

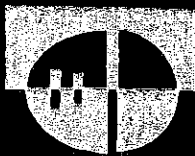
B.B.P.A.

EL LENGUAJE DEL ROSTRO Y DE LOS GESTOS

BIBLIOTECA BASICA DE PSICOLOGIA APLICADA

EL LENGUAJE
DEL ROSTRO
Y DE LOS
GESTOS

ISABEL INFANTE DURANA



1

QUORUM



1



**BIBLIOTECA BASICA DE PSICOLOGIA
GENERAL
Y APLICADA**

SERIE ROJA

EDICIONES IBEROAMERICANAS



BIBLIOTECA BASICA DE PSICOLOGIA APLICADA

**EL LENGUAJE
DEL ROSTRO Y
DE LOS GESTOS**

**Una forma
de comunicación
humana**



ISABEL INFANTE DURANA

BIBLIOTECA BASICA DE PSICOLOGIA GENERAL Y APLICADA

Director

JOSE ANTONIO VALVERDE

Directora Técnica

DRA. ALICIA RUIZ ESTEBAN

Coordinador General de la Obra

DR. PEDRO MONTEJO CARRASCO

Diseño Gráfico

LUIS DE MIGUEL

AUTORES:

Dr. Francisco Alonso Aragón | Dr. José María Miguel Minguez
Dr. I. Asolo Eixeandía | Dra. Wencesla Molina Ruiz
Dra. María T. Calvo Aizpuru | Dra. Rosario Muñoz Gómez
Dra. Josefá García Sanz | Dr. Francisco Muñoz Martín
Dra. Rosa Gómez Esteban | Dra. María T. Pérez Martínez
Dra. Milagros González Serer | Dr. Faustino Prados Pérez
Dr. Mariano Hernández Monsalve | Dra. C. Rodríguez-Martin Reimat
Dra. Angela de la Hoz Martínez | Dra. Peira N. Rodríguez Tejada
Dra. Isabel Infante Durana | Dra. Violeta Suárez Blázquez
Dra. Elena Laguna Vela | Dra. Mercedes Velasco Irigoyen

Una colección de Ediciones Iberoamericanas QUORUM

Redacción y Administración: Avda. Alfonso XIII, 118, 28016 Madrid.
Tels. 413 84 94 y 413 85 43

© 1986 Ediciones Iberoamericanas QUORUM, S. A.
Fotomecánica: LASERCOLOR, Alejandro Villegas, 31, 1.º

Fotocomposición: VIENNA, S. A. Diácono, 38.
Imprenta: HERODES, S. A. Torrejara, 8.

ISBN de la obra: 84-86352-46-0
ISBN del libro: 84-86352-52-2

Depósito legal: M. 13379-1986
Printed in Spain, FEBRERO 1987

INDICE

Presentación	15
Capítulo I	
LO QUE DECIMOS SIN PALABRAS	21
• El hombre en sus comienzos	23
• El hombre como ser social	23
• Aparición del lenguaje verbal	24
• Primeras manifestaciones artísticas	25
• Nacimiento de la escritura	25
Capítulo II	
LA COMUNICACION HUMANA Y SUS FUNDAMENTOS	29
• La comunicación en el hombre	32
• Comunicación digital y analógica	34
• Características de la comunicación verbal y no verbal	34
• La imposibilidad de «no comunicar»	36
• Diferentes situaciones, requieren lenguajes también diferentes	36
• La comunicación en los animales	37
• El caso del caballo inteligente: un ejemplo de comunicación no consiente	39
• ¿Es posible enfermar por modos de comunicación anómalos?	40
• Cómo se comunica el niño	43
• La familia, escuela de comunicación	44

Capítulo III

CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL LENGUAJE CORPORAL

- Papel del lenguaje no verbal en el proceso total de la comunicación 47
- El lenguaje del cuerpo y los trastornos mentales 48
- Emblemas y significación 50
- Rituales de saludo 52
- Actitudes corporales que manifiestan gusto y disgusto 53
- Lenguaje corporal en el flirtio 54
- El lenguaje de las manos 55
- La postura corporal 56
- 57

Capítulo IV

EL LENGUAJE DE LA CARA

- La cara y la expresión de emociones 61
- Las expresiones faciales emocionales 62
- Origen de las expresiones faciales emocionales 63
- Correlatos fisiológicos de las emociones 67
- Algunos estudios acerca de las emociones y sus consecuencias 68
- La posibilidad de engañar 71
- Uso «indebido» derivado de los conocimientos de la comunicación no verbal 72

Capítulo V

EL LENGUAJE DE LA MIRADA

- Actitudes que se manifiestan a través de los ojos 75
- La mirada en la interrelación 76
- Expresión de emociones 77
- La pupila y las emociones más secretas 79
- 82

Capítulo VI

LA COMUNICACION A TRAVES DE LA PIEL

- Importancia del contacto corporal 95
- Las caricias determinan la personalidad del bebé 96
- Quién toca a quién, cuándo y dónde 97
- 99

Capítulo VII

EL TERRITORIO Y LA DISTANCIA EN LA COMUNICACION

- La territorialidad 103
- Invasión y defensa del territorio 104
- Comportamiento en las aglomeraciones 105
- Distancia que adoptamos en las relaciones interpersonales 106
- La elección del sitio 107
- 108

Capítulo VIII

EL LENGUAJE DEL VESTIDO Y EL LENGUAJE DEL ENTORNO

- Imagen e influencia 113
- Otros determinantes del vestido 114
- El lenguaje del entorno 115
- La influencia de los colores 116
- La colocación en el espacio 117
- 118

Capítulo IX

EL MODO DE SER A TRAVES DE LOS GESTOS

- Importancia del gesto y la edad 121
- Distintas categorías de los gestos 122
- Lo que nos dicen ciertos gestos 124
- La personalidad en los gestos 127
- Interpretación transcultural del gesto 129
- Estereotipos y prejuicios 130
- 133

Capítulo X

EL CUERPO COMO INSTRUMENTO TERAPEUTICO

- Grupos de encuentro 135
- La psicomotricidad 137
- La rehabilitación 137
- La disociación de movimientos y el ritmo 139
- La bioenergética 142
- 147

Consideraciones finales

149

Son cientos, más bien miles, los libros de Psicología que se han escrito y editado en el mundo. Sin embargo, la psicología ha dado un gran salto en los últimos tiempos, y así como se sostienen acaso los principios básicos de esta ciencia que tanto preocupa al hombre, son multitud los nuevos conceptos, las conclusiones modernas a las que, sobre todo en el último lustro, se ha llegado.

Este no es un intento más por acercarse al hombre a una ciencia que ya no podemos considerar nueva. Se trata de un intento más noble y también más profundo, porque hemos abordado esta colección desde los nuevos conceptos, pero con un lenguaje sobre todo llano, asequible a todos y fundamentalmente directo. Al hombre de hoy más que nunca le preocupa el hombre y esta preocupación es, sin lugar a dudas, también un signo de nuestro tiempo. Pero el hombre desconoce al hombre, como se desconoce a sí mismo. Por eso, una colección concebida para dar respuesta veraz, profunda, rigurosa y exacta a los planteamientos más comprometidos, pero sin regatear esfuerzos para resultar amenos y lograr sencillamente ser entendidos, está destinada al éxito.

Un gran plantel de profesionales de la Psicología y la Psiquiatría, estudiosos todos, jóvenes muchos, han compuesto un verdadero equipo para abordar en directo los temas fundamentales que preocupan a todo ser humano. En los cuarenta libros que completan la colección, se abordan prácticamente todos los temas que tienen interpretación o asentamiento en la Psicología: desde la estructura de la personalidad o el lenguaje del rostro y de los gestos —que son los dos primeros títulos— a los tipos humanos, la depresión, la neurosis,

PRESENTACION

el fracaso escolar, los instintos y la emoción, la sexualidad y la seducción, la culpa, la timidez, el embarazo, la psicología y la educación infantil, la angustia, la tercera edad, el hombre ante la muerte o el éxito, o la psicología de grupos.

Nace, pues, esta colección con verdadera vocación de servicio, con el deseo de dar respuesta a las grandes incógnitas del hombre y con el anhelo de hacer extensible esa respuesta al mayor número posible de individuos. Con esta intención, con la de llegar a todos, hemos creado dos niveles bien diferenciados, o dos series, que sin embargo son complementarias: la que llamamos Psicología General (serie negra) y la Psicología Aplicada (serie roja), teórica y analítica la primera y la otra con una concepción más práctica, donde se abordan los temas más próximos o más urgentes, de interés general o más cotidianos. En cualquier caso, el lector interesado encontrará la satisfacción de completar la colección con ambas series, recogiendo así todo el fruto de un gran esfuerzo.

Quiero significar la valiosa y decidida colaboración de la directora técnica de la colección Dra. Ruiz Esteban, personaje de gran futuro dentro del campo médico y del específico en que nos movemos, así como la inapreciable dedicación de otro gran profesional, aglutinador del equipo médico, el doctor Montejo Carrasco, quienes avalan ya la calidad de esta obra, gracias al esfuerzo de todo el equipo que en ella ha intervenido.

José Antonio Valverde
Director

Aunque durante mucho tiempo en la historia de la humanidad, el hombre se ha preguntado por la razón de sí mismo y de su propia mente, se ha encontrado siempre con multitud de barreras para estudiarse a sí mismo. Parece como si las ideologías dominantes en cada época, las filosofías que pretendían explicar el mundo y el papel del individuo en ese mundo, hubiesen tenido siempre miedo de volverse reflexivamente sobre sí mismas.

Desde Platón y Aristóteles, a los teólogos y moralistas cristianos se ha mantenido, de una forma u otra, que la mente provenía «de fuera» en general o de «Dios» en particular.

De esta forma se comprende que la psicología sea una ciencia muy reciente y que se haya desgajado de la filosofía.

Prescindiendo de concepciones ideológicas y partiendo de la Teoría de la Evolución, nos enfrentamos a las grandes interrogantes del principio de la vida, y del origen de la mente. El hombre asiste al fascinante misterio de su propio nacimiento como especie que se distingue de todas las demás por un arma

evolutiva que hasta ese momento la naturaleza no había empleado en ningún otro animal: «la mente que tiene conciencia de sí misma».

La base biológica de este «invento» de la naturaleza es el cerebro. En este órgano encerrado en el cráneo, y plegado sobre sí mismo hasta tomar el aspecto de una nuez, residen nuestros afectos, nuestras alegrías, nuestra inteligencia y en suma todas las funciones que rigen nuestra vida.

Pero hablar del cerebro es hablar de los cientos de millones de neuronas que lo forman y los millares de millones de interconexiones que estas células forman entre sí. Conferir un carácter de «conjunto», de «unidad» a estas cifras astronómicas, quizás sea una de las funciones más asombrosas que realiza nuestro cerebro. Porque cada neurona «emite» continuamente mensajes a todas sus vecinas con las que está en íntimo contacto. De esta forma podemos imaginar nuestro cerebro como una inmensa red palpitante que no deja de funcionar ni un solo momento. Ni siquiera durante el sueño.

¿Cómo es posible, entonces, que esta maravillosa «máquina» no haya reparado en sí misma hasta hace tan relativamente poco tiempo?

Quizás precisamente por eso. Porque en su admirable complejidad guarda un orden de prioridades rígido y selectivo que ha posibilitado la supervivencia de la especie.

El cerebro no funciona con la misma intensidad a todas horas, ni da la misma importancia a todas sus funciones al mismo tiempo. La plasticidad de nuestra corteza cerebral, que es el área del cerebro donde se realizan las operaciones propias de nuestra especie, opera al servicio de unos fines vitales, en primer lugar, y sólo después, en beneficio de un mejoramiento de la calidad de vida. Esta puede ser la respuesta a la pregunta que nos hacemos.

Hasta hace poco más de cien años, del millón de años que el hombre hizo su aparición sobre la tierra, nuestro cerebro en continua evolución, no «ha tenido tiempo» de ocuparse de sí mismo. Primero «había que sobrevivir» como especie y crear las condiciones óptimas para dominar la naturaleza.

Para llegar donde está, nuestra especie ha tenido que ir sufriendo peldaños a peldaño por la escalera de la evolución, y en ocasiones olvidamos que un peldaño no se sostiene sólo en el aire, sino que se apoya en los de más abajo.

De la misma forma el hombre, en más de una ocasión, olvida que la mente humana es un peldaño superior de la mente animal y que, por tanto, se basa en ella. Es preciso si queremos ser verdaderamente «humanos» tener muy presente que somos también, en gran parte, «animales», que nuestra corteza cerebral todavía está en gran medida en fase de experimentación por parte de la Naturaleza, y que ésta no tiene especiales miramientos a la hora de «prescindir» de lo que no considera apropiado por cualquier motivo. Recordemos, por ejemplo, los dinosaurios.

Por otra parte, existe el problema metafísico del psiquismo, del dualismo mente-cerebro y su íntima asociación, pero esto es un problema sobre el que cada uno debe decidir y seguir sus creencias. Desde nuestro punto de vista cualquier concepción es válida para la persona que la escoge. Solamente queremos partir de la base de que sea cual sea esta asociación, no es posible concebir el psiquismo sin el cerebro. Así pues, se necesita conocer éste para comprender aquél.

Y para entender plenamente nuestra psicología tenemos que comenzar estudiando cual ha sido su evolución a partir del psiquismo animal. A grandes rasgos se puede decir que una especie procede de otra y se hace en los logros evolutivos de la inferior para conseguir los suyos. Ahora bien, un nivel superior en su psicología, ya sea humana o animal, quiere decir un mayor grado de libertad, unos comportamientos menos ajustados a unos esquemas previos, unos organismos capaces de resolver los problemas cada vez más complejos que les plantea el medio en que se desenvuelven.

Esto se hace evidente si pensamos que las capacidades de un chimpancé o un delphin para solucionar situaciones conflictivas, en el laboratorio o en su ambiente natural, son bastante superiores a las de un perro, y las de éste a su vez, mayores que las de una rala y así sucesivamente.

Se podrían distinguir diferentes niveles de evolución psicológica basados en este progresivo control del medio que culmina en el hombre con el dominio de sí mismo. Pero quizás nos baste con citar a Goethe cuando decía: «Cuanto más perfecta es una criatura, más difieren sus partes entre sí... la jerarquización de las partes es un índice de la perfección de una criatura. Porque esta especialización del organismo permite un mayor rendimiento, una mayor independencia de cada sistema para realizar una bacteria o un pequeño insecto; todo su organismo debe orientarse a las funciones más estrictamente básicas de la supervivencia, si falta cualquier componente por insignificante que sea este fallo, morirá. En cambio en organismo superiores, cuanto más evolucionados son, menor importancia tiene el fallo de una de sus partes.

Sin embargo, sin desdecir este razonamiento, es sumamente interesante el hecho casi seguro de que el cerebro del hombre primitivo no era muy diferente del nuestro. ¿Qué quiere esto decir? ¿Un hombre de la Edad de Piedra, si naciera ahora, sería totalmente asimilable a la vida de un contemporáneo? Probablemente, como veremos a lo largo de esta colección, las facultades humanas se han ido forjando, como decimos, a través de una lenta evolución genética de la especie, que ha ido seleccionando a los individuos más adecuados. Pero esta selección también se ha llevado a cabo especialmente, y han perdurado aquellos comportamientos, conocimientos y actitudes que posibilitaban la supervivencia de la colectividad. Hay que admitir que a partir de un determinado punto de la evolución física de la mente, lo que verdaderamente ha evolucionado es la cultura, y casi con seguridad puede afirmarse que los mayores «descubrimientos», los «inventos» más fundamentales para la humanidad se realizaron precisamente cuando el hombre podía comenzar a llamarse así. Desde este punto de vista es preciso admitir que quizás el hombre primitivo fuese más «inteligente» que el actual, puesto que tenía que partir de cero.

De todos modos, parece admitido por la mayoría que la mente humana ha seguido una evolución de la cual todos somos producto y de la cual todos llevamos restos inconscientes que se manifiestan en forma de arquetipos. Este concepto de arquetipo

expresado por Jung, discípulo de Freud, viene a explicar por qué existen determinadas formas de actuación o de interpretación de la realidad, que sin estar perfectamente explicadas o racionalizadas, sirven de marco para conductas habituales, de todos los días. Quizás esta especie de «prejuicios» ancestrales sea lo que ha impedido al hombre, durante tanto tiempo, ocuparse de investigar sus comportamientos psicológicos y sociales.

Actualmente han comenzado a estudiarse estructuras mentales mediante las cuales los seres humanos intentamos explicar «nos la realidad», como si ésta fuera un «puzle», en el que cada pieza tuviera un lugar determinado y se ha empezado por aquellas formas de interpretación que parecen más fáciles: las de los pueblos primitivos y las de los niños, encontrándose interesantes analogías entre ellas; así, por ejemplo, el mecanicismo mental por el cual para un niño una caja de cartón puede ser un camión o una casa, para el hombre de la selva un león o una pantera pueden ser una de las formas que toma el hechicero de su tribu para obtener o conservar sus poderes.

Esta forma mágica de pensamiento ha sido durante mucho tiempo habitual en la total explicación de la Naturaleza para el hombre, y ha constituido la base sobre la cual se ha venido desarrollando después el pensamiento científico, hasta llegar a negarla. Ante una exposición así, surge la pregunta: ¿Se reproduce en el hombre, durante su evolución personal, desde que es embrión en el vientre materno hasta su ser adulto, la misma evolución de la especie, tanto en el orden biológico como en el psicológico?

Esta cuestión fundamental se la han planteado numerosos e importantes investigadores, pero hasta el momento sigue siendo una atractiva teoría tan solo.

En esta colección de libros sobre la Psicología humana hemos pretendido dar una respuesta clara, seria y concreta a la mayor parte de las interrogantes y de los problemas que tiene planteado el hombre de hoy en su relación con los demás, y sobre todo consigo mismo. Porque sólo comprendiendo las propias motivaciones e impulsos, y aceptándose uno mismo puede llegarse a una mayor realización, a una maduración de nuestra personali-

dad que nos permita, a la vez, un dominio de nuestro mundo y de nuestras circunstancias.

Hemos pretendido un trabajo serio, pero sobre todo asequible a todos aquellos que por su trabajo, sus inclinaciones, sus gustos, las necesidades familiares o el deseo de indagar en sí mismos, precisan una autonomía a la hora de decidir sobre su propia evolución personal, teniendo en cuenta además la ayuda que pueden prestar a cuantos le rodean.

Dra. Alicia Ruiz Esteban

CAPÍTULO I

LO QUE DECIMOS SIN PALABRAS

*Tu rostro, mi señor, es como un libro
donde el hombre puede leer extrañas cosas.*

SHAKESPEARE. *Macbeth*.

Normalmente cuando hacemos referencia a los términos lenguaje y comunicación, rápidamente los asociamos con palabras, con lenguaje verbal. Sin embargo, hay otra fuente de información, otra forma de enviar mensajes, otra forma de comunicación sin necesidad de pronunciar una sola palabra.

Por otros canales no verbales, recibimos continuamente infinidad de mensajes de los demás. Cuando vemos a una persona de luto, nos «informamos» de que ha fallecido un ser próximo. Cuando un individuo lleva una alianza, su mensaje es «estoy casado, tengo compañera». Si una persona ríe a carcajadas, nos está diciendo «estoy contenta». Si

alguien sale de la habitación dando un portazo, nuestro pensamiento será «esté enfadado». Cuando una persona llora, pensamos «esté triste», pero ¡cuidado!, también se puede llorar de alegría.

Este ejemplo tan simple nos sirve para plantear desde un principio, un problema importante dentro del complejo proceso de comunicación humana, la interpretación correcta de las señales, la decodificación correcta de un mensaje.

La utilización de un solo aspecto de la comunicación para la interpretación del mensaje, el tomar la parte por el todo, puede conducir a interpretaciones erróneas, a malentendidos.

El proceso de comunicación humana es un fenómeno complejo, y debemos utilizar todas las fuentes de información a nuestra disposición, como son la palabra, el gesto y el contexto, para tener más posibilidades de descifrar correctamente un mensaje.

Después de esta leve introducción cabría preguntarse:

¿Es posible no comunicarse?

¿Cuántas formas de comunicación tenemos?

¿Qué sucede cuando enviamos señales contradictorias?

¿Se ha comunicado el hombre siempre igual?

¿En situaciones diferentes, utilizamos modos de comunicarnos también diferentes?

¿Toda comunicación es intencional?

Antes de pasar a contestar a estas preguntas, y a algunas más, conviene señalar que la realidad complejísima de la conducta humana, hace que para estudiarla tengamos que fragmentarla y ocuparnos de aspectos parciales, como es el caso del presente libro.

Debemos tener presente en todo momento, que la separación entre lenguaje verbal y no verbal, es

artificial, y que ambos están íntimamente entrelazados, formando el proceso de la comunicación, de la misma manera que el hombre no siempre se ha comunicado igual.

El hombre en sus comienzos

La especie humana en un principio, antes de la aparición del lenguaje, se comunicaba evidentemente sin palabras. Antes del lenguaje, el hombre debía de poseer una «organización de acción», un lenguaje de acción, es decir, sus necesidades, pensamientos y deseos los expresaba a través de los hechos, de actos. Así por ejemplo, el culto a los muertos, a través del enterramiento y del tratamiento especial dado a los cadáveres, nos indica, nos «habla» de la capacidad humana para el recuerdo, el amor, además de una creencia de tipo religioso. La utilización del fuego con fines de defensa, de lucha contra el frío, y posteriormente, para cocinar los alimentos, así como la construcción de herramientas y utensilios de caza es otro ejemplo de organización de acción y de capacidad de dominio de la naturaleza. La comunicación humana es una condición *sine qua non* de la vida humana y de la organización social.

El hombre como ser social

La conducta del hombre se fue organizando a través de la acción recíproca entre los individuos. La vida en grupo es una condición necesaria para la evolución. Para valorar en su verdadera dimensión la trascendencia del factor social en la evolución, baste señalar dos productos característicos humanos, que no podrían explicarse fuera de la vida en grupo: el lenguaje y la cultura.

El hombre, a medida que fue alcanzando más control sobre la naturaleza, desarrollando más utensilios e instrumentos, más conocimiento y control del medio, desarrolló paralelamente medios de organización social más complejos, modos de vida diferentes, cada uno con su propia organización familiar, creencias y códigos morales específicos, así pasó del salvajismo a la barbarie, y posteriormente, a la civilización. Pasó de nómada, en que iba de un sitio a otro buscando alimentos donde los hubiera, siendo su principal actividad la caza y toda su industria una serie de instrumentos de piedra que le ayudaban y facilitaban su tarea, a sedentario. La actividad fundamental del hombre sedentario era el cultivo de la tierra, la agricultura y también la cría de animales domésticos. El descubrimiento de la agricultura obligó al hombre a vivir en un lugar fijo, la siembra imponía la espera de la recolección.

Aparición del lenguaje verbal

Es difícil delimitar los orígenes del lenguaje. El hombre de Neanderthal que utilizaba instrumentos de piedra tallada, conocía el fuego y practicaba enterramientos, parece que podía hablar, aunque las características anatómicas indicarían que no podía hacerlo muy bien.

Es probable que desde un principio, el hombre paleolítico (hombre de la edad de piedra), se comunicara por medio de sonidos. Se cree que posiblemente la evolución en la aparición del lenguaje fue la siguiente: al comienzo, una primera fase en que los gestos se acompañaban de algunos sonidos, una segunda etapa de gestos mucho más precisos junto con algunas palabras y una tercera etapa en que predomina la palabra en los intercambios humanos.

La adquisición del lenguaje hablado supone para el hombre un paso gigante, el poder hablar supone la capacidad humana de adquirir conceptos, la capacidad de simbolización abstracta. Cuando por acuerdo entre el grupo se decide llamar a un tipo de animal manífero que ladra perro, la palabra perro es una abstracción y no tiene nada que ver con el animal concreto perro.

