja la forma en que reacciona ante sus propios sentimientos y cómo se adapta a la realidad exterior.

* Existe una íntima relación entre el estilo de danza y los movimientos más comunes de la vida diaria.

* En el libro titulado *Folk Song, Style and Culture*, el equipo de Lomax dice del estilo ondulante y sinuoso de la danza y los gestos africanos que "mira, recuerda y refuerza el acto sexual, especialmente la parte de la mujer.

* A medida que el niño se desarrolla, predomina en su movimiento una clase distinta de ritmo para cada una de las distintas fases psicosexuales de desarrollo descritas por Freud -oral, anal, fálica y genital-.

* Los problemas psicológicos suelen reflejarse a menudo en las características físicas, Reich, refiriéndose a expresiones faciales, áreas de tensión del cuerpo y tics nerviosos, vio en todos ellos una manera de manejar las emociones, una parte de la "armadura" de carácter.

* Reich primero y luego Lowen después concentraron su interés en diferentes áreas de tensión del cuerpo y las formas de tratarlo, así como los problemas psicológicos que las acompañan.

* Warren Lamb, por ejemplo, ha observado que un movimiento parece forzado y poco espontáneo si solo es gestual y no postural.

19 EL ORDEN PUBLICO

* A través de su conducta no verbal, los individuos se advierten unos a otros que pueden confiar mutuamente.

* Goffman, profesor de sociología en la Universidad de Pennsylvania afirma que existen normas para comportarse en una calle muy concurrida; sobre dónde situarse en un ascensor a medio llenar; acerca del momento apropiado para dirigirse a un desconocido, etc.

* La manera de vestir puede alinear o persuadir, también da estatus, y para la mujer, sirve también de instrumento de seducción.

* Uno de los problemas más obvios del orden público es la territorialidad.

* Existe una necesidad de intimidad.

* Los olores corporales y el calor producido por el cuerpo generan una serie de emociones. Los norteamericanos odian sentarse en una silla precalentada por otra persona o ponerse un abrigo prestado y encontrar que el forro mantiene algo del calor de quien lo tuvo antes.

* El hombre que tenga el cierre del pantalón abierto, la mujer que se sienta con las piernas demasiado separadas, el borracho, la persona que llora frente al desconocidos o que confía secretos a cualquier persona, todos ellos incurren en el delito de intromisión.

* Cuando tropezamos con otra persona, le pedimos disculpas, si somos sorprendidos mirando fijamente a alguien, nos apresuramos a mirar hacia otro lado. Se supone que uno no debiera darse cuenta cuando otra persona se mete el dedo a la nariz.

* Al ser oyente involuntario de alguna conversación, se espera también que uno se comporte como

si fuera sordo.

* Goffman señaló en *Interaction Ritual* que todos poseemos una máscara -el rostro- que es la que presentamos al mundo. Cuando lo consideramos necesario, tratamos de salvar la cara, mantener la impresión de que somos fuertes y capaces, no aparecer como tontos.

* Goffman ha observado que en toda amistad, especialmente entre personas de diferentes sexos, ambos individuos deben demostrar que no están demasiado disponibles. Al mismo tiempo, deberán continuar desarrollando esa relación, por lo que todo esto ha de hacerse por medio de señales, pero que no sean demasiado obvias.

* Si un hombre trata de tomar la mano de una mujer, ella podrá permitírselo por breve tiempo; pero si quiere animarlo a seguir, mantendrá su mano completamente inerte, hará como si no hubiera notado que se le ha tomado, generalmente comenzará a hablar de un tema muy intelectual y en la primera ocasión se soltará con el pretexto de alcanzar un objeto, arreglarse el cabello o lo que sea.

* Tomarse de la mano en público en nuestra cultura representa una señal muy específica, casi siempre un signo de atracción sexual. Una pareja de homosexuales podrá desafiar abiertamente al mundo por el solo hecho de tomarse de la mano en público.

* Una clara ilustración de este ejemplo la ofrece esta escena cotidiana: el hombre que silba al ver pasar una muchacha. Esta podría reaccionar de diversas maneras. Puede no hacer ningún caso, o darse la vuelta y efectuar algún comentario amistoso o enojado, o sonreír mientras sigue su camino. Este último procedimiento representa una pequeña apertura en las barreras de comunicación, pero será pequeña mientras la chica siga su camino. Si se detuviera, se diera vuelta y sonriera, el hombre se vería desconcertado, pues quedaría obligado a adoptar alguna otra reacción o quedaría como tonto.

