Flora Davis

La comunicación
no
verbal

Indice

Agradecimientos.....	7
Notas del autor.....	11
1. Una ciencia incipiente	15
2. Indicadores de sexo.....	21
3. Comportamientos durante el galanteo.....	29
4. El silencioso mundo del celuloide de la cinesis.....	41
5. El cuerpo es el mensaje.....	53
6. Saludos de un primate muy antiguo.....	59
7. El rostro humano.....	69
8. Lo que dicen los ojos.....	85
9. La danza de las manos.....	107
10. Mensajes a distancia y en proximidad.....	119
11. La interpretación de la postura.....	131
12. Ritmos corporales	141
13. Los ritmos de los encuentros humanos.....	157
14. Comunicación por el olfato.....	173
15 Comunicación por el tacto.....	183
16. Las lecciones del útero.....	193
17. El código no verbal de los niños.....	209
18. Indicadores del carácter.....	217
19. El orden público.....	235
20. El arte de conversar.....	247
21. El futuro.....	257
Bibliografía.....	263

Agradecimientos

Para escribir este libro conté con la ayuda de gran cantidad de personas. El profesor Erving Goffman, por ejemplo, me inició en el largo camino hasta su publicación, durante una entrevista en la que me proporcionó un tentador panorama general del tema. El profesor Ray L. Birdwhistell fue muy generoso en tiempo y en sugerencias, como lo fueron también los doctores Adam Kendon, Albert Scheflen y Paul Ekman, las señoras Martha Davis e Irmgard Bartenieff, el profesor William Condon y los doctores Eliot Chapple y Paul Byers.

Otros me ayudaron también considerablemente; respondieron a mis preguntas, me enviaron material y me dijeron dónde podía encontrar más. Por eso quiero expresar además mi gratitud al doctor Christopher Brannigan, a los profesores Edward Cervenka, Starkey Duncan, Jr., Ralph Exline, Edward T. Hall, Eckhard H. Hess, Carroll E. Izard y Sidney Jourard; a los doctores Augustus F. Kinzel y Robert E. Kleck; al profesor George F. Mahl; al doctor Melvin Schnapper; a los profesores Thomas A. Sebeok, Robert Sommer, Silvan Tomkins y Henry Truby, y a los doctores Ian Vine y Harry Wiener.

Mamu Tayyabkhan y Karen Davis leyeron el manuscrito pacientemente y fueron mis críticos más duros y mis más calurosos defensores. También Joan Fredericks, en un punto crucial, me benefició con su experiencia editorial y su consejo.

Por último, mi especial agradecimiento a Rebecca y Jeffrey Davis, que de tanto en tanto consintieron de buen grado en atenderse mutuamente y me dejaron trabajar un poco más.

Notas para el lector

Pertenezco a la clase de personas que no confía plenamente en el teléfono. No porque piense que el sistema telefónico se esté desintegrando —a pesar de que a menudo da esa impresión—, sino porque por teléfono no puedo estar segura de lo que realmente quiere decir la otra persona. Si no puedo verla, ¿cómo puedo adivinar sus sentimientos? Y si eso no lo sé, ¿qué importa muchas veces lo que diga?

Tal vez fue por este prejuicio mío por lo que sentí tanta curiosidad cuando, hace más de cuatro años, encontré en el *New York Times* un reportaje sobre un nuevo campo de investigación: la comunicación no verbal. Al poco tiempo me encargaron que escribiera un artículo sobre el tema para la revista *Glamour*. Cuando terminé mi estudio al cabo de tres o cuatro meses, tuve la sensación de haberme quedado en la superficie, de que había mucho más que aprender.

Pocas veces escribo un artículo sin sentir la tentación de empezar una carrera nueva. Si entrevisto a un antropólogo, termino deseando ser antropóloga. Si paso una hora consultando a un psicoterapeuta, cuando salgo al ardiente sol de las calles de Nueva York me pregunto por qué demonios habré elegido ser escritora cuando muy bien podría haber estudiado psicología en la universidad y haber dedicado la vida a esta profesión. Lo que me fascina no es tanto el trabajo como el tema en sí. De cualquier manera, después de haber pasado varios meses en contacto con la comunicación no verbal, el efecto fue más profundo de lo habitual: el tema me tenía absorbida y no quería dejarlo. Por lo tanto, durante el siguiente año y medio recorrí universidades e instituciones psiquiátricas, ya que es allí donde se está llevando a cabo la mayor parte de la investigación. Tuve entrevistas con psicólogos, antropólogos y psiquiatras: una muestra representativa de las personas

que se ocupan del tema. Vi interminables películas en blanco y negro de gente sentada conversando y de gente conversando de pie. Por lo general me las pasaban a cámara lenta, de manera que los movimientos corporales y las voces tomaban un aspecto extraño, fantasmal, subacuático. Poco a poco, de tanto mirar películas, empecé a ver. No tanto como puede ver un científico —uno de ellos me dijo que se tardaría por lo menos dos años en adiestrarme— pero sí mucho más de lo que veía al principio.

Porque de lo que se trata sobre todo es de ver, yo le sugeriría al lector que comenzara la lectura de este libro sentándose frente al televisor. Enciéndalo pero deje sólo la imagen, sin sonido. Le recomendaría los programas de charlas —especialmente los de Dick Cavett y Johnny Carson—, porque en ellos la gente se comporta de una manera normal, no «actúa», y las cámaras, al acercarse y alejarse del protagonista, brindan imágenes de cuerpo entero. Al eliminar la distracción que producen las palabras, su primera impresión será la de una gran cantidad de movimientos corporales desconcertantes. En cualquier momento dado parecen estar pasando demasiadas cosas demasiado deprisa. Un hombre levanta las cejas, inclina la cabeza, descruza las piernas, se echa hacia atrás en el asiento, forma un ángulo con los dedos; unos segundos después, sus manos empiezan a batir el aire con gestos enfáticos cuando comienza a hablar.

Si usted fuera un científico enfrentado a estas imágenes, ¿qué estudiaría? ¿Cómo registraría lo que está viendo? ¿Por dónde empezaría?

En los últimos años, cientos de sociólogos se han planteado estas preguntas y han emprendido esfuerzos concertados por descifrar el código de la comunicación no verbal. Este libro trata de sus esfuerzos y sus descubrimientos.

Quisiera aclarar desde el comienzo que este libro no es una clave. No ofrece recetas fáciles para descubrir los

secretos de otra persona a través de su comportamiento no verbal. El lector tampoco podrá sentarse frente al televisor sin sonido y traducir los movimientos corporales como si éstos respondieran a un vocabulario de fácil comprensión: como si hacer un ángulo con los dedos quisiera decir necesariamente siempre una cosa y cruzar la pierna de izquierda a derecha, otra. La comunicación humana es demasiado compleja, y, de todos modos, la investigación sobre la comunicación es todavía una ciencia incipiente.

Lo que sí pienso es que llegará el día en que puedan realizarse cursos que permitan descifrar el comportamiento no verbal. No estoy segura de que esto sea algo muy valioso, especialmente si la gente espera demasiado de ello.

No obstante, todos tenemos la capacidad de descifrar hasta cierto punto. La llamamos intuición. La aprendemos en la primera infancia y la utilizamos a nivel subconsciente durante toda la vida, y es en realidad la mejor manera de hacerlo. En un instante interpretamos cierto movimiento corporal o reaccionamos ante un tono de voz, y lo leemos como parte del mensaje total, lo que es claramente mejor que barajar conscientemente varias docenas de distintos componentes de un mismo mensaje, algunos de los cuales pueden incluso contradecirse entre sí.

Deseo que este libro les dé a los lectores lo que al escribirle me dio a mí: ha agregado a mi vida una cantidad de placeres curiosos. Ahora confío en mi intuición, a veces hasta la temeridad. Y a menudo sé decir de dónde proviene. Cuando tengo la impresión de que alguien está secretamente enfadado, por ejemplo, sé algunas de las cosas que ha hecho con su cuerpo, y que son las que me han dado esa impresión. Todavía me dejo guiar más por una sensación global de la situación que por un análisis intelectual. Para mi satisfacción personal, sin embargo, y más aún para mi propio placer, puedo explicar con frecuencia, aunque sea parcialmente, esa sensación.

Otra cosa que he descubierto es que la televisión y el cine tienen para mí un renovado interés, especialmente cuando veo alguna película por segunda vez. Puedo relajarme y gozar de los sutiles matices de expresión de un buen actor; analizar el efecto que tiene el hecho de que se eche hacia atrás en su asiento en un momento determinado o se incline abruptamente hacia adelante en otro.

En una fiesta, o cuando estoy con un grupo pequeño de personas, suelo sorprenderme fijando mi atención en algo no verbal. Recuerdo, por ejemplo, haberme fijado una vez en que dos hombres sentados, uno a cada extremo de un sofá, tenían las piernas recogidas sobre él —dobradas y con las rodillas hacia fuera— en extraña e idéntica posición. En ese silencioso compañerismo de los cuerpos, parecían un par de apoyalibros, excepto que uno, el que había ido en busca de consejo, tenía el brazo extendido a lo largo del respaldo, como abriéndose hacia su amigo; mientras que el otro estaba echado hacia atrás, con los brazos cruzados indiferentemente, revelando a las claras —o por lo menos así me pareció— algunas reservas básicas.

En otra ocasión, cuando un amigo me dijo al finalizar una reunión: «Me pareció notarte algo reservada esta noche, como si realmente no estuviéramos muy próximos», no me resultó fácil salir del paso con rápidas evasivas cuando recapacité acerca de los mínimos movimientos corporales que había realizado y que hubieran podido brindarle esa impresión. En ciertas ocasiones no me he sentido exactamente agradecida por lo que había aprendido acerca de la comunicación no verbal. Ya es bastante duro ser responsable de lo que se dice durante una conversación como para sentir también la necesidad de explicar cierta postura, justificar el lugar elegido para estar de pie, el lugar hacia donde miramos o dejamos de mirar, y la colocación particular de nuestros brazos y piernas.

Para mucha gente, la conciencia de sí llega a ser un problema cuando se enteran de que el movimiento corporal es una vía de comunicación. A mí me ha atacado a veces de manera tan aguda como para paralizarme momentáneamente. Entrevistar a los científicos me resultaba particularmente aterrador. Después que tres de ellos me dijeron que presentar la mano con la palma hacia arriba es un claro gesto de la mujer anglosajona cuando se siente atraída por un hombre, prácticamente me sentaba sobre mis manos. Pero luego llegué a aceptar lo que me sugirió uno de los investigadores: que la gente puede ser tan igual o tan diferente como las hojas de un árbol, y que los científicos raramente se fijan en un gesto a no ser que se trate de algo realmente inusitado.

En cierto modo fue una liberación reconocer cómo había dejado traslucir mis emociones, darme cuenta de que la gente había conocido acerca de mí intuitivamente mucho más de lo que yo les decía en palabras acerca de cómo me sentía, lo que quería decir en realidad y de qué manera estaba reaccionando; y que ellos lo habían aceptado así y probablemente lo seguirían haciendo, aun los expertos en comunicación, para quienes los mensajes corporales a veces se presentan no ya cifrados, sino a las claras.

Una vez que hube sobrepasado la barrera de la conciencia de mí, descubrí que había adquirido un modo de conocimiento muy especial; una nueva sensibilidad hacia los sentimientos de los demás y algunas veces también una sorprendente comprensión de mis reacciones personales.

