



EDITORES

ROGELIO RODRIGUEZ M.



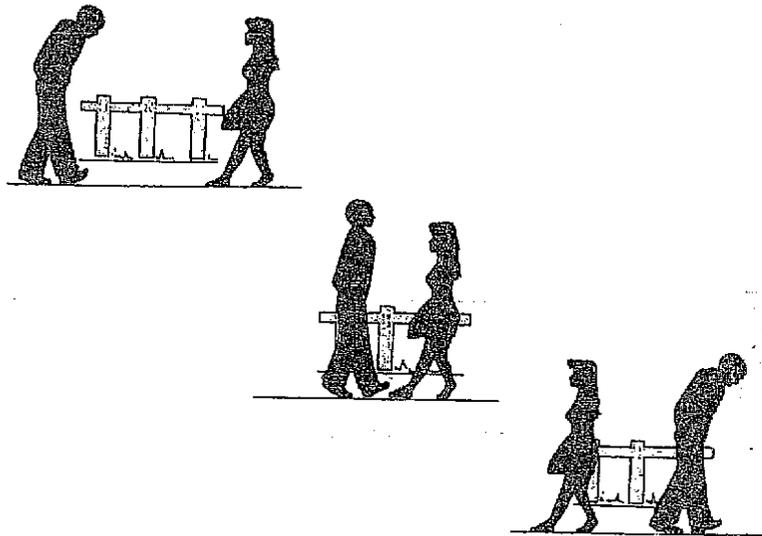
Los Mensajes del Cuerpo

El lenguaje corporal en las relaciones humanas



MANPOWER

ROGELIO RODRIGUEZ M.



Los Mensajes del Cuerpo

El lenguaje corporal en las relaciones humanas

Segunda Edición
1996

© Bravo y Allende Editores, 1991
Inscripción N° 80.486
I.S.B.N. 956-7003-11-3
Primera Edición, 1991

Se prohíbe cualquier tipo de reproducción total o parcial. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida, transmitida o almacenada, sea por procedimientos mecánicos, ópticos o químicos, incluidas las fotocopias. El editor autoriza citas en revistas, diarios o libros, siempre que se mencione la fuente.

Esta segunda edición es producida en coedición con
CENTRO DE ESTUDIOS MANPOWER S.A., 1996

A Belén, con quien estaba en deuda
y
a Paloma, nuevamente

Ilustraciones de:
Nicole Arriaza

Se terminó de imprimir esta 2ª edición en los talleres de
Impresos Universitaria, S.A.
San Francisco 454, Santiago de Chile
en el mes de mayo 1996

Impreso en Chile - Printed in Chile

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	11
Capítulo I	
LA COMUNICACIÓN SILENCIOSA	13
El cuerpo es el mensaje	15
Carácter subliminal de la CNV	16
Descifrando la comunicación no-verbal	20
Ejercicios	22
Capítulo II	
EL LENGUAJE DEL ROSTRO	23
El vocabulario facial	24
Lo que dicen los ojos	29
Las revelaciones de la pupila	34
Ejercicios	38
Capítulo III	
LOS MENSAJES POSTURALES	40
Cuerpo dominante y cuerpo sumiso	42
Cambios posturales en la interacción	44
Ejercicios	47
Capítulo IV	
PROXÉMICA: EL USO DEL ESPACIO	49
El hombre, animal territorial	50
La burbuja personal	53
Las distancias en el ser humano	61
Utilización la proxémica	65
Ejercicios	68
BIBLIOGRAFÍA	70

PREFACIO

Los cambios tecnológicos ocurridos en las últimas décadas han sido tan impactantes que generan una conciencia de "alerta al cambio", donde la actualización de la información que se produce día a día consume gran parte del tiempo del ser humano.

Esto ha conducido a que nos preocupemos menos de las personas que de los aspectos materiales de la existencia.

Se puede apreciar, sin embargo, que la tendencia actual de aquellos líderes que son capaces de proyectarse en el futuro de la humanidad, está en prevenirnos de las consecuencias que puede tener esta despreocupación por el ser humano y las soluciones que proponen son desarrollar la calidad total, la atención de público, la programación neurolingüística, la comunicación interpersonal, la metafísica y otros temas afines, con el propósito de volver a integrar al hombre a su medio y restablecer un equilibrio entre el desarrollo humano y el desarrollo tecnológico.

A nombre de MANPOWER, quiero felicitar a Rogelio Rodríguez por haber tenido la idea de publicar LOS MENSAJES DEL CUERPO, porque contribuye a aumentar el conocimiento de uno mismo y de las múltiples variables que determinan nuestra relación con los demás.

Hemos querido, con ocasión de la celebración de los 33 años de MANPOWER en Chile, contribuir a reeditar esta publicación, considerando que debe ser parte integrante de la formación de nuestras alumnas en la Escuela de Secretariado del Centro de Estudios y un aporte decisivo para la emergente carrera de Ejecutivos de Ventas.

Alberto Finlay Correa
Gerente General

INTRODUCCION

Se examinan, exponen y comentan, en este libro, las principales investigaciones llevadas a cabo en las últimas décadas sobre lo que se denomina *comunicación humana no-verbal*. Estas investigaciones provienen de ámbitos científicos tales como la psicología, la sociología, la antropología y la etología, e instruyen bastante sobre los mensajes que emitimos a las personas que nos rodean, más allá del lenguaje verbal, con nuestro *lenguaje corporal* —las expresiones faciales, la mirada, los gestos, la postura del cuerpo— y con *el modo cómo empleamos e interpretamos los espacios y las distancias* en nuestras relaciones con los demás.

Estamos convencidos —y esperamos que así lo estará usted al leer este libro que hoy presentamos en su segunda edición— que el conocer sobre *comunicación no-verbal*, y el usar luego este conocimiento en las acciones de la vida diaria, ayuda significativamente al perfeccionamiento de las relaciones humanas personales y profesionales. No obstante, las conclusiones de los estudiosos que analizamos aquí no son nada del otro mundo, son cuestiones más bien intuitivamente obvias, pero que por alguna razón (tal vez derivada de esa atmósfera de racionalidad que nos va envolviendo a medida que nos hacemos adultos) las arrojamus bien afuera de ese armario donde guardamos las cosas que estimamos deben tenerse en cuenta y utilizarse.

Las páginas que siguen son, pues, ante todo una llamada a recuperar el sentido de la observación, una diana que impulsa a volver a poner atención (como lo hacíamos cuando niños) en la *entera persona* de aquellos con que interactuamos, en sus *cuerpos* además de en sus palabras y,

ciertamente y con más rigor todavía, en cómo nos sentimos nosotros mismos y qué hacemos silenciosamente durante la interacción.

Después de cada capítulo se anotan unos ejercicios relacionados con los temas tratados, para que —haciéndolos— usted vaya aplicando los contenidos enseñados (y para que se divierta un poco, también, aprendiendo al mismo tiempo de conducta humana: la suya y la de los otros). Puede usted, asimismo, idear otros ejercicios por su cuenta. Aquí le proponemos uno para empezar, y para que advierta que sabe más de comunicación no-verbal entre las personas que lo que usted se imagina. Vea un programa de TV en que aparezcan sujetos interactuando en algún tipo de reunión —por ejemplo, un foro político, un debate de opiniones— y apague el sonido del aparato. Mire solamente cómo esas personas se mueven, gesticulan, hacen muecas con su cara. Y comenzará usted a percibir muchas cosas: *sabrá* que el sujeto A está en desacuerdo con lo que el sujeto B está diciendo; que, sin embargo, el individuo C comparte la opinión; que el sujeto D está enojado con la persona E; que E se ríe de todos y goza haciendo ironías. Claro, usted no sabe de qué hablan A, B, C, D, y E, pero por su lenguaje corporal advierte muchas, muchísimas cosas que ellos se están comunicando y que, a juicio de los investigadores que nos ocupan, son muchas veces más importantes que la comunicación verbal.

¿Se anima ya a entrar en este campo de la "comunicación silenciosa"? ¡Muy bien! Piense que hasta se va a entretener ahora mirando esos "serios" programas a que nos tienen acostumbrados nuestros canales de televisión, donde tantos próceres se dan cuerda a sí mismos y hablan de lo que les pidan con un desparpajo increíble. ¡Usted los va a dejar callados! Y los va a usar para ejercitarse en el valioso arte de leer en los demás su lenguaje corporal.

CAPITULO I

LA COMUNICACION SILENCIOSA

Aunque resulta bastante sensato suponer que en los comienzos de la especie los hombres se comunicaban por gestos, señas, ademanes y movimientos, se ha tendido a pensar que con la creación del lenguaje verbal se ha llegado a un nivel suficientemente perfeccionado en el intercambio de información, al grado de que las palabras vuelven casi irrelevantes todo otro modo de comunicación. Por supuesto, sabemos que hay gestos que acompañan a las palabras y que, por ejemplo, si una persona trata de definir una escalera de caracol le será más fácil (y así terminará haciéndolo, con seguridad) hacerlo con las manos. Sabemos que muchos sentimientos y emociones pueden expresarse más fácilmente con actitudes. Sabemos, en fin, que hay maneras no verbales de comunicación, pero decir que *siempre* nuestro cuerpo está emitiendo mensajes, y que esto tiene tanta o más importancia que el lenguaje hablado, no deja de provocar cierto grado de perplejidad, incredulidad o suspicacia.

No obstante, el estudio científico de la comunicación no-verbal, desarrollado en forma intensiva tan sólo desde mediados de este siglo, ha desechado la idea de que el peso principal de la interrelación humana descansa en las palabras y ha logrado sorprendentes conclusiones. El mensaje corporal, gestual, facial, postural, etc. que entrega cada individuo en su relación con los otros —según se ha podido

descubrir- es enormemente significativo. En una labor compartida de investigación y experimentación, profesionales de diferentes disciplinas -como la psicología, la sociología, la antropología y la etología- han revelado que una proporción importantísima de comunicación humana se intercambia a través de canales expresivos no-verbales.

El antropólogo Ray Birdwhistell no ha vacilado en declarar que, en una conversación cara a cara, no más del treinta y cinco por ciento del significado social corresponde a las palabras, (es decir, el sesenta y cinco por ciento de la comunicación, es de tipo no-verbal). Otro investigador, Albert Mehrabian, ha observado que el impacto total de un mensaje es *verbal* (palabras) en un siete por ciento; *vocal* (tono de la voz, matices, forma de pronunciación) en un treinta y ocho por ciento, y *no-verbal* en un cincuenta y cinco por ciento.

La investigación científica de la comunicación no-verbal va, por cierto, mucho más allá de explorar aquellos gestos y movimientos que, en la tradición popular, han adquirido el carácter de estereotipos. Los juicios respecto de que un apretón firme de manos indica confianza, que un encogimiento de hombros significa ignorancia, que un guiño de ojos implica complicidad, que sonrojarse expresa timidez, que el arreglo repetido de su cabello por una mujer muestra su coquetería, etc..., se perciben como aspectos superficiales y, en verdad, burdos ante los actuales descubrimientos de los sutiles mensajes que transmite constantemente el cuerpo humano.

EL PESO PRINCIPAL DE LA INTERRELACION
HUMANA DESCANSA EN LA COMUNICACION
NO VERBAL

EL CUERPO ES EL MENSAJE

El etólogo Desmond Morris ha señalado:

"El cuerpo humano envía constantemente señales a sus compañeros de sociedad ... Cada vez que entramos en una habitación o que salimos a la calle, transmitimos un verdadero cúmulo de señales, algunas puramente biológicas y otras culturalmente modificadas, y siempre lo percibimos subconscientemente y ajustamos las señales de mil maneras sutiles y distintas, según exigen nuestros diversos encuentros sociales".

Siempre, entonces, hay comunicación entre las personas, aun cuando no estén hablando. Cuando un individuo llega a presencia de otros, comienza inmediatamente a enviarles información acerca de él y a adquirir información sobre ellos, y esto antes de que cualquiera abra la boca y empiece a emitir palabras. Birdwhistell señala que al reunirse personas se produce un *encuentro*, el que rápidamente se transforma en *interacción* al convertirse los participantes en comunicantes.