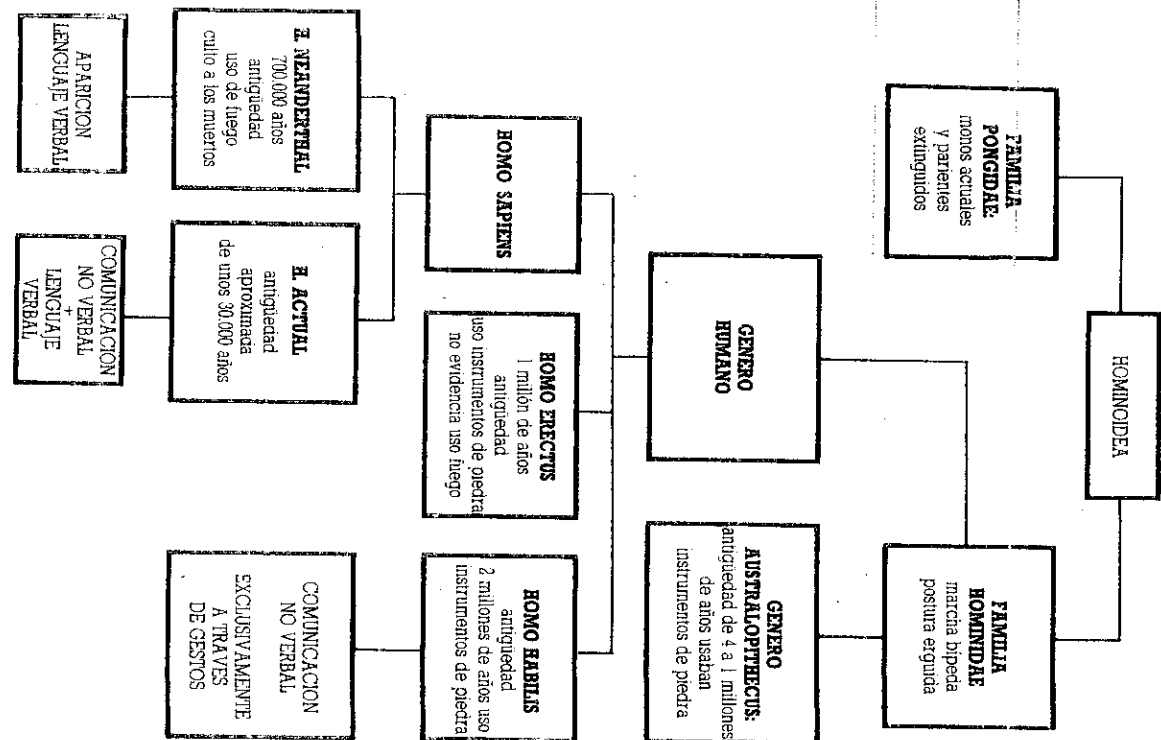
Primeras manifestaciones artísticas

Hace unos 30.000 años el hombre ya tenía utensilios sofisticados, complejos como el arco, que le permitían matar a los animales a una cierta distancia. Es el tiempo en que aparecen las primeras manifestaciones artísticas, desde las pinturas sencillas como una mano o simples trazos de líneas onduladas, hasta la perfección del arte rupestre de la región franco-cantábrica. No existen dudas con respecto a la función mágico-religiosa de estas pinturas. Entre la aparición de las pinturas y la invención de la escritura han pasado miles de años.

Nacimiento de la escritura

Los primitivos sistemas de escritura consistieron en dibujos simples representando un objeto, una persona o un grupo (pictogramas); posteriormente estos dibujos se combinaron dando lugar a un ideograma. Con este sistema de representación podrían comunicarse pueblos de diferente cultura, pero las limitaciones de expresión de este sistema debió conducir a buscar formas más adecuadas. Surge así la escritura fonética que consistía en registrar los sonidos que se utilizaban para la designación de personas, objetos y acciones, en vez de limitarse a las analogías de la escritura pictórica.

LA EVOLUCION DE LA ESPECIE HUMANA



La primera aparición del escrito es la escritura cuneiforme de los sumerios (unos 4.000 años a. de C.). Casi tan viejos son los registros del lenguaje académico de los babilonios y los asirios; algo más recientes son las escrituras de la antigua China y los jeroglíficos egipcios que se remontan a 2.000 años a. de C. La perfección del alfabeto fonético se atribuye a los fenicios y hebreos.

Aunque los sistemas fonéticos de escritura son precisos, simples y rápidos sólo pueden ser comprendidos por el propio grupo.

Veamos como el hombre, a lo largo de su prolongada evolución, con el progresivo desarrollo del cerebro que le facultó para el pensamiento abstracto, le proporcionó una gran variedad de conductas adaptativas diferentes de las del resto de los seres vivos. Lo liberó de las innatas o instintivas. Capaz de recordar puede ser motivado por su lejano pasado. Capaz de comunicarse puede transmitir lo que aprende de generación en generación.

Cada grupo humano ha forjado a lo largo del tiempo formas de obras y de reaccionar propias y características, como el lenguaje, con las potencias y limitaciones que impone a la actividad mental, las costumbres, los sentimientos. Cada grupo tiene sus normas respecto a lo que es emocionalmente significativo, y los instrumentos científico-técnicos con los que modifica y adquiere control sobre ella.

La aparición del lenguaje verbal es relativamente reciente.

En el cuadro que podemos estudiar en la página siguiente, presentado en forma de síntesis, se aprecia la evolución del hombre.

La escritura con la antigüedad de sólo 6.000 años es una adquisición recentísima.

CAPITULO II

LA COMUNICACION HUMANA Y SUS FUNDAMENTOS

*El hombre es rico en hipocresía.
En sus diez mil disfraces para engañar confía;
Y con la doble llave que guarda su mansión
para la ajena hace ganza de ladrón.*

A. MACHADO. *Proverbios y Cantares*.

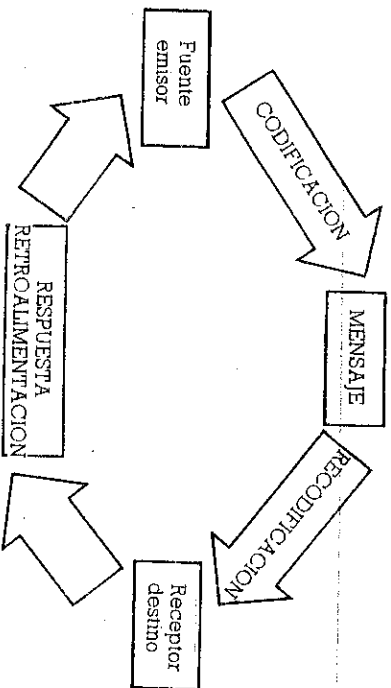
Ia comunicación requiere de tres propiedades básicas.

En primer lugar, órganos de percepción, que permitan las entradas en el sistema: vista, oído, tacto y en menos medida en el hombre, otros sentidos como el olfato.

En segundo lugar, funciones centrales que permitan la toma de decisiones. Para ello es necesario un análisis de los datos (reconocimiento de lo que se percibe), un procedimiento de los mismos (a través del pensamiento) y almacenamiento, a través de la memoria.

En tercer lugar, las funciones de expresión y de

acción, es decir, las salidas del sistema, las respuestas que damos a los mensajes recibidos. Esquemáticamente podemos representar el proceso de la comunicación del siguiente modo:



Fuente: es el individuo que envía el mensaje.

Señal: es el impulso en tránsito que actuando en el receptor, sirve como estímulo capaz de generar una respuesta.

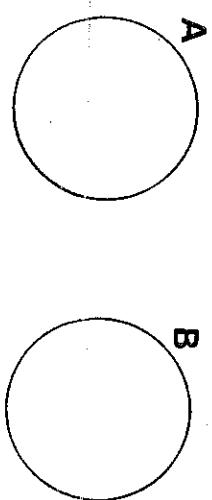
Codificación: es el proceso técnico de representar señales. Para que se produzca la comunicación, el código debe ser familiar por lo menos para dos personas, el emisor y el receptor. Por ejemplo, si no sabemos chino no podemos codificar (hablar) ni decodificar (comprender), con un individuo de esa nacionalidad.

Mensaje: señal que se transmite, que puede ser interpretada, y que tiene alguna significación para el destinatario.

La experiencia común entre emisor y receptor, es imprescindible para una comunicación fluida y correcta.

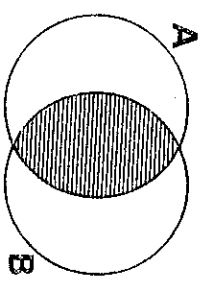
Si representamos con un círculo la experiencia acumulada por el emisor A, y con otro círculo la experiencia acumulada por el receptor B, tenemos tres posibilidades:

Primera posibilidad:



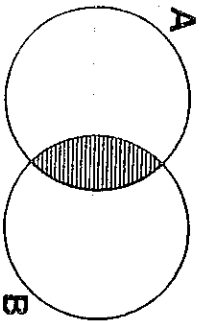
A y B tienen un gran área en común, por tanto, la comunicación es fácil. Por ejemplo, entre dos individuos del mismo país, la misma cultura, el desdramatismo de las señales será sencillo para el receptor.

Segunda posibilidad:



En este segundo caso, el área es más pequeña, la comunicación es más difícil, los mensajes tienen más posibilidades de interpretarse erróneamente. Ejemplo: supongamos que invitamos a tomar café a un individuo de otra cultura (con normas de conducta y valores diferentes), lo hace ruidosamente, sorbiendo. Nosotros lo interpretamos desde nuestras normas como una grosería. Desde su cultura, el invitado nos está diciendo «el café está muy bueno» con sus propias normas de conducta. El malentendido en la comunicación se ha producido.

Tercera posibilidad:



A y B no tienen ninguna experiencia en común. En este caso no hay posibilidad de comunicación, el receptor no sabrá interpretar los mensajes del emisor. ¿Qué interpretaríamos si vemos que un hombre y una mujer se acercan, él la toma las manos, luego la toma de ambas orejas, y lanza un grito, posteriormente ambos se acariciarán el rostro? Probablemente nos quedaríamos perplejos, confusos, sin saber qué pensar, a no ser que conozcamos a los Ainu de Yezo, en Japón, y sepamos que es el saludo que utilizan los hermanos.

La comunicación en el hombre

En la comunicación humana la cantidad de información que se intercambia en toda situación es enorme. En una conversación habitual, no sólo está presente lo que el sujeto nos dice con palabras, sino que obtenemos información del tono de voz (enfadado, seco, dulce, etc.), de la expresión facial (atento, cansado, aburrido, triste, alegre, etc.), de la postura corporal (relajado, tenso, nervioso, etc.) y de la situación del contexto.

Se afirma que en toda conversación el 35 por ciento son componentes verbales, y el 65 por ciento del significado social lo obtenemos a través de canales no verbales.

Ya hemos visto cómo el niño, desde que nace,

está en interacción constante con los miembros de su familia, estos miembros están transmitiéndole día a día información y modos de calibrar dicha información, nadie nos enseña específicamente cómo se combina la palabra y el gesto, pero se enseña y se aprende; las enseñanzas implícitas exceden a las enseñanzas explícitas. Saber qué puede decirse, cuándo, a quién y en qué momento es una habilidad social que se aprende con los años.

El desarrollo de una buena comunicación facilita la especialización, la diferenciación y la maduración. A través de la comunicación el hombre obtiene información de uno mismo y del mundo circundante, el éxito en la comunicación es sinónimo de buena adaptación.

Esto no debe extrañarnos, hay que pensar que alteraciones que se dan en la patología psiquiátrica como alucinaciones (la alucinación es una percepción sin objeto, se oye, vé, huele, saborea o siente corporalmente algo en lo que los demás no pueden reconocer fundamento alguno, por ejemplo, cuando alguien «oye» que le insultan y amenazan por la calle, y el resto no oye absolutamente nada), ideas delirantes (una creencia falsa que se mantiene inamovible frente a la razón, que invade el mundo psíquico del paciente, girando toda su vida en torno al contenido del delirio, (el delirio es una realidad individual), disociación (el individuo no es capaz de experimentar como un todo, como una unidad, aspectos o funciones de la totalidad del «ser uno» se separan), etc. Todas estas alteraciones nos refieren específicamente alteraciones de la comunicación. Como ejemplo extremo de la dificultad de comunicación, podemos citar el autismo infantil, el niño autista carece de un sistema de comunicación o contacto con el entorno que impide el desarrollo de un mundo interno, se utiliza la metáfora de «fortaleza vacía» para referirse a ellos. El niño aislado del exterior, se ve incapaz de

do para lograr una diferenciación de funciones, una identidad, una individualidad. Es un ser aislado del mundo que mantiene una identidad anónima.

Comunicación digital y analógica

En la frase «el rosal está florido», es obvio que la relación entre el hombre y la cosa nombrada está arbitrariamente establecida. Las palabras son signos arbitrarios que se manejan de acuerdo con las normas gramaticales del idioma.

No existe ningún motivo por el cual las cinco letras R-O-S-A-L hagan referencia a una planta particular. Sólo se trata de una conversación semántica del idioma castellano, y fuera de tal conversación no existe ninguna correlación entre ninguna palabra y la cosa que representa. El mismo mensaje podríamos emplearlo de otra manera, como por ejemplo, dibujando un rosal con flores, o bien señalando el rosal real. En el primer caso se trata de comunicación digital, en el segundo de comunicación analógica. En este último modo de comunicación siempre hay semejanzas con la «cosa» en lo que se utiliza para hacer alusión a ella.

El ejemplo siguiente puede servirnos para aclarar estos conceptos. Si hablamos por teléfono con un individuo de diferente idioma, por mucho que hable y hable, no lograremos comprenderlo. Si con ese mismo individuo estamos cara a cara, es posible obtener con cierta facilidad una información básica, observando el lenguaje de los gestos.

Características de la comunicación verbal y no verbal

La comunicación no verbal «analógica» ya hemos visto que tiene sus raíces en períodos mucho más

arcaicos de la evolución del hombre. La postura del cuerpo, la expresión de la cara, etc. están controladas por estructuras del sistema nervioso filogenéticamente (evolución humana) más antiguas, por eso estos movimientos se aprenden pronto. Intervienen una gran cantidad de músculos, sobre todo los que se utilizan en el control de la postura corporal.

A causa de que la comunicación no verbal se basa en analogías, en semejanzas (para expresar que nos duele el estómago, pondremos expresión facial de dolor, y nos llevaremos la mano al estómago), procura un lenguaje más universal, así por ejemplo, la expresión de emociones básicas, como la alegría, el dolor, el miedo, es entendido por todos los hombres, es un lenguaje universal, lo que puede cambiar en diferentes culturas son las situaciones en que se siente alegría, tristeza, etc.

Así pues, la comunicación analógica es todo lo no verbal: postura corporal, gestos, expresión facial, tono de voz, ritmo y cadencia de las palabras y cualquier otra manifestación de que el organismo es capaz. Este tipo de comunicación requiere la proximidad de los individuos que quieren comunicarse, además es un lenguaje actual, sirve para definir el presente, no el pasado, no podemos poner cara de enfado de ayer.

El lenguaje verbal es muy apropiado para la comunicación a distancia, dos personas pueden hablar sin necesidad de verse, además podemos utilizarlo para referirnos al pasado y el futuro, podemos referirnos a como nos sentíamos ayer y a qué haremos mañana.

Por último, señalar que hay comunicaciones por signos como es el caso de los sordomudos, que tienen las mismas características que el lenguaje verbal, utilizan el código digital; estos signos y su significado se han convenido previamente.

La imposibilidad de «no comunicar»

El hombre siempre envía mensajes, aunque no tenga conciencia de ello, o aunque voluntariamente no quiera comunicarse. Cuando están dos individuos en su casa, y uno está leyendo atentamente el periódico, este último está decidiendo «ahora no quiero hablar, prefiero leer el periódico» y cuando el compañero de butaca del teatro bosteza continuamente, y de vez en cuando mira el reloj, entendemos «está aburrido, la obra no le gusta».

Actividad, inactividad, palabras o silencios, tienen siempre valor de mensajes.

No podemos decir que la comunicación sólo tiene lugar cuando es intencional, consciente o eficaz, cuando se logra un entendimiento mutuo. El mensaje sin sentido, el silencio, el retraimiento, la inmovilidad, (el silencio del cuerpo), como ocurre en alguna enfermedad psiquiátrica como la esquizofrenia, o cualquier otra forma de negación, constituye en sí misma una comunicación. En síntesis, cabe postular un axioma sobre la comunicación: no es posible no comunicar.

Diferentes situaciones requieren lenguajes también diferentes

El hombre es el único organismo que utiliza conjuntamente los modos de comunicación analógico y digital, verbal y no verbal (se ha estudiado la posibilidad de que los delfines y ballenas utilicen también la comunicación digital).

Ya hemos visto en el capítulo anterior, cómo el niño que en un principio sólo se comunica con el cuerpo, va adquiriendo poco a poco la capacidad de comunicarse con la palabra. Paulatinamente este modo de comunicación va tomando preponderancia. En la adolescencia las codificaciones de ac-

ción antiguas van siendo relegadas, y pasa a primer plano el lenguaje verbal, esto se debe a que en este período de la vida culmina el desarrollo intelectual. Piaget señala esta época como la última etapa del desarrollo intelectual, y la llama «fase de las operaciones» debido a que la capacidad de abstracción, de separarse de lo concreto, del pensamiento abstracto, ha llegado. Los logros de la civilización serían de todo punto imposibles sin la comunicación verbal, pero existe un amplio campo donde utilizamos en forma casi exclusiva, la comunicación no verbal, a menudo muy cercana a la de nuestros antepasados los maníferos.

Cuando tenemos un perro en casa, y decimos que «comprende» lo que le decimos, es claro que no entiende el significado de las palabras, pero sí toda la comunicación no verbal que las acompaña, el tono de voz, el ritmo y secuencia de las palabras, los gestos, etc.

Hay situaciones en la vida del hombre como son el furto, el amor, las relaciones con niños muy pequeños donde predomina la comunicación no verbal. La sabiduría popular ha atribuido a los niños, a los deficientes mentales y a los animales una intuición particular respecto a la sinceridad o no de las actitudes humanas. En estos casos captarían el lenguaje no verbal independientemente del mensaje verbal, es fácil mentir con la palabra, y más difícil mentir con el cuerpo. Si estamos a disgusto en una reunión, es fácil decir que estamos cómodos, pero más difícil que nuestra cara no refleje en algún momento el disgusto, y nuestro cuerpo, a través de cambios constantes de postura y de la tensión muscular existente, no nos delate.

La comunicación en los animales

Ya hemos visto como durante milenios, antes de la aparición de la palabra, el hombre se comunica-

ba por medio del lenguaje no verbal. Los animales siguen comunicándose de este modo. Los etnólogos encargados del estudio de la conducta animal, se interesan en el estudio de los modos de comunicación de los animales y llegan a compararlos con los del hombre.

Estos estudios se han centrado frecuentemente en nuestros parientes próximos, los grandes simios. Los resultados evidencian comportamientos semejantes en ciertas situaciones como el apareamiento, la crianza de la prole, desarrollo de jerarquías y expresiones emocionales.

Se han encontrado expresiones faciales en los hombres y primates semejantes, algunas de estas expresiones humanas han evolucionado a partir de comportamientos de ataque-huida basados en conductas defensivas (el miedo, la cólera, la agresividad, etc.).

Estudios realizados sobre el saludo muestran curiosas coincidencias: J. Goodall, una etnóloga que vivió largo tiempo en la selva, cuanta respecto a los chimpancés que algunas veces, para saludarse, se abrazan y se besan, también se hacen reverencias, se estrechan las manos y se palmean la espalda. En los animales, el saludo es una maniobra de apaciguamiento, siempre que un animal se aproxima a otro, existe el riesgo de un ataque físico, el saludo es la señal, el mensaje de que no hay intención agresiva. El hacer movimientos de sumisión ante el animal dominante (retirar la mirada, mostrar el cuello, etc.), en todas las especies consigue aplacar y detener el ataque.

En estos ejemplos se pueden encontrar similitudes con el comportamiento humano. Cuando saludamos frecuentemente sonreímos, el no saludar a un pariente o amigo atraerá el enfado y el sentimiento herido del otro. El no mirar directamente a los ojos, bajar la mirada y hacer reverencias, son expresiones de sumisión ampliamente difundidas

entre los hombres. Basta recordar que al Emperador de Japón, hasta la derrota del Impero tras la II Guerra Mundial, los súbditos no podían mirarle a la cara, un ejemplo más cercano lo tenemos todos los días en televisión, en las recepciones oficiales los hombres saludan al Rey con una leve inclinación de cabeza acompañando al apretón de manos. Sostener la mirada es, en muchas ocasiones, señal de desafío, de reto, y expresiones tales como «yo puedo llevar la cabeza muy alta» indican aquello, lo contrario de la sumisión.

El caso del caballo inteligente: un ejemplo de comunicación no consciente

A principios de siglo el señor von Osten compró un caballo, Hans, y comenzó a entrenarlo. Pronto se convirtió en uno de los caballos más famosos de la historia.

Hans aprendió a contar, sumar, restar, multiplicar y dividir. Siempre respondía mediante golpes de la pata delantera, en sesiones públicas llegó a «saber» la hora que era, el número de personas que le estaban viendo y muchas cosas más. Su fama llegó a ser tanta, y las proezas tan grandes, que se convocó una comisión investigadora que contaba con psicólogos y veterinarios, para estudiar la posibilidad de que existiera engaño. La comisión se pronunció después de muchas pruebas en el sentido de que no existía fraude.

Estudios posteriores pusieron de manifiesto que Hans sólo respondía correctamente, si la persona que le hacía la pregunta estaba en su campo visual, y además conocía la respuesta. Así, si se le preguntaba desde atrás o bien el que le preguntaba no conocía la respuesta, Hans fallaba.

La respuesta a la inteligencia de Hans estaba en la capacidad del caballo para percibir la tensión y

expectación del interrogador, así como la relajación cuando el caballo llegaba al número correcto de golpes. El orgullo de su amo, debió constituir un poderoso refuerzo para el desempeño del caballo.

Algunos investigadores de la Universidad de Harvard en U.S.A. han trabajado sobre la influencia de las expectativas del estudioso sobre los resultados de los experimentos.

En estudios con ratas, demostraron que las ratas de laboratorio cuyos experimentadores estaban convencidos de que estos animales eran inteligentes, tenían un rendimiento significativo mejor que el de otras ratas de la misma cepa cuyos experimentadores creían que los animales eran tontos.

Estos experimentos con seres humanos han obtenido los mismos resultados, también en ellos se pudo demostrar la existencia de comunicaciones muy sutiles, pero terriblemente poderosas, cuya transmisión está fuera de la percepción de emisores y recepciones, y que influyen intensamente en las personas que reciben el mensaje emitido de esta forma.

No podemos imaginar la importancia de estos hechos para la comprensión de la dinámica familiar, para la educación y en general, para todo tipo de relación humana. Igualmente la respuesta de un individuo puede estar fuertemente influida por la expectativa de otro. Pensemos por ejemplo, en el rendimiento de un niño que en su casa lo han inquietado de poco inteligente, y que esperan pocas cosas de él.

¿Es posible enfermar por modos de comunicación anómalos?

La complejidad de la comunicación humana, la polisemia de los mensajes (cada mensaje no tiene

un solo significado, sino varios) hace que podamos incurrir en error al interpretar el mensaje, dando lugar a malentendidos, con importantes repercusiones en las relaciones humanas. Interpretar como desprecio una señal que no lo es, permitirnos iniciativas amorosas cuando no hay razón para ello, puede ponernos en situaciones difíciles.

Sin embargo, puede suceder que descifremos correctamente el mensaje, pero que éste sea contradictorio, confuso o paradójico.

El modo peculiar de comunicarse el enfermo esquizofrénico ha llamado la atención de los estudiosos de la comunicación, abordando el problema desde el punto de vista opuesto al que venía haciéndose hasta entonces. En vez de pensar: *el esquizofrénico se comunica así porque está enfermo, partieron de la premisa siguiente: el esquizofrénico debe vivir en un universo donde las secuencias de hechos sean tales que su modo de comunicarse no convencional resulte adecuado a su mundo.* Esto les llevó a identificar un modo peculiar de interacción en las familias de esquizofrénicos llamada «Doble Vínculo».

El siguiente caso tomado de Watzlawick, Beavin y Jackson (Teoría de la comunicación humana, Ed. HERDER, 1981) nos sirve de ejemplo para comprender en qué consiste la comunicación paradójica, típica del modo de comunicarse las familias de esquizofrénicos.

Una madre conversaba por teléfono con el psiquiatra de su hija esquizofrénica, y se quejaba de que la muchacha estaba empeorando, lo cual en general, significa que la hija se había mostrado más independiente y había discutido con ella. El terapeuta le pidió un ejemplo de conducta supuestamente perturbada, y la madre respondió: «bueno, hoy por ejemplo, quise que ella viniera a cenar y tuvimos una tremenda discusión porque ella pensa-

ba que no tenía ganas de venir». Cuando el terapeuta le preguntó qué había ocurrido finalmente, la madre respondió con cierto enojo: «bueno, la convencí de que viniera, por supuesto, porque sabía que ella en realidad quería hacerlo y nunca tiene el valor de decirme que no». Según la madre, cuando la hija dice «no» significa que en realidad quiere ir, porque la madre sabe mejor que ella qué ocurre en la mente confusa de su hija; ¿pero qué ocurriría si la hija dijera «sí»? Un sí no significa sí, sino sólo que la hija nunca tiene coraje para decir no. Así, tanto la madre como la hija están ligadas por esta manera paradójica de los mensajes.

Las características de este doble vínculo son las siguientes:

— Dos o más personas participan en una relación afectiva intensa.

— En este contexto, se envía un mensaje estructurado del siguiente modo:

— se afirma algo.

— se afirma algo de su propia afirmación.

— ambas afirmaciones son excluyentes.