Y había aprendido, sin lugar a dudas, que la parte visible de un mensaje es por lo menos tan importante como la audible. Luego aprendería también que la comunicación no verbal es más que un simple sistema de señales emocionales y que en realidad no puede separarse de la comunicación verbal. Ambas están estrechamente

vinculadas entre sí, ya que cuando dos seres humanos se encuentran cara a cara se comunican simultáneamente a muchos niveles, conscientes e inconscientes, y emplean para ello la mayoría de los sentidos: la vista, el oído, el tacto, el olfato. Y luego integran todas estas sensaciones mediante un sistema de decodificación, que algunas veces llamamos «el sexto sentido»: la intuición.

1. Una ciencia incipiente

El concepto de comunicación no verbal ha fascinado, durante siglos, a los no científicos. Escultores y pintores siempre han sido conscientes de cuanto se puede transmitir con un gesto o una postura; y la mímica es esencial en la carrera de un actor. El novelista que escribe que un personaje «aplastó con rabia el cigarrillo» o «se rascó la nariz pensativamente» está valiéndose de un folklore compartido del gesto. También los psiquiatras han observado siempre agudamente las idiosincrasias no verbales de sus pacientes y han tenido por costumbre señalarlas e interpretarlas.

Pero sólo a comienzos de este siglo se inició una verdadera investigación sobre la comunicación no verbal. Desde 1914 hasta 1940 hubo un considerable interés acerca de cómo se comunica la gente por las expresiones del rostro. Los psicólogos realizaron docenas de experimentos, pero los resultados fueron desalentadores, hasta tal punto, que se llegó a la conclusión bastante curiosa de que el rostro no expresa las emociones de manera segura e infalible.

Durante el mismo período, los antropólogos señalaron que los movimientos corporales no son fortuitos, sino que se aprenden lo mismo que una lengua. Edward Sapir escribió: «Respondemos a los gestos con especial viveza y se podría decir que conforme a un código que no está escrito en ninguna parte, que nadie conoce pero que todos comprendemos.» Pero los antropólogos, en su mayoría, no se esforzaron realmente en descifrar ese código. Sólo en la década de los cincuenta un puñado de hombres — entre ellos Ray L. Birdwhistell, Albert E. Scheflen, Edward T. Hall, Erving Goffman y Paul Ekman— enfocaron el tema de manera sistemática.

Aun después de esto, la investigación de la comunicación fue durante mucho tiempo una especialidad esotérica. Los investigadores que se ocupaban del tema eran individualistas que a menudo trabajaban solos y por separado, y también disidentes, ya que se dedicaban a un campo al que entonces apenas se reconocía respetabilidad científica. Como decía uno de ellos: «En un tiempo, todos nos conocíamos, éramos un clan. Cuando dábamos conferencias a grupos de profesionales, con frecuencia nos recibían con una mezcla de curiosidad y rechazo.»

Todo eso ha cambiado. El nuevo entusiasmo científico por la investigación de la comunicación tiene sus raíces en el trabajo básico realizado por aquellos precursores en la materia, pero el enorme interés del público por la comunicación no verbal parece ser parte del espíritu de nuestro tiempo, de la necesidad que mucha gente siente de restablecer contacto con sus propias emociones; la búsqueda de esa verdad emocional que tal vez se expresa sin palabras.

La investigación de la comunicación es fruto de cinco disciplinas diferentes: la psicología, la psiquiatría, la antropología, la sociología y la etología. Es una ciencia nueva y controvertida, con hallazgos y tácticas de investigación a menudo muy discutidos. Incluso una consideración esquemática de los distintos puntos de vista y metodologías que entran en juego explica las controversias. Los psicólogos, por ejemplo, frente a toda la corriente del movimiento corporal, por lo general aíslan diversas unidades de conducta para su estudio: quizá el contacto visual, la sonrisa, el contacto físico o alguna combinación de estos factores, y las estudian de manera bastante tradicional. Mientras realizan sus experimentos, docenas de estudiantes universitarios pasan por sus laboratorios. Generalmente se les da una tarea para distraer su atención, y al mismo tiempo se filma su comportamiento no verbal, que luego es procesado en estadísticas y analizado.

Por otra parte, los especialistas en cinesis (la palabra significa estudio del movimiento del cuerpo humano) generalmente prefieren el enfoque por sistemas. Estos especialistas proceden de muy diversas formaciones científicas. Este nuevo campo de investigación tuvo como fundador a un antropólogo y ha atraído a psiquiatras, psicólogos y otros. Uno de sus principios básicos es que no se puede estudiar la comunicación por unidades separadas. Es un sistema integrado y como tal debe analizarse en su conjunto, prestando atención a la forma en que cada elemento se relaciona con los demás. Los especialistas en cinesis suelen sacar sus cámaras sobre el terreno, al zoológico, al parque o a las calles de la ciudad, y algunos de ellos sostienen que los psicólogos que filman dentro del laboratorio corren el riesgo de captar solamente una conducta forzada y artificial. Al analizar sus propias películas pasadas a cámara lenta, los especialistas en cinesis han descubierto un nivel de comunicación de señales y reacciones tan sutiles y veloces que el mensaje, aunque obviamente hace impacto, pasa casi inadvertido.

Los psiquiatras reconocen desde hace mucho tiempo que la forma de moverse de un individuo proporciona indicaciones sobre su carácter, sus emociones y sus reacciones hacia la gente que lo rodea. Durante largos años, Felix Deutsch registró las posturas en el sofá y los gestos de sus pacientes. Otros psiquiatras han realizado análisis fílmicos y otros han accedido a ser filmados y observados mientras trataban a sus pacientes. Cada vez son más los terapeutas que emplean películas y *videotapes* para estudiar el comportamiento y como instrumentos en el proceso terapéutico. Al ser confrontados con su propia imagen en su aspecto en la pantalla, los pacientes son estimulados a reaccionar ante la forma de moverse, y a aprender de su propio comportamiento, verbal y no verbal, dentro de un grupo.

Luego están los sociólogos que han observado y

descrito una especie de regla de etiqueta subliminal a la que casi todos nos ajustamos, y que conforma nuestro comportamiento en aspectos de mayor y menor importancia. Por ejemplo, todos sabemos cómo evitar un choque frontal en una acera muy concurrida, a pesar de que nos resultaría muy difícil decir exactamente cómo lo hacemos. Sabemos cómo reaccionar cuando un conocido se hurga la nariz en público; y cómo parecer interesado, pero no comprometido, en una conversación.

Los antropólogos han observado las diferentes expresiones culturales del lenguaje corporal y han descubierto que un árabe y un inglés, un negro norteamericano y un blanco de la misma nacionalidad no se mueven de la misma manera.

Los etólogos también han hecho su aportación. Tras varias décadas de estudiar a los animales en estado salvaje, han descubierto asombrosas similitudes entre el comportamiento no verbal del hombre y el de los otros primates. Sorprendidos ante este fenómeno, algunos se están volcando ahora hacia la «etología humana». Estudian cómo se cortejan los seres humanos, cómo crían a sus hijos, cómo dominan a otros o manifiestan su sumisión, cómo pelean entre sí o hacen las paces. Este comportamiento físico tan concreto puede compararse con la forma en que los monos y los primates mayores encaran el mismo tipo de relaciones.

Por último, están los especialistas en «esfuerzo-forma», un sistema de registro del movimiento corporal derivado de la notación de la danza. Lo que se pretende desarrollar es una manera de deducir hechos relacionados con el carácter de un hombre, no de sus movimientos particulares sino de todo su estilo de moverse.

George du Maurier escribió: «El lenguaje es una cosa muy pobre. Se llenan los pulmones de aire, vibra una pequeña hendidura en la garganta, se hacen gestos con la boca, y eso estremece el aire; y el aire hace vibrar, a su vez,

un par de membranas en la otra cabeza... y el cerebro capta toscamente el mensaje. ¡Cuántos circunloquios y qué pérdida de tiempo...!»

Y así podría ser, si las palabras lo fueran todo. Pero son sólo el comienzo, porque detrás de ellas está el cimiento sobre el cual se construyen las relaciones humanas: la comunicación no verbal. Las palabras son hermosas, fascinantes e importantes, pero las hemos sobreestimado en exceso, ya que no representan la totalidad, ni siquiera la mitad del mensaje. Más aún, como sugirió cierto científico: «Las palabras pueden muy bien ser lo que emplea el hombre cuando le falla todo lo demás.»

2. Indicadores de sexo

Al nacer una criatura, lo primero que todos preguntan es su sexo. En los primeros días de su vida, la diferencia puede parecer puramente anatómica; pero a medida que el niño crece, comienza a comportarse como varón o mujer. Existe una controversia respecto a hasta qué punto ese comportamiento se debe a razones biológicas o se aprende. Algunas feministas insisten en que todas las diferencias de comportamiento son aprendidas y que, dejando de lado las obvias discrepancias fisiológicas, las mujeres y los hombres son iguales. Otras personas opinan que los hombres son hombres y que las mujeres son mujeres, y que por razones biológicas ambos sexos son, se comportan e incluso se mueven de manera totalmente distinta. Los especialistas en cinesis han aportado bastantes datos que parecen apoyar a las feministas.

Desde el momento en que nace un bebé, le hacemos saber, de mil maneras sutiles y no verbales, que es un niño o una niña. La mayoría de las personas sostiene en brazos a las niñas y a los niños de forma diferente. En nuestra sociedad y aun a muy tierna edad, los niños

Cada vez que un niño actúa en la forma que concuerda con nuestras convicciones sobre cómo debe proceder un varón, reforzamos su comportamiento. Ese refuerzo puede ser algo tan sutil como la inflexión del tono de la voz o una fugaz expresión de aprobación en el rostro; también puede ser verbal y muy concreto (indulgentemente: «Así deben hacer los niños...»). Y naturalmente recompensamos a las niñas cuando muestran rasgos femeninos. Podremos no reñir a los niños por querer jugar a las muñecas, pero rara vez los alentamos a que lo hagan. Tal vez la total ausencia de respuesta —la falta de vibraciones positivas— le haga saber al niño que está haciendo algo que los varones no deben hacer.

Es cierto que en algún nivel subliminal también recompensamos o no recompensamos comportamientos más sutiles, ya que en determinado punto de su desarrollo los niños comienzan a moverse y desenvolverse como varones, y las niñas como mujeres. Estas maneras de moverse son más aprendidas que innatas y varían de una cultura a otra. Por citar sólo un ejemplo, los ademanes de muñecas sueltas, que para nosotros son femeninos, o en un hombre afeminados, se consideran naturales en muchos países del Medio Oriente como manera de mover las manos hombres y mujeres.

Es muy poco lo que se sabe hasta ahora sobre cómo aprenden los niños los indicadores de sexo, o de la edad en que comienzan a hacer uso de ellos. Hay indicios de que en el Sur de los Estados Unidos los asimilan alrededor de los cuatro años y algo más tarde en el Noreste. Por lo tanto, parece que la edad en que se aprenden varía incluso entre las diferentes subculturas regionales. Y si observamos únicamente la forma de llevar la pelvis, veremos que las mujeres la inclinan hacia adelante, mientras que los hombres la echan hacia atrás. El ángulo pelviano comienza a ser empleado como indicador de sexo, no a una edad determinada, sino sólo cuando el individuo está ya preparado para cortejar —lo que no significa copular—. El ángulo pelviano responde a esta etapa confusa de transición en que se deja atrás la niñez y los chicos se interesan mucho por las chicas y viceversa.