Los individuos se forman *impresiones* unos de otros al juntarse. El profesor Erving Goffman indica que la expresividad de un sujeto -esto es, su capacidad para producir impresiones- involucra dos tipos diferentes de actividad significativa: la expresión que *da* y la expresión que *emana de él*. Lo primero está relacionado con sus palabras y con gestos gruesos que las acompañan, así como con algunos elementos simbólicos deliberadamente mostrados (vestimenta, adornos); lo segundo surge de su comunicación no-verbal, de su espontáneo lenguaje corporal.

Supongamos que usted asiste a una fiesta a la que no

tenía deseos de ir. Por la razón que fuere usted ha accedido a ir, pero eso es todo: que no le vengán, más encima, a pedir que participe. En la reunión, coge usted una silla, se va al rincón más apartado de la habitación y allí se sienta, reconcentrado sobre sí mismo. ¿Cree usted que ha establecido una barrera entre su persona y los demás, que no se comunica en absoluto con ellos? Pues está equivocado. Se está comunicando con ellos de muchas maneras. La distancia a la que se ha colocado, la postura en que está sentado, su rostro, su actitud, todas estas señales son vehículos de significados. Usted les está "diciendo", sin palabras, muchas cosas a los demás: que no está allí por propia voluntad, que no le apetece mezclarse con ellos, que quiere que lo dejen tranquilo y solo. En esa situación —como en cualquier situación de interacción— transmite usted, no verbalmente, bastante comunicación.

RECUERDE: SIEMPRE HAY COMUNICACION ENTRE LAS PERSONAS, AUN CUANDO NO SE ESTÉN HABLANDO

CARACTER SUBLIMINAL DE LA COMUNICACION NO-VERBAL

Los estudiosos de la comunicación no-verbal han señalado que este tipo de comunicación se establece, generalmente, en un nivel subliminal, por debajo de la conciencia. Así, entonces, en la interrelación humana habría dos planos comunicativos, uno manifiesto, explícito, racional, constituido por las palabras y ciertos ademanes de fácil interpreta-

ción; otro inconsciente, pero no por ello desatendido sino, al contrario, configurando la base más importante del contacto humano.

Fue Sigmund Freud, el fundador del Psicoanálisis, quien desarrolló -a fines del siglo pasado y comienzos de éste- una profunda teoría del inconsciente, y enseñó que la mayoría de nuestras conductas obedecen a motivos que están guardados, no en el nivel más elevado y luminoso de nuestra mente (que es la conciencia), sino en el estrato más oscuro y subterráneo (que es el inconsciente). Nuestros sueños, nuestras equivocaciones al hablar o escribir, nuestros olvidos e, incluso, nuestros síntomas neuróticos, todos estos comportamientos obedecen a una voluntad inconsciente, es decir, tienen un significado que no puede ser captado directamente de manera racional, verbal, sino que tiene que ser traducido, interpretado, pues pertenece al ámbito de lo fundamentalmente no-verbal.

Esta teoría freudiana del inconsciente se encuentra en la base de las actuales investigaciones sobre comunicación no-verbal. Por una parte, se dice, los individuos emiten, ante los otros, de manera espontánea, prácticamente incontrolable, en suma: inconsciente, esta comunicación. Por otra parte, también de modo subliminal, inconsciente, los otros recogen la información y se sienten afectados por ella.

En general, no controlamos los mensajes de nuestro cuerpo. Podemos engañar con las palabras (forma de comunicación que manejamos racionalmente), pero nuestro lenguaje corporal nos delata. Podemos tratar de mostrar seguridad en nuestras palabras, pero si estamos tensos y nerviosos ello se revelará en el temblor de nuestra voz, en el movimiento de nuestras manos, en las muecas de nues-

tro rostro. Podemos hablar sobre nuestra autoridad, pero para dar efectivamente la impresión de control y dominio debe involucrarnos un "aire" autoritario, el que se consigue, más que con las palabras, con nuestra mirada, nuestra postura, nuestros ademanes. Una mujer puede rechazar los intentos amorosos de un hombre con palabras, pero corporalmente puede estar evidenciando muchos signos de galateo. Una persona puede decirle a otra cuánto la ama, al tiempo que con su expresión corporal puede indicar suma indiferencia, incluso desafecto.

Los otros, al presenciarnos, pueden ser testigos de dos corrientes de comunicación: la verbal, que cae bajo nuestra voluntad consciente y que nos resulta relativamente fácil de manejar, y la no-verbal, sobre la que, como ya hemos señalado, tenemos escaso control. Sin embargo, también los otros captan de dos formas diferentes cada una de estas corrientes. Se atiende más conscientemente a las palabras, en tanto que la comunicación no-verbal se asimila por vía subliminal, inconsciente.

Nos hemos desacostumbrado a leer conscientemente los signos del lenguaje del cuerpo. Los niños no tienen problemas: su mundo comunicacional es, básicamente, no-verbal. Con sólo mirarle la cara saben que mamá está enfadada. Si hay desavenencia entre sus padres no se le puede engañar: aunque ellos no quieran hablarle de ello, el niño lo sabrá atendiendo a sus gestos cuando, por ejemplo, están sentados en el comedor. Si usted le miente a un niño, él lo sabrá escudriñando su faz (no conocerá la verdadera respuesta, pero sí sabrá que la que usted le da no es verdadera y dejará de confiar en usted).

A medida que nos volvemos adultos -y, con ello, ra-

cionales, lógicos- ganamos muchas cosas, pero perdemos otras. Entre las que perdemos está la capacidad de descifrar de manera consciente la expresión corporal de los demás. No se trata de que no podamos hacerlo, se trata de que no podemos hacerlo conscientemente. La habilidad queda replegada en el estrato inconsciente de nuestra mente y allí reposa, despertando cada cierto tiempo. De pronto "sentimos" que hay un algo no confiable en determinada persona, que le gustamos a otra, que no tenemos absolutamente nada que decirnos con otra, etc. Hablamos de "intuición", "sensación", "presentimiento" y "pálpito" para referirnos a lo que, en realidad, es esta capacidad nuestra -vieja capacidad de la especie y de nuestra vida- de captar subliminalmente los mensajes no-verbales enviados por los otros.

No sabemos bien por qué, pero percibimos señales, más allá de las palabras, en las personas que nos rodean. Lamentablemente -por nuestra "naturaleza lógica"- la mayoría de las veces no hacemos caso de nuestras intuiciones. Y debiéramos hacerlo. Muchas de nuestras empresas tendrían más éxito si decidiéramos dejarnos llevar por nuestros pálpitos y presentimientos.

En la década de los 50 se produjo un escándalo a raíz de la llamada "propaganda subliminal". Entre los cuadros de las películas cinematográficas se proyectaban anuncios, una y otra vez, por espacio de unas tres milésimas de segundo. Estos anuncios no eran captados por el ojo humano, pero sí por el cerebro: en el intermedio de la función la gente consumía preferentemente los productos anunciados subliminalmente. Análogamente, la comunicación no-verbal emitida por los demás hace impacto en nosotros, pero la mayoría de las veces no estamos en condiciones de explicar en qué consiste concretamente.

LA COMUNICACION NO-VERBAL HACE SU
IMPACTO EN LAS PERSONAS A NIVEL
INCONSCIENTE

DESCIFRANDO LA COMUNICACION NO-VERBAL

Si bien es cierto que emitimos y recibimos la comunicación no-verbal, generalmente, de manera inconsciente, no es menos cierto que gracias a los estudios contemporáneos, estamos cada vez más en mejores condiciones para atender y descifrar conscientemente mayores proporciones de los mensajes que enviamos y que recogemos. En la medida en que un fenómeno se conoce cada vez mejor, mayores posibilidades hay de ir descubriéndolo allí donde se produce y controlándolo para servirse de él.

Poseemos la capacidad de traducir gran parte de los códigos que se emiten a través del lenguaje corporal, sólo que esta capacidad está latente en nuestro estrato inconsciente. En la medida en que se exponga a nuestra conciencia una buena cantidad de estos códigos, desde nuestro inconsciente irá ascendiendo nuevamente la capacidad y, ahora racionalmente, la admitiremos como factor importante para guiar muchas de nuestras decisiones respecto de las relaciones que mantenemos con los demás. Haciendo manifiesta la traducción del lenguaje corporal, nuestra razón (que atiende a las palabras) se complementará con nuestra habilidad "intuitiva" y el intercambio de comunicación, en nuestras relaciones con los otros, se tornará más sólido, más vasto y más lúcido.

Adquiriendo sentido la comunicación no-verbal, estamos en condiciones de aprovecharla para estructurar mejor nuestras relaciones. En los capítulos siguientes, lo que llamamos el lenguaje corporal se analizará en sus varios y diversos elementos. Pero antes de pasar a eso, es necesario apuntar a una tesis importante que se despliega desde las investigaciones sobre el tema. Esta tesis dice así: la interpretación del lenguaje corporal debe tener un carácter totalizador y no fragmentario, es decir, al igual que cuando se indaga el significado de una palabra ésta debe ponerse en contexto, no puede verse en un sólo signo corporal aislado un valor expresivo absoluto. Una mueca del rostro, un movimiento de las manos, por sí solos pueden no significar nada; hay que combinarlos con otras señales para captar con efectividad el significado de la comunicación no-verbal. Una determinada postura del cuerpo puede querer decir varias cosas; para saber realmente su sentido debe atenderse también a otros vehículos significantes del cuerpo de la persona: su rostro, su mirada, la distancia a la que se ha colocado de sus interlocutores, etc. La comunicación humana, en general, es demasiado compleja; como un nivel dentro de ella, la expresividad no-verbal también lo es. Se saben varias cosas ya de este plano comunicativo, pero falta por conocer mucho todavía.

En las páginas siguientes entraremos en el detalle de las principales investigaciones desarrolladas hasta ahora.

LA INTERPRETACION DEL LENGUAJE CORPORAL
DEBE HACERSE EN FORMA GLOBAL.
GENERALMENTE, UN SOLO GESTO POR SI SOLO
NO SIGNIFICA NADA

EJERCICIOS

1. Reúna un grupo de amigos y anoten en hojas de papel los tres aspectos en que cada uno se fija cuando ve a una persona por primera vez. Luego comparen y comenten sus anotaciones.
2. Consiga un aparato de video-tape y filme unos minutos de usted mismo: sentado, de pie, moviéndose, caminando. Véase después en la cinta y conózcase tal cual es.
3. Filme a su familia: sus padres, su pareja, sus hijos. Luego vean en grupo el video y comenten cómo se perciben a sí mismo y a los demás.
4. Pida autorización y filme a sus compañeros de trabajo o de curso en acción, es decir, trabajando o participando en una clase. Vean la cinta, después, todos juntos y ponga usted atención, primero, a lo que dice cada uno de sí y, luego, a lo que todos opinan de todos.

CAPITULO II

EL LENGUAJE DEL ROSTRO

Cuenta Platón, en uno de sus *Diálogos*, que un griego que venía conociendo recién a Sócrates señaló que, viendo su rostro, percibía en él un espíritu totalmente libidinoso. Los discípulos de Sócrates se escandalizaron. ¿Libidinoso el filósofo? ¡Cómo es posible tamaña ridiculez! ¡Pero si Sócrates es un verdadero maestro de virtud! Uno se imagina la escena, casi casi puede ver a los discípulos primero congregados en torno de su maestro y luego, al escuchar lo que ha dicho el recién llegado, avanzando hacia él fieramente con las manos empuñadas, desnudos los dientes, los ojos centelleantes. Sócrates, sin embargo, alza los brazos y los detiene, calmándolos. Y confiesa que, en efecto, pertenecen a su naturaleza tales inclinaciones, aunque él las inhibe gracias a su poderosa voluntad de autodomínio. Por eso mismo predica la práctica de la virtud, porque demuestra con su mismo autocontrol que se pueden frenar los apetitos.

Seguramente la confesión de Sócrates asombró a sus discípulos, quienes deben haberlo considerado después más encumbrado todavía a sus ojos. Pero nada nos dice Platón de otro asombro que debió producirse aquella vez entre los presentes: un individuo mirando a otro en su rostro caló hondo en su ser y descubrió pasiones que los discursos verbales sobre la virtud no dejaban traslucir. En aquella oca-

✓ sión sí que se certificó lo que dicen los poetas: que el rostro es el espejo del alma.