— Por último y más importante, el receptor no puede evadirse ni tampoco puede aclarar lo contradictorio del mensaje que recibe, hay como una *prohibición implícita* de percibir la contradicción. Si se intenta, el receptor es calificado de tonto, malo o loco. Imaginemos a una madre que dice a su hijo «vete a jugar, siempre estas pegado a mis faldas», a continuación, «me quedo muy sola cuando te vas», y cuando el niño pretende decir a su madre que no la entiende, que una cosa o la otra, la madre le contesta «lo que pasa es que no quieres a tu madre».

Es evidente que la mayoría de las personas, hemos sufrido experiencias de este tipo, pero aisladamente. Muy diferente es, cuando este tipo de comunicación es la habitual.

Cómo se comunica el niño

El niño recién nacido no habla ni entiende el lenguaje. Cuando tiene hambre, sed, frío, calor o le duele algo, sólo puede «comunicarse», sólo puede hacérselo saber de una manera: llorando. Cuando está tranquilo, come y duerme placidamente interpretamos que el niño está bien.

En los primeros meses de la vida del niño, la capacidad de comunicarse con el mundo es escasa, y además, rudimentaria y tosca. Sólo dispone de dos mensajes para comunicarse: el llanto y la placidez.

Alrededor de los tres meses, cuando un adulto se acerca y le dice cosas, el niño sonríe. Cuando es más mayorcito y nos acercamos a la cuna, extiende los brazos para indicarnos que quiere que le cojamos. Cuando le damos de comer, y no quiere, vuelve la cara o escupe la comida.

Pasan los meses, el niño crece y su sistema nervioso va madurando. Esto le va a permitir un progresivo control muscular, un control de su cuerpo mucho más preciso. De los primeros movimientos incoordinados, pasa a sostener la cabeza, sentarse, gatear y andar. De agarrar simplemente los objetos, a manipularlos y jugar con ellos.

Este mayor control muscular, esta capacidad de movimientos mucho más precisa, más fina, va haciendo que su lenguaje no verbal vaya desarrollándose. Poco a poco, el niño es capaz de comunicarnos más cosas sobre sí mismo. Le vemos concentrado y atento en sus juegos, tirando violentamente un juguete cuando está enfadado, llorando cuando se va su madre, etc.

El lenguaje, el modo de comunicación de los adultos con el niño también cambia a medida que el niño crece.

Por ejemplo, cuando un bebé llora por la noche, si es la hora de darle el pecho la madre, pensará

«tiene hambre, es la hora», si no es así iré descartando posibilidades, si está mojado, si tiene calor, si algo le aprieta, etc. Si encuentra la causa del malestar del bebé, la corregirá, y si no lo acunará para que se tranquilice y se duerma. Este ejemplo nos muestra la importante labor de la madre para «comprender» los mensajes de su hijo y la última relación entre ambos en este primer período de la vida del pequeño. En la misma situación, cuando el niño tiene cuatro años y dice «tengo miedo», los padres se levantarán a tranquilizarle, y se quedarán con él hasta que se duerma, pero si el niño tiene siete u ocho años, probablemente la madre le grite desde la habitación «vuelve a dormir, estate tranquilo que estamos aquí».

Así la palabra va adquiriendo gradualmente mayor importancia. La comunicación indicada a través de la acción, continúa siendo significativa hasta que el niño tiene ocho o diez años, alrededor de este tiempo los adultos procuran menos acción directa, y más información, más palabras.

La historia de la comunicación humana es significativa. Cada individuo repite el proceso que realizó la especie, la ontogénesis (desarrollo del individuo) repite la filogénesis (evolución de la especie). Del lenguaje de los gestos y del lenguaje de acción, de los actos, a la posterior adquisición de la palabra, para pasar con la escolarización al aprendizaje de la lectura y la escritura.

La familia, escuela de comunicación

El caso de los niños salvajes es un ejemplo clarísimo del papel de la familia, o sustitutos, como núcleo básico de aprendizaje, desarrollo y maduración del niño.

Si recordamos la película de F. Truffaut sobre el caso de un niño salvaje, basada en hecho reales,

nos viene a la memoria la imagen de un niño de andar encorvado, rodillas flexionadas, recordando un poco el caminar de los monos y su dificultad para estar erguidos. Los gestos de la mano recordaban más a una garra que una mano. Recordamos también, su miedo. Sufríamos con aquel aprendizaje severo, implacable, agotador, día a día, sin descanso, basado en el premio y castigo a que le sometía el tutor. Admirábamos la tenacidad de éste en enseñarle la manera moral (lo que está bien y lo que está mal), y seguíamos con interés los progresos del niño, su primer enfado ante la injusticia, el primer llanto de tristeza, y nuestra amargura ante el muro infranqueable, su imposibilidad de aprender a hablar.

En aquel tiempo, este caso sirvió de acalorada discusión entre los hombres de ciencia. Por un lado los «organicistas», para éstos el niño era un deficiente mental, y por esto no era capaz de aprender. Por otro, los «sociales» que mantenían que el niño, al estar aislado de su especie, aunque posea la potencialidad, la capacidad, no puede madurar y aprender.

El desarrollo científico posterior ha dado la razón a ambas tendencias, tan necesaria es la integridad del sistema nervioso central, como la convivencia cotidiana con seres humanos, para el desarrollo de las capacidades que tiene el bebé al nacer. La socialización se hace en el seno de la especie.

La socialización consiste en la adquisición por parte del niño de los medios instrumentales de su cultura, como son: el lenguaje, los modos de pensar, las costumbres y sentimientos, y los instrumentos científico-técnicos.

Estas adquisiciones vitales se hacen en el seno de la familia. El hombre transmite a la siguiente generación dos tipos de herencia íntimamente interdependientes: la biológica y la cultural.

A no ser que el niño, que nace con innumerables

CAPITULO III

CARACTERISTICAS PERSONALES DEL LENGUAJE CORPORAL

potencialidades, pero con escasa dirección innata (a diferencia de los animales), crezca entre los medios instrumentales de su cultura, y los asimile, no será capaz de vivir en sociedad.

Cada grupo humano debe capacitar al niño para hablar, pensar, obrar, etc., y tiene que protegerlo durante muchos años de dependencia inmadura. El curso normal del desarrollo, exige orientarse hacia una creciente independencia. Al final de la adolescencia el individuo ha asimilado las pautas vitales, ha alcanzado una identidad propia que le permitirá el amparo de los progenitores.

Toda existencia humana es interrelación que posibilita el fenómeno de *IDENTIFICACION* (este es un mecanismo básico y fundamental en la conformación de la personalidad; el niño, a través de la identificación, hace suyas formas de pensar y actuar de otros, esos «otros» son siempre personas importantes en el mundo del niño, como los padres y maestros). Esa coexistencia, ese vivir con los otros, antecede a toda identidad, a toda individuación.

En conclusión, la familia es la intermediaria entre el individuo y el grupo. El niño aprende en su familia las normas, valores, el modo de relacionarse en grupo, etc. Este aprendizaje se realiza por medio de la interacción con las figuras paternas, con quienes se identifica. Este proceso se dá correctamente y se facilita siempre que los modelos no sean imposibles de seguir, no confundan utilizando mensajes que desorienten y no sean contradictorios.

Pequeño, ágil, sufrido, los ojos de hombre astuto, hundidos, recelosos, móviles; y trazadas cual arco de ballesta, en el semblante enjuto de pomulos salientes, las cejas muy pobladas.

A. MACHADO. Por tierras de España.

Todos los seres humanos disponemos de los dos tipos de comunicación, el lenguaje del cuerpo y la palabra. Pero no siempre están ambos igualmente desarrollados. El individuo con escaso desarrollo del lenguaje del cuerpo se mueve sin soltura, sin fluidez, es torpe con las manos, incapaz de un trabajo manual, minucioso, se mueve sin ritmo, sin coordinación, sin gracia, con poca capacidad para apreciar el color. La forma y para realizar tareas que requieran equilibrio y ritmo, como el baile, por muy bien vestido que vaya, siempre da la impresión de desaliñado, de descuidado. Es la típica persona desgarrada, sin gracia, torpe, con poca fluidez en los movimientos del

cuerpo, es el típico manazas que todo lo rompe y se ponga lo que se ponga, todo le sienta mal.

La causa de este déficit en el desarrollo del lenguaje corporal hay que buscarla en la infancia. Las experiencias infantiles han sido escasas en contactos corporales, probablemente se le ha hablado más que actuado. No se le ha arrullado, acunado, abrazado y tocado lo suficiente. Son personas que «sienten» poco su propio cuerpo, ya que la percepción no ha sido ejercitada ni elaborada en el contacto con los demás.

Todo lo contrario puede decirse de los sujetos con un buen desarrollo del lenguaje no verbal. Son personas elásticas, con ritmo, armonía y gracia en los movimientos.

Evidentemente, estas personas están más capacitadas para determinadas actividades como la danza, el teatro, es evidente que un buen actor es aquel que es capaz de comunicar emociones, y para eso lo menos importante es la palabra. Cualquiera de nosotros puede aprender un texto de memoria, pero muy pocos tienen un dominio del cuerpo, de la expresión facial, del tono de voz suficiente, como para comunicar los estados emocionales del personaje.

En general, este tipo de personas están más capacitadas para cualquier manifestación artística.

Papel del lenguaje no verbal en el proceso total de la comunicación

Es importante hacer hincapié en lo señalado en la introducción del presente libro. El lenguaje no verbal no puede aislarse del lenguaje verbal, ambos forman el proceso de la comunicación.

Hay situaciones en que un tipo de lenguaje predomina sobre otro, para expresar emociones (amor, flirteo), o para transmitir actitudes (gusto,

disgusto), se utiliza fundamentalmente el lenguaje verbal, y en otras (dar una conferencia), predomina el lenguaje verbal, pero siempre ambos tipos están presentes.

El lenguaje no verbal puede repetir, contradecir, sustituir, reforzar y regular el lenguaje verbal de las siguientes formas:

REPETICION: el gesto repite la palabra; repetimos, por ejemplo, cuando al responder sí, a la vez hacemos un gesto afirmativo con la cabeza.

CONTRADICCION: a veces el gesto contradice a la palabra.

Un invitado está a la mesa y a la pregunta de la anfitriona sobre si le gusta la comida, responde: «sí, mucho, está buena», pero pone cara de desagrado.

SUSTITUCION: el gesto sustituye a la palabra.

Un amigo dice a otro: «quedamos esta tarde en la puerta del cine», y la respuesta es un gesto afirmativo con la cabeza.

En el juego de atracción sexual, en el flirteo, antes de decir ninguna palabra ha habido múltiples y largas «conversaciones» con el cuerpo y los ojos.

REFUERZO: el gesto refuerza la palabra. Imaginémonos un padre que espera impaciente la llegada de su hijo por la noche, cuando abre la puerta le recibe con «¡qué hora son estas de llegar!», a la vez que señala ostentosamente el reloj.

REGULACION: el gesto se utiliza también para regular la conversación. Si queremos hacer uso de la palabra, podemos levantar el índice o efectuar una inspiración, mientras nos enderezamos en el asiento como diciendo «ahora voy a hablar». Por el contrario, cuando no queremos hacer uso de la palabra, solemos mantener la atención, y de vez en cuando asentir «me interesa lo que dices, sigue», sería el mensaje.

De esta forma el lenguaje del cuerpo puede tomar un papel protagonista en la comunicación, predominando sobre el lenguaje verbal.

El lenguaje del cuerpo y los trastornos mentales

Ya hemos hecho referencia a las características corporales de un individuo con un buen desarrollo del lenguaje no verbal: su cuerpo y sus movimientos son ágiles, coordinados, armónicos, con ritmo y fluidos.

Bastantes trastornos mentales tienen manifestaciones a nivel del lenguaje corporal. En una depresión inhibida encontraremos además de una expresión facial triste, una gran pobreza de movimientos a nivel de todo el cuerpo, si observamos un enfermo de este tipo durante un periodo de tiempo prolongado, nos sorprenderá los pocos movimientos que realiza, y cuando aparecen son extremadamente lentos.

Todo lo contrario sucede en los estados de agitación, en estos casos el paciente no puede permanecer quieto, se mueve continuamente, va de un lado para otro incapaz de centrarse en realizar una tarea concreta. En menor escala esto nos ha pasado a todos cuando estamos nerviosos, tenemos necesidad de movernos, nos es muy difícil permanecer quietos.

En las situaciones de estrés se producen alteraciones biológicas, con aumento de la frecuencia cardíaca (el corazón late más deprisa), aumento de la tensión arterial, dilatación pupilar, aumento del nivel de glucosa en sangre, sudoración, palidez, temblor y aumento de la tensión muscular generalizada. El cuerpo se coloca en situación de alerta, como si temiera un ataque, y se prepara para la defensa o la huida. Las situaciones de estrés pueden desencadenarse en distintas circunstancias,

por ejemplo en situaciones en que existe un peligro físico y real; las fobias (miedo incontrolable e irracional a una situación, lugar o animal que en si no es peligroso) pueden ser infinitas, tantas como el número de individuos. Hay fobias más generalizadas, más universales, como el miedo a las serpientes, miedo a las alturas, miedo a los espacios cerrados, pero también hay otras mucho más personales como el miedo a las mariposas.

En menor grado, todas estas alteraciones aparecen en situaciones que nos crean una cierta ansiedad como puede ser realizar un examen, acudir a una entrevista importante, o en general, resolver una situación complicada que nos implique emocionalmente.

Pasando al campo de la patología encontramos distintos cuadros que nos ponen de manifiesto una vez más cómo el cuerpo puede ser el último recurso para la comunicación, manifestación o expresión de un conflicto interno o una situación vital angustiosa. Así, en la esquizofrenia catatónica un rasgo esencial es la anormalidad en la conducta motora. Presenta dos formas, la forma agitada en la que es incapaz de permanecer parado o en reposo, y la forma estuporosa en la cual el paciente no habla, la cara se parece a una máscara, mirada fija, generalmente hacia abajo, sin expresión, rara vez cambia de posición a lo largo del día. Se opone a cualquier esfuerzo para modificar su postura. Puede aparecer también el fenómeno denominado estabilidad cética en el que no hay movimientos espontáneos por parte del paciente, quien mantiene las posturas en que pasivamente le coloquen. El paciente queda fijo, como esculpido en piedra, independientemente de lo cómoda o incómoda que sea la postura. Los tics representan una forma de movimientos repetitivos, involuntarios, y aparentemente sin propósito. Los músculos más afectados en los tics son los de la cara, cuello y parte superior del tronco.

Suponen el alivio de una tensión interna, la ritualización o canalización de la emoción. Todos los hemos sufrido, o usamos en alguna ocasión como liberación en situaciones de nerviosismo, los equivalentes de los «tics», los llamados movimientos rituales, por ejemplo: mirar el reloj repetidamente cuando esperamos a alguien, o si nos sentimos observados, tocarnos el pelo, la nuca, las orejas, cruzar y descruzar las piernas.

En algunos tipos de histeria las manifestaciones sintomáticas afectan a órganos o a partes del cuerpo controladas por el sistema nervioso sensitivo y motor, así llegan a aparecer parálisis más o menos extensas que pueden afectar a diversas partes del cuerpo (un brazo, un brazo y una pierna, etc.), también pueden aparecer zonas de anestesia más o menos amplia, ceguera, etc.

El hablar de los diferentes conflictos psíquicos que subyacen en todos estos trastornos emocionales, y de la causa o causas etiológicas, cae fuera del objeto del presente libro. El propósito de la exposición anterior, que por otra parte no es exhaustiva, es simplemente mostrar cómo el cuerpo «habla» también en la enfermedad mental.

El cuerpo también puede enviar otro tipo de mensajes. Cuando vemos los brazos de un individuo cosidos a pinchazos siguiendo el trayecto de las venas, sabemos que ese individuo es un adicto a la heroína. Del mismo modo podemos recordar el uso de la presencia de la circuncisión, en determinados momentos históricos, como elemento para definir a un individuo como judío. El color de la piel y determinados rasgos, nos «informan» de la raza a que pertenece un individuo.

Emblemas y significación

Dentro del lenguaje del cuerpo hay movimientos, gestos, que tienen un significado específico conoci-

do por la mayoría de los miembros de esa cultura. A estos movimientos se les conoce con el nombre de emblemas.

El brazo en alto con la mano abierta (saludo fascista), hace referencia a la ideología que realiza el movimiento, al igual que el brazo en alto con el puño cerrado hace referencia a la ideología marxista, la mano formando una uve indica victoria, o el clásico corte de manga utilizado a modo de insulto, etc.

Es evidente que los emblemas son característicos de cada grupo social, cada cultura tiene sus propios emblemas.

Rituales de saludo

Los movimientos que realizamos en el saludo y la despedida son también específicos de cada grupo, y varían de unas culturas a otras.

Ya hemos señalado en capítulos anteriores que en el saludo hay gestos de maniobras de apaciguamiento (ver apartado sobre la comunicación en los animales), por eso creen algunos etnólogos (estudio del comportamiento animal) que hay pautas de saludo universales. El saludarse con una sonrisa cuando dos amigos se ven a distancia, es una de ellas.

Sin embargo, la conducta de saludo de contacto (saludo con contacto físico) varía enormemente de unos lugares a otros, desde darse la mano y palmar la espalda, darse un par de besos o incluso tres, a conductas mucho más extrañas para nosotros. W. Le Barre informa que entre los isleños de Andamán, en el Golfo de Bengala, los amigos y parientes que no se han visto durante semanas, se sientan juntos, uno en el regazo de otro, se abrazan mutuamente y lloran durante unos minutos. Por la forma de saludar, por el tipo de saludo que

se elige, podemos saber el grado de intimidad entre dos personas, no es lo mismo darse la mano, abrazarse, darse un beso en la cara o un beso en la boca.

El saludo, el ritual de saludarse es diferente cuando se saludan dos hombres y dos mujeres, no nos imaginamos a dos mujeres palmeándose la espalda. También en el saludo podemos observar si existe una relación superior-subordinado.

Actitudes corporales que manifiestan gusto y disgusto

Investigaciones sobre este punto demuestran que en las situaciones en que se está a gusto, las inclinaciones hacia adelante son más pronunciadas, la proximidad entre los individuos es mayor, la mirada más intensa, los brazos y el cuerpo están más abiertos, la orientación del cuerpo es más directa, hay más conducta táctil, mayor relación en la postura y expresiones faciales más positivas. Otras investigaciones similares, explorando conductas cálidas y frías, dieron como indicadores de valdez: mover la cabeza afirmativamente, lamerse los labios, levantar las cejas, mantener los ojos muy abiertos, gesticular con las manos, orientar la postura corporal hacia la otra persona, sonreír y mantener contacto visual directo.

Como indicadores de frialdad: mirar a uno y otro lado, arrellanarse en el asiento, tamborilear con los dedos, apartar la mirada, mover negativamente la cabeza y fruncir el entrecejo.

Se sugiere que la cabeza y el rostro soportan la información relativa al estado emocional, mientras que el resto del cuerpo comunica fundamentalmente información sobre la intensidad de dicho estado. Parece evidente que somos capaces de comunicar el «estar a gusto o disgusto» en diferentes situa-

ciones, y con diferentes personas, a través de los movimientos corporales.

Un psicólogo estadounidense relataba que durante la celebración de un juicio en Chicago, el abogado de la defensa objetó que el juez comunicaba su actitud a todo el público, al inclinarse hacia adelante en una posición atenta durante la acusación del fiscal, e inclinándose tanto hacia atrás que casi parecía dormido, durante la intervención de la defensa. La protesta fue, obviamente, denegada.

Lenguaje corporal en el flirteo

El flirteo es una de las situaciones humanas en que predomina la comunicación no verbal. La mayoría de hombres y mujeres no saben precisar su conducta en esa situación. Es claro que hay diferencias culturales, pero también individuales. Hay formas más directas y claras, otras son más sutiles.

Las conductas más frecuentes durante el flirteo son las siguientes: mirar a los ojos del otro, sentarse de frente, rara vez vuelven el cuerpo hacia un lado, nunca mantienen los brazos cruzados sobre el pecho, hay un mayor tono muscular, disminuyen las posturas desgarradas, los brazos y las piernas se disponen como formando una barricada impidiendo que otros irrumpian en la situación, a veces aparece el tacto de sustitución (pasar la mano por el borde de una copa, o trazar figuras imaginarias en el mantel).

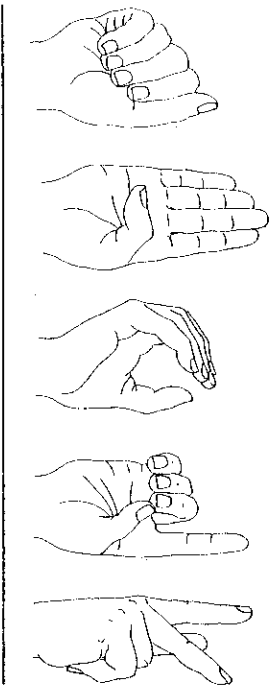
La frase tan conocida «estás guapísima, ¿no estás enamorada?», tiene su razón de ser. El estado emocional que subyace tanto en el hombre como en la mujer, cuando una relación amorosa está en sus comienzos, se traduce en una mayor tensión muscular, el rostro se hace más vivaz, las líneas fálicas desaparecen, la mirada se hace más brillante y suelen adoptarse posturas más erguidas.

A. Kendon, en estudios recientes, següiere que hay ciertos rasgos universales en el galanteo, y que pueden observarse también en los animales. La mujer exhibe su sexualidad para atraer al hombre, y luego lo tranquiliza mediante conductas infantiles como miradas tímidas, ladear la cabeza, etc. El hombre demuestra su masculinidad, y posiblemente también realiza posturas tranquilizadoras. Es frecuente en algunas especies de pájaros que el macho ofrezca a la hembra durante «el galanteo» algún «regalo» comestible. No es necesario ningún comentario comparativo sobre la especie humana.

El lenguaje de las manos

Habitualmente somos poco conscientes de los movimientos que hacemos con las manos, a pesar de que tienen gran riqueza expresiva.

Las manos se utilizan para señalar objetos, para amenazar y tienen gran importancia en el contacto humano (saludar acariciar, etc.). En las situaciones de tensión las manos suelen estar fuertemente apretadas, o bien juguetean continuamente. A veces se gesticula cuando la persona tiene más dificultad para expresar lo que quiere decir, a veces los gestos indican lo que está por decir, cuando se quiere agrandar parece que se gesticula y se sonríe más.



La postura corporal

Existen infinidad de posturas estáticas y entre ellas, cada cultura selecciona su repertorio. Aproximadamente la cuarta parte de la humanidad descansa o trabaja en cuclillas. Los niños adoptan infinidad de veces esta postura, pero los adultos la tenemos totalmente desterrada, nos parece radicalmente incómoda. El repertorio de posturas de una cultura da forma a sus muebles; en el Japón tradicional, o en el mundo árabe, la silla no era un mueble de uso cotidiano; para nosotros, por el contrario, sería impensable una casa sin sillas.

El que una postura sea correcta o no, sea de buena o de mala educación depende de las normas sociales, todos recordamos a nuestra madre diciendo «no pongas los codos encima de la mesa», «no te sientes así, está feo», etc. Lo que para nosotros resulta de buena educación, para otros puede no serlo.

Adoptamos posturas diferentes cuando hablamos y cuando escuchamos. Cuando hablamos, la postura difiere si preguntamos, si damos órdenes o damos explicaciones. Cuando están de pie, las mujeres suelen tener las piernas juntas y los hombres separadas.

Estudios de la psicología de la comunicación sugieren que dos personas que comparten el mismo punto de vista, comparten la misma postura corporal; a esto se le llama «posturas congruentes». Cuando una persona está por cambiar de opinión, reacomoda la posición del cuerpo.

Cuando en una reunión de negocios la gente se pone cómoda, se quita la chaqueta o se afloja el nudo de la corbata, podemos decir que se está en disposición de llegar a un acuerdo. Si alguien permanece con los brazos cruzados mientras escucha, denota una actitud defensiva, parece como si se

protegiere de un posible ataque, aunque este ataque sea una opinión que no comparte.

Si en algún momento nos asalta la duda sobre la actitud que mantiene una persona, sus manos nos darán la clave, tanto si están relajadas como si se mantienen contraídas.

Imaginemos a alguien sentado en una silla que se inclina ligeramente hacia adelante y apoya una mano sobre un muslo. Evidentemente tiene una buena disposición hacia nosotros o hacia el tema que se está tratando. En cambio, si observamos a una persona sentada al borde de una silla podemos afirmar que está en tensión, una tensión que puede ser «positiva»: llegar a un acuerdo, cooperar o aceptar algo, o bien «negativa»: finalizar una cuestión, marcharse o rechazar alguna cosa. ¡Cuántas veces nos hemos sorprendido a nosotros mismos en una actitud como ésta o similar a ésta!

Recordemos cómo nos sentimos cuando estamos en un concierto, en el cine o en el teatro, es decir en una posición receptiva, y compáremosla con la postura que adoptamos si nos disponemos a participar o a hablar en público. ¿Y qué decir de los gestos de impaciencia y nerviosismo, como agitarse en la silla, juguetear con las llaves y las monedas del bolsillo, sujetarse una muñeca con la otra mano, o pellizcarse la cara o el lóbulo de la oreja?