Las adolescentes deben aprender nuevos movimientos corporales que son interesantes por lo que revelan de la forma en que se enseña el código no verbal. Una niña puede desarrollar rápidamente en la pubertad senos de mujer adulta, pero luego deberá aprender qué hacer con ellos. ¿Encorvarse y tratar de ocultarlos? ¿Echarlos hacia adelante de forma provocativa? Nadie la aconsejará claramente. Su madre no le dirá: «Mira, trata de levantar el pecho un par de pulgadas y tira un poco más de los

hombros. No seas demasiado provocativa, pero tampoco te ocultes del todo.»

Sin embargo, al verla encorvada, le dirá irritada: «Arréglate el pelo». Si se excede hacia el otro extremo, le dirá que su vestido es demasiado ajustado o simplemente que parece una mujerzuela. Incluso estas lecciones de movimiento corporal son más directas que las que reciben los niños más pequeños.

En 1935, la antropóloga Margaret Mead señaló por primera vez en su libro *Sex and Temperament in Three Primitive Societies* que muchos de nuestros supuestos sobre la masculinidad o femineidad provienen de la cultura. Dentro de un perímetro de tan sólo cien millas, la doctora Mead encontró tres tribus muy diferentes: en una de ellas, ambos sexos eran bravíos y agresivos; en otra, ambos eran dulces y maternales, y en una tercera, eran los hombres los que eran chismosos, se rizaban el pelo e iban de compras, mientras que las mujeres eran «enérgicas, prácticas y no se adornaban». La doctora Mead cree que efectivamente *existen* diferencias sexuales, pero que esas tendencias básicas pueden ser arrolladas por un aprendizaje. Señala que «la cultura humana puede impartir patrones de conducta consecuentes o no consecuentes con el individuo».

El antropólogo Ray Birdwhistell se refiere a *Sex and Temperament* como «uno de los trabajos más importantes que se han hecho en antropología». Si no produjo cambios duraderos en nuestra manera de pensar acerca de lo que es femenino y masculino, dice, ha sido porque resultó demasiado alarmante para aquellas personas que creen —y la mayoría continúa haciéndolo— que los aspectos sexuales de la personalidad son todo cuestión de hormonas.

El profesor Birdwhistell es el padre de esta nueva ciencia llamada cinesis. Su trabajo sobre los indicadores de sexo ha demostrado que los movimientos corporales

masculinos y femeninos no están programados por la biología sino por la cultura, y se aprenden en la niñez. Sus conclusiones son consecuencia de innumerables años de analizar concienzudamente películas en un laboratorio especialmente equipado de Filadelfia.

Los norteamericanos son muy conscientes acerca del género y el movimiento corporal. Por ejemplo, sí observamos a un inglés o a un latino que cruza las piernas, podemos sentirnos momentáneamente incómodos. A pesar de que no sabríamos definir exactamente por qué, el gesto nos parece afeminado. Sólo algunos de nosotros somos conscientes de que el hombre norteamericano generalmente cruza las piernas separando algo las rodillas o tal vez poniendo un tobillo sobre la otra rodilla, mientras que los ingleses y los latinos suelen mantener las piernas más o menos paralelas, de la misma manera que lo hacen las mujeres en Norteamérica.

Estos no son solamente convencionalismos, son prejuicios corporales. A un norteamericano le bastará tratar de adoptar la postura de la mujer norteamericana que envía indicadores de sexo para darse cuenta de cuán incómodo se siente: las piernas juntas, la pelvis inclinada hacia adelante y arriba, los brazos apretados contra el tronco y moviéndolos, al caminar, sólo desde el codo. A su vez, una norteamericana se sentirá incómoda si intenta la postura masculina: los muslos algo separados —alrededor de diez a quince grados— y la pelvis echada hacia atrás; los brazos separados del cuerpo y balanceándolos desde los hombros. Estos diferentes estilos corporales no vienen dictados por la anatomía —las caderas más anchas de las mujeres, por ejemplo— porque si así fuera, serían universales. Los hombres de Europa Oriental caminan con las piernas muy próximas entre sí, y en el Lejano Oriente suelen llevar la parte superior del brazo contra el cuerpo, empezando cualquier balanceo por debajo del codo.

Aun nuestra forma de parpadear está encasillada culturalmente como indicador de sexo. Para un norteamericano, un parpadeo rápido es masculino. Un hombre que cierre los ojos lentamente, lánguidamente incluso, quizá dejándolos cerrados un instante mientras se mueven bajo los párpados, nos dará la impresión de ser afeminado o un seductor potencial, a no ser que obviamente le pase algo o tenga mucho sueño. Sin embargo, ésta es la forma normal en que los hombres de los países árabes cierran los ojos.

¿Los seres humanos emiten indicadores de sexo constantemente o tan sólo algunas veces? Obviamente, los norteamericanos no están siempre de pie con los muslos separados entre diez y quince grados, y la pelvis echada hacia atrás. Los indicadores se subrayan en algunas situaciones y se diluyen en otras. Tampoco representan necesariamente un síntoma de atracción sexual. Es cierto que con frecuencia son un elemento del galanteo, pero también pueden aparecer en otras situaciones. En la vida diaria de relación entre el hombre y la mujer hay muchos indicadores de sexo como cuál de ellos lava los platos, cómo se comportan en público, cuál debe pasar por una puerta el primero, situaciones todas en las que la atracción sexual es totalmente irrelevante.

Claro está que los norteamericanos no son los únicos en distinguir estilos de movimiento masculinos y femeninos. Birdwhistell ha estudiado los indicadores de sexo en siete culturas totalmente diferentes —la Kutenai, la Hopi, la clase alta francesa, la clase alta y la clase trabajadora inglesa, la libanesa y la china Hokka— y en cada una de ellas ha descubierto que no sólo la gente puede señalar fácilmente algunos gestos como «masculinos» o «femeninos», sino que sobre la base de estos gestos se distinguen mujeres masculinas y hombres femeninos. Parece obvio, pues, que los indicadores de sexo se han

desarrollado en éstas, y tal vez en todas las culturas, como respuesta a una necesidad humana muy básica: la de distinguir a los hombres de las mujeres.

En algunas especies animales, el macho y la hembra se parecen tanto, que resulta extraordinario que ellos mismos puedan notar la diferencia. El fenómeno se conoce con el nombre de unimorfismo, y los seres humanos son más unimórficos de lo que pudiera creerse. Si nos detenemos a observar cualquiera de las características sexuales secundarias —tamaño de los senos, forma del cuerpo, distribución del vello, tono de voz, etc.— encontramos una variada gama de superposiciones entre los seres humanos. Existen mujeres de senos pequeños y hombres que los tienen más desarrollados; mujeres con vello en la cara y hombres lampiños; mujeres con voz de contralto y hombres con voz de tenor alto. Los seres humanos no establecen la diferencia entre el hombre y la mujer por una sola característica sexual visible, sino por la suma de todas ellas, *más* el hecho de que los hombres y las mujeres se mueven de manera enteramente distinta. Nos ayudamos, por supuesto, mediante convencionalismos en la manera de vestir y peinarse, y el hecho de que los hombres y las mujeres se vistan de manera distinta sugeriría que necesitamos cierta ayuda. Sin embargo, la moda cambia rápidamente y los indicadores de sexo no. Por lo tanto funcionan como características sexuales terciarias; respaldan a las características secundarias y de este modo hacen que la vida sea algo menos complicada.

En base a sus estudios sobre el sexo, Birdwhistell refuta diversas teorías populares acerca de la sexualidad humana. Por ejemplo: mucha gente piensa que puede identificar a un homosexual por su aspecto —es decir, por su manera de moverse y su postura—. Sin embargo, los especialistas en cinesis no han podido hallar ninguna particularidad, femenina o masculina, que sea por sí misma una indicación de homosexualidad o heterosexualidad.

Puesto que no existen movimientos femeninos innatos, resulta obvio que los homosexuales no están obligados a moverse de manera «femenina». Un homosexual puede dar indicios de que desea ser reconocido como tal, pero en algunos casos, un hombre puede valerse de gestos femeninos simplemente para librarse de la compañía de las mujeres —por cualquier razón— y encuentra de este modo la forma sutil y efectiva de conseguirlo. Por otra parte, el hombre que emite indicadores sexuales muy enfáticamente también puede con ello alejar a las mujeres. Si emite sus señales en una situación inadecuada —por ejemplo, cuando una mujer está en presencia de su esposo—, ella no podrá responderle sin faltar a su dignidad.

Entre las mujeres suele suceder que las que parecen más declaradamente *sexy* y femeninas, sean con frecuencia las que menos responden a cualquier aproximación directa y personal. Birdwhistell establece una diferencia entre la mujer *sexy* y la mujer sexual, diferencia bastante fácil de observar en prácticamente cualquier reunión. La mujer sexual puede empezar la noche apartada a un lado y con aspecto poco interesante; pero cuando habla con un hombre que le gusta, todo su rostro y hasta la postura de su cuerpo cambia. El hombre que llegue a percibir este hecho podrá sentir que, de alguna manera misteriosa, *él* le ha hecho hermosa.

La mujer *sexy*, por otra parte, es la que lleva grandes escotes y está rodeada de hombres. Pero los hombres que la rodean están allí porque, en realidad, no les gustan las mujeres y consideran que ése es el lugar más seguro de la reunión. La mujer *sexy* está tan ocupada emitiendo la señal de «soy una mujer... soy una mujer... soy una mujer...» que no exige nada del hombre que está a su lado, excepto su total atención; está tan enfrascada en el desempeño de su papel, que no tiene ningún interés real en sus compañeros. En el fondo es una figura trágica. Probablemente de pequeña

aprendió a ser una niña dulce y condescendiente, para agradar a sus padres, que gozaban luciéndose con ella; al mismo tiempo esto le enseñó que con frecuencia las personas se tratan mutuamente como posesiones. A medida que creció, comenzaron a abordarla hombres que en el fondo no gustaban de las mujeres. Usaban su compañía simplemente para probar su hombría, haciendo de ella lo que las feministas llaman un objeto sexual. Al final se transforma en una mujer frágil y crispada, que presenta una imagen muy simple de sí misma y ofrece una mercancía muy simple. Puede que incluso diga: «A los hombres sólo les interesa una cosa...» Pero en realidad es ella la que no tiene nada más que ofrecer. Nunca aprendió a responder o comunicare con otro ser humano.

«La comunicación», resumía Birdwhistell, «no es como una emisora y un receptor. Es una negociación entre dos personas, un acto creativo. No se mide por el hecho de que el otro entienda exactamente lo que uno dice, sino porque él también contribuya con su parte, ambos cambien con la acción. Y, cuando se comunican realmente, lo que forman es un sistema de interacción y reacción bien integrado».

Este es el *quid* de los indicadores de sexo. Son un intercambio muy básico y sensible entre dos personas; una manera de afirmar la propia identidad sexual y al mismo tiempo responder a otras.

3. Comportamientos durante el galanteo

Todos sabemos mucho más de lo que realmente creemos saber. Esta es una de las aplastantes conclusiones a las que llegamos cuando estudiamos la comunicación no verbal.

Por ejemplo: toda mujer sabe cómo responder a los requerimientos amorosos de un hombre atractivo. Sabe cómo enfriar una relación y cómo alentarla, y cómo controlar su propia conducta de modo que no muestre elementos sexuales. La mayoría de las mujeres no pueden precisar con exactitud cómo lo hacen. Muchas ni siquiera se dan cuenta de que la técnica es en gran medida no verbal, a pesar de que durante el galanteo las señales de este tipo pueden transformar un comentario sobre el tiempo en una insinuación seductora.

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

Al analizar películas del galanteo, Scheflen comprobó que el amor *puede* a veces hacer bella a una persona — hombre o mujer—, e incluso ha señalado en detalle cómo esto se produce.