Sobre lo mismo -la comunicación facial-, se cuenta también una anécdota de Balzac. La primera vez que visitó Viena, el escritor francés no conocía ni el idioma ni la moneda. Para asegurarse de que no lo timaran cada vez que viajaba en taxi, ideó un procedimiento de pago muy simple basado en la expresión facial del conductor. Al llegar a su destino daba al chofer una sola moneda. Si el chofer permanecía con la mano extendida. Balzac añadía entonces otra moneda. Y seguía añadiendo una moneda tras otra hasta que el conductor sonreía. En ese momento, Balzac recuperaba la última moneda y partía, seguro de no haber pagado más que la tarifa justa.

Anécdotas aparte (que, por otro lado, siempre enseñan mucho y certeramente), los investigadores científicos del lenguaje del rostro han conseguido sorprendentes descubrimientos, levantando la tesis de la importancia de las expresiones faciales como vehículos de comunicación en las relaciones humanas.

MIRE EL ROSTRO DE LOS DEMAS Y
CALE HONDO EN SUS ALMAS

EL VOCABULARIO FACIAL

✓ Los estudiosos nos informan que el rostro humano es tremendamente plástico: más de mil expresiones son anatómicamente posibles. Sin embargo -como sostiene el psicólogo Paul Ekman- sólo unas pocas de todas estas expresiones poseen un sentido real e inequívoco y, además,

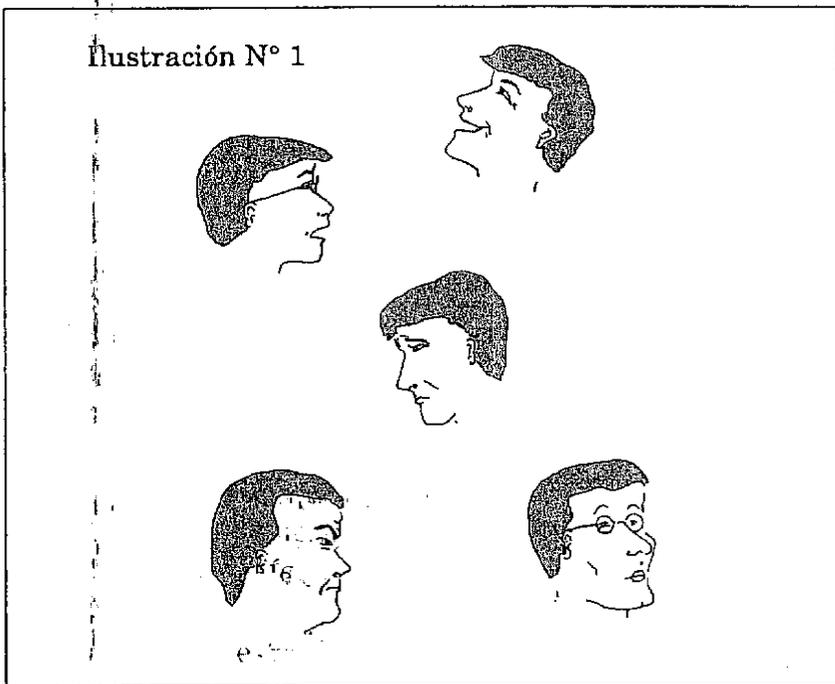
✓ no siempre se ven en toda su intensidad. Más allá de las situaciones de intimidad, la gente -por etiqueta- trata de controlarlas. No obstante, como ya hemos señalado, la expresividad facial (como la entera comunicación no-verbal) es escasamente manejable a voluntad y, en la interacción humana, los mensajes emitidos por la cara surgen de pronto espontáneamente, haciendo impacto en los demás de un modo también inconsciente.

Hay, por cierto, expresiones universales que reflejan emociones básicas: felicidad, sorpresa, ira, miedo, tristeza, desagrado e interés. Se ha comprobado cómo en diferentes países y culturas se tiende a expresar con gestos similares tales emociones y, al mismo tiempo, se las identifica correctamente si son mostradas en fotografías. Pero la comunicación del rostro que la ciencia ha logrado develar va más allá de tales expresiones: la faz humana —el espejo del alma— revela, de modo natural y espontáneo, una multitud de sentimientos, actitudes y estados de ánimo, incluso aquellos que tratan de ocultarse o que no son bien advertidos por sus mismos poseedores.

También el rostro puede reflejar el carácter de un individuo, dado que las expresiones habituales suelen dejar huellas. Pero, fundamentalmente, a los estudiosos del lenguaje corporal es la cara como transmisora de emociones lo que les interesa.

Paul Ekman ha ideado ingeniosos experimentos en su afán de estudiar a fondo la expresividad facial. El y sus colaboradores han diseñado —en su centro de investigaciones ubicado en el Instituto Langley Porter de San Francisco, EE.UU.— una computadora combinada con videotape para ayudarse en sus trabajos: se le hace una consulta -por ejemplo, el material de gestos de la boca contenido en

Ilustración N° 1



los archivos- y en cuestión de segundos la respuesta se materializa en la pantalla de TV. Se pueden pasar las imágenes lentamente, o detenerlas a voluntad, para estudiarlas en detalle. Ekman ha llegado a sostener la existencia de un verdadero "vocabulario facial".

Uno de sus experimentos tiene por propósito el aprender sobre las expresiones faciales en la situación de engaño. Se contratan estudiantes de enfermería y se les muestra un macabro filme: un hombre con la cara y el cuerpo horriblemente quemados se contrae de dolor. Más tarde, las jóvenes son individualmente entrevistadas. Ellas deben contar la película falseando la verdad, como si hubiesen visto hermosos paisajes o niños jugando en un parque. A medida que relatan el filme, mintiendo, sus rostros son filmados y lue-

go se proyectan en video-tape para examinar sus expresiones. Ekman indica que las personas que poseen un cierto adiestramiento en la detección del lenguaje facial rápidamente notan que las muchachas están mintiendo. Una pista son los ademanes que acompañan a las palabras: al mentir se hacen menos de estos gestos (marcar el compás con la cabeza o las manos, dibujar figuras en el aire, indicar un tamaño, etc.) Por otro lado, la mayoría de los movimientos que se hacen tienden a ser crispados o nerviosos: pasarse la lengua por los labios, frotarse los ojos, rascarse la mejilla, etc. Pero, fundamentalmente, la clave se halla en los comienzos, los finales y la duración de las expresiones: la mayoría de la gente sabe fingir una expresión alegre, enojada o triste, pero no sabe cómo hacerla surgir súbitamente, cuánto tiempo mantenerla o con qué rapidez hacerla desaparecer. Alguien puede fingir una sonrisa, pero al mantenerla más tiempo de lo debido la tornará, finalmente, un mero rictus artificial. Asimismo, las expresiones emotivas sinceras comprometen, generalmente, a todo el rostro y no sólo a una parte de él: se puede estar sonriendo con la boca, pero no "sonreír" con los ojos, como sucede cuando la emoción de alegría es auténtica.

-- Desmond Morris ha estudiado la forma en que el rostro expresa las emociones de miedo y enfado, y nos instruye sobre lo que denomina "cara de ataque" y "cara de susto":

"Cuanto más domina el impulso de ataque al impulso de fuga, más se proyecta la cara hacia adelante. Cuando ocurre lo contrario y domina el miedo, todos los detalles faciales parecen retroceder. En la cara de ataque, las cejas se fruncen, la frente se alisa, las comisuras de la boca están adelantadas y los labios forman una raya apretada y arrugada. Cuando el miedo se apodera del ánimo, aparece la

cara de susto. Las cejas se levantan, la frente se arruga, las comisuras de la boca se inclinan hacia atrás y los labios se abren, dejando los dientes al descubierto".

Variadas expresiones faciales marchan, en una conversación cara a cara, en estrecha combinación con el lenguaje, tanto de parte del que habla como del que escucha: el hablante utiliza expresiones faciales para enmarcar, atribuir valor, interpretar lo que dice; el oyente expresa con movimientos de las cejas, la frente o los labios sus reacciones ante lo que escucha, indicando por ejemplo su acuerdo o desacuerdo, su satisfacción, asombro o indiferencia. Respecto de esto, el psicólogo social Michael Argyle enseña que las cejas ofrecen un comentario continuo y puntual según el siguiente espectro:

cejas completamente elevadas	: incredulidad
cejas semi-elevadas	: sorpresa
cejas normales	: indiferencia
cejas semi-fruncidas	: perplejidad
cejas completamente fruncidas	: ira

Así también el área en torno a la boca contribuye al comentario gestual, con un arco de variación que va desde las comisuras vueltas hacia arriba (en señal de satisfacción o agrado) hasta las comisuras vueltas hacia abajo (como signo de desagrado).

LAS MULTIPLES EXPRESIONES DEL ROSTRO
CONFORMAN UN VERDADERO
VOCABULARIO FACIAL

LO QUE DICEN LOS OJOS

Dentro del vocabulario facial, los ojos son —a juicio de los investigadores de la comunicación no-verbal— el más importante de los elementos.

Los amplios y variados modos de expresividad que contiene la mirada han motivado la reflexión de pensadores preocupados de las relaciones humanas, quienes no han vacilado en otorgarle un lugar preferente en sus análisis. Así, por ejemplo, el español Ortega y Gasset ha escrito sobre las distintas miradas:

"Por citar sólo algunos ejemplos de especies en esta fauna de las miradas, hay la mirada que dura un instante y la mirada insistente, la que se desliza sobre la superficie de lo mirado y la que se prende a él como un garfio, la mirada recta y la mirada oblicua, cuya forma extrema tiene su nombre en nuestra lengua y se llama: mirar con el rabillo del ojo, la máxima oblicuidad. Distinta de las oblicuas, aunque la dirección del eje visual sea también sesga, es la mirada de soslayo".

Ortega y Gasset indica que cada mirada señala lo que va por dentro de la persona que la lanza, y el intento de comunicarse a través del contacto ocular es más auténticamente revelador cuando el que envía la mirada es inconsciente de cómo lo hizo.

Se refiere también este escritor español a una forma de mirar que considera "la más eficaz, la más sugestiva, la más deliciosa, la más hechicera" y la más complicada, también puesto que es furtiva y, a la vez, lo contrario de furtiva, ya que hace saber que está mirando: la mirada de ojos entornados o de "ojos dormidos", mirada en la que los párpados

dos están cerrados en sus tres cuartas partes y parecen ocultarla, pero en realidad los párpados comprimen la mirada y "por la rendija que dejan la disparan como una saeta bien apuntada".

También el filósofo Félix Schwartzmann se ha referido al mirar en sus múltiples modos y nos remite, para abordar siquiera un poco la enorme riqueza de expresiones oculares, al conjunto de caracterizaciones de miradas "que circulan por el vivo caudal del lenguaje: mirada hiriente, angustiada, reservada, vengativa, indiferente, suspicaz, penetrante, indolente, ausente, desconfiada, mordaz, voluptuosa, mística, desconsolada, esperanzada, de abandono, expectante, soñadora, dubitativa, de impotencia, vacilante, implacable, bondadosa, intransigente, obsesionada, serena y muchas otras".

La mirada, como se aprecia, ha sido objeto de consideración de escritores y filósofos. También ahora ha sido estudiada por científicos sociales, y las investigaciones llevadas a cabo ponen de relieve su enorme significación en el ámbito de la comunicación no-verbal.

En Gran Bretaña, el doctor Adam Kendon ha descubierto que los movimientos oculares regular la conversación: cuando dos personas intercambian palabras, los movimientos de sus ojos proporcionan un sistema de señales de tráfico que indican a los interlocutores su turno para hablar.

Suponga que usted se encuentra con un amigo -en su lugar de estudio, de trabajo, en la calle- e inician una conversación. Una vez hechos los saludos de rigor, usted empieza el diálogo, y al hablar no mira a su interlocutor (cuando una persona empieza una conversación, no mira al otro;

mira hacia un lado o al suelo). Al correr de sus palabras, usted mira a su amigo cada tanto (la persona que habla mira al otro generalmente al terminar cada oración). Al mirarlo, él le indica con alguna señal que lo está escuchando (asintiendo con la cabeza, haciendo algún gesto con los ojos y la boca, murmurando algo).

Sus miradas hacia su amigo duran tanto tiempo como los intervalos sin mirarlo, pero usted no levanta la vista hacia él cuando duda o comete errores en la conversación. Al concluir lo que quería usted expresar, le dirige una mirada significativamente más larga (así le indica su turno para hablar; de no hacerlo, su amigo vacilará o permanecerá en silencio).