La congruencia también puede relacionarse con el status. Las personas del mismo status comparten una posición similar, raramente ocurre si las personas son de diferente rango. Si se trata de superior y subordinado, el diálogo del cuerpo se traduce en una serie de gestos que expresan la autoridad y la reacción que esa autoridad despierta en el interlocutor. Esta «confrontación» puede comenzar desde el saludo mismo en la forma de dar la mano, con más o menos fuerza, ofreciendo la palma o bien dando un leve giro, de manera que la mano del superior quede ligeramente dominante, hasta la

forma de escuchar inclinado hacia adelante como muestra de interés, con la espalda bien apoyada en la silla, indicando acaso distanciamiento.

Del mismo modo que las posturas congruentes expresan acuerdo, las no congruentes pueden adoptarse para señalar las diferencias.

Es preciso recordar, por último, que toda conducta humana se da en un contexto específico, lo que nos recomienda evitar la simplificación y el sacar conclusiones de unos hechos aislados, la mayoría de las veces imprecisos.

CAPITULO IV

EL LENGUAJE DE LA CARA

*...y el rubor que me invade,
la física vergüenza,
no la idea, la falta que se alza en mí con sangre.*

G. CELAYA. *Cantos Iberos.*

La cara posee una gran capacidad comunicativa. Es fundamental en la comunicación de los estados emocionales; nos suministra datos abundantes en las relaciones interpersonales y debido a su gran visibilidad se le presta especial atención. El rostro es un sistema de multi-mensaje, y es capaz de enviar mensajes muy diversos.

En la vida cotidiana observamos que las personas lloran, se muestran cariñosas, o bien se insultan y se enfadan. Si prestamos atención a la cara, nos daremos cuenta de la gran variedad de expresiones que pueden aparecer en ella. La expresión facial es un importante factor en la comunicación hu-

mana. Ya hemos visto que Ekman, sugiere que el rostro soporta la información relativa al estado emocional, mientras que el resto del cuerpo comunica información acerca de la intensidad de la emoción.

La cara y la expresión de emociones

Hay numerosas preguntas que los investigadores están tratando de contestar en relación a cómo la cara refleja las emociones:

¿Con qué precisión podemos identificar determinadas emociones?

¿Qué emociones somos capaces de representar?

¿Transmite emociones de modo fidedigno?

¿Las expresiones emocionales son entendidas universalmente?

Dos teorías fundamentales de las emociones consideraran sólo un determinado número de emociones, a las que entienden como básicas, y a partir de las cuales, precisamente, se componen las demás.

Para una de ellas las emociones básicas son las siguientes: interés, alegría, sorpresa, malestar, enfado, asco, desprecio, temor, vergüenza y culpa.

Para la otra teoría, las fundamentales son: temor, enfado, alegría, tristeza, reconocimiento, asco, expectativa y sorpresa.

Como vemos no existen grandes diferencias entre una y otra. Además de la información acerca de emociones específicas, los individuos también interpretan las expresiones faciales según otros parámetros: placentero/displacentero, activo/pasivo, intenso/controlado, etc.

Numerosos estudios realizados demuestran que

la cara es juzgada en primer lugar con arreglo a lo agradable o desagradable que sea la emoción manifestada, el parámetro descriptivo que aparece en segundo lugar en cuanto a frecuencia, es actividad (excitado, tenso), o pasividad (tranquilo, somnoliento) de la expresión, viniendo en tercer lugar al parámetro intenso-controlado.

Las expresiones faciales emocionales

Además existe el problema de descifrar las expresiones faciales emocionales. Sobre esto han trabajado otros autores americanos contemporáneos. Representa un paso adelante muy considerado en el estudio de las expresiones faciales emocionales. Estos autores han desarrollado un código para cada una de las seis emociones básicas: sorpresa, miedo, cólera, disgusto, felicidad y tristeza, que exponemos a continuación:

Sorpresa



- Cejas levantadas, colocándose curvas y elevadas.
- Piel estirada debajo de las cejas.
- Arrugas horizontales en la frente.
- Párpados abiertos, párpado superior levantado, y párpado inferior bajado; el blanco del ojo suele verse por encima del iris.
- La mandíbula cae abierta, de modo que los labios y los dientes quedan separados, pero no hay tensión ni estiramiento de la boca.

Miedo



- Cejas levantadas y contraídas al mismo tiempo.
- Las arrugas de la frente se sitúan en el centro y no extendidas por toda la frente.
- Párpado superior levantado, mostrando la esclerótica, con el párpado inferior en tensión y alzado.
- Boca abierta y labios o bien tensos y ligeramente contraídos hacia atrás, o bien estrechados y contraídos hacia atrás.

Disgusto



- Labio superior levantado.
- Labio inferior también levantado, y empujado hacia arriba el labio superior, o bien tirado hacia abajo y ligeramente hacia adelante.
- Nariz arrugada.
- Mejillas levantadas.
- Aparecen líneas debajo del párpado inferior.
- Cejas bajas, empujando hacia abajo al párpado superior.

Cólera



- Cejas bajas y contraídas al mismo tiempo.
- Líneas verticales entre las cejas.
- Párpado inferior tenso; puede estar levantado o no.
- Párpado superior tenso, puede estar bajo o no por la acción de las cejas.
- Mirada dura en los ojos, que pueden parecer prominentes.
- Labios en una de estas dos posiciones: continuamente apretados, con las comisuras rectas o bajas, o abiertos, tensos y en forma cuadrangular, como si gritaran.
- Las pupilas pueden estar dilatadas.

Felicidad



- Comisuras de los labios hacia atrás y arriba.
- La boca puede estar abierta o no, con o sin exposición de los dientes.
- El pliegue naso-labial, baja desde la nariz hasta el borde exterior por fuera de la comisura de los labios.
- Mejillas levantadas.
- Aparecen arrugas debajo del párpado inferior.

— Las arrugas denominadas «patas de gallo» van hacia afuera, desde el ángulo externo del ojo.

Tristeza



- Los ángulos interiores de los ojos hacia arriba.
- La piel de las cejas forma un triángulo.
- El ángulo interior del párpado superior aparece levantado.
- Las comisuras de los labios se inclinan hacia abajo, o los labios tiemblan.

A partir de estas emociones básicas, podemos obtener otras muchas, algunas con combinaciones de éstas, y otras sólo se diferencian en la intensidad. Con estos datos se constituye un sistema de interpretación psicológica de los «mensajes» del rostro según un código determinado, código que se divide en tres zonas de la cara: zona cejas-frente, zona ojos-párpados-caballote de la nariz y zona mejillas-boca-mandíbula.

Como conclusiones de estas observaciones, obtenemos lo siguiente:

- 1.º Que no parece que exista una zona del rostro que revele mejor las emociones que otra.
- 2.º Para cada emoción particular hay una zona concreta que produce mayor información acerca de dicha emoción. La zona nariz-mejilla-boca es esencial para expresar dis-

gusto, los ojos-párpados para el miedo, cejas-frente y ojos-párpados para la tristeza, mejillas-boca y cejas-frente para felicidad. La sorpresa se manifiesta en todas las zonas del rostro.

Se realizó un experimento entrenando a sujetos para que aprendieran a reconocer los diversos componentes de cada emoción a partir de fotografías y descripciones verbales; estos sujetos posteriormente, fueron capaces de identificar emociones con un gran nivel de exactitud. Eran 28 las personas que proporcionaban las expresiones a estudiar, con edades diferentes, de distinto sexo y con iluminaciones variadas.

Este estudio y otros más vinieron a demostrar que pueden obtenerse juicios de emoción correctos a partir de la expresión facial, es decir, que la expresión facial es un buen indicador del estado emocional.

Origen de las expresiones faciales emocionales

Podemos preguntarnos si las expresiones emocionales son heredadas o adquiridas; para conocer este problema resulta interesante el estudio de niños ciegos que, por no ver, no pueden aprender los gestos de los adultos y los estudios en diferentes culturas. Si son aprendidas, cada cultura desarrollará modos de expresión facial específicos.

Observaciones en ciegos de nacimiento. Estudios realizados en niños con ceguera congénita, demuestran que son capaces de expresiones emocionales elementales como alegría, miedo, tristeza, enfado y sorpresa, sin grandes diferencias con el resto de los niños. Pero son incapaces de mostrar gradaciones sutiles en las expresiones, muestran menos expresiones faciales y se nota una ausencia

notable de combinaciones expresivas. Una expresión puede aparecer y desaparecer repentinamente, dejando la cara en «blanco», también tienen menor habilidad para imitar expresiones.

Investigaciones multiculturales: Se han comparado expresiones de europeos, japoneses, turcos y pueblos primitivos que todavía están en la edad de piedra.

Los resultados de los estudios son concluyentes. Las expresiones emocionales básicas, alegría, tristeza, miedo, asco, enfado y sorpresa, son identificadas por los miembros de todas las culturas investigadas, lo que resulta diferente son las situaciones, los motivos, en que cada cultura siente toda esta gama de emociones.

Por todo ello, podemos afirmar que tanto los factores ambientales como los innatos, los heredados, tienen consecuencias en el comportamiento expresivo. Los factores innatos nos facilitan para expresar las emociones, son responsables de las características morfológicas de los comportamientos expresivos y los factores ambientales nos enseñan en qué situaciones, cómo, cuándo y por qué debemos sentir dichas emociones. Lo que en una cultura es un motivo de alegría, en otra puede no serlo, lo que a nosotros nos causa enfado, para otros puede ser motivo de satisfacción.

Correlatos fisiológicos de las emociones

El siguiente ejemplo puede servir para introducirnos en este capítulo. Imaginemos que dentro de pocos momentos van a llamarnos para actuar ante un tribunal examinador, estamos esperando en el asiento, la intervención del anterior opositor está llegando a su fin, y ya nos va a tocar. El corazón nos late muy deprisa, las manos las notamos sudorosas y advertimos que nos falta el aire...

La conexión entre el cerebro y los órganos corporales (corazón, pulmón, intestino, etc.), se establece a través del Sistema Nervioso Autónomo o Vegetativo. Este puede subdividirse en dos, el Sistema Vegetativo Simpático y Sistema Vegetativo Parasimpático.

Los órganos corporales reciben fibras nerviosas del sistema simpático y parasimpático. Las fibras nerviosas ejercen su acción excitadora de los órganos, a través de procesos bioquímicos producidos por la liberación de determinadas sustancias a nivel de la terminal nerviosa, la ACETIL-COLINA en el parasimpático, y las ADRENALINA y NORADRENALINA liberadas por el simpático. Hay algunas excepciones, determinadas fibras simpáticas liberan ACETIL-COLINA.

La atención sobre los órganos de ambos sistemas, sistema simpático y parasimpático es diferente, así, el simpático actuando sobre el corazón produce un aumento de la frecuencia cardíaca, y el parasimpático produce un descenso de dicha frecuencia.

Un órgano corporal, la glándula suprarrenal, en su porción medular, innervada por el simpático, libera en el torrente circulatorio adrenalina y noradrenalina, responsables de muchas de las manifestaciones biológicas que aparecen en las emociones.

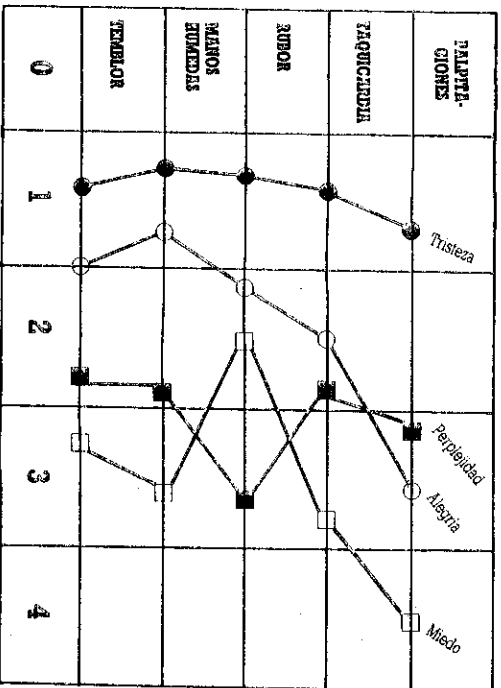
Numerosos investigadores han tratado a advertir si cada emoción se corresponde con reacciones fisiológicas específicas, éstas están determinadas por la diferente participación de los sistemas simpático y parasimpático.

Los efectos de la estimulación del sistema simpático, cuyas sustancias transmisoras son la adrenalina y noradrenalina, son las siguientes: dilatación pupilar, sudoración, erección del pelo, dilatación de los bronquios, disminución de los movimientos intestinales, aumento del nivel de glucosa

en sangre, aumento de la frecuencia cardíaca, aumento de la tensión arterial, temblor, palidez de la piel, etc. Hay emociones cuyo correlato fisiológico está mediatizado por el simpático, como son la situación de miedo intenso y ansiedad. Sin embargo, hay otras emociones como la vergüenza, en que se produce un enrojecimiento del rostro que está mediatizado por el sistema parasimpático.

Una investigación muy reciente que estudia determinadas emociones y sus correlaciones fisiológicas, hace una comparación de unos sentimientos con otros y muestra que las diferentes emociones se acompañan de manifestaciones fisiológicas diversas, y que la intensidad de estos síntomas físicos cambia en los distintos estados de ánimo.

INTENSIDAD DE SINTOMAS



Perfiles sintomáticos de diversas emociones según SCHMIDTARTZERT (tomado del libro de los mismos autores, Psicología de las Emociones).

En cuestionarios sobre síntomas corporales en la angustia, se hallaron diferencias en cuanto al sexo. Las mujeres sufren con más frecuencia manos frías, dificultades al hablar, sensación de tener una bola en la garganta y molestias gástricas. Los hombres padecían más palpitaciones, alteraciones de la respiración, y sudoración.

En definitiva, todos los estudios realizados parecen indicar que algunas emociones se diferencian en cuanto a sus manifestaciones fisiológicas. Las diferencias encontradas son demasiado grandes para considerarlas debidas al azar, pero los conocimientos actuales no permiten establecer una fisiología completa de las distintas emociones, hay cosas que todavía no se conocen y hay resultados contradictorios. La existencia de un patrón específico de reacción para cada emoción es todavía una hipótesis.

Algunos estudios acerca de las emociones y sus consecuencias

Se ha investigado si las emociones expresadas mientras se veían escenas de violencia por la televisión, tenían relación con conductas agresivas posteriores. Los niños investigados (cinco-seis años de edad) que expresaban ante la violencia emociones como felicidad, agrado o interés, manifestaron posteriormente conductas algo más agresivas que los niños que mostraron tristeza, desagrado o desinterés.

Se ha estudiado también si la expresión de la «víctima» tendría algún efecto en la conducta del agresor. Aparece mayor agresividad en las víctimas que expresaban felicidad, y menos entre las que mostraban cólera. Las expresiones de miedo no tuvieron, al parecer, ninguna influencia.

En este mismo trabajo se observaron las posibles

repercusiones que tenían las expresiones de un acusado durante la exposición de sus delitos, ante el jurado. Los acusados, tristes, acongojados y neurales, fueron juzgados menos severamente, se consideraron delitos menos graves y se presupuso en todo momento que era más difícil que volvieran a delinquir. A los acusados coléricos y felices se les evaluó más severamente.

La posibilidad de engañar

Cuando una persona miente, ¿cuáles son los indicios que la delatan?

Las conclusiones sobre trabajos realizados en este campo, son:

Las personas que mienten realizan menos gestos de los habituales, gesticulan menos, la mayoría de los movimientos que se hacen son nerviosos, crispados, se pasan frecuentemente la lengua por los labios, se frotan los ojos, se rascan, etc.

También se demostró que la principal dificultad para la expresión facial mentirosa, estaba en los comienzos, los finales y en la duración de la expresión. La mayoría de los seres humanos saben fingir una expresión emocional, pero no saben ponerla de repente, no saben cuánto tiempo mantenerla, o cómo harcerla desaparecer, es como si la cara se quedara inmóvil, «fijada», expresando la emoción.

Uso «indebido» derivado de los conocimientos de la comunicación no verbal

Muchos investigadores del lenguaje corporal piensan que este tema va a estar en candelerito hasta que se logre dar respuesta a muchos interrogantes fundamentales.

Consideran el riesgo de la socialización de este

tipo de conocimientos, el riesgo de la explotación comercial.

Sobre esto Exman afirma: «espero la aparición de institutos dedicados a entrenar vendedores y aspirantes a diferentes puestos, espero que se emplee la observación del lenguaje no verbal para la selección del personal, que se utilice para el diseño de campañas publicitarias. Creo que es posible enseñar a las personas a engañar mejor.»

En contrapartida, se obtendrán beneficios, el hombre será más consciente del lenguaje de su propio cuerpo y del de los otros, facilitará la comunicación con uno mismo y con los que le rodean. El éxito en la comunicación es sinónimo de buena adaptación, de mayor organización del sistema hombre, y por tanto, del nivel de salud.

Por último, cabe señalar la importancia que el lenguaje no verbal tiene para los políticos. Todo político que se precie tiene un gabinete de asesoría de imagen, que ha ido adquiriendo mayor importancia desde que existe la televisión. Antes de la era televisiva el político, de alguna forma, estaba lejano, distante, tenía poco que ver en lo cotidiano con el hombre de la calle, ahora, el político ha entrado en nuestras casas, se ha convertido en algo mucho más cercano, y hay multitud de factores que influyen en nosotros, si son gordos o flacos, altos o bajos, feos o guapos, si hablan bien o mal, si su tono de voz es agradable o desagradable, si gesticula mucho o poco, si aparece dinámico, vivaz, o, por el contrario, lento, apagado. Pensemos por ejemplo, que Mitterrand se limó algunos dientes para las anteriores elecciones legislativas. Parece difícil hoy en día, con la difusión de imagen que proporciona la televisión, que un individuo con tantísima tanudez, pueda obtener votos suficientes para llegar a presidente de gobierno, u otro cargo de relevancia política.

El asesor de imagen a base de «retroques» a la

CAPÍTULO V

EL LENGUAJE DE LA MIRADA

imagen corporal, trata de crear una «imagen política», la que cree que más le conviene. Puede ser la imagen de hombre inteligente, hombre de la contienda, hombre del cambio, etc.

Algunos observadores políticos afirman que en el debate televisivo entre Kennedy y Nixon, el primero más vital y el segundo inexpressivo, este simple contraste tuvo más importancia que todo lo que dijeron sobre sus respectivos programas, y fue determinante en cualquier caso.

Pensemos, por ejemplo, en la campaña electoral de Reagan. Hasta nosotros llegaban todos los días imágenes donde lo veíamos en actividades que requerían juventud, salud y fortaleza física, por ejemplo, cortando leña, intentando contrarrestar el inconveniente de su avanzada edad, ofreciendo seguridad, jovialidad, dinamismo, capacidad en una palabra.

Los ojos siempre turbios de envidia o de tristeza

A. MACHADO. Por tierras de España.

Expresiones como: mirada dulce, cálida, profunda, fría, ardiente, perdida, penetrante, nos muestran la riqueza expresiva y comunicativa de los ojos. La cantidad de adjetivos con que podemos calificar la mirada, son innumerales.

En el lenguaje corriente, usual, hay gran número de frases que utilizamos en relación con la mirada, «fulanita tiene ojos de licen», «me fulminó con la mirada», «me comía con los ojos», «me entró por los ojos», «me clavó la mirada», «si las miradas matasen...», etc.

El gran número de expresiones que cualquier idioma posee, que hacen referencia a los ojos, junto

a que no es posible abrir un libro de poemas sin encontrar referencias a ellos, nos da la idea del potencial comunicativo y de la cantidad de expresiones emocionales que se manifiestan a través de la mirada.

Diversos movimientos de los ojos se asocian con diferentes actitudes humanas. Mirar hacia abajo se asocia con modestia, pero también con respeto y sumisión. Recordemos el ejemplo del antiguo emperador del Japón, al que los súbditos no podían mirar a la cara.

Actitudes que se manifiestan a través de los ojos

La mirada fija y sostenida puede significar agresión y desafío. Para muchos animales la mirada fija y sostenida es una forma de amenaza. Estudios con gorilas y monos rhesus demuestran que reaccionan violentamente cuanto otro de su especie o el hombre, les mira fijamente. La hostilidad de una persona puede manifestarse en una mirada fija para producir angustia en el otro. Así pues, en el hombre, la mirada fija y sostenida también puede tener un significado de agresión y desafío. El lugar hacia el que mira una persona indica su punto de atención, cuando nos miran fijamente sabemos que el punto de atención somos nosotros, pero lo que no sabemos son las intenciones del otro.

A todos nos ha pasado alguna vez, estar en una cafetería y encontrarnos con la mirada fija de otro. Al poco rato volver a mirar y si nos siguen mirando empezamos a intranquilizarnos: ¿llevaremos algo mal puesto, descolocado?, ¿o será que se nos ha desabrochado la blusa o el pantalón? Después de un repaso al atuendo, pasamos de la intranquilidad al enfado. Evidentemente, como no somos niños, no podemos reaccionar como suelen hacerlo ellos en parecidas circunstancias: «¿tengo monos en la

cara, o que...?», acompañando la frase con gestos amenazantes, o de desafío.

El potencial agresivo de la mirada se muestra en la dificultad que tenemos, por ejemplo, de mirar con naturalidad a un minusválido. Siempre tenemos miedo de «ofender» si miramos en exceso.

Estudios recientes muestran que un sujeto que es mirado insistentemente, tiende a tener un ritmo cardíaco más acelerado.

Otra muestra de la potencialidad agresiva de la mirada la tenemos en el «mal de ojo», la mirada que causa enfermedades y desgracias a quien la recibe. En cualquier mercado del Tercer Mundo encontraremos múltiples remedios contra el mal de ojo. En nuestra cultura todavía quedan vestigios de esta creencia, así como el día que todo nos sale mal, decimos «parece que me ha mirado un tuerto».

La mirada puede tener un significado de vigilancia, de control, de persecución. A veces, a Dios se le representa en un triángulo dentro de un gran ojo, y de escolares nos atemorizan diciéndonos «estés donde estés, por mucho que te escondas, Dios todo lo ve».

Pero la mirada es también como una puerta de entrada a nuestro interior, nos hace sentir abiertos, expuestos, vulnerables, y en ocasiones sentimos como si a través de los ojos pudieran adivinar nuestros pensamientos y deseos. Es más difícil, en todo caso, mentir mirando a los ojos. Todos conocemos la frase «mírame a los ojos y dime la verdad».

La mirada en la interrelación

La mayoría de los encuentros comienzan con un contacto visual. Para saludar a un amigo, antes hay que haberle visto y que él nos vea a nosotros. Cuando en un restaurante queremos pedir algo al

camarero, levantamos la cabeza e intentamos conseguir contacto visual con él.

En conversaciones sociales entre dos individuos que apenas se conocen, hay poco intercambio visual. La mirada en la interrelación tiene diferentes significados:

Mirar al interlocutor mientras se escucha es señal de atención; mirar hacia otro lado puede significar desinterés, o bien que se mantiene una opinión diferente.

Que te mire el interlocutor mientras hablas es halagador, está atento, le interesa, pero que te mire mientras habla es, por el contrario, perturbador.

Existen estudios que confirman que cuando a una persona le agrada otra, le mira con más frecuencia y durante más tiempo. Durante el flirteo, se produce un incremento del contacto visual; el deseo sexual se pondría de manifiesto tal vez por miradas a los genitales, al pecho o haciendo un recorrido visual por el cuerpo, pero con «intención» de «calar» muy hondo con los ojos.

Cuando dos personas no se llevan bien, se produce un descenso del contacto visual, podemos expresar hostilidad mirándolo fijamente, pero también ignorándolo visualmente.

Las personas abiertas, con mayor predisposición al contacto, más sociables, tienden a mirar más; las personas muy controladoras y manipuladoras, que necesitan estar al tanto de la situación, miran también más. Los individuos suspicaces, siempre están alerta.

Parece claro que muchas de las pautas visuales están condicionadas por el medio, por la cultura, que nos enseña cuándo, cómo, dónde y cuánto podemos mirar. En culturas de contacto, como el mundo árabe, se miran atentamente a los ojos mientras hablan, pero en Oriente es de mala educación mirar a otro mientras conversa. Un estudio realizado en Kenya informa que en una conversa-

ción entre unos individuos y sus suegras, cada uno da la espalda al interlocutor.

A veces una mirada a la región de los ojos, puede proporcionar información acerca de la emoción expresada en dicha mirada. En un estudio realizado sobre 51 rostros, los ojos resultaron más seguros como fuente de información que la zona de la frente y las cejas, o la parte inferior de la cara cuando se trató de percibir el miedo, pero fallaron al tatar la percepción de otras emociones, como la cólera o el disgusto.

Expresión de emociones

Los ojos traicionan a menudo nuestros verdaderos sentimientos. Gracias a los movimientos oculares que son visibles para nuestro interlocutor, y gracias al desplazamiento del iris, así como al movimiento de los párpados, podemos advertir la autenticidad de las actitudes y de la veracidad de los argumentos del individuo con quien hablamos.