Una mujer, por ejemplo, se hace súbitamente hermosa cuando una respuesta emocional, como la atracción sexual, desencadena cambios sutiles en su organismo. En su fría manera de expresarse, los especialistas en cinesis definen este delicioso fenómeno como la entrada en un estado de «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 tensos, efecto este último que a menudo se remeda en las fotos provocativas. También puede alterarse el olor del cuerpo, y algunas mujeres afirman que se modifica la textura de su cabello. Lo extraordinario es que una persona puede reaccionar de todas estas maneras y no tener conciencia de ello.

La pareja al borde del galanteo también suele ocuparse de su arreglo personal: las mujeres juegan con el cabello o se arreglan por encima la ropa; el hombre se pasa la mano por el cabello, se estira los calcetines o manosea la corbata. Por lo general, son gestos mecánicos que se hacen automática y casi inconscientemente.

A medida que avanza el galanteo, las señales son obvias: miradas rápidas o prolongadas a los ojos del otro. Pero también hay indicios menos obvios. Durante el galanteo las parejas se enfrentan abiertamente. Rara vez vuelven el cuerpo hacia un lado. Quizás se inclinen el uno hacia el otro y extiendan un brazo o una pierna, como para no dejar pasar p ningún intruso. Al hablar con una tercera persona, si están uno junto al otro, dejan a la vista la parte superior del cuerpo de manera educada, los brazos caídos o apoyados en el sillón, pero no cruzados sobre el pecho; pero al mismo tiempo forman un círculo cerrado con las piernas: las rodillas cruzadas de afuera hacia adentro, de manera que las puntas de los pies casi tocan. Con frecuencia los cuerpos materializan así la relación, formando una barricada de brazos o piernas. Algunas veces, la pareja se entrega a un tacto de

sustitución: una mujer puede pasar suavemente el dedo por el borde de una copa en un restaurante, o dibujar figuras imaginarias sobre el mantel. Otras veces adopta actitudes provocativas: cruza las piernas, dejando entrever parte del muslo; apoya la mano en la cadera y saca el busto hacia adelante, o se acaricia lenta, distraídamente el muslo o la muñeca. Las parejas en galanteo ladean la cabeza, y emplean señales genéricas como la inclinación pelviana. El mostrar la palma de la mano es quizá el más sutil de todos los signos. La mayoría de las mujeres anglosajonas mantienen las manos cerradas y sólo raramente dejan ver las palmas. Pero mientras dura el galanteo, las enseñan constantemente. Aun gestos que normalmente se hacen con la palma hacia dentro, como podría ser fumar o taparse la boca al toser, pueden hacerse con la palma hacia afuera durante el galanteo.

Dado que la mayoría de nosotros, al pensar en el galanteo, considera en primer término las sensaciones internas —una excitación que es decididamente una respuesta visceral—, todo lo dicho hasta aquí nos puede parecer artificial. Pero, como buenos conductistas, los especialistas en cinesis se limitan a estudiar el comportamiento y se niegan a especular sobre los sentimientos, basándose en que éstos no pueden medirse científicamente, ni siquiera identificarse con certeza.

Obviamente, los sentimientos están ahí. En el punto culminante del galanteo, por ejemplo, uno se siente atento, vivo, atraído. Los gestos que se realizan para mejorar el aspecto personal probablemente son la consecuencia de una repentina toma de conciencia del propio yo. El tacto de sustitución, de ese delicioso conflicto que se plantea entre el deseo de tocar y el sentimiento de que tal vez no se debe, conflicto que por lo general es subconsciente. La inclinación pelviana puede llegar a ser una señal particularmente sutil y virtualmente automática, al punto que una mujer que camina por la calle distraídamente,

se asombrará al notar que su pelvis registra una reacción cuando se cruza con un hombre que le resulta atractivo; por supuesto, lo mismo puede ocurrirle a un hombre.

Mostrar las palmas de las manos es otro gesto inconsciente. Resulta tentador extraer una norma simplista de esto y decir que cuando una mujer muestra la palma de la mano a un hombre es porque está tratando de conquistarlo, a sabiendas o no. Puede que sea así, pero también puede ser un gesto de saludo, no tener connotación sexual alguna, a no ser que ocurra en un contexto de galanteo y se relacione con otros gestos indicativos específicos. De cualquier manera, suele producirse con tanta rapidez o sutileza que sólo el ojo avezado puede detectarlo. Personalmente no lo he logrado nunca, con excepción de un par de veces en que me lo han indicado en películas pasadas a cámara lenta. Allí resulta obvio: en un intervalo de pocos segundos, durante un movimiento de brazos normal, la palma aparecía hacia arriba, abierta y enfrentada a la otra persona, como indefensa y pidiendo protección. En la vida cotidiana, se suele detectar este gesto cuando *no* ocurre: en una reunión, por ejemplo, cuando la dueña de casa recibe a todos los invitados mostrándoles las palmas de sus manos, excepto a uno de ellos; seguramente, éste es el invitado que menos le gusta. (El hecho de ocultar las palmas de las manos ante alguien que no nos agrada, se reconoce vulgarmente en la expresión del hombre que masculla enojado: «Le voy a dar un revés.»)

Los estudios realizados hasta el presente sobre el galanteo son fascinantes en sus detalles, y por esos mismos detalles representan una tentación para el lector, en el sentido de animarle a fingir. Una joven que conozco tenía un buen amigo, pero un día decidió que quería algo más que un buen amigo. Se preguntaba si podría hacérselo saber empleando con él algunos de los comportamientos de galanteo más sutiles. Pero el problema de fingir

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

Uno de los problemas que surgen al tratar de interpretar el comportamiento no verbal, reside en la sorprendente complejidad de la comunicación humana. El doctor Schefflen nos ofrece una excelente ilustración de esa complejidad en sus estudios sobre el cuasi-galanteo: un comportamiento que muestra una curiosa semejanza con el galanteo, pero que no tiene el mismo significado.

Estudiando películas de psicoterapeutas y sus pacientes, el doctor Schefflen descubrió que había secuencias de galanteo en todas ellas. Entonces investigó también situaciones no terapéuticas y observó con sorpresa que, por lo menos entre la clase media norteamericana, el galanteo puede aparecer virtualmente en cualquier situación: en reuniones sociales o de negocios, entre padres e hijos, maestro y alumno, médico y paciente, y aun entre hombres con hombres y mujeres con mujeres, sin que ello lleve consigo ninguna implicación homosexual. Vemos a las personas despiertas, animadas, de pie muy juntas una de otra, intercambiando largas miradas, mostrando las palmas de las manos, atildándose: galanteando, según todos los indicios. Hay que concluir, por lo tanto, que los norteamericanos están rodeados de sexo por todas partes y se cortejan en cuanto tienen ocasión, o bien que, por el contrario, estas secuencias no son lo que parecen, que debe haber algunos elementos distintivos en el comportamiento que hagan saber a los participantes en la relación que no se trata de una seducción.

Un examen detallado de las películas demostró que había tales elementos distintivos, que realmente se trataba de algo muy distinto al galanteo. Algunas veces,

la diferencia era obvia y se expresaba verbalmente. Una persona podía decir claramente que no estaba tratando de cortejar a otra en ese momento, o podía referirse a otra allí presente o al cónyuge ausente. O tal vez el tema de conversación estaba totalmente alejado del sexo. Algunas veces, el elemento distintivo era más sutil. Ambas personas se enfrentaban, pero girando el cuerpo levemente hacia un lado; o una de ellas extendía un brazo o una pierna como para incluir a una tercera. Otras veces, ambas miraban continuamente en derredor o conversaban en tono más elevado que el indicado para una conversación íntima. Un hombre podía hablar del amor o del sexo pero en tono indiferente, recostado en el asiento y sonriendo con los labios, pero no con los ojos. Entre la clase media norteamericana, los niños aprenden estas secuencias de cuasi-galanteo, elementos distintivos incluidos, en la relación con sus padres, parientes y maestros, mucho antes de aprender a suprimir los elementos distintivos para galantear de verdad.

No debe interpretarse este cuasi-galanteo como un signo de que, aunque el sexo esté excluido, es fervientemente anhelado por ambas partes. En realidad, es un medio que sirve a fines completamente diferentes. En las sesiones de psicoterapia filmadas que observó el doctor Schefflen, se lo utilizaba para captar la atención de alguien que parecía estar a punto de desconectarse de la acción del grupo. En una película de terapia familiar, se veía al comienzo a la hija en actitud de galantear, reaccionando (Obviamente hacia el terapeuta. Cuando éste eludió cuidadosamente mirarla o hablarle, ella perdió todo interés por la sesión. Pronto, dos de los otros niños, que al parecer seguían en todo la conducta de ella, empezaron también a desinteresarse. El terapeuta, temiendo perder contacto con la mitad del grupo familiar y enfascado en ese momento en una conversación con el padre, comenzó una secuencia de cuasi-galanteo. La inició mirando

fijamente a la chica y por un momento ambos aspiraron el humo de sus cigarrillos en perfecta sincronía. En seguida, sintiéndose ella incómoda, giró la cabeza y puso un brazo sobre la falda, formando una barrera. Pero ya no volvió a desconectarse del grupo.

En otras películas de terapia filmadas por el doctor Scheflen pueden verse otras secuencias de verdadero galanteo. Una de ellas muestra a un psiquiatra que entrevista por primera vez a una familia —¡a madre, el padre, la hija, la abuela—. En un lapso de veinte minutos la misma reveladora secuencia se produjo once veces. El terapeuta inició una conversación con la hija o la abuela; inmediatamente la madre comenzó a mostrar una conducta de galanteo. Cruzaba delicadamente los tobillos, extendiendo las piernas; se ponía una mano en la cadera y se inclinaba hacia adelante. Todas las veces, el terapeuta respondía, a su vez, mediante gestos como acomodarse la corbata u otros similares, y le formulaba una pregunta. Ante lo cual el padre mostraba signos de nerviosismo, balanceaba un pie, e inmediatamente tanto la hija como la abuela, que estaban sentadas a ambos lados de la madre, cruzaban las rodillas de tal manera que las puntas de sus pies casi se tocaban frente a la madre, formando una eficaz barrera. En cuanto esto sucedía, la madre empezaba a «desgalantear»: cedía totalmente su tensión muscular y se dejaba caer en el asiento, en actitud tan recluida en sí que para el psiquiatra resultaba autista.

A pesar de que la protagonista de este episodio podría haber estado empleando técnicas de cuasi- galanteo para atraer la atención del terapeuta, ello no resulta probable, puesto que no mostraba ninguno de los elementos distintivos, y que la familia reaccionaba como ante una verdadera invitación provocativa. Tal como después se averiguó, la conducta provocadora de la madre *constituía* un problema para esta familia. El doctor Scheflen dice que sistemas de mensajes como los revelados en esta película

son comunes. Más aún, piensa que todas las familias los tienen, que comparten todo un vocabulario de gestos a un nivel subconsciente. Me imagino que la hija y la abuela notaban sólo débilmente la inquietud del padre, pero cuando éste comenzó a mover el pie nerviosamente, reaccionaron en conjunto de manera inmediata.

El cuasi-galanteo se produce también en situaciones donde la distinción sexual es confusa. Cuando una mujer se comporta en forma agresiva o dominante, actuando de una manera que nuestra cultura considera inadecuada a su sexo, un hombre puede valerse del cuasi-galanteo para hacerla reaccionar. De igual forma, cuando un hombre actúa pasivamente, una mujer puede intentar el cuasi-galanteo para anular en él ese comportamiento supuestamente femenino.