Su amigo se pone ahora a hablar y usted, al escucharlo, lo mira mucho más tiempo que cuando era usted quien se expresaba. Sólo brevemente mira usted hacia otro lado. Y ahora, cuando sus ojos se encuentran con los de él, es usted quien da señales de atención y continuidad.

El doctor Kendon ha notado que cuando los interlocutores usan lentes oscuros se suceden más interrupciones y hay pausas más prolongadas que las que debería haber normalmente en un intercambio de palabras. Ello viene a reforzar la idea de la importancia del comportamiento ocular como señal de tráfico de la conversación.

En la misma línea de estudio, el psicólogo Ralph Exline ha descubierto que el mirar está directamente relacionado con el agrado. Cuando a una persona le agrada otra, la mira más frecuentemente que lo habitual y con miradas que son, asimismo, más prolongadas. Otras conclusiones de sus investigaciones son que, al conversar con otra, una persona la mira más cuando la escucha que cuando le habla. Teniendo

esto como base, ha notado que las mujeres miran más a su interlocutor cuando le hablan que los hombres. Los hombres, por el contrario, intensifican más que las mujeres el tiempo de su mirada al escuchar a otro. Pareciera, pues, que las mujeres tienen mayor necesidad que los hombres de saber, al estar con otra persona (sobre todo si es alguien que les agrada), cómo reacciona ante lo que están diciendo. Se ha descubierto -y esto viene a fortalecer la afirmación anterior- que si se le pide a una mujer que converse con alguien a quien no puede ver, habla menos de lo habitual; en cambio, un hombre, a conversar con alguien no visible, habla mucho más.

Argyle ha estudiado la experiencia de sentirse mirado. Dicha experiencia, si se produce durante un breve lapso, es agradable y posee un valor de recompensa. Se sabe que los bebés se sienten atraídos por los ojos desde las primeras semanas de vida, y quizás desde temprano también asocian la mirada a recompensas sumamente gratificantes como la comida y el contacto físico. Ello puede estar a la base de la sensación de complacencia que tenemos, durante toda nuestra vida, al ser mirados por los demás. Ello, repetimos, cuando las miradas son breves. Cuando la mirada que recibimos de otra persona es demasiado larga e intensa, nos provoca incomodidad, molestia y sensaciones desagradables como tensión y ansiedad. Posiblemente se encuentra en la base de esta experiencia otra experiencia infantil: la de ser observado, vigilado y juzgado por nuestros padres, la imposición de "estar bien presentados" y de "comportarse bien".

La mirada fija es signo o de atracción o de agresión. Se mira largamente aquello que atrae. En nuestro medio, los hombres se sienten con permiso para mirar, fija e intensamente, a las mujeres que les gustan, pero se sienten

incómodos si ellas les devuelven, en la misma forma, la mirada. De hecho, esto ocurre con escasa frecuencia: nuestras mujeres, al sentirse miradas, no devuelven la mirada; generalmente, pestañean con más frecuencia que lo habitual, miran fugazmente a quien las observa y luego desvían su vista hacia un lado o hacia el suelo. Una mirada recíproca, larga, sostenida, puede ser un poderoso vehículo de íntima comunicación, una fuerte señal de atracción sexual. Por ello, si una mujer, al ser observada fijamente por un hombre, le sostuviera la mirada con igual intensidad, podría provocar en él un estado de nerviosismo y de cierta alarma que lo llevara a quitarle la vista de encima y a no insistir en su detenida observación.

El "cosquilleo" que sentimos en el estómago cuando alguien nos mira fijamente se debe a que la mirada directa también es señal de abierta agresión. Un individuo verdaderamente agresivo es capaz de mirar a otro a los ojos indefinidamente (en una versión adulta y sería del juego infantil "mirémonos sin pestañear"). En general, nos cuesta mirar fijamente a los otros. Nuestra cultura -a pesar de todos los mitos que corren- no nos determina como personas agresivas: no somos guerreros, sino más bien sujetos tranquilos y pacíficos. Cuando nos enojamos con alguien frente a nosotros, no lo miramos directamente a los ojos y le lanzamos una andanada de palabras claras. Con más frecuencia, miramos hacia un lado y farfullamos, entre dientes o como por un costado de la boca, una serie de sonidos entendibles para nosotros pero prácticamente ininteligibles para los demás.

✓ — Quien mira más directamente a los demás goza de una mayor condición dominante. Entre los humanos -al igual que entre miembros de otras especies animales- la

manera de mirar refleja el status. Un animal líder disfruta, generalmente, de más espacio visual. El jefe de una manada de simios, por ejemplo, obliga, al mirar a otro mono fijamente, que éste entrecierre sus ojos o mire hacia otro lado. Un individuo de jerarquía superior -un gerente, un árbitro, un militar de alto rango- mira abiertamente a un subordinado al llamarle la atención -una secretaria, un jugador de fútbol, un soldado- y éste no osa en absoluto sostenerle la mirada; por el contrario, le escuchará bajando su vista o desviándola hacia un costado.

SU MANERA DE MIRAR DICE MUCHO DE USTED.
¿SABE USTED COMO MIRA?

LAS REVELACIONES DE LA PUPILA

Un punto crucial en las investigaciones sobre el lenguaje del rostro lo conforman los experimentos del psicólogo Eckhard Hess, de la Universidad de Chicago. Hess ha denominado "Pupilometría" a su campo de estudio.

El mismo ha narrado así el origen de sus preocupaciones científicas sobre el tema:

"Una noche, hace aproximadamente cinco años, estaba en la cama hojeando un libro que tenía hermosas fotografías de animales. Mi mujer me miró por casualidad y observó que debía estar baja la luz, porque mis pupilas parecían más grandes de lo normal. Me pareció que la luz que daba la lámpara de la mesilla era más que suficiente y así lo dije, pero ella insistió en que mis pupilas estaban dilatadas. Como psicólogo in-

teresado en la percepción visual, este pequeño episodio me llamó la atención. Más tarde, mientras trataba de conciliar el sueño, recordé que alguien había informado de una correlación entre el tamaño de la pupila de una persona y su respuesta emocional a ciertos aspectos del medio ambiente. En este caso era difícil hallar un componente emocional. Más bien parecía tratar de un interés intelectual, y nadie había hablado de aumento del tamaño de la pupila en ese aspecto.

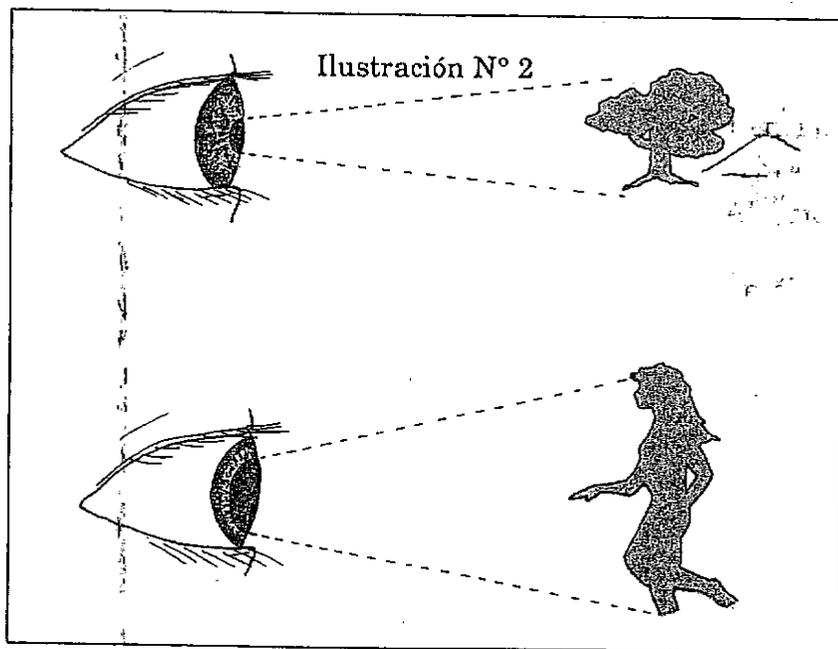
A la mañana siguiente me dirigí a mi laboratorio en la Universidad de Chicago. En cuanto llegué, seleccioné cierto número de fotografías, todas de paisajes excepto una de una chica semidesnuda. Cuando entró mi ayudante, James M. Polt, lo sometí a un pequeño experimento. Mezclé las fotos y manteniéndolas sobre mi cabeza, donde yo no podía verlas, se las mostré una por una, observando sus ojos mientras las miraba. Cuando llegué a la séptima, hubo un notable aumento en el tamaño de sus pupilas; miré la foto y por supuesto se trataba de la chica. Desde entonces, Polt y yo comenzamos una investigación acerca de la relación entre el tamaño de la pupila y la actividad mental".

Para Hess, la dilatación o contracción de las pupilas es un índice bastante seguro y mensurable de lo que las personas sienten. Si se mira algo que agrada, las pupilas aumentan de tamaño; si se ve algo desagradable, el tamaño de las pupilas disminuye.

Este investigador ha diseñado un valioso instrumento que utiliza en sus trabajos experimentales: los sujetos miran diapositivas a través de un visor que, en su interior, tiene un espejo; los ojos de las personas se reflejan en este espejo y son filmados mediante una cámara cinematográfica también allí instalada.

Las diapositivas se exhiben a pares, siempre con una neutral de igual luminosidad que la de estímulo que la sigue, de modo que la variación de tamaño de las pupilas no pueda responder a una variación de intensidad de la luz.

Gracias a su ingenioso pupilómetro, Hess ha encontrado una extensa gama de respuestas pupilares, desde una extrema dilatación cuando la persona observa una diapositiva placentera, hasta una extrema contracción ante otra que resulta desagradable.



Asimismo, y gracias a otros experimentos, Hess ha advertido que afectan también al tamaño de la pupila el gusto y el sonido.

En los encuentros humanos de la vida diaria, los individuos responden conscientes o inconscientemente al cam-

bio en el tamaño de las pupilas. Usted tal vez piense que hay que tener muy buena vista para notar si se agrandaron las pupilas de la persona con la que acaba de encontrarse (y así saber si ella se interesa en usted), porque, por cierto, si en su afán de mirarle las pupilas usted se va encima de la persona y prácticamente frota su nariz con la de ella, la va a asustar y ... ¡adiós atracción! Pero no es tan necesario tener la vista tan buena que podamos percibir claramente la dilatación pupilar de los demás. Respondemos subliminalmente, y nos sentimos más atraídos hacia las personas de pupilas grandes aunque de ellas no nos damos cuenta (es decir, sin tener cabal conciencia respondemos a la ley psicológica: nos interesamos por quienes se interesan en nosotros).

Hess ha certificado lo anterior con el siguiente experimento: mostró varias fotografías a un conjunto de hombres, entre ellas dos de una misma mujer atractiva, idénticas en todo menos en el tamaño de las pupilas, que habían sido retocadas: en una de las fotos fueron agrandadas y en la otra achicadas considerablemente. Las repuestas de los hombres, medidas por la reacción de sus propias pupilas, fueron más del doble de fuertes ante la foto que tenía las pupilas agrandadas. No obstante, al interrogárseles después del experimento, la mayoría de los individuos creía que ambas fotos eran idénticas, a pesar de que algunos mencionaron que una de ellas les había parecido más bonita. Ninguno había notado la diferencia de los ojos, por lo que se concluye que las pupilas grandes son atractivas para las personas a nivel subliminal.