La discrepancia entre la coordinación de los músculos faciales y la mirada, indica una perturbación que responde generalmente a una causa. Esta puede ser una vivencia personal del individuo o una contradicción que se intenta disimular forzando una expresión de apariencia favorable, aunque ésto no es posible conseguirlo sin un profundo entrenamiento, como es el caso de un actor profesional.

Por otra parte, es posible provocar determinadas expresiones gracias al movimiento voluntario de cualquiera de los grupos musculares de la cara, pero esta expresión — forzada — se traicionará siempre precisamente por los ojos. Por ejemplo, en la risa sincera o natural, el borde del párpado inferior se expande y la mirada se hace recta, directa o franca. Por el contrario, en la risa forzada, cuando

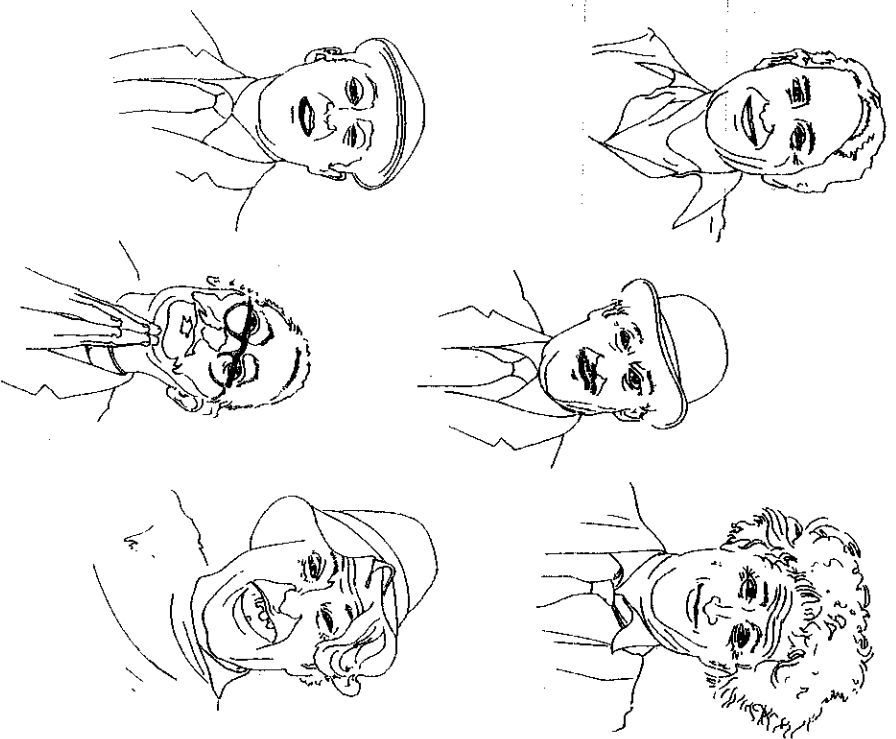
no responde a un sentimiento verdadero, el párpado inferior permanece inmuable y los ojos tienden a esquivar la mirada.

En el análisis psicológico de una mirada contamos con distintos elementos, como son la orientación del iris respecto a la cabeza y también al plano de fijación del ojo en relación al objeto que observa. Así, por ejemplo, en las expresiones de extroversión el iris se proyecta hacia delante, mientras la cabeza permanece recta, al contrario que en la introversión o en situaciones emocionales que suponen una limitación expresiva de sentimiento, en la cuales los ojos se orientarán hacia los lados y también hacia abajo.

No obstante, la orientación de la mirada debe observarse en el conjunto de la mímica facial, ya que cada sentimiento pone en acción un complejo número de músculos, si bien la mirada sigue siendo la protagonista de la expresión. Un ejercicio interesante puede ser precisamente seguir el juego de miradas de diferentes interlocutores en una reunión cualquiera. Con sólo seguir la dirección de las miradas que se van produciendo, podremos obtener mucha más información sobre los sentimientos, aptitudes e impulsos de cada uno de los componentes que si analizáramos todo su discurso oral, sin perdernos detalle.

Si recordamos las características de las emociones básicas de las que hablábamos en el capítulo anterior, podremos observar que se expresan con mayor fuerza en la región ocular que en el resto de la cara. Será mucho más ilustrativo detenernos ahora en los detalles que acompañan a la expresión de estas emociones en la mirada, que quedan sintetizadas de forma particular y concisa en los dibujos de la página 81.

Hay algunas expresiones emocionales que dan muestras de mayor cantidad de cambios en la región de los ojos (sorpresa, miedo), mientras que en



otras hay menos cambio. Ya hemos señalado anteriormente que una expresión de cólera puede ser ambigua a menos que no se manifieste la emoción en todo el rostro.

Hay que tener presente que en la interacción cotidiana lo más probable es que encontremos en una cara mezclas de emociones, así por ejemplo, los ojos pueden enviar un mensaje contradictorio con el que comunican otras partes del rostro.

La pupila y las emociones más secretas

La pupila humana es como el diafragma de las cámaras fotográficas, regula la entrada de luz, cuando es abundante se contrae, y cuando es escasa, se dilata. Hay numerosos trabajos de Hess para estudiar las emociones a través del tamaño de la pupila.

Muy brevemente resumimos sus conclusiones. En las reacciones positivas, como puede ser para una mujer ver la foto de un hombre, una madre con su hijo, o si tiene hambre ver comida, la pupila se dilata.

También, ante un sabor preferido, o una música que guste, hay una dilatación pupilar. Cuando a un individuo se le plantea un problema, la pupila va dilatándose hasta alcanzar el máximo y al fin encuentra la solución.

Pero en la vida diaria ¿existe una reacción, una respuesta, ante el cambio en el tamaño de las pupilas del interlocutor? Parece ser que sí. En un estudio realizado por Hess se mostraron unas fotografías de rostros de mujer a un tipo de hombres. Entre ellas había dos idénticas, menos en el tamaño pupilar, que habían sido retocadas (en una se agrandó, y en la otra se hicieron más pequeñas). Las respuestas de los hombres, medidas por su propia dilatación pupilar, fueron mucho mayores ante la foto que tenía las pupilas agrandadas. Al interrogarles después del experimento, la mayoría creía que las fotos eran idénticas, aunque algunos mencionaron que una de ellas les había parecido más guapa.

Hays y Plax, por su parte, observaron dilatación pupilar en los individuos que eran objeto de juicios favorables, y no observaron ninguna modificación cuando se les hacían juicios desfavorables.

Otros estudios han demostrado que las mujeres prefieren las fotos de hombres con pupilas gran-

des, y las de mujeres que las tengan más pequeñas. Los homosexuales varones también se inclinan por las fotos de mujeres con pupilas pequeñas.

Flora Davis, en su libro sobre la comunicación no verbal, habla de que los prestidigitadores efectúan trucos con las cartas, podrían identificar la carta preseleccionada por otra persona porque las pupilas de ésta se agrandan al volverla a ver. También cuenta como anécdota que los vendedores chinos de jade vigilan las pupilas de sus clientes para descubrir cuando una pieza les interesa especialmente, y entonces pedir un precio alto.

Para terminar este capítulo sobre las reacciones oculares, podemos resumir las funciones de la mirada en lo que se refiere a las relaciones interpersonales en las siguientes:

- 1) Regular la corriente de comunicación, abriendo los canales de expresión.
- 2) Retroalimentación de las reacciones del interlocutor.
- 3) Para expresar emociones.
- 4) Para comunicar la naturaleza de la relación interpersonal.

Se han señalado a la vez una serie de factores que pueden influir en la cantidad y duración de la mirada, dentro de las relaciones humanas. Haciendo un esfuerzo de síntesis, podemos preveer que la mirada será más intensa en estas situaciones:

- Cuando se está físicamente lejos del compañero.
- Cuando se habla de temas triviales, impersonales.
- Si no hay nada más que mirar.
- Si se está interesado en las reacciones del interlocutor.
- Cuando se flirtea, o hay una relación amorosa.

- Cuando se posee un status inferior que el interlocutor.
- Cuando se trata de dominar o influir en el otro.
- Cuando se pertenece a una cultura en la que es importante mirar en la interacción.
- Cuando se es extravertido.
- Cuando se tiene interés en encontrar amigos.
- Si se es más oyente que hablante.
- Si se es mujer.

Por el contrario, podemos pensar que la mirada será menos fija o recíproca cuando:

- Se está físicamente cerca.
- Se tratan temas íntimos.
- No se tiene interés en las reacciones del compañero.
- Se habla más que se escucha.
- El otro no nos cae simpático.
- Se tiene un status superior que el interlocutor.
- Se pertenece a una cultura que impone restricciones al contacto visual en la interacción.
- Se es introvertido.
- Se tienen pocas necesidades de asociación.
- Se está confuso, avergonzado.
- Se está apenado, triste.
- Se está en situación de sumisión.
- Se trata de ocultar algo.



Alberto Einstein, el genio y la humanidad por excelencia, uno de los cerebros más privilegiados de la especie humana en toda su historia, un rostro para estudiar minuciosamente, porque de él emanan datos y datos de información, que son precisamente los que estudiamos en psicología. A pesar del peso de su figura, quizá lo que más nos atraiga de él sea esa irresistible calidad de ser humano que transmite en su rostro, por encima de todo. Esta cara, reproducida mil veces, símbolo incluso del sabio de nuestro tiempo, no nos impresiona tanto por la manifestación del genio evidente en ella, como por la generosa preocupación o la dulce tristeza casi paternal con que contempla a la humanidad. Su rostro, surcado por todas las arrugas y todas las sombras posibles de expresión, nos habla sin dudar de lo que para él fue su máxima aspiración y preocupación: el ser humano.



Todo en nosotros habla, se expresa, se comunica. Aunque a veces quisiéramos evitarlo. Pero en las ocasiones en las que necesitamos esa comunicación o en las que recibimos mensajes imperiosos, no hay duda de que es precisamente la mirada la que manda, la que toma el papel protagonista. Miradas insinuantes, atrevidas, que te invitan y hasta te reclaman con urgencia.

Miradas inquisitivas, que te interrogan y te sopesan, valorándote. Miradas francas y amistosas, introspectivas, algo perdidas. Parece que se dirigen más hacia el interior que hacia lo que simulan mirar. Y miradas que te miden, agresivas, de advertencia. Cuatro representantes de la escena, de la interpretación, con atractivo, con garbo, capaces de simular cualquier escena, de provocar cualquier emoción. Seguro que no es necesario señalar de qué rostros hablamos y lo que cada uno de ellos representa.



El político, la figura política, cuida su imagen, aprende a manejar el gesto, la expresión de su cara y de su cuerpo, en beneficio de sus íntimos objetivos. No obstante, a veces hay más, mucho más, algo que percibimos como real, no preparado, algo indelible que irrumpe con fuerza más allá de lo que se dice o se hace. Este «algo» es el carisma. Estas cuatro personalidades, tan distintas, lo poseen y lo transmiten por su propia imagen, a pesar de no existir ya. Incluso antes de morir y alcanzar la categoría de mitos, ya encarnaban una ideología, y es que las emociones más elevadas del espíritu también se sirven del cuerpo para ser y comunicarse. Por encima del mensaje, el hombre, el protagonista, conecta con los demás. Es el caso bien evidente de los cuatro rostros elegidos, todos ellos dotados de una «carga» superior, capaz de transmitirse con fuerza, de hacerse entender desde su propio código, o bien desde la minuciosa construcción de un estereotipo.

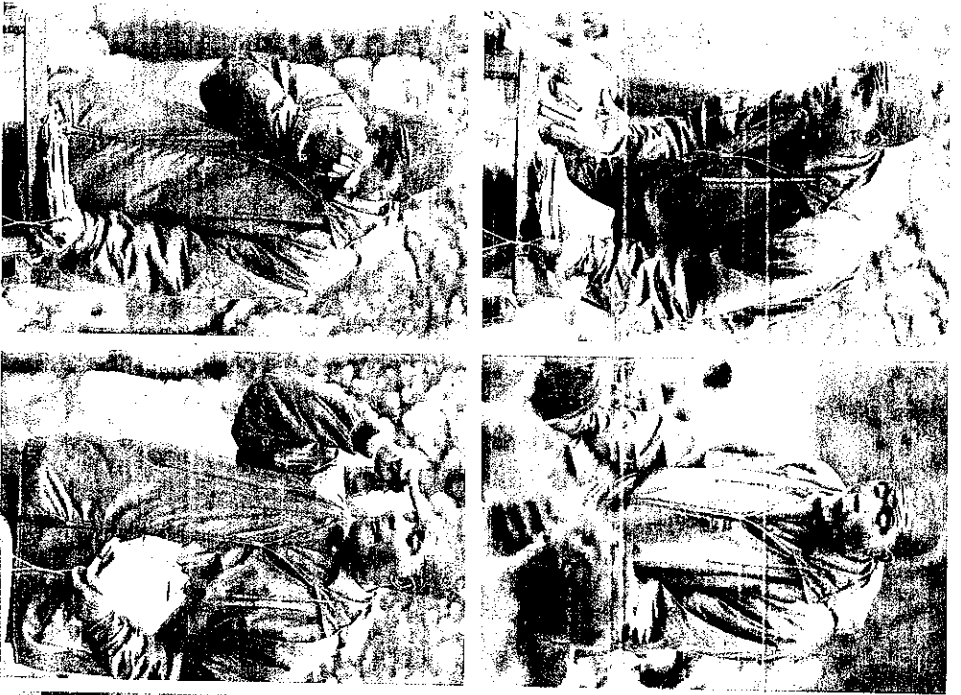


Farah Diba: nueve rostros de mujer. Nueve fechas en su historia. ¿Puede hablarse de la misma mujer? Quizá no. Son nueve momentos distintos de una vida. En este rostro, más bien en su evolución, se marcan los acontecimientos que todos más o menos, hemos seguido o conocido de la vida de una mujer. Por sus expresiones, podríamos situarla en cada uno de esos momentos, todos ellos trascendentales, que resumen no sólo la historia de su país sino, en parte, la historia del mundo actual. Es interesante, desde la psicología, la importancia que tiene la educación en las manifestaciones de la emoción. En esta serie fotográfica se advierte claramente alegría, despreocupación, quizás dolor, pero también un férreo dominio de sí misma, aprendido e incorporado desde la infancia.

A lo largo de la vida, un individuo, anónimo o público, acatará transformando su carácter, como consecuencia de la propia experiencia.



Tres personajes distintos, muy distintos: un intelectual, Sartre; un político, Castro y un artista, Fellini. Estas tres actividades del pensamiento humano quedan plasmadas en estos tres rostros de figura inequívoca. Son tan absolutamente típicos de cada una de las actividades que desarrollan, que aunque estos tres personajes no se hubieran convertido para nuestra sociedad en el paradigma de sus profesiones, bastaría con mirar sus facciones para descubrir lo que cada uno lleva dentro. En Sartre aparecen las arrugas, o la envoltura del pensamiento. Mirado a Castro nos transmite con toda la fuerza del cuerpo, de la expresión total, la irrefrenable actividad del que está acostumbrado a mandar. Y Fellini, el artista, incluso a través de una mediana fotografía, contagia toda su vitalidad creativa y su gusto por la vida. La observación, inteligente y paciente, puede convertirse en una gran lección de psicología.



Es difícil encontrar un orador con esa fuerza expresiva. ¿De qué habla nuestro protagonista? Es lo mismo. Apenas lo contemplamos y casi nos convence. Podemos afirmar, a través de lo que adivinamos en sus gestos, que es inteligente, idealista, seguro de sí mismo, convincente y que posee cierto sentido del humor. Domina el gesto, lo sabe y lo usa. El hecho de que su alocución se desarrolle en un parque, lo mismo que su atuendo y su apariencia, nos lo sitúan ideológicamente. Son los signos por los que nos regimos. Ya hemos visto que habíamos con

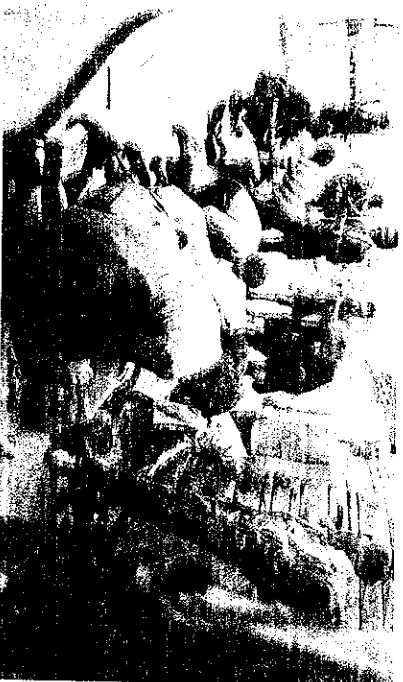


el rostro, con los gestos, con el cuerpo, pero también el entorno que escogemos, y el vestido que llevamos, son la continuación lógica de la expresión de nuestra personalidad. En este caso, los gestos son tan alocuentes que no precisan aclaración. Por eso son un magnífico ejercicio de aprendizaje y reconocimiento. Situarlos ante cada una de estas expresiones y analizar lo que quiere transmitirnos, así como las emociones que nos despierta, nos sorprenderá por la cantidad de matices que descubriremos de nosotros mismos y de los demás.



Las banderas, los uniformes, las medallas, las pegatinas, las condecoraciones, la ropa y el vestido en general, nos identifican al primer golpe de vista como pertenecientes a un grupo o a una determinada sociedad del tipo que sea. Pretendan ser, y en la mayor parte de las veces lo consiguen, una expresión que resume y expresa en un color, en un dibujo o en una forma (emblemas) toda una ideología. Naturalmente, también puede conseguirse la misma expresión a partir de las manos, de su manifestación, de su propio lenguaje. El saludo como manifestación del pensamiento y reconocimiento entre sí de los miembros de un determinado «clan», es algo que ha estado siempre presente a lo largo de la Historia, desde el saludo de las legiones romanas, recogido luego por la ideología fascista, al puño cerrado en alto, propio de los grupos de izquierda. Otros gestos, también masivos o comunitarios, expresan su ideología, aunque esta fuera la paz, o simplemente la hermandad de los pueblos.

En ocasiones, el hombre de la calle también se expresa a base de símbolos y de gestos, aunque rocan más el acto grosero.



Estas dos fotos, tan divulgadas y conocidas, del atentado al presidente norteamericano Reagan, son enormemente representativas de la expresión de las emociones y los estados de ánimo a través del cuerpo y sus movimientos. Los rostros, las miradas, las manos, las posturas y los gestos en general de la foto superior, obtienen casi en el mismo instante de los disparos, nos muestran actitudes de tensión, de alerta, de tensión sostenida y orientada a la defensa del ataque. En cualquier caso, son cuerpos entrenados para este tipo de acción, no hay ni un solo movimiento que no tenga un objetivo preciso y determinado. En la foto inferior, cuando el peligro o el ataque ya ha cesado, la situación es otra, está controlada y eso también se nota. Si nos detenemos convenientemente no sólo advertiremos que incluso los guardespaldas que sujetan al atacante, aunque mantienen una postura de fuerza o de alerta, se manifiesta mucho más relajada. Gracias al análisis de los gestos, de los comportamientos, y de la armonía o no de los mismos con respecto a los acontecimientos, pueden desarrollarse las teorías psicológicas.

CAPITULO VI

LA COMUNICACION A TRAVES DE LA PIEL

*Yo te miré a los ojos
cuando era niño y bueno,
Tus manos me rozaron
y me diste un beso.*

F. GARCIA LORCA. *Madrigal.*



Tres mandatarios, tres políticos por excelencia. No sólo su gesto, sino también su lenguaje, o su postura, les delata, o les identifica. El presidente norteamericano aparece en un gesto relajado, natural, distendido, seguro y confiado, pero quizás muy ensayado, o muy estudiado. Los asesores de imagen hacen bien su función en USA. Si observamos bien advertiremos las piernas separadas con los pies bien apoyados en el suelo, lo que nos habla de confianza y seguridad. El tronco inclinado hacia adelante con la cabeza levantada nos transmite atención relajada, dispuesta a escuchar. ¿Y las manos? También esos dedos de la mano izquierda medio pellizcados, nos están dando información. Dos hombres más, también relevantes, alemán uno e italiano el otro, pertenecientes a dos ideologías diferentes, a dos culturas, mediterránea de izquierdas una y centroeuropea de derechas la otra. Sus manifestaciones, sus gestos, el entorno incluso, están situándonos a los dos políticos perfectamente: el alemán en postura hierática, y el italiano (Berlinguer) quizás en un gesto más apasionado, acompañado de la gesticulación manual que parece indispensable de la comunicación visual a que nos tienen acostumbrados todos sus paisanos. Basta la comparación entre las fotografías para obtener conclusiones más enjundiosas o comprometidas.

El tacto no ha sido estudiado ampliamente como otros canales de comunicación. La piel es la envoltura del cuerpo, es el límite con el exterior, es sensible al calor, al frío, a la presión y al dolor. El grado de sensibilidad varía según el estado emocional del sujeto, y la zona del cuerpo de que se trate. Todo cuerpo humano posee zonas erógenas, zonas cosquillosas y zonas más insensibles.

El tacto, el gusto y el olfato son órganos de los sentidos que actúan en proximidad, la vista y el oído pueden recibir información a distancia.

Importancia del contacto corporal

La comunicación táctil es probablemente la forma más primitiva de comunicación. En organismos vivos rudimentarios, que carecen de órganos de visión, el tacto les sirve para orientarse y andar por el mundo.

El tacto es un elemento fundamental en las relaciones humanas, puede mostrar entusiasmo, ternura, apoyo efectivo, etc.

El acto de tocar es como cualquier otro mensaje que enviamos, y puede provocar tanto reacciones positivas como negativas.

Cuando se toca inadecuadamente al tipo de relación, pueden provocarse en el otro reacciones agresivas, incluso, devolver el toque en forma de bofetada. Hay individuos que consideran negativa casi toda conducta táctil: a veces, cuando se toca a la gente, se pone rígida, se angustia, y se siente incómoda.

Las impresiones táctiles son muy importantes precisamente en el comienzo de la vida. Pensemos que el recién nacido ve y oye poco, el niño adquiere conocimiento de sí mismo y del mundo circundante a través del tacto, a través de experiencias táctiles. Ya hemos señalado en capítulos anteriores que la «manipulación» del cuerpo del bebé, el que reciba suficientes estímulos corporales, es necesario para un correcto desarrollo del niño. Es evidente que lo que subyace a la situación en que a un bebé se le coge, acuna, arrulla y abraza con generosidad, es un gran cariño y el afecto maternal, y esto es un elemento clave para el desarrollo armónico del individuo.

Los experimentos de Harlow con «madres sustitutas» ofrecen pruebas provenientes del mundo animal, en apoyo de la importancia del tacto para los niños.

Este autor representó a una madre mona me-

dante una silueta de alambre que podía dar leche y protección, luego construyó otro muñeco de goma y esponja, pero que no proporcionaba leche. Dado que los bebés monos eligieron sin lugar a dudas la madre de esponja, extrajo la conclusión de que la confrontación del contacto era una parte importante de la relación madre-hijo para los monos, y que la crianza era menos importante entendida como fuente de alimento, que como fuente de contacto físico tranquilizador.

Las caricias determinan la personalidad del bebé

Antes de que en las publicaciones psiquiátricas y psicológicas apareciera el tema de la importancia de la figura materna, en el desarrollo del niño, los pediatras ya habían observado los efectos desfavorables que sobre el desarrollo físico, afectivo e intelectual tenía la carencia afectiva. A principios del siglo aparecen ya las primeras descripciones de los niños «atróficos» criados en instituciones, niños que a pesar de estar bien alimentados no engordaban, no crecían, pudiendo aparecer todo tipo de complicaciones, e incluso, podía llegar la muerte. La importancia que el contacto físico tiene para el bebé es enorme, sólo a través de él puede sentir tranquilidad, confianza y seguridad.

En el desarrollo normal del niño, hacia los 7-9 años el contacto físico con los padres disminuye, vieniendo a sustituirlo la palabra, la información verbal.

Cuando en la pubertad el individuo descubre las relaciones sexuales, en realidad está redescubriendo la comunicación táctil. En las relaciones sexuales no sólo existe el contacto en sí, sino que la textura misma de la piel es parte de la experiencia.

El antropólogo E. Hall escribió: «la resistencia, el endurecimiento como la coraza contra el contacto

no deseado, o las variaciones excitantes y continuas de la textura de la piel durante el acto del amor, así como la cualidad aterciopelada de la subsiguiente satisfacción, son mensajes que se transmiten de un cuerpo a otro y poseen un significado universal».

Hay psicólogos que piensan que los bebés occidentales no son tocados ni tenidos en brazos el tiempo suficiente. En muchos mamíferos, el animal recién nacido es lamido por la madre, posteriormente la madre vuelve a hacerlo a intervalos regulares. Esta estimulación táctil es una necesidad para el animal recién nacido, y el que no recibe este tratamiento es muy posible que muera. Los experimentos citados de Harlow con monos hablan en el mismo sentido.