20 EL ARTE DE CONVERSAR

* Ray Birdwhistell afirma que los primeros 45 segundos son definitivos en las transacciones verbales.

* Uno de los puntos más importantes que se negocian en los primeros segundos de un encuentro es el de la posición relativa de cada uno.

* El líder de grupo habla más y con mayor decisión, e interrumpirá la conversación más a menudo. El resto de los presentes parece mirarlo más que a los demás, y sus gestos serán más vigorosos y animados. En negociaciones de predominio probablemente adoptará una actitud relajada, con la cabeza levantada y expresión seria; otros demostrarán sumisión bajando la cabeza y sonriendo con sonrisa nerviosa y apaciguan. El líder tratará de demostrar su predominio haciendo bajar la mirada de otra persona; en general, tendrá mayor espacio ocular y probablemente su burbuja personal será mayor.

* Dos personas dan a entender que se gustan adoptando posturas iguales, colocándose una cerca de la otra; enfrenándose claramente cara a cara; mirándose con frecuencia y con una expresión de interés o agrado; moviéndose en sincronía, inclinándose una hacia la otra; rozándose o, por el tono de la voz.

* Las emociones también se transmiten o comparten en gran medida en forma no verbal.

* Las emociones son contagiosas, y se les da un cierto lapso para asimilarlas, cada uno de los participantes comenzará a absorber algo de la coloración emocional del otro.

* Las señales no verbales definen también los papeles que les tocará jugar a cada uno. Tratamos a las personas de manera distinta según su sexo, edad y clase social; también nos comportamos de acuerdo con lo que se espera de nuestros propios papeles.

* Por supuesto, existen personas que tratan de afirmar constantemente su feminidad o masculinidad a través del lenguaje no verbal, con afirmaciones de su sexo que pueden ser parte de una negociación.

* Las mujeres en nuestra cultura tienden a acercarse más a la otra persona, a tocarla más, a mirarla directamente con mayor frecuencia e intensidad, a reaccionar positivamente a la proximidad, a mezclarse más íntimamente en los ritmos corporales.

* Michael Argyle ha sugerido que el lenguaje es innecesario para transmitir emociones y actitudes, y que debe haberse desarrollado para otros fines; probablemente para comunicar hechos producidos a distancia y para referirse a objetos ausentes.

- * También existen algunas señales no verbales, como los marcadores o el sistema de acentuación descubierto por Birdwhistell, que están al contenido no verbal y no tendrían ningún sentido fuera de él. Más aún, existen claves no verbales únicamente para regular el intercambio verbal, de la misma manera que las luces regulan el tráfico de las calles. Son indispensables en la conversación cotidiana. Antes de que dos personas puedan empezar a hablar, ambas deberán indicar que están prestando atención, deberán estar ubicadas a una distancia razonable, dirigir sus cabezas o sus cuerpos uno hacia la otra e intercambiar miradas de tanto en tanto.
- * Cada uno necesita del otro un feed back no verbal mientras habla: una mirada relativamente fija y ciertas pautas de comportamiento: movimientos de asentimiento con la cabeza, reacciones faciales adecuadas y tal vez ciertos murmullos de aprobación.
- * Hay señales no verbales que regulan el fluir de una conversación, de manera que cada persona hable cuando es su turno y se producen pocas interrupciones o silencios incómodos y prolongados.
- * Durante una conversación entre dos personas, el que habla mira a su interlocutor cada tanto y luego vuelve a mirar hacia otro lado; estas miradas hacia otro lado duran tanto como las del contacto. Al llegar al final de su declaración, mira a su interlocutor durante un lapso más prolongado, y esto aparentemente le indica al otro que está listo para tomar la palabra.
- * Existe toda una serie de indicadores para tomar la palabra.
- * Cada interlocutor emplea frases estereotipadas concretas para indicar que está listo a ceder la palabra. Estas parecen poco claras y definidas.
- * Cuando el que habla completa su declaración, su tono de voz se eleva (como al formular una pregunta) o baja.
- * Algunas veces, el oyente nota que se aproxima su turno de hablar pero prefiere no hacerlo; en ese caso, se comunica por lo que Duncan llama canal de vuelta.