CUANDO MIRA USTED ALGO AGRADABLE SUS PUPILAS SE DILATAN ... Y LO DELATAN

EJERCICIOS

1. Colóquese frente a un espejo y ponga cara de rabia, sorpresa, felicidad, tristeza, temor, asco, desprecio, interés, seducción, voluptuosidad.
2. Reúna un grupo de personas y hagan juntos el ejercicio anterior. Comparen expresiones, opinen sobre ellas. Cada persona puede mostrar una expresión, sin decir cuál es, y los demás deben advertirlo.
3. Camine lentamente por el Paseo Ahumada a la hora de mayor tránsito de personas y examine la cara de la gente que se cruza con usted. Registre cuántas expresiones alegres, hoscas y nerviosas le pareció ver en 15, 20 ó 30 minutos.
4. Mantenga con un amigo una conversación, durante tres minutos, mirándose directamente a los ojos. Repita el ejercicio con una amiga. Comenten ambos el grado de ansiedad sentido.
5. Al conversar con un amigo, propóngase no mirarlo ni mientras habla él ni mientras habla usted. Observe atentamente su reacción.
6. Sonría a personas conocidas a las que habitualmente usted casi no considera: a la secretaria, al portero, al que atiende el kiosco de diarios, al cuidador de autos, al profesor, etc. Repare en cuántas de ellas le contestan con otra sonrisa.
7. Sonría a las personas que se cruzan con usted en la calle. Registre cuántas le sonrían de vuelta.
8. Siéntese frente a frente usted y un amigo (o amiga). Digan, primero uno y después el otro, una mentira

adrede, realizando el esfuerzo consciente necesario para suprimir todos los gestos faciales, excepto por supuesto los movimientos de la boca al hablar. Adviertan que hay microgestos del rostro que los delatan. Atiendan a fenómenos tales como: temblores faciales (tics musculares), dilatación o contracción de las pupilas, rubor, sudor de la frente, aumento de la frecuencia del pestañeo.

CAPITULO III

LOS MENSAJES POSTURALES

Por alguna razón, las personas altas gozan de mayor estimación en nuestra cultura. Tal vez se deba a que "altura" es igual a "superioridad" y esto se ha hecho equivalente de "dominación"; por otra parte, "pequeñez" es igual a "inferioridad" y esto se ha hecho equivalente de "sumisión".

Hacia arriba es bueno, hacia abajo es malo. Lo superior es lo deseable, lo noble, el éxito (y de ello dan fe frases como "mantener la cabeza en alto", "poner sobre un pedestal", "estar a la altura de las circunstancias", "encumbrado", etc.). Lo inferior es lo despreciable, lo indigno, el fracaso (y se certifica, en nuestro idioma, en frases como "quedarse corto", "rebajarse", "venirse al suelo", "ser de baja calaña", etc.).

Una persona de elevada estatura tiene "porte". Una de estatura baja debe esforzarse para adquirir "facha". Esto es un hecho, nos guste o no. Un individuo alto demuestra -aunque no lo posea realmente- más poder que un sujeto pequeño, el que deberá estar permanentemente luchando por ser tomado en cuenta.

En las demás especies animales, el poder de los miembros se muestra de manera parecida: aumentando sus cuerpos de tamaño. Se inflan las plumas, se erizan los vellos, las púas, las crestas. En algunas especies -como los primates no humanos- el jefe de grupo es, simplemente, el mono más alto y corpulento.

Ilustración N° 3



El hombre -animal ingenioso que suple con técnicas sus carencias biológicas- artificialmente puede aumentar su estatura. Puede subirse a un trono, a un caballo, a un estrado, sentarse tras su escritorio en un sillón más alto que la silla destinada a los visitantes o ponerse tacos más altos que lo normal en sus zapatos. Puede amplificar su tamaño llevando una gran capa, charreteras en su uniforme, hombreras en su chaqueta. Puede "elevarse" achicando a los demás, logrando que le hagan reverencias, ofreciendo a quienes visiten su oficina sillones mullidos en que queden enterrados o hablando de pie mientras los demás permanecen sentados.

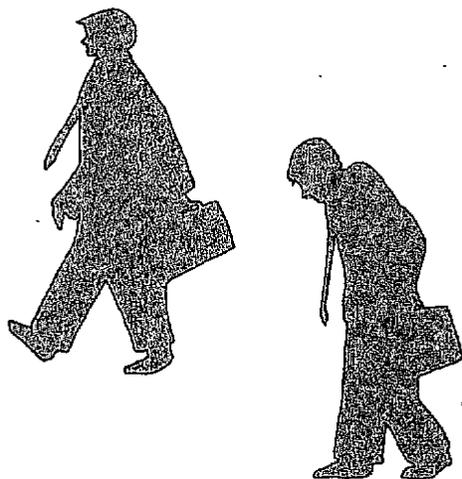
NO SEA "CORTO". ELEVESE ... Y ADQUIERA PODER

CUERPO DOMINANTE Y CUERPO SUMISO

El desánimo, la timidez, la inseguridad, el entusiasmo, la confianza en sí mismo, la autoridad, diferentes estados emocionales pueden comunicarse a través de la postura corporal. Michael Argyle, con sus investigaciones, ha distinguido claramente entre posturas "dominantes" y posturas "sumisas".

Ya hemos indicado que lo dominante se hace equivalente a lo superior, y lo sumiso a lo inferior. Se manifiesta autoridad y poder, en consecuencia, manteniendo el cuerpo erguido y la cabeza en alto (a ello puede agregarse el mirar directamente a los ojos al resto de las personas). Por el contrario, los hombros encorvados y la cabeza gacha conforman una postura que refleja rendición y sometimiento.

Ilustración N° 4



Las zalemas, la postración y, en menor grado, la inclinación de cabeza y el saludo consistente en quitarse el sombrero tienen el significado de restar nuestra estatura ante la otra persona y, por tanto, en elevar su porte. El mismo sentido tienen frases como "me pongo a sus pies". Con ello estamos otorgando mayor status o jerarquía a la otra persona, por encima del que podamos tener nosotros.

Los etólogos enseñan que, entre los simios, el macho dominante mantiene una postura tranquila y sosegada cuando no está empeñado en disputas, y un porte decidido y resuelto cuando está en actividad. Esto vale también para nosotros, primates humanos, si queremos proyectar autoridad. Los movimientos corporales nerviosos, crispados o tuteantes juegan indudablemente en contra. Sentados cómodamente en una silla, cuando estamos en reposo frente a los otros, con la espalda apoyada en el respaldo (nunca sentados en el borde), y moviendo nuestro cuerpo erguido firme y decididamente (pero nunca en forma apresurada) cuando nos encontramos en acción, manifestamos naturalmente el estilo de dominación.

También hay posturas que denotan amistad y otras que denotan hostilidad. En general, cuando damos la cara y el pecho a la persona con quien hablamos, permaneciendo erguidos ante ella con los brazos colgando cómodamente a los costados o moviéndonos suavemente mientras gesticulamos, nuestra postura es amistosa. Cuando nos encorvamos, nos ponemos de lado y miramos a la persona por encima del hombro o cruzamos nuestros brazos sobre el pecho mientras le hablamos o escuchamos, nuestra postura es agresiva. Por cierto, en estos casos no sólo la postura denota amabilidad o agresividad, seguramente nuestro rostro está haciendo lo mismo.

Otra postura asimismo agresiva - y que, frecuentemente, implica resistencia por parte del otro - es aquella en que se echan los hombros hacia atrás sacando el torso más de lo debido y se colocan las manos en las caderas (o se enganchan los pulgares en los bolsillos o en el cinturón). Es ésta una postura desafiante con claro signo de agresividad sexual, puesto que cuatro dedos de cada mano apuntan hacia los genitales. Es la clásica postura del "vaquero" que vemos en las películas sobre el viejo oeste norteamericano, con la que se quiere evidenciar la virilidad de los personajes.

CUIDE SU POSTURA FRENTE A LOS DEMAS, CON
ELLA COMUNICA USTED SUS EMOCIONES

CAMBIOS POSTURALES EN LA INTERACCION

Suponga que usted está conversando con alguien que está colocado al otro lado de su escritorio. Usted está sentado con la espalda apoyada en el respaldo de la silla, un poco aburrido ya de la conversación. Pero ... de pronto la persona ha dicho algo sumamente interesante. Al mismo tiempo que usted dice "¿Quéee?" todo su cuerpo se ha inclinado hacia adelante. La palabra ha salido (supongamos) voluntariamente de sus labios, pero el movimiento de su tronco ha sido totalmente espontáneo.

Los investigadores especialistas en cinesis (estudio de la comunicación corporal) señalan que la postura del cuerpo no solamente es una clave acerca del estado emocional, sino que también es una expresión de la actitud. Estando sentados, si nos interesa una persona o lo que nos dice, lo

frecuente es que nos inclinemos hacia adelante; por el contrario, si rechazamos el tema o al exponente, nos echaremos hacia atrás en el asiento.

Albert Scheflen ha descubierto fenómenos sorprendentes examinando posturas corporales en la interacción social. Por ejemplo, que en una reunión social las personas que mantienen una opinión concordante sobre el tema que se está tratando, mantienen también una concordancia en sus posturas corporales; contrariamente, los que no comparten un mismo punto de vista tampoco comparten la postura corporal.

Se ha concluido, asimismo, que los cambios de postura son paralelos al lenguaje hablado, de igual manera que los ademanes. Scheflen señala que, durante una conversación, cuando una persona ha expresado lo que quería, mueve la cabeza y los ojos cada pocas frases; y cuando cambia de punto de vista realiza un giro mayor con todo el cuerpo. Incluso mientras un sujeto sueña dormido, cambia de posición cada vez que llega a un punto final. Los científicos que investigan el sueño expresan que la gente cambia de postura generalmente entre sueños y muy raras veces durante la acción del sueño en sí.

Scheflen ha estudiado también las modificaciones posturales que se producen en situaciones de galanteo. El amor puede hermoear a una mujer, dice. Y volver apuesto a un hombre, podríamos nosotros agregar, pues hemos tenido ocasión de ver (y con seguridad nuestro lector también, en más de una oportunidad) cómo el cuerpo de un varón va cambiando cuando una atractiva mujer se le acerca: el cuerpo se erecta, se activa, los hombros se echan atrás, el pecho se proyecta hacia adelante, el estómago se entra

automáticamente. Flora Davis, por su parte, describe así los cambios orgánicos que se producen en una mujer cuando entra en el estado conocido por los científicos como "fuerte predisposición al galanteo":

"En parte, esta disposición se traduce en una más tensa inflexión muscular: los músculos se comprimen respondiendo a un toque de atención, de manera que todo el cuerpo se pone alerta. En el rostro, líneas que antes eran flácidas dejan de serlo, e incluso las ojeras tienden a desaparecer. La mirada brilla, la piel se colorea o se torna más pálida y el labio inferior se hace más pronunciado. La persona que generalmente descuida su postura suele enderezarse, disminuye milagrosamente el vientre prominente y los músculos de las piernas se ponen tiesos. También puede alterarse el olor del cuerpo, y algunas mujeres afirman que se modifica la textura del cabello. Lo extraordinario es que una persona puede reaccionar de todas estas maneras y no tener conciencia de ello".

Para los especialistas en cinesis, la postura corporal es una clave comunicativa de primer orden. Algo tan personal como la firma, pues cada individuo tiene una forma característica de colocar su cuerpo cuando está sentado, de pie o caminando. Es una señal fidedigna, entonces, del carácter de un hombre que nos habla de cómo es y de su manera de relacionarse con la vida y con el mundo.

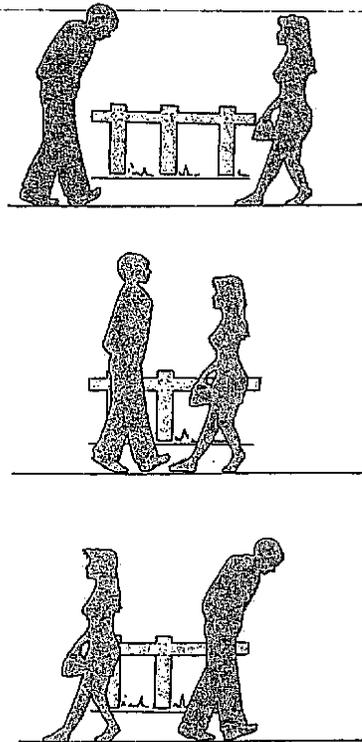
RECUERDELO SIEMPRE:

SU POSTURA ES FIEL SEÑAL DE SU MODO DE
RELACIONARSE CON LA VIDA Y CON EL MUNDO

EJERCICIOS

1. Concéntrese, durante una semana, en caminar con el cuerpo erguido, a peso lento y con las manos atrás de su espalda. Repare en las reacciones corporales de los que interactúan con usted y en lo que le dicen.
2. Al enfrentar por primera vez un grupo, hágalo caminando con la cabeza baja, mordiéndose la cutícula de los dedos y arrastrando los pies. Repare en la reacción de los otros.
3. Cuando participe en una próxima reunión, siéntese no en una silla sino encima de una mesa o pupitre, de tal modo que quede colocado a una altura mayor que los demás. Observe qué efectos causan su presencia, sus palabras y sus gestos en esa posición.
4. Haga este ejercicio en grupo: cada uno de los integrantes tienen que expresar algo al tiempo que sus movimientos y gestos contradigan lo que están diciendo. Por ejemplo, pueden patalear y arrojar sus libros (u otros objetos que anden trayendo) al suelo, mientras gritan con intensa emoción: "¡Qué feliz estoy de estar aquí!" Comenten después el grado de dificultad de esta tarea.