Puede que no sea frecuente la privación materna en nuestros niños, pero si es cierto que reciben menos estimulación táctil que los niños de otras culturas, pasan mucho tiempo en la cuna, en el cotral y en el cochecito.

Los bebés balineses, por ejemplo, pasan sus días dentro de una bolsa que sus padres, madres u otra persona, llevan colgando a la espalda. Por la noche duermen en brazos de los adultos. En todos los pueblos poco desarrollados y con escaso contacto con el mundo occidental, las madres cargan con sus hijos a la espalda durante todo el día, trabajan, cocinan, etc., con el niño en la espalda.

La cantidad y cualidad del contacto táctil en el adulto, varía según la edad, el sexo, el tipo de relación, etc.

Las personas ancianas son las que en nuestra sociedad tienen menos contacto táctil, y esta falta de contacto puede contribuir a la sensación de aislamiento que suele tener el anciano.

Quién toca a quién, cuánto y dónde

Hay situaciones que facilitan o inhiben la conducta táctil. Existen investigaciones que sugieren que es más probable que una persona toque a otra en las siguientes situaciones:

- Cuando da información o consejo, más que cuando lo pide.
- Cuando da una orden.
- Cuando pide un favor, más que cuando accede a hacerlo.
- Cuando trata de convencer.
- Cuando la conversación es profunda.
- En una fiesta más que en el trabajo.
- Cuando se reciben mensajes penosos, más que cuando se dan.

En las despedidas suele haber más contacto táctil que en los saludos.

Se concluye también que los hombres son los que tocan, y las mujeres las tocadas y se sostiene que esta iniciativa del varón constituye una indicación de poder, tanto como muestra de afecto.

Un profesor de psicología de la Universidad de Florida hizo un estudio para saber qué partes del cuerpo eran las más tocadas, aplicó un cuestionario a estudiantes en el que debían indicar qué partes del cuerpo tocaban a otros, y dónde les tocaban a ellos. Los estudiantes habían tenido poco contacto con sus padres y amigos del mismo sexo, casi siempre en las manos, brazos y hombros. Las mujeres, eran considerablemente más accesibles al tacto de otras personas que los varones.

A comienzo de los años setenta, se realizó un estudio comparativo de pautas de contacto táctil de japoneses y norteamericanos. Se obtuvieron datos de 120 estudiantes universitarios, 60 varones y 60 mujeres. En general, los norteamericanos resulta-

ron ser más accesibles a los demás, y más expresivos táctilmente.

Es evidente que cada cultura impone sus normas respecto a la conducta táctil a seguir. Los tipos más frecuentes de contacto corporal en nuestra cultura occidental, son:

TIPO DE TACTO	ZONAS CORPORALES IMPLICADAS
palmear	cabeza y espalda
abofetear	cara, manos, nalgas
dar puñetazos ...	cara, pecho
acariciar	cara, pelo, parte superior del cuerpo, rodillas, genitales.
sacudir	manos, hombros
pellizcar	mejillas
besar	boca, mejillas, pechos, manos, pies, genitales
jamer	cara, genitales
sostener	manos, brazos, genitales
guiar	mano, brazo
abrazar	hombros, cuerpo
enlazarse	brazos

Algún autor, ha clasificado los diversos tipos de contacto de acuerdo con los mensajes comunicados; por ejemplo:

- 1) Funcional-profesional. Es un contacto frío, burocrático, porque es necesario para ejecutar un trabajo, piénsese por ejemplo, cuando vamos a hacernos una extracción de sangre.
- 2) Social-cortés. Suele realizarse en los rituales de saludo por cortesía, por educación.
- 3) Amistad-calidez. En este tipo de contacto se expresa afecto por la otra persona, por ejemplo, cuando un amigo coge a otro por el hombro.
- 4) Amor-intimidad. En este contacto se estrecha el vínculo amoroso. Este tipo de contacto suele ser de los menos estereotipados, y más en relación con las personas implicadas en la relación.
- 5) Excitación sexual. El contacto tiene como objetivo lograr la excitación sexual.

Lo mismo que el resto de los mensajes emitidos por el ser humano, el mensaje táctil puede confirmar o bien contradecir la información enviada por otras fuentes.

CAPITULO VII

EL TERRITORIO Y LA DISTANCIA EN LA COMUNICACION

Ya conocéis vuestro rango, acomodados.

SHAKESPEARE. Macbeth.

Todo análisis del comportamiento humano debe tomar en consideración la noción de territorialidad, su comprensión es importante para poder entender la interrelación humana.

En los contactos humanos habituales, los hombres tienen sus normas. Existen leyes no escritas para comportarse en una calle llena de gente, el sitio que debemos ocupar en un ascensor a medio llenar, dónde debemos sentarnos en el banco del parque, el lugar que ocupamos en una cafetería, etc. Damos por sentado que por la calle nadie nos impedirá el paso, o que en el ascensor a medio llenar nadie se situará pegado a nosotros. Hay un gran número de reglas preestablecidas, y damos

por supuesto, que los demás van a cumplirlas, cuando no se cumplen, nos sentimos molestos. Cuando tropezamos con alguien en la calle pedimos disculpas, si nos sorprenden mirando fijamente a alguien, inmediatamente miramos para otro lado.

El concepto de territorio se ha aplicado durante años al estudio de los animales.

La territorialidad

La territorialidad es una conducta cuya característica es un tipo de identificación con un área geográfica que sienten como propias, y que la defienden ante quienes pretenden invadirla. El comportamiento territorial cumple funciones vitales para la especie: regula la densidad, asegura la propagación de la especie, proporciona lugares para esconderse, provee sitios donde desarrollar el cortejo y la cría de la prole.

La exploración de los llamados «territorios del yo» en el hombre, ha demostrado que vaya donde vaya el individuo, los llevará con él. En estos se incluyen desde lugares, territorios concretos como la silla de papá, la mecedora de mamá, la habitación de Pepe, el despacho de Juan, hasta derechos tales como no ser tocado por un desconocido, derecho a la intimidad, etc.

Imaginemos nuestra respuesta cuando alguien revisa nuestro bolso o abre nuestra correspondencia, o nos pregunta sin la confianza suficiente, cuánto ganamos, o detalles de nuestra vida privada; o vamos en el autobús y la señora de al lado ocupa su asiento y parte del nuestro.

La mayoría de los científicos están de acuerdo en esto: en el comportamiento humano se da el fenómeno de la territorialidad, que sirve de ayuda para regular la interacción social pero que también puede ser fuente de conflictos.

Invasión y defensa del territorio

¿Qué sucede cuando alguien invade nuestro territorio?

Parece evidente que nos desagrada. Pero no siempre esta transgresión se realiza de la misma manera. Se reconocen tres tipos de invasión territorial:

- 1) *Violación del territorio*: esta violación puede hacerse con la vista, como cuando nos miran fijamente y durante un tiempo prolongado, o con el cuerpo, recordemos las múltiples escenas que nos ha suministrado el cine sobre interrogatorios policiales, el policía se sienta muy cerca del sospechoso sin nada que se interponga entre ambos; esta situación de invasión territorial le confiere siempre una ventaja psicológica al policía.
- 2) *Invasión del territorio*: tiene un carácter más permanente, se trata de apoderarse del territorio del otro, desplazándole. Frases en la convivencia cotidiana como «quita esto de aquí, me estás invadiendo», son habituales.
- 3) *Contaminación territorial*: la invasión no se realiza con nuestra presencia, sino con nuestros rastros. Pensemos en la sensación que percibimos al sentarnos en una silla que todavía está caliente.

La respuesta a la invasión del territorio depende de diversos factores, no es lo mismo que el «invador» sea amigo, enemigo o simplemente un desconocido, ni que sea hombre o mujer, niño o adulto, si ha sido intencional o casual.

Como siempre, en este caso, han sido los psicólogos americanos los más avanzados, así encontramos tres curiosos estudios realizados en universidades estadounidenses, uno de ellos consiste en in-

vadir el territorio de estudiantes sentados en la biblioteca de la universidad. Se utilizaban diversas técnicas de invasión como sentarse muy cerca, de frente, etc. Se compararon las reacciones de este grupo con los movimientos de un grupo no invadido. Hubo diferencias individuales en las respuestas, pasados treinta minutos, alrededor del 70 por ciento se movieron y cambiaron de postura, intentando apartarse, en algunas ocasiones se produjo la fuga y sólo una estudiante le pidió al invasor que se alejara.

Otro experimento similar al anterior introdujo una variable, el status. Los estudiantes escaparon rápidamente de los invasores de status elevado.

Un tercero colocó la experiencia en un pasillo: dos o más individuos hablaban entre sí y midió cuántas personas pasaban entre los que conversaban, y cuántas no. Sólo el 25 por ciento pasó entre el grupo, pero cuando se reemplazó a las personas por los objetos, el 75 por ciento pasó entre ellos.

Así pues, vemos que no nos gusta que invadan nuestro territorio, pero habitualmente tampoco nos gusta ser invasores.

Comportamiento en las aglomeraciones

Se han realizado numerosos estudios intentando correlacionar las aglomeraciones, la densidad de población, y las alteraciones en la conducta como aumento de criminalidad, delincuencia, trastornos mentales, etc.

En el comportamiento animal se han encontrado interesantes ejemplos de conducta alterada cuando se dan circunstancias de gran densidad. Durante años, los científicos se sintieron intrigados por la alta tasa de mortalidad en conejos y ratas sin que hubiera motivo aparente, había comida suficiente y no había depredadores por la zona. Estudios que se

prolongaron años, mostraron que los ciervos de la isla de James, en la costa Este de USA, morían por hipertensión de las glándulas suprarrenales como consecuencia del estrés, así los animales morían como consecuencia del estrés creado, y no por falta de alimentos.

En los seres humanos no se ha observado ninguna anomalía como consecuencia de la densidad de población, las aglomeraciones no producen estrés, incluso hay situaciones en que buscamos estar aglomerados como sucede cuando vamos a los toros o a un concierto de rock, pero sí es cierto que a veces las grandes aglomeraciones nos producen una cierta intranquilidad e incluso una cierta angustia, especialmente en aquellas situaciones que no son queridas voluntariamente.

Distancia que adoptamos en las relaciones interpersonales

Cuando hablamos con otros ¿elegimos la distancia?, y en caso de ser así, ¿qué criterios seguimos? Uno de los estudios más representativos respecto a la distancia de interacción es el realizado por el antropólogo E. T. Hall.

Hall identificó el «espacio personal». El espacio personal de cada individuo se expande o contrae según el tipo de encuentro, la relación entre los individuos, etc. Clasificó el espacio personal en cuatro subcategorías: íntima (las distancias van desde el contacto físico a 0,45 metros), casual-personal (de 0,40 a 1,20 metros), social-consultiva (de 1,20 a 3,64 metros) es la distancia para cuestiones no personales, y pública, que va de 3,64 metros hasta el límite de lo visible.

La edad y el sexo son variables que también intervienen en la distancia de conversación. Diversas observaciones informan de que cuando se habla

con una mujer se mantiene menos distancia que cuando se habla con un hombre. Las personas de edad parecida al oyente se acercan más que las personas mayores. Las parejas de distinto sexo guardan menos distancia que las parejas de mujeres, éstas a su vez, guardan menos distancia que las parejas de varones.

También hay estudios que tratan de averiguar la influencia del ambiente en la distancia de interacción, parece que a medida que aumenta el tamaño de la habitación, los individuos se sientan más cerca entre sí.

Cuando queremos ser amables nos acercamos más que cuando no queremos serlo, y cuando hablamos con personas que catalogamos de no amables nos situamos más lejos que si las catalogamos de amables.

Respecto a la distancia y característica de la personalidad no hay nada verdaderamente concluyente.

Por otra parte, cuando conversamos con personas que tienen alguna minusvalía, escogemos mayor distancia que con los individuos que no la poseen, pero la distancia se acorta a medida que la conversación se alarga.

Hay numerosos estudios sobre la interacción en las diferentes culturas. Son culturas de contacto, los árabes, los latinoamericanos y los europeos del sur, y grupos de no contacto son los asiáticos, europeos del norte y norteamericanos. El contacto hace referencia a que hablan más cerca, se tocan al hablar, y se miran más a los ojos. Sin embargo es un poco impreciso hablar de grupos culturales tan amplios, así se encuentran diferencias significativas dentro del grupo latinoamericano.

La elección del sitio

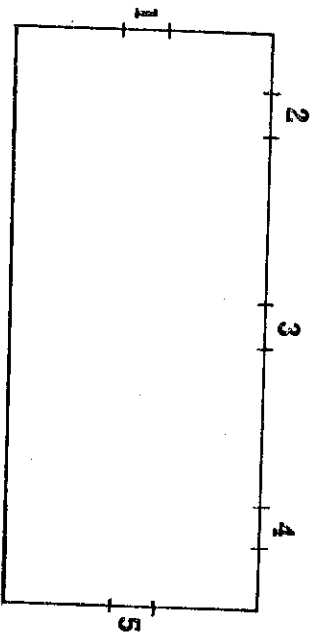
En la película «El gran dictador» hay una escena especialmente divertida que puede servir para in-

roducirnos en este apartado. Se trata de la entrevista entre Hitler (C. Chaplin) y Mussolini. Hitler recibe a Mussolini en un despacho con una gran mesa, cuando Hitler invita a su interlocutor a sentarse, el asiento de éste, accionado por un resorte, desciende a nivel del suelo, quedando Hitler «por encima» de su anfitrión.

La disposición particular de los integrantes de un grupo, no es accidental, no se debe al azar, y nos suministra información de los individuos y de las intenciones del grupo.

Normalmente, encontramos a los líderes de grupo en la cabecera de una mesa. Y el resto suelen colocarse de modo que puedan verlo, así el presidente de un consejo de administración, preside la reunión del consejo; en las reuniones familiares el cabeza de familia preside la mesa.

Veamos este ejemplo, partiendo de las posiciones que se ocupan en una mesa:



Estudios de Hare y Bales observaron que los individuos situados en las posiciones 1, 3 y 5 intervenían más, que estas personas tenían una personalidad más dominante, mientras que los que evitaron las posiciones centrales, el 2 y el 4, eran más ansiosos y tenían menos interés en participar en la discusión.

Las posiciones 1, 3 y 5 son posiciones de liderazgo, pero líderes diferentes, el 3 es un líder emocional, un líder interesado en las relaciones de grupo, y los líderes 1 y 5 tienen su motivación centrada en lograr terminar la tarea encomendada al grupo.

Se han realizado numerosos estudios intentando relacionar el sitio con la motivación, características de la personalidad, etc. La literatura en este campo, es amplísima, el auge de la psicología social en los últimos cuarenta años ha conducido a un conocimiento extenso de la estructura y dinámica de los grupos.

La importancia de la territorialidad y disposición en el grupo puede ponerse de manifiesto en el hecho siguiente: en las conversaciones de paz de París de 1968 entre Estados Unidos, Vietnam del Norte, el Vietkong y Vietnam del Sur, llegar a un acuerdo respecto a la forma de la mesa de negociaciones, costó ocho meses!

Vietnam del Norte quería una mesa cuadrada, otorgando a todas las partes el mismo status; estados Unidos, que no quería reconocer al Vietkong quería una mesa en la que se identificarán solamente dos lados.

Un ejemplo reciente en el mismo sentido lo tenemos en la entrevista Reagan-Gorbachov, en el verano de 1985. Los enviados americanos llegaron con mucha antelación a Europa para estudiar la sala de reunión y elegir el sitio conveniente. Si recurrimos a los periódicos de aquellos días, veremos la preocupación de los asesores de Reagan que consistía en si debía colocarse de espaldas a

la ventana, de frente a la luz. En principio parece que no tuviera mayor importancia, y que dedicar todo un equipo de personas a esta labor es perder el tiempo. Sin embargo se ha demostrado, mediante estudios exhaustivos, cómo puede influir el ambiente no sólo en la toma de decisiones sino también en el estado de relajación y concentración del individuo sobre un tema concreto.

CAPÍTULO VIII

EL LENGUAJE DEL
VESTIDO Y
EL LENGUAJE DEL ENTORNO

*Con su verde levita
de abate del diablo,
su talante correcto
y su cuello planchado
tiene un aire muy triste
de viejo catedrático.*

F. GARCIA LORCA. Libro de Poemas.

Para hacernos una idea del papel del vestido, imaginémosnos por un momento que salimos a la calle y todas las personas van vestidas y peinadas del mismo modo, iguales. ¿Cómo diferenciaríamos al pobre del rico?, ¿al ejecutivo del empleado?, ¿al inconformista del adaptado?, ¿al que tiene buen gusto y al que no lo tiene? Todas las personas invierten más o menos tiempo en su arreglo personal, y bastante dinero en la compra de vestidos y adornos. ¿Por qué? ¿Influye nuestro modo de vestir en las relaciones interpersonales?

El vestido es fuente de información continuamente, es capaz de enviar mensajes. El vestido nos «habla» del status socio-económico del individuo.

El vestido nos informa también de la pertenencia a un grupo: cuando vamos por la calle nos cruzamos con individuos a los que podemos encuadrar en un grupo determinado: hippies, militares, punks, religiosos, etc. También nos informa acerca del rol. Si entramos en un hospital podemos conocer el diferente rol de los individuos de la institución: médico, A.T.S., auxiliar, etc. También en otros grupos jerárquicos, bien por la ropa o por distintivos o adornos, podemos saber el rol y podemos diferenciar al general del teniente, y al cardenal del obispo.

Vemos que el vestido tiene un potencial comunicativo, puede informarnos acerca del sexo, nacionalidad, status socio-económico, status profesional, relación con el otro sexo, pertenencia a un grupo, etc.

Imagen e influencia

El vestido también cumple una función respecto de uno mismo, contribuye a satisfacer una imagen personal de un yo ideal. También hay relación entre la vestimenta y la aceptación o no de la norma social. Recordamos el movimiento hippy de los años sesenta, su protesta social y su lucha por la paz, y el cambio de la sociedad se tradujo en una ruptura con los cánones establecidos, también a nivel de la ropa.

En nuestra sociedad ya no tiene vigencia, pero en otros grupos culturales los tatuajes y pinturas también tienen su potencial comunicativo; pensamos en el círculo pintado en la frente de la mujer hindú, según su color y situación informa sobre su estado civil, rango, etc., o algunos tatuajes que utili-

za la mujer de algunas tribus bereberes. La alianza en nuestra sociedad cumple un cometido semejante.

El vestido influye a la vez en la conducta de los otros. Lefkowitz y colaboradores, realizaron un interesante estudio sobre la influencia del vestido en la conducta de los demás.

Observaron que los peatones infringían los semáforos más a menudo cuando otra persona los violaba antes que ellos, pero el número de infracciones fue significativamente más alto cuando el infractor original iba vestido según los cánones del status elevado. Estudios adicionales mostraron que una variedad de solicitudes, como preguntar por una calle, eran atendidas en mayor número si se llevaba ropa correspondiente a status elevados.

Se realizó un experimento con cuatro hombres a los que alternativamente se vistió de paisano, de lechero y de guardia. Pararon a 153 adultos pidiéndoles varias cosas. En todos los casos el uniforme obtuvo la mayor complacencia.

Otras determinantes del vestido

En aspectos como personalidad, intereses y valores, la vestimenta tiene menos potencial comunicativo.

La determinación sobre la selección que el vestido guarda en relación con ciertos rasgos de personalidad, encuentra que: en el caso de intereses por la vestimenta los rasgos de personalidad relacionados con este factor incluían lo convencional, lo consciente, la complacencia ante la autoridad, el pensamiento estereotipado, la suspicacia, la inseguridad y la tensión.

Cuando se observaba economía en la vestimenta, existía un mayor grado de responsabilidad consciente, eficiencia, precisión, inteligencia y control.

La decoración en la vestimenta suponía una personalidad consciente, convencional, estereotipada, no intelectual, simpática, sociable y sumisa.

En aquellos individuos que manifestaban conformidad en la vestimenta se apreciaban aspectos como: socialmente consciente, moral, sociable, tradicional, sumiso, con énfasis en los valores económicos, sociales y religiosos, valores estéticos minimizados.

Y para los que la comodidad en la vestimenta era fundamental, los rasgos personales más acusados eran: autococontrol, socialmente cooperativo, socialmente riguroso y respetuoso ante la autoridad.

El lenguaje del entorno

No elegimos el mismo restaurante para una cena de negocios, que para cenar con los amigos, o para cenar con nuestra pareja.

El entorno tiene capacidad comunicativa, nos «dice» cosas. Puede ser cálido, acogedor, hace sentirnos cómodos y relajados, nos invita a permanecer allí. Otros lugares son fríos, impersonales, y lo que queremos es irnos cuanto antes.

Podemos obtener bastante información de una persona viendo su casa: si es una casa para mostrar o es una casa para vivir, el gusto en la elección de muebles, la combinación de colores, el tipo de adornos, todo en ella está delatando, o retratando su personalidad.

A veces entramos en casas que está todo tan ordenado, tan limpio, tan nuevo, que no sabemos si sentarnos o no: cuando lo hacemos estamos rígidos, sin atrevernos a movernos mucho, continuamente estamos pendientes de la ceniza del cigarrillo, de que no se nos caiga al suelo. Hay otras casas en que sentimos todo lo contrario, estamos cómodos, relajados, advertimos los muebles para ser utilizados, y nos movemos con soltura y tranquilidad.

La investigación mejor y más conocida sobre la influencia de la decoración de interiores en las reacciones humanas es la de Maslow y Mintz.

Estos autores seleccionaron tres habitaciones para realizar el estudio, un cuarto bonito, otro feo, y un tercero de tipo medio. Se pidió a los sujetos que evaluaran negativos fotográficos de diversos rostros. Cuando estaban en la habitación bonita, los individuos calificaron más positivamente los rostros que cuando estaban en la fea. La habitación bonita la describieron como productora del placer, de comodidad, y el deseo de continuar la tarea. La fea, en cambio, fue descrita como productora de monotona, fatiga, dolor de cabeza, desagrado, sueño e irritabilidad.

La influencia de los colores

Estudios similares a éstos, en relación a solución de problemas, indican mayor rendimiento en las habitaciones más agradables o simplemente más bonitas.

Parece que el color influye en el estado emocional, las tonalidades más placenteras son —en este orden— el azul, verde, violeta, rojo y amarillo. Las más excitantes se ordenan así: el rojo, seguido del naranja, amarillo, violeta, azul y verde.

Hay algunos estudios que intentan asociar los colores con estados afectivos como excitación, ansiedad, ternura, protección, seguridad, etc. El problema que presentan estos estudios es que tenemos muchos estereotipos aprendidos respecto a los colores que pueden influir en los resultados de estos estudios.

La iluminación también tiene importancia en la percepción de ambientes. Si entramos en una habitación con luz tenue o iluminada con velas, suponemos que va a tener lugar una comunicación más

íntima. Las luces brillantes son más adecuadas para excitar y para una interacción menos íntima.

Respecto al papel de los muebles en la comunicación humana, el escritorio parece ser un objeto importante en el análisis de la comunicación interpersonal (sirve para dividir la clásica escena del sofá, imprescindible en la declaración amorosa). Un estudio realizado en un consultorio médico sugiere que la presencia o ausencia de un escritorio puede cambiar la situación emocional del paciente. Con el escritorio sólo el 10 por ciento de los pacientes estaban cómodos. La eliminación del escritorio elevó al 55 por ciento el número de pacientes cómodos.

La colocación en el espacio

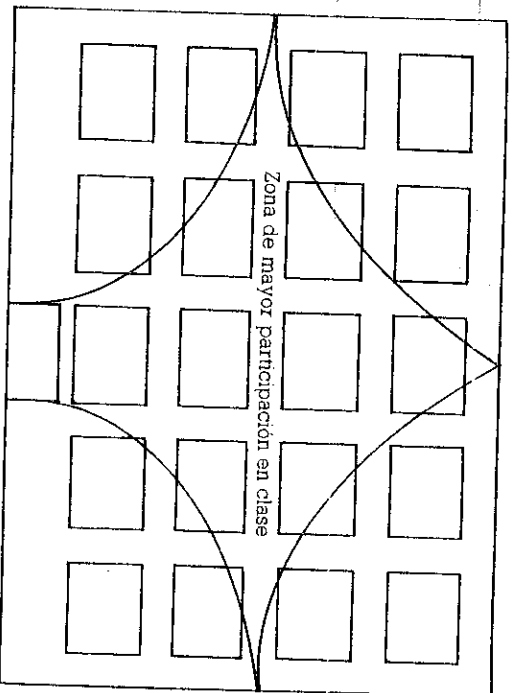
En las relaciones alumno-profesor también influye la presencia de la mesa. A los profesores sin «barricada», los estudiantes los catalogaron como más deseosos de estimular el desarrollo de diferentes puntos de vista en los alumnos, a prestarles una atención individual mayor, y a no dar pruebas de favoritismo.

La disposición de otros muebles también puede influir en la comunicación. La televisión, por ejemplo, afectará a la colocación de los asientos, y de la disposición de estos depende el tipo de conversación.