Algunas veces, el cuasi-galanteo y su supresión actúan como un termostato que mantiene la moral dentro de un grupo. Casi todos hemos sido testigos de cómo una aburrida reunión social o un tedioso encuentro de negocios se anima inmediatamente con la llegada de una persona vivamente atractiva. Los otros concurrentes se vuelven más animados y parecen a su vez más atractivos. Si efectuamos un análisis de los movimientos corporales, nos revela que la nueva aparición desató una serie de secuencias de cuasi-galanteo. Por otra parte, si uno de los miembros del grupo cuasi-galantea con excesivo entusiasmo, elevando el nivel aceptable de intimidad, el resto del grupo comienza a tomar la actitud contraria, tratando de compensar la situación.

El cuasi-galanteo, por lo tanto, están muy lejos de ser un mero intento abortivo de «A» de acostarse con «B». Pienso que debe relacionarse con momentos de real armonía, y con una sensación interna individual de agudeza, de bienestar y aun de excitación: sensación que asume un carácter totalmente distinto cuando la atracción sexual *está* involucrada.

Los estudios de Scheflen sobre el galanteo están basados en la clase media norteamericana. La evidencia existente, que no es mucha, sugiere que no sólo son sutilmente diferentes los patrones de comportamiento en los distintos países, sino que varían aun dentro de los Estados Unidos. El galanteo que se admite como normal en un cóctel de la clase media alta de la ciudad podrá ser mal visto en una reunión similar de un pueblo chico, de un área rural o de un barrio de gente trabajadora. El cuasi-galanteo de la clase media puede parecer extraño o aun peligroso en un grupo de gente obrera, entre la que el elemento distintivo del galanteo puede mostrarse más como imitación burlesca que a través de los signos más sutiles.

Pero parece ser que *existen* ciertas pautas de galanteo que son comunes a todas las partes del mundo. El etólogo austríaco Irenáus Eibl-Eibesfeldt, que fue discípulo y ahora es colega de Konrad Lorenz, ha estudiado el flirteo en seis culturas diferentes y encontró muchos detalles similares entre ellas. Filmó sus películas utilizando un equipo de dos hombres: uno para manejar la cámara, y otro para sonreír y saludar a las chicas. Se vio que éstas, tanto en Samoa como en Papua, en Francia, en Japón, en África o, tratándose de indias, en Sudamérica, respondían todas con la misma pequeña danza cinética: una sonrisa, un rápido levantar de cejas —reacción considerada afirmativa—, seguida de un volver la espalda, con la cabeza hacia un lado, algunas veces gacha, con los ojos y párpados bajos. A menudo las chicas se cubrían parte de la cara con la mano y sonreían o reían azoradas. Algunas veces seguían al hombre con el rabillo del ojo, o se volvían a echarle otra rápida ojeada antes de mirar hacia otro lado.

El doctor Adam Kendon, un psicólogo que trabajó con Scheflen, comenzó recientemente un análisis pormenorizado del galanteo humano. Surgieron de este análisis ciertos rasgos universales que pueden verse

también entre los animales. Los estudios de Kendon, basados en películas de parejas filmadas en parques públicos, indican que, para la mujer, el galanteo combina dos elementos diferentes. Primero, la mujer exhibe su sexualidad para atraer al hombre; luego lo tranquiliza mediante un comportamiento infantil: miradas tímidas, la cabeza inclinada hacia un lado y gestos blandos, aniñados. El hombre, a su vez, demuestra su masculinidad, quizá poniéndose muy erguido y gesticulando agresivamente, y luego la tranquiliza también con comportamiento un tanto infantil.

El comportamiento animal paralelo procede del peligro físico real que entraña el galanteo: el macho se arriesga a un ataque furioso si la hembra no está en ánimo de recibirlo; cuando la hembra inicia el galanteo, algunas veces recibe un castigo antes de que el macho se sienta seguro y tenga la certeza de que ella no constituirá una amenaza. Por eso el galanteo animal generalmente consta de dos etapas: primero, uno debe atraer sexualmente al compañero; luego debe conseguir que éste deje de temer un contacto más próximo. Algunas veces usan el recurso de imitar a las crías jóvenes para obtener la confianza del otro. El macho del pájaro carpintero suele invitar a la hembra a su nido imitando la actitud del polluelo que pide comida. Cuando galantea, el macho del hamster imita el grito de las crías.

Aunque casi ningún humano se entrega al galanteo pensando que con ello arriesgue la vida o el físico, es cierto que encierra riesgos emocionales ciertos: el recato y el comportamiento infantil registrados por la cámara de cine son prueba de ello. El doctor Kendon narra que una vez habló de su teoría sobre el galanteo a una feminista, que luego de pensar un rato, le dijo: «Puede que usted tenga razón, pero si es así, la mujer tendrá que cambiar. Ese recato no es mi idea sobre lo que debe ser la nueva mujer». Pero, si la teoría de Kendon *es* acertada, no podrá

cambiar, porque si una mujer —o un hombre— no logra atraer y luego captar la confianza de su pareja, dejará de existir el galanteo.

A veces puede ser incómodo dar demasiada importancia al galanteo. Descubrí esto una noche, en una reunión, cuando repentinamente me di cuenta de que me encontraba, según la descripción de los especialistas en cinesis, en un estado de fuerte predisposición al galanteo: tenía los ojos brillantes, mi rostro estaba arrebolado, el labio inferior ligeramente abultado y distraídamente me acariciaba el cabello. Por un par de segundos fue una sensación paralizante. Pero una vez pasada la primera aguda torna de conciencia, descubrí que el galanteo o el cuasi-galanteo me rodeaba por los cuatro costados. Después de haber hecho este descubrimiento pude relajarme y divertirme —actuando, mirando, sintiendo— en una forma nueva y diferente.

4. El silencioso mundo de celuloide de la cinesis

Visualmente, la película no tiene nada de particular: desde una distancia impersonal, la cámara capta a cuatro personas sentadas, hablando sin parar. Se trata de una sesión de psicoterapia. Los dos hombres son psiquiatras que trabajan en equipo y las dos mujeres son madre e hija. La hija es esquizofrénica.

Al pasar la película a cámara lenta y en silencio, surge un esquema claro. Cada pocos minutos la hija cruza las piernas seductoramente, mostrando una porción considerable de los muslos, y se vuelve a uno de los psiquiatras, apuntando hacia él uno de sus pechos provocativamente, en un evidente signo de galanteo. Cuando la hija hace esto, la madre hace otro gesto particular: se pasa el dedo índice por debajo de la nariz. Inmediatamente, la chica descruza las piernas y suspende la conversación con el psiquiatra. Otras veces, la madre cruza los tobillos de manera peculiar, pasándose o no el dedo por debajo de la nariz: el efecto sobre la hija es el mismo.

Varias veces, la madre da la impresión de aliarse con uno de los psiquiatras. Ante esto la hija reacciona dramáticamente, hundiéndose en el asiento o poniéndose súbitamente de pie con expresión de estupor. Sin decir palabra y sin ser realmente conscientes de lo que están haciendo, ambas mujeres controlan mutuamente su comportamiento, y de esta manera defienden y preservan su propia relación.

A medida que progresa la sesión se presentan variaciones en el esquema. La hija cruza las piernas e inicia su llamada de atención hacia el mayor de los

psiquiatras; pero ahora el más joven, que parece aliado en la conversación con la madre, se pasa el dedo por debajo de la nariz. Inconscientemente ha aprendido la señal de control. Más aún: durante toda la sesión el mayor de los psiquiatras se ha detenido a encender o apisonar el tabaco de la pipa, cada vez que iba a brindar su atención a la chica; pero ahora, no bien da principio al ritual de encender la pipa, la madre comienza inmediatamente a rascarse la nariz.

Luego de largos años de estudiar películas de este tipo, Ray Birdwhistell, un pionero de la cinesis, ha llegado a la conclusión de que gran parte de la base de las comunicaciones humanas se desarrolla a un nivel por debajo de la conciencia, en el cual las palabras sólo tienen una relevancia indirecta. Estima que no más del 35 por ciento del significado social de cualquier conversación corresponde a las palabras habladas.

Hay ocasiones en que el científico es tan fascinante como la ciencia, ocasiones en que el propio punto de vista del especialista sobre la condición humana forma e informa en grado extraordinario su trabajo. Esto sucede con la cinesis, que es la gran realización de un solo hombre: Ray Birdwhistell. La historia de la cinesis es básicamente la historia del desarrollo de su pensamiento.

Birdwhistell comenzó a interesarse en los movimientos corporales en 1946, mientras hacía un estudio de antropología sobre el terreno en el Oeste de Canadá, entre los indios Kutenai. Notó entonces que los aborígenes ponían una cara completamente distinta al hablar su propio idioma que al hacerlo en inglés. Variaban la forma de sonreír, los movimientos de cabeza, de cejas y todo en general.

«Fue algo que me obsesionó después que dejé el lugar», dice.

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

Existen películas que muestran al famoso alcalde de Nueva York, Fiorello La Guardia, pronunciando discursos políticos en inglés, en yiddish o en italiano. Sin sonido puede distinguirse fácilmente por los gestos en qué lengua se está expresando. Un francés no sólo habla el idioma, sino que gesticula como tal. Un norteamericano se mueve de manera claramente americana. Un experto en cinesis puede distinguir a un europeo de un norteamericano solamente por la manera de arquear las cejas durante la conversación.

A fines de 1940, Birdwhistell se dedicó al estudio de los movimientos corporales. Como otros harían después de él, partió de la idea de que las emociones realmente básicas del ser humano, como la alegría, el temor o la atracción sexual, se deben expresar de igual manera en las diferentes culturas, y que por lo tanto debe haber algunos gestos y expresiones comunes a toda la humanidad. Era una presunción lógica —la mayoría de nosotros damos por sentado que todos los hombres del mundo sonríen cuando están contentos, fruncen el entrecejo cuando están enojados, etc.— Sin embargo, dice Birdwhistell que rápidamente llegó a la conclusión de que «no hay gestos universales. Que sepamos, no existe una expresión facial, una actitud o una postura corporal que transmita el mismo significado en todas las sociedades».

El término «significado» es crucial en la afirmación de Birdwhistell. Desde el punto de vista anatómico, todos los hombres sonríen, por citar una expresión familiar. Pero el significado de la sonrisa varía en las diferentes culturas. Aun dentro de los Estados Unidos existen vastos grupos humanos muy propensos a sonreír, como en el Sur, y otros que no lo son tanto, como por ejemplo en Nueva Inglaterra o la todavía más seca parte Oeste del estado de Nueva York. En la región de los Grandes Lagos, una persona que sonría mucho se presta a que le pregunten «qué es lo que encuentra tan gracioso»; en Georgia, si una

persona no sonre mucho, le preguntarán si tiene algn problema. Esto no significa que la gente que ms sonre sea ms feliz, sino que en nuestra niez aprendemos en qu circunstancias corresponde sonrer y en cules se espera que no lo hagamos, y este aprendizaje difiere en los distintos puntos del pas. Birdwhistell descubri que no existe la mera sonrisa. La posicin de la cabeza, la expresin en torno a los ojos y la postura general del cuerpo pueden participar, y a menudo participan, en la sonrisa. Por ejemplo, la cabeza inclinada hacia un lado puede aadir un aire de flirteo, mientras que una sonrisa que no provoque pequeas arrugas alrededor de los ojos o acompaada de una postura corporal cada, puede parecer forzada.