Ilustración N° 5



CAPITULO IV

PROXEMICA: EL USO DEL ESPACIO

Entre los estudios sobre la comunicación no-verbal adquieren cada vez más auge las investigaciones sobre la influencia, en el comportamiento y las actitudes de las personas, de los espacios que las rodean y de las distancias en sus interrelaciones sociales. Los estudiosos dedicados a las ciencias humanas, por una parte, y por otra, los distintos profesionales que intervienen en la tarea de proyectar, diseñar y construir ambientes y planificar su utilización -ambientes como habitaciones, casas, oficinas, salas de clase, piezas de hospital, etc.- se están preocupando, también, cada vez más de conocer este nuevo ámbito de exploración, la *Proxémica*, definida por su creador, el antropólogo Edward T. Hall, como "el estudio de cómo el hombre estructura inconscientemente el microespacio".

Los seres humanos, al igual que los demás animales, manejamos el espacio y empleamos las distancias como una manera de satisfacer vitales necesidades individuales y de relación con los demás; sin embargo, los estudios proxémicos han podido establecer que la percepción que tenemos del espacio personal y del espacio social resulta culturalmente determinada. Biología y cultura, pues y como en tantas otras cosas, se combinan en la utilización que hacemos del territorio.

¿SABE COMO MANEJA USTED SU ESPACIO?

EL HOMBRE, ANIMAL TERRITORIAL

Los etólogos -investigadores del comportamiento comparado entre el hombre y los demás animales- sostienen que somos "animales territoriales", es decir, que nos hacemos de lugares preferidos y nos fastidia cuando llegan otros a ocuparlos. Resulta natural que tengamos *nuestra casa, nuestro patio, nuestra oficina*, pero también tenemos *nuestro* asiento en la sala de reuniones del Directorio, *nuestra* butaca en el salón de conferencias, *nuestro* lugar en la playa, *nuestro* sitio en el estacionamiento, etc. Dondequiera que vayamos más de una vez, es casi seguro que nos instalaremos en el mismo sitio en las ocasiones siguientes.

Los profesores tenemos buenas oportunidades de confirmar la territorialidad del animal humano cada vez que recibimos cursos nuevos de estudiantes: después de la tercera o cuarta sesión de clases, la mayoría de los alumnos se ha autoasignado ya un asiento y lo ocupará toda la temporada, cada vez que tenga clases en esa aula. No sólo eso: el resto de los estudiantes tomará conciencia de esa preferencia y la respetará; ningún otro alumno ocupará ese asiento (ese "territorio") que corresponde ya a una determinada persona. Y más aún: si, en el próximo año, los estudiantes deben recibir lecciones en esa misma sala, cada uno de ellos llegará el primer día de clases y desde esa fecha se sentará en el mismo asiento que eligió como propio el año anterior.

Nuestro impulso territorial nos lleva, al igual que otras

especies de animales territoriales, a marcar nuestros sitios. Algunos animales -como los perros, por ejemplo- marcan con orina su propiedad, impregnándola de su olor característico. Nosotros "levantamos la pata" simbólicamente al cercar *nuestros terrenos*, *pintar nuestras viviendas*, decorar nuestras oficinas, *adornar nuestras habitaciones*. En lenguaje técnico, se dice que *personalizamos* nuestros espacios.

Las oficinas, por ejemplo, son en general buenos indicadores de los rasgos de personalidad y de las costumbres de sus ocupantes. Una persona se comunica -no verbalmente- con los demás por medio de su oficina. Mensajes de status, jerarquía, imagen personal, capacidad de relación con los otros, etc., se expresan de acuerdo a la forma en que esté estructurado y utilizado el espacio dentro de la oficina, y de acuerdo al modo en que ésta esté decorada.

Las pertenencias y accesorios sobre el escritorio -fotografías, teléfono, estatuillas, tarjeteros, agendas, portapapeles de recados telefónicos, libros-, o la falta de ellos, pueden decir bastante acerca del propietario: sobre su *pulcritud y orden* o lo contrario, sobre sus preferencias en materia de lecturas, su autoridad, rasgos de personalidad. Toques personales en las paredes -como pinturas, fotografías, afiches, diplomas, certificados y trofeos son claros indicadores de las actividades, los gustos y de aquello que enorgullece al ocupante. Todos estos elementos son signos de personalización del espacio.

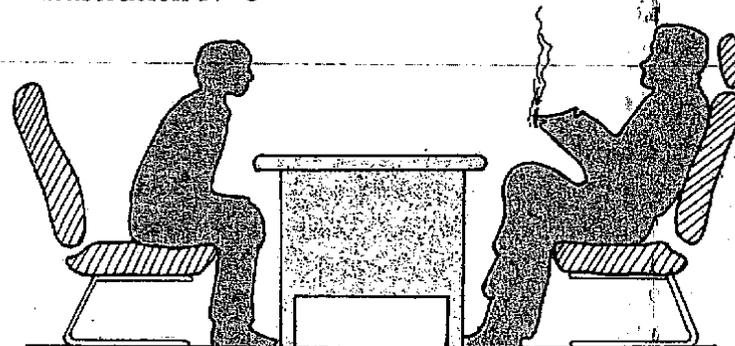
Una oficina limpia y ordenada proyecta categoría. Las plantas de interior en un rincón de ella significan sensibilidad, dedicación y una moderna personalidad del propietario. Alguna pintura exótica o unos cuantos títulos y certificados importantes enmarcados, otorgan un sello valorativo difícil de pasar por alto.

Se debe tener cuidado, eso sí, de no exagerar las decoraciones. Conocemos un médico que tiene tapizada una pared entera de su oficina con documentos enmarcados. Una exhibición de esa naturaleza causaría una fuerte impresión positiva, si no fuera porque, al mirar con detención, los visitantes nos damos cuenta que ha enmarcado muchos papeles de escasa significación: entre unos pocos de real peso académico, ha colocado certificados de cursillos varios, cartas de agradecimiento y constancias de su participación en diversos congresos médicos, pero no como exponente (lo que sí tendría mérito) sino como mero espectador. Más que demostrar conocimientos y profesionalismo, lo que nuestro facultativo refleja es vanidad.

Un número adecuado de objetos enmarcados, para causar una buena impresión, debe ser de cinco a ocho. Un detalle importante de considerar -para acompañar al efecto de reconocimiento de experiencia una impresión de orden y cuidado- es asegurarse de que los marcos de todos los documentos sean del mismo estilo.

El tamaño y el mobiliario de la oficina también son indicativos de la posición o status. Hay oficinas de tan gran tamaño o están amuebladas de tal manera, que provocan el efecto de que el visitante, nada más entrar, se sienta completamente disminuido, con lo que -además- aumenta automáticamente aún más la imagen de poder y prestigio de su ocupante. En esta relación no-verbal de status el tamaño de los escritorios juega un rol relevante. En muchos lugares se piensa -y se actúa con un comportamiento coherente con este pensamiento- que mientras más grande es el escritorio, más alta es la posición de quien se sienta detrás de él.

Ilustración N° 6



SIEMPRE PERSONALIZAMOS NUESTRO ESPACIO.
HAGAMOSLO ADECUADAMENTE PARA DAR A LOS
DEMÁS UNA IMPRESIÓN POSITIVA.

LA BURBUJA PERSONAL

El sentido del yo de una persona no está limitado por su piel; se desplaza dentro de una especie de pompa particular que representa la cantidad de espacio que debe necesariamente estar libre de la proximidad de otros individuos. Este espacio personal -que E. Hall llama "burbuja", R. Sommer denomina "territorio portable" (pues la persona lo lleva consigo por todas partes donde vaya) y J. Fast califica de "globo de privacidad" no es necesariamente de forma esférica ni se extiende en igual medida en todas direcciones.

nes; de hecho, se puede tolerar mejor la proximidad de una persona extraña cuando se coloca a nuestro costado que cuando se sitúa frente o detrás de nosotros.

Cada uno de nosotros deja entrar en su burbuja sólo a quienes le agradan; a la vez, nos distanciamos de quienes nos desagradan. Cuando se nos impone la cercanía física de otros y los límites de nuestro espacio personal son sobrepasados -como ocurre, por ejemplo, en los ascensores y en los vehículos de locomoción colectiva- suprimimos la intimidad (y en buena medida la incomodidad) de manera inconsciente, evitando mirar a las otras personas y colocando nuestro cuerpo en tensión, rigidizando las partes corporales que entran en contacto con otros cuerpos, como emitiendo de un modo no-verbal este mensaje: "Discúlpeme, aunque los toque el contacto físico con ustedes no me proporciona placer ninguno".

La invasión de nuestra burbuja por sujetos no invitados por nosotros a hacerlo, provoca suma irritación y temor o enojo, según sea la situación. El espacio personal representa el margen de seguridad; si irrumpe un extraño, o un conocido odioso, surge inmediatamente la necesidad de huir o atacar.

Las implicaciones de la invasión de la zona personal son bien conocidas por detectives y policías. De hecho, un método altamente recomendado en la interrogación de sospechosos es el que consiste en sentarse el policía frente al interrogado, sin ninguna mesa u otro obstáculo de por medio, e ir acercándose a él más y más a medida que avanza el interrogatorio. El policía llega finalmente a tocar con sus rodillas las del sospechoso y, ya en esta posición, puede turnarse con otros detectives en la tarea del interrogatorio no

permitiendo que el detenido recupere su espacio territorial. En la mayoría de estas situaciones, hasta los caracteres más templados terminan cediendo.

Atendamos ahora a otra situación. Analice usted mismo su comportamiento cuando se encuentra en un ascensor. ¿Verdad que prácticamente no mira usted a las personas que lo acompañan en esa pequeña cabina? ¿Verdad que, cuando entra usted en un elevador, realiza lo que es casi una conducta ritual, una acción habitual que parece regida por un código de normas no escrito, a saber: se coloca con la espalda apoyada en una de las paredes, ocupando el espacio vacío más cercano a la puerta y con la vista fija, no en los demás ocupantes del ascensor, sino en la puerta o en los números que indican los pisos por los que la cabina va pasando?

Si el ascensor no va atestado de gente, si son pocos sus ocupantes, se utiliza la "mirada resbalante", una persona mira a otra, pero no fija ni detalladamente, sino en un rápido vistazo que resbala por su figura. La otra persona no devuelve en ese mismo momento la mirada, sino sólo cuando la inspección "resbalante" y breve ha terminado; le toca su turno cuando ya no es observada y desliza entonces su ojeada fugaz. Así, las miradas no se cruzan, no se enfrentan. En un espacio tan estrecho como la cabina del elevador, donde los globos de privacidad están siendo invadidos sin remedio (donde, podríamos decir, las burbujas estallan), mirarse fijamente sería establecer un ambiente de demasiada intimidad. Tratándose de extraños, el establecimiento de un ambiente así causa sensaciones bastante fuertes de ansiedad y fastidio.

Un simple experimento basta para probar esto. Se ha

hecho ya y usted puede repetirlo: entre en un ascensor lleno de gente y, luego de oprimir el botón, dé la espalda a la puerta y póngase de frente a los ocupantes, mirándolos a los ojos. Le advertimos: no es conveniente que este experimento dure muchos pisos, pues mirar directamente en un espacio tan reducido provoca gran desasosiego y suscita un clima agresivo.

Los investigadores de proxémica han hecho abundantes experimentos para averiguar sobre la influencia del espacio en las conductas de las personas. Estos trabajos han permitido descubrir la importancia que tiene para cada uno de nosotros la inviolabilidad de nuestra zona personal.