Asimismo, la estructura de la habitación y el diseño de los muebles puede facilitar o entorpecer la interacción. De este modo, una mesa redonda favorece más la interacción que una mesa rectangular, recordemos al Rey Arturo y sus Caballeros.

El tipo de aula tiene asimismo una gran importancia en el aprendizaje. De entre seis tipos diferentes de clases se encontró que los alumnos participaban más en las pequeñas que en las grandes. Por otra parte se observó que los estudiantes que están

dentro del campo visual del profesor, participan más y se tiende a una mayor atención en las secciones centrales de cada fila.



El estudio anterior se completó con la pregunta: ¿eligen los estudiantes activos determinados asientos? El investigador dejó a los estudiantes que eligieran asiento, y los resultados obtenidos fueron que los más participativos tendieron a elegir sus asientos en la zona denominada anteriormente como de mayor participación, y en mayor medida que los menos participativos, o moderados o nulos.

Los muy participativos y los moderadamente participativos hablaron más en las zonas de participación que sus equivalentes situados fuera de esas zonas. Los poco participativos siguieron igual, tanto dentro como fuera de la zona de participación.

Esto nos lleva a la conclusión tantas veces expresada, de que el ambiente puede potenciar o disminuir ciertas características, pero difícilmente puede crearlas cuando no existen.

CAPITULO IX

EL MODO DE SER A TRAVES DE LOS GESTOS

*Un año más, el sembrador va echando
la semilla en los surcos de la tierra.*

ANTONIO MACHADO. *Campos de Castilla.*

A lo largo de todo este libro hemos hablado de los gestos y del lenguaje del rostro, de cómo el individuo se manifiesta en cada instante, de una forma global y plena por medio de sus actitudes, su mímica e incluso sus posturas.

Con todos estos mensajes que emitimos voluntaria e involuntariamente proporcionamos una considerable cantidad de información, y quien sea capaz de interpretarla, tomará conciencia de emociones o sentimientos a veces no muy claros, para nosotros mismos. Y no sólo nos referimos a esas emociones que se producen en un momento determinado y después pasan y se olvidan, sino también a las que dejan en nosotros una huella profunda, o

a aquellas formas de actuación, hábitos y procedimientos que permiten catalogar a un individuo en relación con su medio ambiente.

De esta forma, cualquier actividad que realicemos refleja fielmente nuestra verdadera personalidad, sirvan como ejemplo la escritura y el dibujo. El psicoanálisis y la psicoterapia infantiles se valen de los dibujos que realizan los niños para realizar sus conflictos, difícilmente expresables de forma verbal. Pero no olvidemos que el gesto traducido en una manifestación gráfica o de cualquier otro tipo, tiene, como ya hemos visto con todos los mensajes, una decodificación, una interpretación que depende tanto de la psicología del emisor como de la personalidad del receptor. No tiene el mismo significado, por ejemplo, mirar el reloj mientras dialogamos con un amigo, que si lo hacemos cuando hablamos con un subordinado o si se trata de un superior.

¿Es posible, pues, analizar un gesto, desmenuzario, hasta extraer sus últimas consecuencias? De todo lo dicho se desprende que sí. Evidentemente, de la sola observación de un individuo que pasea por la calle, no se pueden deducir hasta sus más íntimos conflictos íntimos, pero sí se pueden identificar determinadas «señales» por las cuales se clasifican grandes grupos de reacciones, caracteres y comportamientos. Las diversas categorías humanas referidas al carácter, basadas en las tipologías, es decir, en la morfología del cuerpo, son un hecho estudiado desde la época de Hipócrates hasta nuestros días, pero que excede las competencias de este capítulo y será tratado en otro momento de esta biblioteca.

Importancia del gesto y la edad

Todos los seres humanos poseemos un bagaje común de gestos, de expresiones, pero cada indivi-

duo les confiere su propio estilo, su propia personalidad, los matiza con su característico modo de ser. Esto nos advierte del peligro de hacer lecturas simplistas de los gestos, de generalizar su significación, de catalogar a los individuos por manifestaciones parciales. Nunca debemos olvidar el resto de las fuentes de información, la palabra y el contexto en que se desarrolló la situación.

También el factor edad tiene una influencia decisiva en la conducta corporal, en la expresión gestual. En las diferentes etapas vitales del individuo, en la infancia, la niñez, la adolescencia, la madurez y la vejez encontramos manifestaciones gestuales diferentes.

Ya hemos visto cómo en el niño pequeño su principal fuente de comunicación es el lenguaje corporal, sus movimientos se caracterizan por su espontaneidad, por estar poco mediatizados todavía por el aprendizaje cultural y por la educación. No saben distinguir lo que es pertinente de lo que no lo es. Todos hemos sufrido la experiencia a veces terrible al ir de viaje, entrar en el departamento del tren y ver que nos ha «caído en suerte» tener como compañeros de viaje a una madre con un niño pequeño. Desde ese momento nos preparamos para una invasión continua de nuestro territorio. El niño en edad escolar ya tiene un aprendizaje, un control de su expresividad espontánea. En la escuela va a ser obligado a permanecer en su asiento, a tener que controlar durante varias horas su capacidad expresiva y sus movimientos. Estas horas se verán compensadas por la expansividad en el juego.

Há quedado clara la importancia de jugar al balón, patinar, saltar a la comba, correr, en el proceso de maduración y desarrollo del niño, al fomentar la coordinación global y el ritmo de los movimientos corporales. En esta época los modos, las maneras de los niños y de las niñas ya se van diferenciando por la acción educativa, por la influencia del entor-

no. Así, a los niños se les permite que sean «brutos», mientras que a las niñas se les enseña a comportarse como «señoritas». Más tarde, en la adolescencia se producen importantes cambios corporales. La pubertad con todos los cambios hormonales que supone, y la evolución tanto del cuerpo como de la mente, es una época de transición, de pasar de niño a adulto, de problemas con el esquema y la imagen corporal, es a la vez, un tiempo de difícil manejo del cuerpo. Todos conocemos, por haberlo experimentado en nosotros mismos y haberlo visto en seres muy próximos cómo el adolescente pasa por una época en que está desgarrado, sin gracia, torpe, todo se le cae, es una época de reestructuración del esquema corporal, de adaptación a los cambios que ha sufrido el cuerpo. Todo esto sin tener en cuenta los profundos cambios psicológicos de esta etapa de la vida, sus angustias y sus expectativas.

En el anciano, por un mecanismo obviamente distinto, se produce también una disminución de su capacidad expresiva a través del gesto y de la postura. Los cambios anatómicos y funcionales son los responsables de esta disminución del lenguaje corporal, de la pérdida de elasticidad y flexibilidad de las articulaciones, del envejecimiento muscular y cerebral que van disminuyendo poco a poco el potencial comunicativo y expresivo del cuerpo, reduciendo el ritmo de los movimientos, dándoles mayor lentitud. Toda esta disminución de sus potencialidades vitales se manifiestan lógicamente, con un descenso de sus mensajes corporales.

Distintas categorías de los gestos

Dentro del amplio repertorio de gestos que realizamos en nuestra vida diaria podemos diferenciar cuatro categorías determinantes:

En primer lugar los gestos estereotipados. Este repertorio gestual está determinado por las costumbres de la sociedad en que vivimos. Dentro de este grupo podemos incluir los rituales de saludo, el hecho de levantarnos del asiento cuando entra alguien en señal de respeto, el adoptar la postura correcta en una reunión social, el no hacer gestos cuando vamos solos por la calle, etc. Existen una serie de comportamientos que nos vienen dados por la norma social y el no acatarlos puede acarrear consecuencias desagradables en la relación con los otros.

En segundo lugar están los gestos realizados «sin darnos cuenta», sin ser conscientes de ellos y sin conocer su significado. En la vida cotidiana realizamos infinidad de movimientos de este tipo: nos rasamos cuando en realidad no nos pica nada, pasamos la lengua por los labios, mordemos la punta del bolígrafo o tratamos de ajustarnos las gafas, o estirarnos la ropa, cuando no se trata de subirse los calcetines, tocarse el pelo, frotar una mano con la otra, y toda una serie de gestos faciales que escapan a nuestro control y a través de los cuales expresamos sentimientos y sensaciones.

En tercer lugar están toda una gama de actos y de movimientos que el individuo realiza «sin poderlos evitar» como ocurre en los tics, y de otra forma, en los actos obsesivos. Estos últimos son de una variedad infinita. Como ejemplo señalamos algunos: lavarse las manos, dar y apagar el interruptor de la luz varias veces, tenerse que levantar de la cama de una manera determinada, etc. Este grupo de movimientos entra ya en el campo de la patología, el individuo es consciente de que son absurdos y sin sentido aparente pero no puede dejar de realizarlos.

En estos dos últimos grupos es quizá donde se manifiesta el inconsciente del sujeto con mayor fuerza. Los gestos tienen un significado aunque no

sepamos cual, tienen su razón de ser aunque no la conozcamos.

Por último, están los denominados *movimientos conscientes*, los que se realizan porque el individuo quiere y manifiestan un acto, una emoción o un sentimiento que queremos comunicar. Así por ejemplo, cuando alguien nos ha molestado por cualquier circunstancia podemos hacérselo notar a través de la palabra, pero también a través de una cara seria durante un período de tiempo, por el contrario, cuando queremos «caerle bien» a alguien, sonreímos. Un importante repertorio de nuestros movimientos conscientes están encaminados a mantener nuestra imagen ante los demás, nuestro prestigio.

Según Allport y Vernon, en cada movimiento se señalan dos aspectos:

Un aspecto *adaptativo*, así si estamos estudiando y necesitamos consultar el diccionario, iremos a la estantería a buscarlo.

Un aspecto *expresivo* que engloba todos los niveles del movimiento individual implicado en las manifestaciones expresivas. Se los clasifica según una serie de cualidades como rapidez, dirección, expresividad, etc., todo aquello que se puede ver y medir en un gesto, junto con otros parámetros emocionales y accidentales, que no se ven pero que completan el significado del gesto. Por ejemplo, cuando un individuo va a coger una pila de libros y se le caen, se ve el hecho externo, observable, de que se le han caído los libros, pero no sabemos si es que estaban mal colocados y por eso se cayeron, o bien si el sujeto tiene un problema neurológico y su coordinación motora no es buena, o simplemente lleva una temporada en que se le cae todo porque tiene un problema familiar y está distraído.

Lo que nos dicen ciertos gestos

Se han escrito verdaderos ríos de tinta sobre los gestos, intentando describir su significado último. Hasta ahora hemos estudiado los gestos involuntarios y realizados de una forma inconsciente. Sería interesante detenernos a partir de aquí en esos otros gestos voluntarios que nos sirven para comunicar a los demás la imagen que nos gustaría que tuvieran de nosotros.

Según Goffman, una de las ideas básicas de nuestro comportamiento descansa en el temor a perder nuestro prestigio, por esto la gesticulación consciente que el individuo realiza con todo su cuerpo intenta ofrecer todas las explicaciones posibles acerca de su comportamiento.

Imaginemos por ejemplo, que nos encontramos en la sala de espera de un cine donde se proyectan películas pornográficas. Ninguno de los presentes parece estar allí por su propia voluntad, sino empujados por motivaciones más o menos ajenas a sí mismos. Todos adoptan posturas desganadas, leen el periódico o miran las paredes con aire de decir «yo en realidad estoy aquí por simple curiosidad».

Siguiendo en esta línea de pensamiento, se pueden poner múltiples ejemplos de estas «dramatizaciones» con las que pretendemos justificarnos. ¿Quién no ha salido antes de la hora de su trabajo mirando ostensiblemente el reloj y exagerando los movimientos que indican unas prisas de urgencia vital, o como si sobre él existiera una coacción invencible que le obligara a salir precipitadamente?

En otras ocasiones hay que considerar también la dirección de los gestos. En líneas generales cuando nos giramos hacia el vecino de la derecha tendemos a buscar su aprobación, a indagar su opinión. Por el contrario, cuando nos inclinamos más por hablar con el sujeto sentado a nuestra izquierda

da buscamos una mayor acaparamiento de su atención o algo más que el simple conocimiento de su opinión.

Los gestos de los brazos nos dan, según el sentido en que se mueven y la altura a que lo hacen la idea de petición de ayuda, sensación de sorpresa, intención de llamar la atención o de acentuar la importancia de lo que se dice si tienden a dirigirse hacia arriba. Por el contrario, si la tendencia es moverlos hacia abajo, resalta los sentimientos de impaciencia o tensión.

¿Quién no ha tamborileado con los dedos sobre la mesa en un momento de impaciencia? ¿O qué decir de un golpe seco con la mano extendida y la palma hacia abajo sobre una superficie llana?

No cabe duda de que el gesto hacia abajo es un índice de autoridad que refuerza las órdenes que se dan, por ejemplo, cuando se llama a un perro. Los movimientos de los brazos se dirigen también hacia adelante acentuando los signos de combatividad y seguridad en sí mismo que da el cuerpo erguido y la cabeza alta (reflejaría la frase popular «es muy echado para adelante»). En cambio, los gestos orientados hacia atrás manifiestan rechazo, miedo ante una situación angustiosa o bien simplemente una actitud respetuosa.

Ya hemos hablado de los gestos rápidos y de los contenidos, es preciso detenernos ahora en la gestulación afectada, que puede tener múltiples significados, desde la clásica del charlatán que intenta vender su producto en la calle, el del «maitre» de un restaurante de lujo, pasando por la enorme cantidad y variedad de gestos con los que pretendemos hacernos comprender cuando viajamos por un país del que no conocemos su lengua.

Puede hacerse también una clasificación de la expresividad según lo que se quiere decir, la manera en que se dice y la personalidad de quien lo dice.

La personalidad en los gestos

En el primer caso, el gesto de hundir la cabeza entre los hombros puede ser una forma de expresar cierto temor. O el sonreír a un amigo será la manera de reforzar las palabras de bienvenida.

Cuando se trata de una forma de actuar, lo que se busca es la mayor eficacia de la acción que se tiene como objetivo, por ejemplo, llamar a un taxi en la calle.

Y, por último, tendríamos el gesto como la más pura expresión de la forma de ser de cada uno, natural, elegante, afectuoso, etc.

También el modo de caminar, aún siendo un acto totalmente automático, expresa sin reservas nuestra forma de ser, de una forma inconsciente, hasta el punto que cuando tomamos conciencia de que lo estamos haciendo, por ejemplo cuando nos miran, lo hacemos bastante mal. Es por otra parte algo bastante individual. Así podemos reconocer a un amigo que va delante de nosotros por su manera de caminar particular, o bien oímos que alguien viene por el pasillo y decimos «debe ser fulano», solamente por el sonido de sus pasos.

Unos individuos andan más rápidos que otros, más derechos, más encorvados, algunos balancean mucho los brazos y otros los llevan pegados al cuerpo, unos con los hombros encogidos y otros con los pies hacia dentro.

Podemos pensar que cuando un individuo anda tranquilo y con pasos regulares es comedido, equilibrado y firme en sus decisiones; si camina despacio, con las piernas separadas y el vientre hacia fuera, interpretamos que es un individuo un poco teatral; un andar lento y desgarrado puede indicar cansancio, indecisión, desánimo o aburrimiento; el caminar ágil, vivo, vigoroso indica entusiasmo, satisfacción y estar contento con su suerte. El sujeto astuto, dado a las intrigas, camina con pasos pe-

queños, suaves, casi como si no tocara el suelo, silenciosamente. Por el contrario, los pasos enormes indican temeridad, iniciativa y ambición. El caminar con los pies orientados hacia afuera expresa satisfacción de sí mismo y algo de imprudencia. Los pies hacia dentro nos hablan de prudencia y precaución. Cuando el caminar se hace como deslizándose entre los obstáculos, como rodeándolos con miedo a tocarlos, puede significar timidez; un andar vacilante, irregular, se corresponde con falta de confianza en sí mismo, inseguridad y tendencia al aislamiento, y un andar laxo, relajado, puede significar poca ambición.

Interpretación transcultural del gesto

Después de todo lo descrito cabría preguntarse: ¿Estamos tan expuestos a la mirada de los demás? ¿Cualquiera, por el solo hecho de vernos actuar va a obtener tantos datos sobre nuestra manera de ser? ¿Es fácil descifrar los múltiples significados de los gestos?

Todo individuo posee lo que Erich Fromm denomina «fachada personal» que está compuesta por elementos varios, unos dependiendo de la situación concreta del momento y otros estables, como son edad, sexo, estatura, modo de vestir, actitudes, mímica, posturas, gestos, siempre más determinantes, como hemos visto.

Fromm sigue diciendo que cualquiera que sea la originalidad de un individuo, siempre forma parte de un grupo. Y hay que diferenciar lo que dentro de su modo de ser constituye el núcleo común a la mayoría de los individuos de ese grupo, y lo que es estrictamente individual, único y específico de cada uno, y constituye las diferencias de unos individuos a otros.

El conocimiento que tenemos de los demás de-

pende de una experiencia y de un aprendizaje común, capaz de facilitar el intercambio de mensajes «no verbales» en el nivel de relación cotidiana. No es lo mismo una comunicación social, que una relación de amistad. En el primer caso, las señales no verbales no funcionan si los individuos no se atienen al lenguaje de los gestos convencionales o si se considera al emisor «infractor» como excéntrico, raro, desconcertante, peligroso o loco, debido a la imposibilidad de decodificar o interpretar el mensaje que envía, y el receptor del mensaje queda desconcertado, confuso y paralizado en la acción por no comprender. Lo comprenderemos con unos ejemplos.

En la mayoría de los países, para llamar la atención de alguien e indicarle que se acerque, se suele agitar la mano, con la palma dirigida hacia arriba, y todos los dedos, o bien el índice sólo dirigiéndose hacia uno mismo; en tanto que en Tailandia la invitación a aproximarse se hace con la palma hacia abajo y la mano por encima de la cabeza, agitando los dedos.

El conocimiento del código formal de un país, que se aprende de un modo similar a como se hace un idioma, resulta, pues, esencial puesto que incluso al señalar a alguna persona u objeto en Europa o América del Norte y en las civilizaciones occidentales, se suele enfocar el índice hacia delante, con los restantes dedos replegados sobre la palma; en el África subsahariana, en cambio, se llevan los labios hacia delante, y entre los indios de América del Norte, se levanta el mentón mientras la cabeza bascula hacia atrás.

Junto a lo individual, a todo cuando dejamos traslucir de nosotros mismos y de nuestros afectos, el lenguaje corporal tiene mucho de «código social». Dependiendo de las normas sociales, cada grupo tiene unos comportamientos, unas costumbres y unas normas que son en cada momento histórico

producto de una conjunción de factores geográficos, políticos, históricos, económicos, religiosos, etc. Son todos estos factores los que sirven de base a la formación de hábitos, de costumbres que rigen la vida cotidiana del ser humano y determinan la conducta social: lo que es decoroso, lo que es de buena educación, o que debe hacerse en una situación, lo que debe hacerse, cómo debemos comportarnos y vestirnos en una reunión de etiqueta, en una más informal, lo que está totalmente prohibido, etc.

Así, toda sociedad tiene su propio repertorio de modos de comunicación no verbal, que lo identifica y a la vez lo separa de otros grupos. Podemos imaginarnos la «sensación» que puede causar una mujer española o europea que salga a la calle con la cara tapada: o se la identifica con un grupo al que no pertenece, o bien no se entenderá su conducta. Imaginemos el significado diferente que tiene en Europa ir con el torso desnudo y el que tiene en las tribus del Amazonas.

El repertorio de mensajes no verbales de una sociedad no es permanente, está en constante cambio, al cambiar justamente factores políticos, económicos y culturales que los determinan.

No hay que remontarse muchos años atrás en nuestro país para observar cambios importantes. Cualquiera sujeto que sobrepase los 30 años recordará haber visto cómo todas las personas se santiguaban al pasar delante de una iglesia; ahora resulta raro ver este gesto. O bien como las mujeres no podían entrar en la iglesia sin mantilla y con manga corta. También podrán recordar cómo era «imposible» que una pareja se abrazase y se besase por la calle, cosas que hoy resultan de lo más común y habitual.

Podríamos seguir indefinidamente enumerando cambios en los códigos de conducta no verbal de nuestra sociedad.

Estereotipos y prejuicios

Por último, una simple alusión a los estereotipos. Cada individuo posee un cúmulo de experiencias y conocimientos que le permiten decodificar los mensajes que envían los demás. Pero este repertorio está repleto de estereotipos, que no son más que las interpretaciones rígidas y preestablecidas de los mensajes que recibimos. Son modelos culturales según los cuales por ejemplo un punkí para una persona de mentalidad conservadora es un individuo peligroso, violento y antisocial, y cataloga a las mujeres rubias como más dulces y frágiles o bien imagina que los individuos que usan gafas son más concienzudos y estudiosos.

Estos estereotipos nacen por analogía y tienen la función psicológica de reducir la incertidumbre y la angustia de tener que interpretar a nivel consciente todo lo que percibimos como si fuera la primera vez que lo observamos.

Diversos autores han dejado bien claro en numerosos estudios que estos estereotipos son mucho más fuertes al enjuiciar culturas diferentes a la nuestra. Partimos de una serie de clichés al considerar otras culturas, cosa que pueden impedirnos la comunicación. Todo lo que somos nosotros y nuestro entorno, lo vemos a través del cristal de los juicios hechos «a priori». De esta forma, llegamos a considerar que los catalanes son trabajadores y tacaños, que los gallegos son supersticiosos, los italianos exuberantes, los alemanes muy trabajadores pero cuadrículados, y los «moros» mentirosos. Es claro que cualquier individuo sensato no cree en ello pero muchas veces afloran estos prejuicios demasiado fácilmente y es necesario un acto de reflexión para poder eliminarlos.

Evidentemente, resulta más fácil tener ideas preconcebidas sobre lo desconocido, pero a cambio de la seguridad de no poner en cuestión nuestros

esquemas referenciales levantamos barreras al intercambio y a la comunicación entre los diferentes grupos humanos.

CAPÍTULO X

EL CUERPO COMO INSTRUMENTO TERAPÉUTICO

*¿Quién te va a ti a conocer en lo que
callas, o en esas palabras con que lo
callas?*

P. SALINAS. La Voz a ti Debida.

A lo largo del presente libro hemos hablado del cuerpo y de su capacidad de comunicar, de la postura corporal, de los gestos, de las expresiones faciales, de la mirada y de su lenguaje analógico y digital, del lenguaje del gesto y la palabra, de como todos los individuos no tienen desarrollado armónicamente ambos tipos de lenguaje. Hay individuos con déficit en el desarrollo del lenguaje analógico o individuos con déficit en el desarrollo del lenguaje digital.

El individuo con buen desarrollo del lenguaje corporal se caracteriza por ser elástico, con ritmo, con armonía y gracia en todos los movimientos, con cualidades para el baile, los deportes que requiere-

ren coordinación de movimientos y en general para las manifestaciones artísticas.

En contraposición está el individuo con deficiente desarrollo del lenguaje corporal. Es desgarrado, torpe, sin fluidez en los movimientos, con dificultad para llevar a cabo cualquier actividad que requiera un cierto equilibrio, incapaz de obtener ningún placer con el movimiento corporal y con escaso sentido estético.

Se ha señalado igualmente la importancia vital que tiene para el bebé el cuerpo, ya que es su única fuente de información, también la única posibilidad de expresarse, dado que no posee la palabra y son fundamentales las experiencias corporales de la primera infancia para el futuro individuo.

También se ha visto brevemente cómo los trastornos mentales tienen su manifestación a nivel del cuerpo. Estas manifestaciones corporales aparecen con síntomas de un mal funcionamiento del conjunto de la personalidad.

El psiquiatra o el psicólogo no pueden suplir las experiencias infantiles de tipo corporal que le faltan al individuo. Es fácil hablar de lo que se ha experimentado, bueno o malo, pero muy difícil de lo que no se ha vivido y por tanto poco puede expresarse del tratamiento clásico, a través de la palabra. Según algunos autores, lo óptimo es poner al paciente en un medio donde tenga conciencia de su cuerpo y de sus emociones, de ahí que deben alentarse las actividades al aire libre, los deportes y la danza. Hay algún centro de tratamiento de niños artistas, en que la terapia es exclusivamente a través de la mímica. También juega un papel importante en estos casos la psicomotricidad, la expresión corporal.

En estos pacientes la percepción de su propio cuerpo no ha sido ejecutada ni elaborada en el contacto con los otros, pero conforme comienzan a moverse empezarán a sentir y este empezará a sentir

les hará descubrir que las emociones se localizan en el cuerpo, que se tienen sensaciones corporales en la ira, en el miedo, en la angustia, etc. La apertura de este mundo a las sensaciones táctiles, vibratorias, térmicas, dolorosas, etc., agrega a la experiencia humana una dimensión nueva.

A través de los deportes, el baile y la expresión corporal estos individuos aprenderán a «conocer» su cuerpo y servirá de «alimento» para un buen desarrollo de su esquema corporal.