Una vez descartadas las reglas universales, Birdwhistell dedic su atencin a la clase de gestos que tienen un significado consciente y sobreentendido. El saludo es un buen ejemplo de ello; el gesto del autostopista es otro. Cada cultura posee su repertorio especial. Un italiano al ver a una chica bonita suele tirarse el lbulo de la oreja; un rabe en la misma situacin se acaricia la barba, mientras que un norteamericano mueve ambas manos describiendo las formas de una figura de mujer. Sin embargo, estos gestos suelen usarse tambin a modo de comentario irnico, cuando la mujer en cuestin no es en absoluto atractiva, en cuyo caso la irona viene comunicada por la expresin del rostro, la postura o algn otro comportamiento corporal. Del mismo modo, un soldado experimentado al saludar puede comunicar cualquier cosa, desde la aprobacin al ridculo, tan slo por la manera de ponerse en pie, por la expresin del rostro, por la velocidad y duracin del movimiento del brazo, o simplemente por hacerlo en un momento inoportuno.

Birdwhistell descubri tambin que incluso este tipo de gestos son slo actos parciales que deben ir acompaados de otros para tener un significado. Esto condujo a un

avance trascendental en el desarrollo de la cinesis. Porque si los gestos son como las raíces en el lenguaje —«cepto» por ejemplo no tiene significado hasta que le añadimos el prefijo que forma «excepto»— el movimiento del cuerpo también se parece al lenguaje en algunas cosas, y puede ser analizado por una especie de análisis de sistemas similar al que utilizan los lingüistas para estudiar la lengua.

Desde 1959, el profesor Birdwhistell tiene su propio laboratorio en Filadelfia, en el Instituto Psiquiátrico de Pensilvania del Este, donde es investigador-jefe y director del proyecto de Estudios de la Comunicación Humana. Allí lo entrevisté. Fue una sorpresa para mí, como hombre, porque sus escritos son profundos y académicos. Alto, deportivo, de alrededor de cincuenta años, de voz inesperadamente profunda y un rostro acostumbrado a sonreír con facilidad. Sus colegas lo consideran «brillante» y un «genio loco», pero muchos otros, particularmente los psicólogos, se quejan de que es demasiado teórico — polemista y muy provocativo en su teoría—, y parco a la hora de dar datos sólidos que puedan brindar material a otros profesionales.

«Prefiero ser el que hace las preguntas, y no el que da las respuestas», ha dicho de sí mismo.

El laboratorio de Filadelfia parece más una oficina suburbana que un laboratorio científico. Hay corredores silenciosos, oficinas soleadas y depósitos repletos de equipo cinematográfico. Quizá no habría estudio de la cinesis sin la cámara de cine o el analizador a cámara lenta, un proyector que se puede ajustar a cualquier velocidad y que permite examinar y registrar una película cuadro por cuadro.

Al estudiar las películas, Birdwhistell descubrió que existe una analogía entre la cinesis y el lenguaje. Así como el discurso puede descomponerse en sonidos, palabras, oraciones, párrafos, etc., en la cinesis existen

unidades similares. La menor de ellas es el «kine», un movimiento apenas perceptible. Por encima de éste existen otros movimientos mayores y más significantes, llamados «kinemas», portadores de sentido cuando se los toma en conjunto. Los norteamericanos cuentan con sólo cincuenta o sesenta «kinemas» para todo el cuerpo, de ellos treinta y tres para la cara y la cabeza. Estos últimos incluyen cuatro posiciones para las cejas (levantadas, bajas, contraídas, o movidas por separado); cuatro posiciones para los párpados, siete para la boca, tres maneras de asentir con la cabeza (simple, doble, o triple asentimiento) y así sucesivamente. Es obvio que esto representa sólo una mínima fracción de los movimientos que son capaces de efectuar el rostro y la cabeza. En realidad cada cultura otorga un significado a unos pocos de los innumerables movimientos anatómicamente posibles para el cuerpo humano.

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

Las normas del movimiento humano son tan complejas que no pueden ser analizadas a simple vista; primero deben ser transcritas, problema que ha preocupado a los estudiosos de la comunicación. Birdwhistell halló la solución hace unos años, inventando un ingenioso sistema taquigráfico que ha sido adaptado y empleado por algunos otros científicos desde entonces.

Birdwhistell ideó un signo taquigráfico para cada «kine». La dirección del movimiento de cada «kine» se registra mediante otro sistema de símbolos. Las notaciones son sencillas y a menudo gráficas; por ejemplo, la cabeza inclinada hacia un lado se indica con una H mayúscula (*Head*, cabeza) que lleva una línea que la atraviesa

diagonalmente. La sonrisa que muestra la dentadura se representa con una media luna, que encierra los dientes en ella. Los hombros encorvados tienen como símbolo una T mayúscula, con las puntas de la barra de la T elevadas ligeramente como el techo de una pagoda.

Este peculiar sistema taquigráfico es la clave de la técnica de investigación denominada microanálisis, que constituye un procedimiento extremadamente concienzudo y largo. A la velocidad normal, la mayoría de las películas proyectan a razón de veinticuatro cuadros por segundo. Por lo tanto, para poder efectuar un microanálisis, el investigador debe registrar todo lo que sucede —cada movimiento de las cejas o de las manos, cada cambio en la postura del cuerpo— en los veinticuatro cuadros por cada segundo de película. Se registra esto, mediante el sistema de notación descrito, en enormes hojas de papel cuadriculado. El resultado es algo parecido a la partitura de un director de orquesta. Birdwhistell me confesó que tarda una hora en analizar un segundo de película, y comentó: «Cierta vez noté que en una tarde había mirado dos segundos y medio de película mil ocho veces.»

Una vez terminado el trabajo escrito, Birdwhistell verifica las regularidades, es decir las pautas que se repiten una y otra vez. No es difícil encontrarlas. En veinte minutos de película las mismas secuencias aparecen cientos de veces. Una de las cosas que más llaman la atención sobre el movimiento del cuerpo humano es justamente lo repetitivo que es.

El significado del mensaje está contenido siempre en el contexto, y jamás en algún movimiento aislado del cuerpo. Por ejemplo, en la película que describimos al comenzar el capítulo, podría caerse en la generalización de que frotarse la nariz siempre representa un gesto de desaprobación. La realidad es que puede serlo o no serlo. No obstante, en este contexto particular resulta claro que

es así como hay que interpretarlo; en la película era parte de la pauta que se repetía una y otra vez. Cada vez que la hija hacía un movimiento seductor, la madre se pasaba el dedo por debajo de la nariz y la hija cesaba en su intento.

Nunca lograremos tener un diccionario fiable de gestos inconscientes, porque el significado debe buscarse siempre solamente dentro del contexto general. No podemos afirmar que si una mujer se sienta entrelazando los brazos y cruzando fuertemente las piernas, indefectiblemente expresa que es inalcanzable. Con frecuencia suele ser así, pero para estar seguros, debemos estudiar el contexto, estudiar qué otros movimientos realiza con el cuerpo, quienes la rodean, etcétera.

Los hallazgos de Birdwhistell, luego de largos años de investigar la cinesis, cubren una extensa gama que va desde el descubrimiento de categorías enteras de movimientos mínimos que acompañan a la palabra hablada, hasta observaciones de amplio alcance sobre psiquiatría, indicadores de sexo y relaciones humanas en general. Descubrió, por ejemplo, que existen minimovimientos que son tan inseparables de la palabra como lo es la puntuación de una frase escrita. Encontró que los norteamericanos suelen terminar una aseveración dejando caer levemente la cabeza, una mano o tal vez los párpados. Del mismo modo, al efectuar una pregunta, levantan una mano, el mentón, o abren más los ojos.

Algunas palabras y frases van acompañadas de «marcadores» definidos, especialmente pequeños movimientos de cabeza, de ojos, de manos, de dedos o de hombros. Para los pronombres «yo», «mío» y «nosotros», así como para «éste» o «aquí», el marcador sería un ademán hacia el cuerpo de la persona que habla. Para los pronombres en plural, el gesto concluye con un giro mínimo para significar la presencia del plural. Si se utilizan los hombros, se los encorva o se los estrecha en

la dirección de una línea vertical imaginaria que pasa por el centro del cuerpo. Para los pronombres «tú», «ellos» y «eso» el marcador se aleja de dicha línea. Al emplear los verbos en tiempo futuro se nota un marcador que indica hacia adelante; si se trata de verbos en pasado, por el contrario, el movimiento es hacia atrás. Todo esto nos parece tan lógico que nos sorprende descubrir que para otras personas —por ejemplo algunas tribus de indios norteamericanos— estos marcadores resultan confusos u ofensivos, al emplearlos combinados con sus propios dialectos.

También resulta necesario, tanto para el norteamericano como para el inglés, el sistema de énfasis cinético, que ayuda a aclarar ciertas ambigüedades verbales. El acento hablado no es el único que indica si cuando alguien utiliza la expresión *hot dog* se refiere a un perro en celo, a una comida, o simplemente hace una exclamación. Siempre se efectúa además algún pequeño movimiento corporal: una especie de «inglés somático» a base de cabeceos mínimos, ademanes, guiños, movimientos de los labios, el mentón o los hombros, cambios en la posición de los pies y de las piernas, y desplazamientos del torso.

Otro descubrimiento importante corroborado por las películas es que, algunas veces, el comportamiento no verbal contradice lo que se está expresando en lugar de subrayarlo. Un hombre básicamente pasivo y sumiso —lo que Birdwhistell califica de «masculinoide»— tratará a veces de imprimir toda la autoridad de que es capaz en lo que dice y en el tono de voz que emplea, mientras que por la postura caída del cuerpo, y por la indecisión de los gestos, resultará tan poco convincente como siempre. A veces podemos observar parejas que realizan el repertorio entero de gestos íntimos de galanteo, mientras están enfrascadas en una discusión intelectual sobre literatura, o hablan de la respectiva fidelidad que les guardan a sus cónyuges. A la inversa, un diálogo fuertemente sexual

puede no estar acompañado de ningún comportamiento de galanteo. En casos como éste, se tiende más a creer en el componente no verba], por ser menos probable que se encuentre bajo control consciente.

Inevitablemente la investigación de la cinesis abre ciertos interrogantes. ¿Cómo puede comunicar un movimiento del cuerpo, si es tan mínimo e imperceptible que pasa inadvertido en la vida diaria y sólo parece significativo al observarlo a cámara lenta? ¿No será esto una distorsión de la vida real, y no estarán los especialistas en cinesis dando por supuestos mensajes corporales que en realidad no existen?

Se hace difícil creer que la gente pueda enviar y recibir mensajes, aun no verbales, sin ser consciente de que lo está haciendo. Pero hay demasiadas coincidencias cuando una secuencia de conducta se repite una y otra vez, como en el caso de la película de la señora que se frota la nariz, y siempre con el mismo resultado. Tal vez haya una explicación biológica parcial en el fenómeno mental de la atención.

Los científicos están tratando aún de descifrar el misterio de la atención, el sistema de filtro del cerebro humano que selecciona entre el vertiginoso caleidoscopio de sensaciones que recibimos —visiones, sonidos, etc.—, aquéllas a las que el individuo presta atención, piensa sobre ellas y tal vez actúa de acuerdo con ellas. Obviamente vemos y oímos mucho más de lo que «absorbemos», en el sentido de ser conscientes de ello, interrumpa la lectura un momento y trate de registrar todos los sonidos que ha excluido mientras leía; todo lo que ha dejado de ver y que sin embargo se encuentra al alcance de su visión periférica; todas las sensaciones —el respaldo del asiento contra su espalda; los pies sobre el suelo— que ha estado ignorando. Las señales de las que no somos conscientes, las que no llaman nuestra atención, aparentemente son debilitadas por el filtro o absorbidas, pero no analizadas.