En un experimento llevado a cabo en la biblioteca de una universidad, el investigador seleccionaba una "víctima" sentada leyendo en un lugar rodeado de sillas vacías -lo que indicaba su deseo de estar sola, al tiempo que hacía que la invasión de su espacio resultase relativamente fácil- y se sentaba junto a ella. Esto producía múltiples reacciones por parte de la "víctima", en defensa de su burbuja personal. Gestos defensivos, cambios de postura, ademanes de relativa agresividad eran con mayor frecuencia los elementos de lenguaje corporal con que los sujetos transmitían sus sensaciones. Si estas señales no eran tenidas en cuenta por el intruso -o, peor aún, si a pesar de ellas el invasor además corría su silla acercándola más a la "víctima"- la persona definitivamente huía, es decir, se levantaba y se marchaba a otro sitio. Resulta interesante advertir que, de ochenta casos en que se realizó este experimento, sólo una persona le pidió verbalmente al investigador que se alejara. Todas las otras emplearon la comunicación no-verbal para manifestar su desaprobación a la proximidad del extraño, o se marcharon ellas.

Puede usted realizar otro experimento para comprobar que el espacio personal está presente en todas las situaciones: la siguiente vez que almuerce con algún amigo en un restaurante, siéntese frente a él en la mesa. Fijese atentamente en la línea imaginaria que divide la mesa en dos mitades -la suya y la de su amigo- y comience a traspasarla, invadiendo el territorio ajeno. Suavemente, sin que él se dé cuenta de lo que usted hace, mueva sus cubiertos hacia la parte de la mesa que pertenece a su amigo. Después tome su copa, juegue un poco con ella entre sus manos y colóquela también más allá de la imaginaria barrera que protege su zona personal. Si fuma, saque su paquete de cigarrillos, encienda uno y coloque, luego, también la cajetilla dentro del espacio que a él le corresponde. A estas alturas, de seguro están ya ocurriendo cosas con su compañero: lo nota usted agitado, inquieto, con un semblante tenso. Ha cogido sus cubiertos y los ha llevado hacia sí, para separarlos de los suyos. Ha cogido su copa y no sabe qué hacer con ella. Probablemente, en un arrebato espontáneo, devuelva sus cubiertos, su copa y su paquete de cigarrillos hacia el lado de la mesa que le corresponde a usted. Y hasta es posible -si no hace lo anterior- que se levante del asiento, con la excusa de ir al baño, para poder recuperar así el espacio personal que ha perdido. Lo interesante es que si usted le pregunta a su amigo por qué está nervioso, él no sabrá darle una clara respuesta. Barruntará, tal vez, que su estado tiene que ver con algunos movimientos suyos, pero la sensación de pérdida del territorio personal y la fuerte necesidad de recuperarlo no han sido para él fenómenos totalmente conscientes.

Otros investigadores de proxémica han apuntado hacia lo que llaman "zona de parachoque" del cuerpo. En un experimento llevado a cabo en una prisión, pudo compro-

barse que los convictos violentos poseen una "zona de parachoque" el doble más extensa que la de los convictos no-violentos. Colocados en el centro de una habitación pequeña y vacía, cada preso debía decir al investigador, que se acercaba lentamente, cuándo sentía que se había aproximado ya demasiado a él y que debía detenerse. Los presos no-violentos no decían nada hasta que el experimentador se ubicaba a medio metro de ellos; los convictos de historial violento, sin embargo, decían sentirse amenazados y reaccionaban vivamente cuando el investigador llegaba a un metro de distancia de ellos. Experiencias de esta naturaleza parecen sugerir que la *Proxémica* podría llegar a servir para identificar a individuos potencialmente violentos, si bien los estudiosos dedicados a ella señalan que están recién introduciéndose en este interesante ámbito del comportamiento humano y que falta aún mucho por conocer.

Otro importante descubrimiento hecho por estos exploradores de los espacios humanos, es que la burbuja o el territorio portable está determinado *culturalmente*. Existen considerables diferencias entre las distintas culturas en cuanto al manejo e interpretación del espacio que hacen las personas, y respecto de las distancias que guardan entre sí. Los ingleses tienen una amplia burbuja en comparación con los franceses. Los japoneses están muy adaptados a la proximidad y su burbuja es pequeña. En Latinoamérica, nuestro espacio personal no es tan amplio como el de los norteamericanos, pero resulta más grande que el que necesitan los árabes.

Los chilenos, en general, no tenemos necesidad de una muy grande zona personal. Más bien pertenecemos a una cultura intimista, "de contacto". Nos tocamos usualmente al hablar -palmoreamos la espalda del otro, le sujetamos con

nuestra mano su brazo, le revolvemos el cabello. Una práctica frecuente de los varones, desde hace algunos años, es saludar con un beso en la mejilla a las damas (¡incluso cuando las vienen conociendo recién!), acción prácticamente inconcebible en otros países, a menos que sea una pareja de viejos amigos. En ocasiones, esta acción de besar la mejilla se complementa con el acariciar con la mano la otra mejilla de la persona saludada, o con el apretarle la nuca con la mano (hemos visto, incluso, a mujeres realizar esta acción con los varones).

Nos adentramos, unos y otros, en nuestras zonas personales, en nuestros espacios privados, sin muchos miramientos. A los profesores nos ocurre, por ejemplo, una experiencia habitual: sentados en nuestro pupitre, mientras revisamos los apuntes de los alumnos o sus ejercicios escritos, nos vemos de pronto rodeados por jóvenes que, con toda naturalidad, invaden completamente nuestras burbujas agachándose sobre nosotros por sobre nuestros hombros. El pelo de las alumnas nos cosquillea en la cara, el aliento de los muchachos quema nuestro cuello o nuestras orejas. En ese momento, ¡paf!, nuestra burbuja personal se ha reventado.

Incluso hemos hecho algunas veces un experimento, para enseñarles a nuestros estudiantes sobre este ambiente de contacto y proximidad en que nos movemos naturalmente en nuestro medio. Le hemos pedido a alguna alumna que se inclina por sobre nuestro hombro que se quede totalmente quieta, y entonces nos hemos volteado hacia ella mirándola a los ojos. Nuestra nariz prácticamente toca la de ella. Rara vez la alumna puede seguir inmóvil en esa situación. Toma conciencia, en ese momento, de la distancia absolutamente íntima a la que se ha colocado de nosotros (sobre la "distan-

cia íntima" y otras distancias nos referiremos en páginas siguientes) y sintiéndose realmente incómoda reacciona echando rápidamente su cabeza hacia atrás.

Aunque, como decimos, en general nosotros no sentimos necesidad de envolturas espaciales grandes, la zona portable de cada chileno varía también centímetros más o menos según su personalidad.

Una persona puede sentir que su interlocutor lo "acorrala", que entra sin permiso en su burbuja personal y, en consecuencia, puede molestarse y ello influirá en la interacción o en su actitud hacia el otro. Hay individuos que rechazan ser tocados durante una conversación y reaccionan bruscamente ante el contacto con los demás. Atender a las peculiaridades de las personas en materia de defensa de su territorio personal puede ser sumamente decisivo: una relación puede no prosperar o un negocio puede frustrarse por un error involuntario, causado por el ignorar o no tomar en cuenta la exigencia del otro respecto de sus límites de privacidad corporal.

La mejor manera de averiguar el espacio personal de un sujeto, de saber dónde se encuentran situadas sus fronteras invisibles es, sencillamente, aproximarse a él, ir avanzando hacia él poco a poco, casi imperceptiblemente, hasta que proteste de algún modo: con algún gesto del rostro o movimiento del cuerpo, retrocediendo, o verbalmente.

Experimentos realizados concluyen que las personas introvertidas, poseen burbujas más grandes que las extrovertidas, esto es, las primeras mantienen a cualquier interlocutor a una distancia mayor que las segundas. En fin, la cultura, por una parte, y la personalidad, por otra, determinan la forma en que los seres humanos emplean y otorgan

sentido a sus espacios y distancias. Es muy común que, al observar de lejos una conversación entre dos personas de pie, notemos una sucesión curiosa de movimientos hacia adelante y hacia atrás. Los individuos mientras dialogan no están quietos: avanzan y retroceden continuamente, manteniendo unos límites invisibles según la invasión que permitan de sus respectivas burbujas personales.

CONOZCA LOS LIMITES DE SU BURBUJA PERSONAL
Y CUIDESE DE NO INVADIR LAS AJENAS,
A MENOS QUE LO INVITEN O QUE LE CONVenga

LAS DISTANCIAS EN EL SER HUMANO.

Pareciera, a primera vista, que la distancia a que interactúan las personas no tiene mayor importancia. Los expertos en *proxémica*, sin embargo, han enseñado que sí tiene y mucha: la distancia define, de hecho, el carácter de la interrelación.

No es azarosa la proximidad elegida por dos sujetos al conversar; es uno más -y de gran relevancia, según se ha podido comprobar- entre todos los elementos comunicativos que están en juego en tal encuentro. Puede, en una primera aproximación, acuñarse incluso una fórmula: a mayor cercanía física, mayor intimidad; a menor cercanía física, mayor frialdad y formalidad.

Con el propósito de orientar acerca de las clases de actividades y relaciones que las personas asocian a cada distancia, el creador de la *proxémica* -el antropólogo E. Hall- ha llegado a confeccionar una hipotética escala. Sus obser-

vaciones lo han llevado a clasificar cuatro distancias en el ser humano:

1) *La distancia íntima*, que va desde el contacto estrecho de los cuerpos hasta 45 centímetros. Es la distancia apropiada para la relación erótica, la lucha, una conversación íntima, la protección y el confortamiento. A este grado de proximidad se intercambian muchos datos sensorios: se siente el calor y el olor del cuerpo de la otra persona, se es consciente de su ritmo respiratorio, los mínimos detalles de su piel se aprecian perceptiblemente y se advierten todos los sonidos emitidos, por lo que al emplear la voz se la mantiene generalmente en un muy bajo nivel.

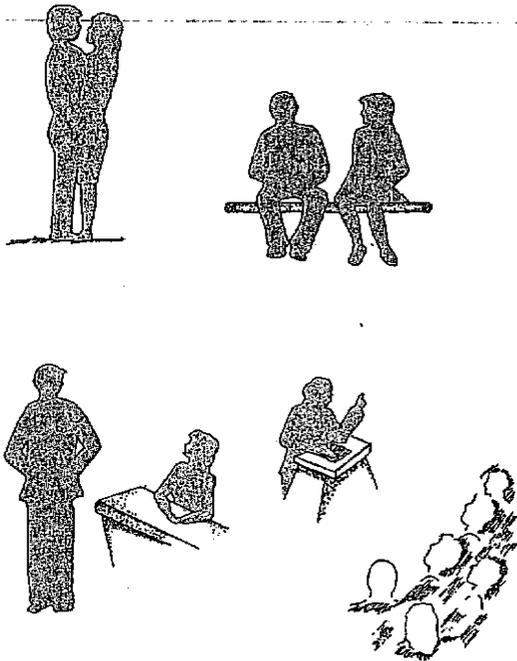
2) *La distancia personal*, que va desde los 45 centímetros a 1,20 mt. Es la distancia adecuada para discutir asuntos personales y viene a ser, en la mayoría de los casos, muy semejante a la "burbuja personal" que mencionábamos más atrás. En una reunión social donde los individuos estén de pie, dos que estén conversando mantendrán esta distancia. Y la mantendrán también dos amigos que se detengan en la calle a charlar. El nivel de la voz usada aquí es moderado. Estirando sus brazos uno de los miembros de la relación puede agarrar o retener al otro. Son bien visibles los detalles de los rasgos faciales: las ojeras, las pecas, las manchas de los dientes. No siempre es perceptible el calor corporal ni el olor natural de la persona, pero sí se capta bien el olor de los perfumes o lociones usados. En ocasiones, a esta distancia el aliento del otro puede notarse, sobre todo si no aparta un poco el rostro y lo echa hacia un costado.

3) *La distancia social*, que va entre 1,20 mt. y 3,50 mts. En esta distancia, propia para tratar asuntos sociales, formales, las personas ya no pueden tocarse. Los temas ex-

puestos son, casi siempre, de carácter impersonal y, a medida que el espacio entre los interlocutores va extendiéndose, hay menos participación. Esta es la distancia que normalmente adoptan para conversar las personas que trabajan juntas pero que no son amigas, y la que guarda la dueña de casa con respecto a la persona que hace el aseo de su hogar, al empleado de la tienda o al chico de los mandados. El jefe que quiere manifestar su dominio se coloca a dos o tres metros de donde estén sentados una secretaria o un subalterno y los mira desde allí mientras les habla. En las oficinas el principal defensor de la distancia social es el escritorio (defiende, pues, la formalidad del encuentro y la no implicación emocional de su propietario con el otro o con lo que le expone). En los locales comerciales, cumple la función de defensa del espacio social el mostrador. A este grado de proximidad, el nivel de la voz empleada es perceptiblemente más alto que en las dos anteriores distancias, pero siempre dentro de un rango normal. No se advierten los detalles finos del rostro, aunque sí se aprecian fácilmente cuestiones como la textura de la piel, el cabello, el estado de la dentadura y el de la vestimenta.