Grupos de encuentro

En la actualidad un adulto, excepto en las relaciones sexuales, puede permanecer sin tocar ni ser tocado tiempo y tiempo. En las relaciones interpersonales habitualmente se evita el contacto físico, sólo en algunas situaciones estereotipadas como el saludo, la despedida o bien por motivos estrictamente profesionales como es el caso del médico que explora la paciente, la enfermera que cuida del enfermo, el sastre que toma medidas, o el peluquero que arregla el pelo, se produce un contacto físico.

La proliferación que en la actualidad se da en nuestra sociedad de grupos de encuentro, son en parte un intento, una necesidad de volver a tomar contacto con el propio cuerpo, de conocerlo y de sentirlo.

Los grupos de encuentro tratan de favorecer el conocimiento del propio cuerpo y el de los otros, aumentar la percepción, la potencialidad en cuanto a sentir y a expresar emociones, perder el miedo al contacto físico y favorecer la comunicación interpersonal.

Estos grupos están coordinados por un profesional de la salud mental y los instrumentos de trabajo son la expresión corporal y los juegos psicodramáticos.

Una de estas sesiones suele comenzar con una breve presentación en la que cada participante hace una pequeña semblanza de sí mismo. Posteriormente se ponen en práctica una serie de juegos psicodramáticos que de menor a mayor contacto y expresión emocional van desarrollándose progresivamente, evitando de entrada juegos que puedan generar excesiva ansiedad.

El repertorio de juegos es amplísimo, por eso sólo expondremos algunos como ejemplo.

Los juegos psicodramáticos iniciales suelen ser menos comprometidos y sirven de entrenamiento y pérdida de miedo. Suelen ser ejercicios simples como andar por la habitación en círculo realizando diversas expresiones corporales como despeararse, agacharse, saltar, etc., seguido de un andar desordenado entrecruzándose unos con otros, pasando posteriormente a tropezar o a chocarse entre sí.

También puede comenzarse con juegos a través de objetos intermediarios (el contacto no se realiza directamente, sino a través del objeto) como puede ser una pelota, una cuerda, un pañuelo, etc. Por ejemplo en el caso de usar la pelota puede soltarse, tirarse la pelota unos a otros jugando, arrojársela violentamente a alguien, etc. En otros juegos se trata de buscar el sitio, la distancia y el lugar respecto de otra persona, en la cual se está cómodo, el individuo da vueltas alrededor del otro, se acerca y se aleja hasta que encuentra el lugar en el que se encuentra bien.

Otras veces el objetivo consiste en ejercitar el ritmo, se trata en este caso de mover el cuerpo al ritmo de diferentes tipos de música.

Otros ejercicios van encaminados a fomentar la expresividad del cuerpo. Se trata entonces de expresar con el cuerpo, a través de la postura, el gesto, o la expresión facial, diversos estados emocionales como temor, angustia, alegría, tristeza, dolor, amor, odio, etc. Este mismo juego puede realizarse

a través del baile, expresar las emociones diversas bailando y el resto del grupo debe adivinar el afecto representado.

Distintos ejercicios tratan de ejercitar el acto de reconocer al otro con los ojos cerrados; en otros se sitúan dos individuos espalda con espalda, y uno trata de «decirle» algo al otro, siempre con exclusividad del lenguaje corporal.

A través de todos estos juegos psicodramáticos se intenta «soltar» el cuerpo, sentirlo, aprender a dejar al cuerpo expresarse y sirven a la vez para tomar conciencia con las dificultades que implica todo ello, las inhibiciones o las angustias, por ejemplo.

La psicomotricidad

Para comprender mejor este concepto, vamos a exponer tres casos clínicos, que representen la patología mental en la que se daña el esquema corporal, y por tanto se benefician con la psicomotricidad.

Un paciente de 25 años refería en la consulta los síntomas siguientes: hacía un tiempo notaba cómo su cuerpo cambia día a día. La noche anterior por ejemplo se le había hinchado tanto el torax que no podía abrocharse la camisa; las caderas y los muslos también cambiaban de forma, etc.

Otro paciente, varón de 20 años, que estaba en tratamiento desde algún tiempo atrás, apareció en la consulta con media cara afeitada y la otra media sin afeitar.

Una paciente de 30 años, de 1,65 m. de altura, pesaba 40 kgs. y era puro hueso, sin embargo todos los días se negaba a comer, porque estaba «gordísima».

Estos ejemplos nos sirven para ilustrar cómo en ciertos trastornos mentales severos hay una alteración del esquema corporal.

Pero ¿qué es el esquema corporal?

El esquema corporal es la piedra angular del individuo, el yo corporal es el yo rudimentario y primitivo sobre el que se conforma el yo total, el individuo, con su sentimiento de ser uno, y con una conciencia unitaria también temporal, sigue siendo uno a través del tiempo.

Cada individuo sano dice «yo soy yo mismo». Cada uno se experimenta, se vive, deseando, sintiendo, pensando y actuando dentro de la continuidad de su trayectoria vital. Utilizamos el término «yo» para nombrar este «ser uno mismo» propio de cada cual y sabemos de la diferencia entre el yo y el mundo, entre el yo y el de fuera. Nos experimentamos como una unidad, somos uno, ahora y a través del tiempo, sabemos del yo y del no-yo y por tanto establecemos límites y tenemos conciencia de la propia identidad, la identidad del yo es inseparable del sentimiento del propio cuerpo.

El niño cuando nace no tiene ese sentido unitario, no tiene conciencia de ser uno, no existe para él una separación «yo-mundo», la individuación la va adquiriendo poco a poco y la base de esa identidad, de ese ser «yo», está en primer lugar en el percibirse como una totalidad corporal separada y diferente.

El niño hasta los ocho meses aproximadamente no tiene ese sentido de la unidad corporal, antes es todo y es nada, sólo a partir de esta época percibe su cuerpo como una totalidad, sabe que el pie con el que juega es suyo, que la mano es suya, etc. Por primera vez es capaz de tener su imagen corporal, de percibirse como uno, diferente, y separado del resto de los mortales.

La adquisición de ese yo corporal es la base y fundamento alrededor del cual va a consolidarse la identidad del individuo, el yo corporal es como los cimientos de una casa, si éstos no son sólidos pueden derrumbarse el edificio, si la imagen corporal,

el yo corporal no es sólido, todo lo que se construya después se tambaleará.

En algunos trastornos mentales severos como los casos que hemos señalado anteriormente, el esquema corporal está dañado de modo importante. Se percibe el propio cuerpo con unas dimensiones absolutamente diferentes de la realidad, y sin ninguna base en ella. La percepción subjetiva de sí mismo es tan fuerte que es irreductible al razonamiento.

Es aquí donde la rehabilitación psicomotriz, la expresión corporal, sirve para enseñar a conocer el cuerpo y servirá de nutrición para la formación o recomposición del esquema corporal.

Hay otros trastornos como los problemas de lateralidad que aparecen en la dislexia o en zurdos contrariados que también se benefician de la expresión corporal. Estas alteraciones consisten en una dificultad o imposibilidad de situarse correctamente en el espacio, es decir, de localizar mal el arriba, abajo, izquierda o derecha. Así el cuerpo, el trabajo con el cuerpo, se convierte en una herramienta terapéutica, en elementos de curación.

Este trabajo corporal va progresando siempre desde movimientos elementales de carácter global con todo el cuerpo hacia una mayor diferenciación, a movimientos más complejos que requieren mayor equilibrio y coordinación.

El trabajo de rehabilitación debe ser en cada caso evaluado para ver las necesidades; a continuación se expone en líneas muy generales los pasos sucesivos que se realizan en la rehabilitación psicomotriz, pero siempre teniendo en cuenta que según el caso particular, concreto, puede necesitar toda la gama o bien desarrollar algún aspecto particular.

En el trabajo hay una primera etapa de percepción global del cuerpo y de las primeras relaciones espaciales, para pasar posteriormente a una coor-

dinación global y del equilibrio. En una segunda etapa se adquirirá una diferenciación progresiva de los movimientos a través de la capacidad de dissociarlos y mediante una adaptación al ritmo.

La rehabilitación

El objeto de la rehabilitación del esquema corporal es conseguir una percepción global del cuerpo, adquirir conciencia de su unidad, de su posición en el espacio. Esta etapa es básica y fundamental, sin ella no es posible conseguir otros objetivos más complejos. Cuanto más desorganizado está el esquema corporal más importante es este período. Es esencial el retorno a experiencias primitivas, el terapeuta simplemente acoge al individuo enfermo, le acepta, trata de dar seguridad pero sin forzar ningún tipo de relación individual, se trata de crear un clima lo suficientemente seguro como para que el individuo no se angustie y pueda entregarse a la experiencia del cuerpo, de sus posturas, de sus percepciones. El cuerpo se convierte en el ser privilegiado de un interés compartido.

En esta etapa se trabajan las diferentes posiciones del cuerpo en el espacio: de pie, sentado, tumbado, etc. Se trabaja también con los distintos desplazamientos, movilizándolo el cuerpo en su conjunto a través de marchas, saltos, carreras y ejercicios sobre el suelo, sobre todo en la acción de arrastrarse. Son importantes también tanto las paradas como la inmovilidad.

La integración y la percepción se harán con el contraste entre los diversos ejercicios, por la discriminación de las diferentes posiciones y movimientos, conduciendo a una percepción cada vez más precisa.

Hay aquí todo un cúmulo de experiencias para que el individuo las pueda ir integrando a través

del lenguaje del cuerpo y deje atrás la experiencia primitiva mal elaborada o traumatizante.

El conjunto indiferenciado de movimientos corporales que el individuo enfermo posee, hay que transformarlo en representaciones claras y precisas que le darán conciencia de su situación en el espacio y de los diferentes movimientos que puede realizar con el cuerpo.

Una vez superada la etapa anterior, partiendo de las posiciones globales ya conocidas, puede comenzarse trabajando en otras posturas, las llamadas «primeras relaciones espaciales» que son sobre todo movimientos de los miembros. Es importante que cada parte del brazo o de la pierna se individualice para poder formar una unidad corporal más consistente. Esta representación espacial primitiva requiere un trabajo de coordinación y organización de los gestos más diferenciada, más estructurada.

Los puntos importantes a trabajar son los relativos al espacio inmediato: delante, detrás, a un lado y a otro, arriba, abajo, encima, debajo y las posiciones respectivas de brazos y piernas: brazos caídos, separados, levantados verticalmente, manos en los hombros, manos en la cintura, en la cabeza, pies juntos, en línea (uno delante de otro), separación lateral, etc. Estos ejercicios siempre que el enfermo lo tolere, pueden realizarse ante un espejo.

La coordinación dinámica global y del equilibrio es obviamente, el trabajo de coordinación de los movimientos que contribuye a la elaboración del esquema corporal. La toma de conciencia del cuerpo es indispensable para la ejecución y control de movimientos más precisos que van a realizarse en esta fase. Anteriormente se trataba de conseguir el sentido de la conciencia global del cuerpo, ahora se trata de alcanzar un sentimiento de unidad armónica del cuerpo, que le permita tener disponible cualquiera de sus partes y mantener el sentido de

totalidad en los muchos movimientos y actos que puede realizar.

Los ejercicios para el entrenamiento del equilibrio son múltiples: apoyarse en un solo pie, elevar la rodilla, apoyarse en la punta de los pies, en los talones, correr y parar bruscamente, realizar movimientos de balanceo, de rotación, flexión del tronco hacia delante, hacia atrás, flexión lateral, posición en cuclillas, salto a la pata coja, ejercicios de equilibrio sobre objetos de base inestable.

Resulta sumamente interesante realizar todos estos ejercicios con los ojos cerrados: ejercitan el equilibrio y favorecen la estética del cuerpo.

Los juegos y ejercicios de habilidad se realizan con diferente material: pelota, cuerdas, anillas, etc. Favorecen la evaluación global e inmediata de la posición corporal y la puesta a punto de la postura y movimiento adecuado de forma continuada. En la ejecución de estos ejercicios interviene la postura corporal, el espacio y también el tiempo, ya que un desfase en este aspecto conduce irremediablemente al fracaso.

Los ejercicios de pelota son innumerables: lanzar, recoger, lanzar de una mano a otra, botarla con las dos manos, con una, más fuerte, más flojo, más alta, más baja; hacerla rodar sobre el suelo, en una dirección determinada, entre dos abstráctulos; lanzarla contra la pared y recogerla directamente, con el bote en el suelo, variando la distancia; detenerla con el pie; pasar la pelota alrededor del cuerpo, etc.

La cuerda es a la vez un elemento de gran utilidad y ofrece muchas posibilidades: saltar, atravesarla sin ser tocado; permite un control de la impulsión, hay que decidirse en el momento oportuno. Se debe empezar con movimientos de cuerda lentos pasando luego a aumentar el ritmo, para llegar a saltar dándose a la cuerda uno mismo primero en

un sitio fijo y luego desplazándose por el recinto, o saltar sobre los dos pies, sobre uno, etc.

A través de estos ejercicios terapéuticos podemos tomar conciencia de la gran importancia que tienen los juegos infantiles habituales, como jugar a la pelota, saltar a la comba, patinar, etc., cultivar la adquisición del equilibrio y la coordinación de movimientos. La capacidad de maduración y desarrollo que poseen es destacable, además de su función lúdica.

Ya hemos señalado que el esquema corporal está profundamente alterado en algunos trastornos mentales severos, pero que también hay problemas de esquema corporal en niños con dislexia en los que existe un problema de lateralización, un problema de estructuración correcta del espacio, y en niños zurdos a los que se obliga a ser diestros, estos niños pueden tener en la escuela problemas de fracaso escolar. Ya que al no controlar perfectamente el espacio, sus dificultades en la lectura y escritura son grandes.

La disociación de movimientos y el ritmo

Cuando los movimientos van haciéndose más complejos, en especial cuando exigen una disociación entre las diferentes partes del cuerpo, cuando los datos especiales y temporales se precisan y se complican, el aspecto motor aunque esté siempre presente queda relegado a un segundo plano y es la actividad mental la que prepara y acompaña al desarrollo de la acción.

Los ejercicios de coordinación dinámica de los brazos permiten una exploración de los distintos planos del espacio y ayuda a la toma de conciencia del eje corporal y a la vez aportan una liberalización del brazo en relación al tronco, balanceos de delante a atrás, de derecha a izquierda, con los dos

brazos paralelos realizando el mismo movimiento u opuesto, la diferente amplitud, desde el simple balanceo a la rotación completa, más lento, más rápido; balanceo de los brazos en planos (frontal y lateral).

También se realizan movimientos simultáneos de brazos y piernas (separación lateral de los pies con balanceos de los brazos de delante a atrás), ejercicios de traslado del peso del cuerpo en diferentes direcciones, y ejercicios simultáneos de cabeza y extremidades como por ejemplo rotación de la cabeza a la izquierda y extensión lateral del brazo izquierdo.

La adaptación del movimiento al tiempo, se integra espontáneamente en los movimientos una vez que se ha logrado cierto grado de dominio corporal, convirtiéndose en sosten y regulador. Es un complemento natural de los diferentes movimientos, armoniza y facilita la integración

Como ejercicios sirven cualquiera de los descritos realizándolos sobre un ritmo de ejecución: marchas, palmadas, patadas, saltos, etc. En primer lugar se irá a la adquisición de la noción de ritmo (regular), por ejemplo, se escuchan los golpes de un tambor y se reconoce cuando es siempre igual y se señalan las irregularidades. Golpear a la vez que el metrónomo, indicando las diferencias de más rápido, más lento. Golpear un tambor de manera regular. Andar o palmar al ritmo del tambor. Posteriormente se pasa a ritmos más complejos como: caminar al ritmo del metrónomo, detenerse cuando se para y reemprender la marcha cuando comienza de nuevo, ejecutándolo con ritmo lento, mediano y rápido. Marchar a un determinado ritmo y a una señal cambiar de sentido, etc.

Hasta aquí toda una proposición que conduce al individuo a una toma de conciencia de las diferentes relaciones espacio-tiempo, pensamiento-acción

hasta el acceso a un nivel más simbólico y a la coordinación de los diferentes elementos.

La bioenergética

El padre de la bioenergética es Louwen, que fue discípulo de W. Reich. Muy brevemente el pensamiento de los bioenergéticos puede resumirse como sigue. En todo cuerpo sano hay una energía que fluye, que circula por el cuerpo. En los conflictos emocionales la energía se acumula, ya no fluye y se queda estancada en determinados puntos del cuerpo. Un especialista en bioenergética viendo un cuerpo desnudo puede hacer un diagnóstico psicofectivo, depende del punto en que se bloquee la energía el que se trate de un conflicto u otro. En estos puntos suele haber contracturas musculares y dolor. Es decir se hace un diagnóstico a partir de una lectura corporal.

El tratamiento con esta técnica suele consistir en realizar diferentes ejercicios para desbloquear la energía, el masaje y la interpretación psicoanalítica de las asociaciones libres que se dan durante los ejercicios y el mensaje.

Para terminar, unas breves palabras sobre la relajación. Hay diversas técnicas de relajación, mediante ellas se aprende a inhibir el tono muscular y ayuda a la supresión de tensiones musculares superfijas. El parentesco entre tono muscular y estado afectivo es profundo, así en situaciones de ansiedad, cuando hay conflictos, se produce un aumento del tono muscular generalizado, que a través de las diferentes técnicas de relajación puede solucionarse.

Existen dos técnicas básicas de relajación. La primera trata de conseguirlo a través de ejercicios consistentes en centrarse en las diferentes partes del cuerpo, por ejemplo la mano y tratar de perci-

bir las diferentes sensaciones de peso, ingravidez, calor, hinchazón, etc., que pueden ir apareciendo y así sucesivamente con las diferentes partes corporales.

En la segunda se trata de conseguir relajarse a través de la contracción y relajación muscular, de saber percibir las diferentes sensaciones en estas dos situaciones, para a través de esta discriminación aprender a poner los músculos relajados.

Las técnicas de relajación hasta que se aprenden, deben ser dirigidas por un monitor que va señalando los pasos sucesivos, el modo y la manera de relajarse. Tiene un ámbito de uso muy amplio, son útiles siempre que por cualquier motivo se esté nervioso y angustiado, en las situaciones de fatiga habitual, etc.

Estas técnicas están contraindicadas en individuos con alteración del esquema corporal, ya que se produce un descenso y variación de las señales corporales, pudiendo precipitar una destrucción del sujeto, que ya tiende a ella por su proceso patológico.

CONSIDERACIONES FINALES

El estudio de la comunicación es una ciencia joven que ha aportado mucha luz sobre la conducta del ser humano.

Ya hemos visto que el lenguaje es el instrumento, el medio, del que nos servimos para comunicar nuestras experiencias, deseos, sentimientos, estados de ánimo, necesidades... y es un fenómeno complejo en el que intervienen múltiples canales de información, la palabra, el rostro, el cuerpo, el contexto. Es preciso tener en cuenta todas estas señales si queremos descifrar correctamente el mensaje que nos envía nuestro interlocutor. Mensaje que por otra parte, y en determinadas situaciones emocionales, puede ser oscuro incluso para él mismo a la hora de expresarlo verbalmente. Sin

embargo, su cara, sus ojos, su actitud, nos pueden ser de mucha más utilidad para ayudarlo a comunicarse con nosotros, para captar sus motivaciones y sus deseos íntimos.

No debemos olvidar que el origen del lenguaje oral es muy reciente, en comparación con otros medios de comunicación como los gestos u otros signos visuales, y que por tanto, están mucho más implantados en nuestro inconsciente colectivo.

De esta forma, el tomar un solo aspecto del lenguaje puede conducirnos a errores o malentendidos que interfieren en nuestra vida con los demás.

El separar el mensaje oral del no verbal es un artificio, puesto que ambos están íntimamente relacionados y son parte de un único proceso. Toda comunicación se vería truncada si entre la persona emisora y la receptora no existiese una comprensión o interpretación correcta, y el punto fundamental para que ello ocurra es sobre todo la voluntad de comprender. Sin desdeñar el potencial comunicativo del lenguaje verbal, que es enorme, nuestra civilización sería imposible sin él. Actualmente hay, sin embargo, un interés creciente en las formas no verbales de expresión. Quizás la palabra se desprestigie. Expresiones como «palabra de honor», o «te lo prometo» están ya desfasadas. La palabra dada, no es sagrada. Los tratos se cierran con el abogado, o ante notario. Todos los días oímos en la radio, o vemos en la televisión y en la calle, anuncios que cantan excelencias de productos, que sólo las poseen en la mente del publicista. Parece que la palabra va perdiendo significado.

Frente a esta situación no podemos ser ingenuos, y creer, que el lenguaje del rostro, de los gestos, del cuerpo, es la panacea para luchar contra un mundo falso en muchas de sus manifestaciones verbales. O por el contrario, que la expresión corporal será la técnica con que nos podrán manejar mejor en un futuro no muy lejano.

Quizás pudiéramos resumir nuestro mensaje, el mensaje de este libro, con los versos de ese gran poeta uruguayo, Mario Benedetti:

«Si alguna vez me miras a los ojos
y una veta de amor reconoces en los míos,
no pienses que deliro.
Piensa simplemente,
que puedes contar conmigo.»

PROXIMA SEMANA:

Serie Roja:

LOS TIPOS HUMANOS CARACTERIOLOGIA GENERAL

Después de habernos introducido en el apasionante mundo de la psicología, lo primero que hemos de conocer es la descripción, el análisis, la identificación y el estudio de los diversos y diferentes tipos humanos. Un libro sumamente sugerente y atractivo, que le estará esperando.

PROXIMA APARICION:

Serie Negra:

LA DEPRESION Y OTROS ESTADOS AFECTIVOS

Se trata, sin duda, de uno de los problemas más agudos y acuciantes que padece el hombre moderno. Seguramente éste será un libro práctico, pese a estar integrado en la serie más teórica, por lo que tiene de minucioso, de profundo y de claro. El hombre de nuestro tiempo ha de prepararse para no caer víctima de la depresión, o conocer a fondo sus síntomas y sus efectos, adquiriendo armas para combatirla a tiempo.

BIBLIOTECA BASICA DE PSICOLOGIA GENERAL Y APLICADA

Estos son los 40 títulos que componen la colección completa

APLICADA SERIE ROJA

- EL LENGUAJE DEL ROSTRO Y DE LOS GESTOS
- LOS TIPOS HUMANOS. Caracteriología general
- LOS TESTS. INTERPRETACION Y DOMINIO
- EL FRACASO ESCOLAR DE LOS HIJOS
- GRAFOLOGIA. CONOCER A LOS DEMAS POR LA ESCRITURA
- LO MASCULINO Y LO FEMENINO. Crisis de la pareja actual
- PSICOLOGIA DE LA PATERNIDAD Y DE LA MATERINIDAD
- EL PARTO SIN DOLOR. Tratado práctico
- TU HIJO. La importancia del primer año
- CREATIVIDAD, SENSIBILIDAD Y FANTASIA
- MOTIVACION Y VOLUNTAD. Querer es poder
- SECRETOS DE LA PSICOLOGIA ORIENTAL
- LA SUERTE. Realidad, fantasía y superstitión
- PSICOLOGIA DEL TRABAJO. Exito, realización personal, adaptación
- LA TIMIDEZ Y OTROS COMPLEJOS. Manifestación y tratamiento
- LA MEMORIA. Claves, desarrollo y potenciación
- DROGAS LEGALES E ILEGALES. Psicología de la drogadicción
- PSICOLOGIA DE LA TERCERA EDAD. Soluciones a un mundo en crisis
- SOFROLOGIA Y METODOS DE RELAJACION
- PSICOLOGIA DE MASAS, PSICOLOGIA DE GRUPOS.

GENERAL SERIE NEGRA

- LA ESTRUCTURA DE LA PERSONALIDAD
- LA DEPRESION Y OTROS ESTADOS AFECTIVOS
- EL SUEÑO Y LOS SUEÑOS. Significado e interpretación
- LA PERSONALIDAD. Factores hereditarios, factores ambientales
- LA HISTERIA Y OTRAS NEUROSIS. Rasgos del hombre actual
- EL NIÑO. PSICOLOGIA DEL DESARROLLO INFANTIL
- PODERES INEXPLORADOS DE LA MENTE
- LOS INSTINTOS Y LA EMOCION. Vivencias íntimas del YO
- EROTICA Y SEXUALIDAD. El poder de la seducción
- MECANISMOS DE LA CONDUCTA. Percepción, pensamiento, acción
- LA CULPA. Manipulación y represión del sentimiento
- TRATADO SOBRE LA AGRESIVIDAD
- MARGINACION E INADAPTACION SOCIAL. Psicópatas y delincuentes
- EL HOMBRE ANTE LA MUERTE.
- EL SISTEMA NERVIOSO. Bases biológicas de la mente
- LA ANGSTIA INFANTIL. Niño difícil, niño problema, niño modelo
- LA INTELIGENCIA. Aprendizaje, desarrollo, deficiencia mental
- LA COMUNICACION Y EL LENGUAJE. Análisis de los nuevos códigos
- LAS FRONTERAS DE LA LOCURA. Antropología y factores culturales
- TECNICAS DE PSICOTERAPIA. Psicoanálisis y conductismo