No obstante, producen su impacto a un nivel subliminal y la investigación de la comunicación humana hace hincapié continuamente en este punto.

Birdwhistell resumió para mí su particular punto de vista sobre la comunicación humana de la siguiente manera:

«Hace muchos años comencé a preguntarme: ¿Cómo hacen los movimientos del cuerpo para representar las palabras? Ahora me pregunto: ¿Cuándo resulta apropiado el empleo de las palabras? Son muy adecuadas para enseñar o para hablar por teléfono, pero en este instante usted y yo nos estamos comunicando en muchos niveles diferentes, y solamente en uno o dos de ellos las palabras poseen alguna relevancia. Actualmente mi planteamiento es distinto El hombre es un ser multisensorial. Algunas veces verbaliza.»

5. El cuerpo es el mensaje

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

Birdwhistell considera que nosotros «adquirimos» nuestro aspecto físico; y no que hemos nacido con él. Cuando un niño es pequeño, sus rasgos suelen ser suaves y poco definidos; una naricita por encima de una boquita ansiosa y casi sin labios; una carita que es todo mejillas y ojos, y que potencialmente puede ser cualquier cosa. Hasta las cejas están sujetas a cambios, porque son móviles y sólo gradualmente adoptarán su posición definitiva a una cierta distancia de los ojos. La distancia exacta es algo que el bebé aprende de los que lo rodean: la familia y las amistades. Birdwhistell dice que esto contribuye a explicar la razón por la que la gente de ciertas regiones se parece tanto entre sí, cuando no se trata de genes compartidos. El nivel de las cejas puede ser una característica distintiva. Hay personas que tienen las cejas muy juntas, mientras que otras —por ejemplo, algunos ingleses de clase alta— las tienen ubicadas tan arriba y separadas, que para los norteamericanos parecen tener un aire de perpetuo asombro.

La línea del cuero cabelludo tampoco se define al nacer, sino más tarde, lo que indica que la frente amplia también es, hasta cierto punto, un rasgo adquirido. Por lo general, la parte superior de la cabeza alcanza su madurez antes que la inferior. El tabique nasal se eleva entre los

nueve y los once años de edad, y debido a que los seres humanos poseen dos juegos de dientes —los de leche y los permanentes— la boca adopta su forma definitiva aún más tarde, con frecuencia después de la pubertad.

De la misma manera que las personas aprenden a llevar el cuerpo erguido, también aprenden la forma de mantener la boca, y de este detalle depende mucho su aspecto general. A Birdwhistell le agrada indicar que su propio rostro es «más bien tradicional, típico de los estados del centro: el labio inferior algo grueso, las líneas risorias muy marcadas y mala oclusión». Realiza una fascinante transformación de su boca, imitando el labio delgado de los habitantes de Nueva Inglaterra, y luego el aspecto del Oeste del estado de Nueva York, con el labio inferior proyectado levemente hacia adelante y por encima del superior.

No resulta sorprendente que Birdwhistell crea también que, con frecuencia, marido y mujer pueden llegar a parecerse, y que también puede ser cierto que algunos dueños se asemejan a sus perros. El parecido entre marido y mujer es fácilmente identificable en cualquier reunión, si se dejan de lado características como el color del cabello y se observa la expresión de la boca y los ojos.

Estas teorías acerca del rostro resultan algo inquietantes para las personas inclinadas a ponderar los parecidos familiares. Desbaratan la vieja costumbre de tratar de decidir a qué lado de la familia se parece un niño y provocan algunas preguntas interesantes, como *por qué* algunos niños se parecen mucho a uno de los progenitores y no al otro, aun allí donde el parecido no esté basado realmente en la estructura ósea. Pero también explican cómo puede suceder que los niños adoptados se parezcan a menudo a sus padres adoptivos. Las agencias de adopción tratan de combinar el parecido físico, pero algunas veces parecen lograr un éxito que va mucho más allá de lo imaginable.

La idea de que los esposos pueden llegar a parecerse también suscita algunos interrogantes de interés. Una vez estuve en una reunión, en la que había cinco parejas que tenían aproximadamente quince años de casados cada una, y hallé que en cuatro de ellas se notaba un fuerte parecido, mientras que en la quinta no existía ninguno. No pude dejar de preguntarme la razón. ¿El fuerte parecido entre los matrimonios representará un buen entendimiento, una debilidad de carácter, o algo totalmente diferente?

De cualquier manera, éste no es el tipo de pregunta que suelen hacerse los especialistas en cinesis. De lo que se trata es de que el ser humano es un gran imitador, maravillosamente sensible a las señales corporales de sus semejantes. El estudio de la comunicación lo demuestra continuamente.

No solamente adquirimos nuestro rostro, sino que Birdwhistell cree que la belleza o la fealdad, la gracia o la torpeza, también se adquieren. Notó, por ejemplo, que los niños franceses, independientemente de la belleza que puedan haber tenido cuando pequeños, tienden a volverse temporalmente poco atractivos al llegar aproximadamente a los siete años. Los niños japoneses suelen metamorfosearse de muñequitas en jovencitos arrugados y con cierto aire enfurruñado. Tal vez en cada cultura la gente da por sentado que, a cierta edad, los niños se transforman por un tiempo en seres menos atractivos.

Se hace difícil creer que algo tan concreto como el aspecto físico de un niño pueda ser culturalmente determinado. Pero aquí los términos «bello» o «feo» no se refieren únicamente a la forma del rostro, o a la posesión de un perfil clásico. Se refieren primariamente al modo de llevar y mover el cuerpo y también el rostro; porque los músculos faciales pueden parecer vivaces, laxos o forzosamente tensos. Estos atributos no son biológicos; son respuestas —como lo prueban los estudios de cinesis sobre el galanteo—, respuestas a otras personas, a

necesidades interiores, y también, en un nivel temporal de largo alcance, a expectativas culturales.

La sociedad nos indica también quién puede ser agraciado y quién no, lo que constituye gran parte del síndrome de la belleza. En la generación anterior a la nuestra, un muchacho que midiera más de un metro ochenta era considerado extremadamente alto y se suponía que debía ser desgarbado. Las expectativas han variado, y en nuestros días los hombres altos se consideran atractivos. Entre las mujeres, las niñas de baja estatura generalmente alcanzan la madurez más temprano, y como aprenden en la adolescencia a ser graciosas, podrán sentirse más maduras que sus amigas más altas que parecen delgadas, desgarbadas y muy jóvenes para su edad. Con asombrosa frecuencia, la chica alta se vuelve hermosa al llegar a los treinta años, que es justamente cuando sus contemporáneas pequeñas comienzan a tener problemas, porque su única alternativa —según las expectativas sociales— es seguir aparentando tener menos de veinte años o empezar a engordar para encuadrarse en una mediana edad precoz.

La forma del cuerpo es otra característica física que puede ser programada culturalmente. Es una cuestión de moda y las modas cambian. La línea estilizada que Birdwhistell denomina «estilo lineal Ivy League», fue el prototipo en los últimos veinticinco años de nuestra cultura. Sucedió que la figura femenina que tenía el estilo del siglo XIX —que hoy, consideraríamos gordo— fue reemplazada por el tipo masculinoide de los años veinte, que a su vez fue sustituido por el masculinoide con busto del sesenta. Para los hombres, la forma del cuerpo en boga en la actualidad es más lineal aún; incluso el estilo hippie es notablemente similar.

Es inclinado hacia adelante, con mucho pelo pero tiene la misma extrema linealidad (explica Birdwhistell). Tiene todo el

aspecto de un niño de nueve años, que hace todas las cosas que su madre le dijo que no hiciera: las ropas sucias, el encorvarse, la cara de rasgos caídos y una sonrisa limpia y decente. No es en realidad una mezcla de hombre y de mujer sino que tiene el aspecto de la prepubertad. Parece decir: «Estamos en la etapa previa a aquella en la que importan», más bien que las diferencias sexuales no cuenten. Por supuesto, estoy generalizando; debo hacerlo. Estos son chicos que se preocupan por las cosas o que se rebelan, pero están uniformados y pagan este uniforme con un grado de conformismo mayor que el que desprecian en la generación de sus mayores.

Los rostros que adquirimos y la manera de llevar nuestros cuerpos no solamente tienen el sello de nuestra cultura, sino que al mismo tiempo poseen nuestro propio sello. Es una de las formas que tenemos para indicar a la sociedad si merecemos o no su aprobación. El chico atractivo y vivaz tendrá más atención y oportunidades que otro que no lo sea tanto. Pero no todos quieren sobresalir y triunfar, porque generalmente esto entraña nuevas responsabilidades que atemorizan a mucha gente. Al ser un poco feos, algunas personas reducen responsabilidades. También pueden castigarse a sí mismas, a sus padres o a sus cónyuges. La obesidad, por ejemplo, puede ser un autocastigo; puede representar también una forma de aislarse contra los requerimientos sexuales; y algunas personas se sienten más seguras y dominantes cuando tienen mayor tamaño.

El mensaje que se transmite por el aspecto personal no se refiere sólo a la persona en sí sino también a lo que esté diciendo. Un acalorado discurso político pronunciado por un hombre de mirada apagada, de rostro de rasgos caídos y de posición corporal descuidada, no resulta atractivo. El orador nos indica con su aspecto que no tenemos necesidad de prestarle atención, ya que nada interesante tiene que decir. Algunos observadores políticos afirman que en el famoso debate televisivo entre Kennedy y Nixon

en el año 1960, el contraste entre la obvia vitalidad de Kennedy y el cansancio de Nixon (sumado a su poca expresividad habitual) tuvo más importancia que todo lo que dijeron.

Los estudios de Birdwhistell sobre la belleza o la fealdad, su afirmación de que nuestro aspecto físico es adquirido, representan todo un nuevo modo de pensar sobre la presencia personal. La belleza toma otro cariz si aceptamos el hecho de que nuestro aspecto irradia un mensaje. Este mensaje puede estar dictado en parte por la sociedad, pero no puede descartarse, como muchos creen, como mera cuestión de herencia o suerte.

6. Saludos de un primate muy antiguo

En los comienzos de la raza humana, antes de la evolución del lenguaje, el hombre se comunicaba de la única forma en que era capaz de hacerlo: no verbalmente. Los animales continúan comunicándose de este modo y muchos de ellos son capaces de intercambiar información en una medida mucho mayor de lo que se hubiera creído posible hasta hace muy poco tiempo. En ciertos aspectos, el comportamiento no verbal de los seres humanos es notablemente parecido al de los animales, especialmente al de los otros primates. Nos comunicamos algunas cosas en la misma forma que los animales; pero desde la aparición de la palabra no somos conscientes de que lo hacemos.

Los etólogos han comenzado recientemente a estudiar, analizar y comparar los sistemas de comunicación de los hombres y de los animales. Sus métodos y sus descubrimientos tienen cada vez más influencia sobre los demás científicos dedicados al estudio de la comunicación no verbal. Se ha sugerido inclusive que todo este campo debería llamarse «etología humana».

El etólogo es esencialmente un biólogo que se interesa especialmente por el comportamiento que permite al animal adaptarse al medio ambiente, incluyendo el entorno social constituido por otros miembros de la especie. Cuando el etólogo vuelve su atención hacia el ser humano, se pregunta: ¿Hasta qué punto puede entenderse el comportamiento del hombre como un producto del proceso evolutivo?