4) *La distancia pública*, que va de 3,50 mts. en adelante, es el espacio adecuado para pronunciar discursos o para algunas formas muy rígidas y formales de conversación. Es la distancia que media, por ejemplo, entre un conferenciante y su auditorio, o entre un político y la asamblea. El nivel de la voz utilizada aquí es alto, y con frecuencia se produce también una cuidadosa elección de las palabras y de la forma de las frases mencionadas. No se perciben detalles de la epidermis o el color de los ojos, y el tamaño de la cabeza parece menor que el natural. A esta distancia, si hay amenaza la huida es más que posible.

Ilustración N° 7



Dice Hall: "La distancia específica escogida depende de la transacción: la relación de los individuos interoperantes, cómo sienten y qué hacen". Para este investigador, como para otros, es de suma importancia conocer de esta serie de espacios invisibles pero mensurables que rodean al ser humano, y de lo que implican para su conducta, sus actitudes y sus modos de relación con los demás. El espacio expresa mensajes; es un elemento más de nuestra comunicación silenciosa y merece, igual que los otros, una muy seria atención.

SEPA UTILIZAR LAS DISTANCIAS.
SUS RELACIONES SE VOLVERAN MAS OPTIMAS

- UTILIZANDO LA PROXEMICA

En una reunión social usted puede determinar, con alto porcentaje de certeza, qué personas ya se conocen de antes y quiénes se acaban de conocer observando las distancias a que interactúan. También puede obtener mucha información atendiendo a cómo se agrupa la gente antes de una asamblea: sabrá quién es el líder, viéndolo cómo enfrenta a los demás colocados ante él en semicírculo y otorgándole el espacio mayor.

Nuestra cultura, ya lo indicábamos, es "de contacto". De manera que si usted quiere concentrarse en realizar una tarea, lo mejor es que la haga estando solo o en privado. De otro modo tendrá a su alrededor un círculo de intrusos entorpeciendo. Esta característica de nuestra cultura -ser una "cultura de la proximidad"- puede combinarse con otra: ser agérica. Hall ha distinguido entre culturas agéricas y no-agéricas (del latín *agere*= actuar), en el sentido de que, para las primeras, se considera que una persona está haciendo algo sólo cuando está actuando, cuando está activa. Para las segundas (como la japonesa y la india, por ejemplo) hay muchos modos de estar haciendo algo y no meramente aquellos en que se está ejecutando un trabajo activo.

Un japonés puede estar sentado en una habitación y nadie osará acercársele a interrumpir lo que hace, porque está haciendo algo: meditando. Si usted quiere reflexionar

sobre un problema, meditar acerca de su destino o desarrollar mentalmente una idea, enciérrese en su oficina bajo siete llaves o escápese solo a la montaña; si hay personas a su alrededor, no van a respetar su intimidad.

Incluso el leer o el escribir, muchas veces, son en nuestra cultura sinónimos de "no estar haciendo nada". Estando una vez en un colegio, vimos a un profesor deseoso de tomar aire sacando al patio del establecimiento silla y pupitre para confeccionar unos documentos. En el curso de una hora (lapso en que estuvimos observándolo) no pudo escribir absolutamente nada: alumnos y profesores que andaban en el patio se le acercaban e instalaban a su lado para conversar con él.

Nosotros hemos tenido una experiencia parecida. Cuando trabajábamos en una institución de educación superior, teníamos la costumbre (al comienzo) de mantener abierta la puerta de nuestra oficina mientras leíamos, sentados tras un escritorio. Pero avanzábamos muy poco en nuestras lecturas, ya que no dejaban de entrar colegas viendo que "no estábamos ocupados". Nos dimos cuenta que, aunque académicos y supuestamente seres racionales, ellos se resentían cuando les manifestábamos que "sí estábamos ocupados" y les pedíamos que se retiraran. Optamos, así, por dejar cerrada la puerta y aislarnos en beneficio de las "buenas relaciones".

Pertenecer a una cultura de la proximidad, en que los espacios personales se respetan poco, puede traer problemas. Habitados como estamos a adentrarnos sin invitación en los territorios de los demás, podemos no percibir que *sí* hay límites que no debemos franquear y llevarnos más de un chasco o perjuicio. Es lo que ocurre de pronto,

por ejemplo, en las cabinas de cajeros automáticos de los bancos: en esa zona, concebida para ser ocupada por sólo una persona a la vez, se meten dos o tres personas extrañas entre sí con las consiguientes molestias, discusiones y peleas.

Sepa usted utilizar la proxémica en su beneficio. Maneje las distancias y el espacio de un modo que optimice sus relaciones personales y le haga alcanzar el logro de sus objetivos.

Use de manera apropiada la "distancia íntima", cuidando de no invadir las zonas privadas de otros individuos a menos que le inviten o que realmente le convenga. Por ejemplo, si necesita hablar urgentemente por teléfono y el sujeto que está en la cabina pública lleva ya tiempo más que suficiente sin soltar el auricular, apéguese a él para apurarlo!

Asimismo, utilice la "distancia personal" en beneficio de sus propósitos. Será usted capaz, por ejemplo, de continuar una conversación que su interlocutor trata de romper si sabe mantenerse dentro de esa distancia suya. También, poniendo más distancia que la "personal" entre usted y otro individuo que trate de dominarlo, podrá usted mantenerlo a raya e incluso alejarse de él.

Emplee la "distancia social" -echando mano al guardián de este espacio, el escritorio, si puede- cada vez que no quiera usted comprometerse demasiado con el tema que arguye su interlocutor. Y sepa habérselas también con aquellos que usen contra usted esta distancia como arma: no se quede sentado donde le indiquen, levántese y camine hasta el borde del escritorio de la persona en cuestión, apoye las palmas de sus manos sobre la cubierta e inclínese hasta invadir su zona personal, implíquela en su proyecto, su argumento o su idea si está usted convencido que el intento

vale la pena. Deje asimismo, si los lleva, su portafolio, su carpeta o documentos sobre el escritorio del sujeto. Si éste reacciona echándose bruscamente hacia atrás, ¡cuidado! Es un individuo de burbuja personal muy sensible a las invasiones, y si usted permanece largo tiempo irrumpiendo en ella provocará efectos negativos que atentarán contra su objetivo. Vuelva, pues, a su asiento, pero dejando sus papeles o su cartera sobre el escritorio. Ahora, proxémicamente, usted domina la situación y con seguridad, en un ochenta por ciento de los casos, la otra persona pondrá un interés más vivo en lo que usted está planteando.

Atienda cuidadosamente al territorio y las distancias en sus situaciones de interrelación. Descubra en el espacio tanto un indicador como una herramienta de gran eficacia en el ámbito de su comunicación con los demás.

AL COMUNICARSE CON LA GENTE, SEPA
UTILIZAR EL ESPACIO COMO INDICADOR
Y COMO INSTRUMENTO

EJERCICIOS

1. Siéntese deliberadamente en el asiento que ocupa de manera habitual algún conocido en su ambiente de estudio o trabajo. Registre su reacción y la de los demás.
2. Aproxímese a las personas con que conversa, invada poco a poco su espacio personal y examine sus reacciones.

3. Observe atentamente la forma en que se comportan las personas al estar agrupadas en el Metro, en una fila de banco, en una discoteca, en una tienda comercial en temporada de liquidación.
4. Al abordar un ascensor no se pegue a la pared. Póngase en el centro y no se mueva aunque se vaya llenando de gente. Ponga atención en la desorganización espacial de los demás que usted provoca.
5. Otro ejercicio para el ascensor: métase cuando esté lleno y dé la espalda a la puerta, enfrentando a los ocupantes y mirándolos a los ojos. Dése valor y pregúntele: "¿Cómo amanecieron?" Advierta en cuántos despierta usted una expresión de alarma. Si nadie le contesta (lo que es casi seguro), agregue: "A ver: los que amanecieron felices y animosos, levanten la mano".
6. Reúna un grupo de personas y comenten el siguiente texto de W. H. Auden:
"A unas treinta pulgadas de mi nariz está la frontera de mi persona, y todo el aire intacto que hay en medio es mi privado *pagus* solariego. Extraño, a menos que con ojos íntimos te haga yo señas fraternales, cuidado, no lo pases rudamente: que no tengo cañón, pero sí escupo".

BIBLIOGRAFÍA

- Ailes, Roger : *Tu eres el mensaje*, Ediciones Paidós, 1993
- Argyle, Michael : *Psicología del comportamiento interpersonal*, Alianza Editorial, 1978.
- Bridghistell, Ray : *El lenguaje de la expresión corporal*, Ed. Gustavo Gilli, 1970.
- Davis, Flora : *La comunicación no-verbal*, Alianza Editorial, 1984.
- Darwin, Charles : *La expresión de las emociones en el hombre y en los animales*, Sociedad de Ediciones Mundiales, 1967.
- Eibl-Eibesfeldt, Irenaus : *Amor y Odio*, Siglo XXI Editores, 1972.
- Fast, Julius : *El lenguaje del cuerpo*, Edit. Kairós, 1984.
El lenguaje del cuerpo: sexo, poder y agresión, Edit. Turabo, 1979.
- Goffman, Erving : *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Amorrortu Editores, 1971.
- Halla, Edward : *La dimensión oculta*, Siglo XXI Editores, 1982.
El lenguaje silencioso, Alianza Editorial, 1989.
- López, Ricardo : "Jung y la comunicación no-verbal", Revista CARNETS N° 1, 1979.

- Morris, Desmond : *El mono desnudo*, Plaza & Janés Editores, 1974.
El zoo humano, Plaza & Janés Editores, 1974.
Comportamiento íntimo, Plaza & Janés Editores, 1975.
- Ortega y Gasset, José : *El hombre y la gente*, Revista de Occidente, 1964.
- Pease, Allan : *El lenguaje del cuerpo*, Sudamericana/Planeta Editores, 1986.
- Ricci y Cortesi : *Comportamiento no verbal y comunicación*, Ed. Gustavo Gilli, 1980.
- Rodríguez, Rogelio : *El arte de atender público*, Bravo y Allende Editores, 1994.
"Sobre la comunicación no-verbal", Revista TRILOGIA N° 3, 1982.
"Proxémica: Los mensajes del espacio", Revista CRECES N°7, 1988.
"Proxémica: como comunican los espacios", Revista UNIVERSIDAD Y SOCIEDAD, U. Central, N°3, 1992
"El lenguaje del rostro", Revista CRECES N° 12, 1989.
- Schwartzmann, Félix : *Teoría de la expresión*, Ediciones de la Universidad de Chile, 1967.
- Sommer, Robert : *Espacio y comportamiento individual*, Instituto de Estudios de Administración Local, 1974.
- Williams, Beryl : *La comunicación efectiva*, Ediciones Lidiun, 1982.



• Sabe usted que su cuerpo habla? Cuando se comunica con otras personas, además de palabras emite usted importantes mensajes con su rostro, su mirada, su postura corporal, sus ademanes, incluso con la distancia a que se coloca y el uso que hace de su espacio.

LOS MENSAJES DEL CUERPO, muestra las claves de otro lenguaje que es complementario de la expresión verbal: el lenguaje corporal. Invita a entrar, teórica y prácticamente, al sugerente y atractivo ámbito de la *comunicación silenciosa*, para conocerla y utilizarla en las diversas situaciones de interrelación con los demás.

ROGELIO RODRIGUEZ M. es Licenciado y Magister (c) en Filosofía, relator de seminarios de capacitación en empresas sobre Comunicación y Relaciones Humanas, profesor del Centro de Estudios MANPOWER, Universidad Central y Universidad La República, y autor de numerosas publicaciones en diversos medios escritos. Es autor de los libros **COMUNICACION ACTIVA** y **EL ARTE DE ATENDER PUBLICO** de esta misma Editorial.



EDITORES