La mejor manera de estudiar la evolución del comportamiento humano es comparar las actividades del hombre con las de sus parientes más próximos en la escala zoológica: los monos y grandes simios. Tenemos

bastantes conocimientos acerca de la organización social de los primates, su ecología y sus formas de comunicación. Sorprendentemente, poseemos escasa información similar sobre el hombre. Se han estudiado exhaustivamente sus instituciones, su lenguaje, sus procesos mentales superiores, pero no hay un corpus semejante de estudios de su comportamiento: cómo galantea a su pareja, forma una familia, educa a sus hijos y se enfrenta a sus semejantes.

Al abordar el comportamiento humano, el etólogo procura describir estas actividades de todos los días. Le interesa particularmente averiguar cuáles son las pautas de comportamiento universales del género humano, pues se piensa que éstas son las formas más antiguas, y posibles fuentes de información sobre las del hombre primitivo o incluso del homínido. Algunas expresiones faciales podrían estar precodificadas en los genes que determinan la estructura del cerebro, y en consecuencia determinar un eventual comportamiento. Cuando una conducta universal en el hombre se encuentra también en los primates inferiores, se suele tomar como evidencia adicional de su naturaleza hereditaria. No obstante, otras pautas universales pueden estar dictadas por la anatomía humana. Se ha establecido, por ejemplo, que el signo simbólico de la comida o comer es universalmente el gesto de llevar la mano a la boca. Pero como para todos los seres humanos la mano y la boca están inevitablemente involucradas en el acto de comer, este gesto, que podría ser hereditario, con igual probabilidad podría estar simplemente determinado por razones anatómicas.

Estudios recientes sobre el saludo nos proporcionan algunos de los ejemplos más curiosos de pautas de conducta compartidas por el hombre y el simio. Según parece, todos los animales salvajes se saludan entre sí, y los simios lo hacen mediante gestos muy similares a los del hombre. Jane Goodall, la famosa etóloga que durante

largos períodos convivió con chimpancés en la selva, narra que éstos algunas veces se abrazan y se besan, y hasta llegan a tocarse los labios. También se hacen reverencias, se estrechan las manos, y se los ha visto palmeándose la espalda en caluroso gesto de bienvenida.

Los etólogos creen que entre los animales el saludo constituye a menudo una ceremonia de apaciguamiento. Siempre que dos animales se aproximan existe el peligro de un ataque físico; por lo tanto, uno o ambos harán un gesto de apaciguamiento para demostrar que no hay intención agresiva. Cualquier persona que dude que el saludo cumple una función similar entre el género humano, que trate de *no* saludar a sus amigos y parientes durante una semana. Rápidamente cosechará sentimientos heridos, resentimiento y enojo. Cuando los seres humanos se saludan inclinando la cabeza, probablemente están indicando cierta sumisión, similar a la que indican los chimpancés. El gesto de inclinar la cabeza se encuentra en culturas muy diversas, lo mismo que la presentación de la palma de la mano hacia el individuo saludado.

El etólogo austríaco Irenáus Eibl-Eibesfeldt opina que algunas facetas de las pautas de saludo pueden ser realmente universales. En todas las culturas que ha estudiado, comprobó que los amigos, al avistarse a distancia, se sonríen, y luego, si están de muy buen humor, hacen un rápido movimiento de cejas —lo denomina un «flash»— e inclinan la cabeza. Filmó este tipo de comportamiento incluso entre los papuanos que aún viven en la edad de piedra, y cuyo primer contacto con las patrullas gubernamentales ha sido tan reciente que es poco probable que puedan haberlo adquirido.

Por otra parte, existen amplias ilustraciones de modos de saludar que difieren totalmente de una cultura a otra. Un antropólogo, Weston La Barre, informa que entre los isleños de Andaman, en el golfo de Bengala, los parientes o amigos que no se han visto en varias semanas se sientan

juntos, uno en el regazo del otro, se abrazan mutuamente y lloran durante varios minutos. Si se trata de marido y mujer, el hombre se sienta en el regazo de la mujer. Entre los Ainu de Yezo, en el Japón, cuando un hombre se encuentra con su hermana le toma las manos brevemente, luego la toma de ambas orejas y emite el tradicional grito Ainu. Luego se acarician el rostro y los hombros. Si esto puede parecernos ridículo, pensemos cómo reaccionarían los Ainu al ver a dos norteamericanos que se rozan ciudadosamente las mejillas mientras besan el aire.

¿Cómo explicar que el saludo sea al mismo tiempo universal a toda la humanidad y específico de cada cultura? La respuesta se aclara si consideramos el saludo no como un acto aislado, sino como una secuencia de actos. La sonrisa y el «flash» de las cejas ocurren a distancia, mientras que el tirar de las orejas, el rozar de las mejillas, etc., suceden cuando se está cerca. En realidad, un análisis cinético sobre el saludo ha diferenciado cinco etapas sucesivas: avistarse y reconocerse; un saludo a distancia con un movimiento de la mano o el «flash» de las cejas; el acercamiento; un saludo más próximo, como el beso, y finalmente la separación momentánea.

Algunas veces puede variar el orden: se avista a una persona, se la reconoce, se acerca uno a ella y luego se la saluda con la mano, por ejemplo. Otras veces los individuos ya están próximos cuando se reconocen; aun entonces efectúan un pequeño baile, ajustando sus posiciones y posturas durante una especie de etapa de aproximación estacionaria. Pero la secuencia de saludo termina inevitablemente con un movimiento de retroceso, y la forma en que éste se realiza puede ser significativa. Ambos individuos pueden girar sus cuerpos al separarse, o pueden permanecer enfrentados; también uno de ellos puede darse la vuelta mientras el otro permanece de frente. Estos pequeños detalles probablemente nos den un índice de la cordialidad de la relación: el darse vuelta

obviamente indica menos cordialidad que el permanecer de frente. Aparentemente, por la forma de saludarse, la gente deja traslucir el tipo de relación que ha tenido en el pasado o tal vez el que espera tener en el futuro.

El análisis del saludo que hemos descrito fue efectuado por el doctor Adam Kendon, un psicólogo con inclinaciones etológicas hacia el comportamiento humano. Kendon trabaja en el Hospital Estatal de Bronx en Nueva York, y sus estudios sobre el saludo fueron realizados en colaboración con el doctor Andrew Ferber, especialista en terapia familiar del mismo hospital.

Kendon nos previene que este estudio no es «el evangelio del saludo», ya que se basa en el análisis de una sola película. Sin embargo, la película es fascinante. Para mí, verla y escuchar las explicaciones del doctor Kendon sobre lo que estaba sucediendo era como observar el comportamiento de animales desconocidos.

La película fue tomada en una fiesta infantil de un niño de cinco años, en el jardín de su casa. Nos muestra a los padres del niño saludando a invitados de todas las edades, que llegaban solos o en grupos. En total, contiene setenta saludos separados, y el día que entrevisté a Kendon éste estaba muy ocupado analizándolos, descomponiéndolos en las cinco etapas y buscando similitudes o diferencias entre un saludo y otro.

En la primera secuencia que Kendon me mostró, pasada a cámara lenta, las etapas se notaban claramente. Primero el encuentro visual. Una mujer con vestido de flores, sentada bajo un árbol, estiraba el cuello tratando de ver quién llegaba. Luego se puso de pie sonriendo, pero mostrando solamente los dientes superiores. La sonrisa «superior», como la denominan ahora algunos etólogos británicos, se empieza a identificar como sonrisa típica de bienvenida.

La mujer avanzó al encuentro de los invitados, siguiendo la etapa de aproximación. Visto a cámara lenta,

parecía deslizarse sobre el suelo, suavemente cómo un globo, con el largo cabello flotándole por detrás. Exclamó «Hola» con la cabeza hacia atrás y luego la bajó esquivando la mirada. Generalmente, me explicó Kendon, esta breve inclinación de la cabeza sigue a un saludo a distancia.

Al acercarse a lo que para ella parecía representar el límite de su territorio —una y otra vez se detenía en aquel punto al salir al encuentro de los invitados—, se paró y esperó. Como dueña del territorio, mantuvo una mirada bastante fija, pero por lo general sus invitados se le aproximaron desviando los ojos. Al penetrar en el territorio de otro, me explicó Kendon, rara vez se mira al dueño directamente a los ojos; esto se podría tomar como un desafío.

Inmediatamente antes de llegar hasta la dueña de la casa, una invitada inclinó la cabeza visiblemente, gesto tan común en esta etapa que Kendon lo ha bautizado como «corte en la fase previa al saludo cercano». Luego la invitada levantó un brazo y lo cruzó frente a sí, ladeó la cabeza y sonrió. Un psiquiatra interpretaría ese cruzar el brazo como un gesto de defensa, y tal vez sea así. A Kendon le intriga especialmente que Jane Goodall haya observado gestos idénticos entre los chimpancés, particularmente en los subordinados que se aproximan o son aproximados por uno más dominante.

Luego la invitada extendió la mano haciendo un gesto que dejó la palma a la vista y que nuevamente se asemejó mucho al que realizan los chimpancés. El chimpancé de menor jerarquía ofrece la palma lánguidamente, en lo que parece ser un gesto de pedir limosna; mientras que el animal de mayor *status* la toma firmemente como para dar confianza.

Ambas mujeres se dieron la mano, y finalmente retrocedieron volviéndose hacia otro lado, lo que indicaría, si Kendon y Ferber están en lo cierto, que la suya no era una relación muy cercana.

La película muestra asimismo que el comportamiento del dueño de la casa al saludar difería del de su esposa. Mientras que ella se quedaba parada en la frontera de su territorio, con los brazos y los hombros hacía atrás, la cabeza ladeada y sonriente, su marido avanzaba hacia los invitados con el cuello extendido y luego levantaba los brazos con vistas a un abrazo de bienvenida, pero de una manera muy especial: perpendicularmente a su cuerpo, casi como si sus muñecas estuvieran sostenidas por hilos invisibles. Los invitados varones, por otra parte, se le acercaban con el torso erguido, sin estirar el cuello, y al levantar los brazos para abrazarle lo hacían en vertical de modo que quedasen del lado de dentro, y los del dueño de la casa del lado de fuera.

«Hasta aquí, éstas son solamente algunas de las observaciones que hemos hecho», explicó Kendon, «pero nos preguntamos si la actitud del dueño de la casa al recibir a sus invitados es una postura de saludo dominante, que sólo se vería entre los machos que saludan en su propio terreno». Observando la película, me pareció una conclusión muy lógica. El gesto del anfitrión era expansivo, abierto, como corresponde a una persona que se siente segura en su propio terreno. Los gestos de los invitados eran más reservados.

Después que el anfitrión y los invitados intercambiaban abrazos, retrocedían y uno o ambos miraban a otro lado. Kendon denomina a esta actitud «el corte» y opina que puede ser una manera de preservar el equilibrio. Cada relación, excepto las muy recientes, tiene su propio nivel de intimidad, y si un saludo sobrepasa la intimidad que corresponde, se necesita algún corte para volver rápidamente a lo normal. Tal vez sea ésa la razón por la que los saludos de proximidad se han transformado en un ritual: el apretón de manos, el roce de mejillas que sustituye entre los norteamericanos a un verdadero beso en la mejilla. Lo que se ritualiza pierde su aura de

intimidad y su connotación sexual.

La película sobre el saludo muestra repetidamente gestos de corrección del aspecto personal: alisarse el cabello, acomodarse los anteojos o la ropa. Kendon notó que esto ocurre siempre inmediatamente antes o después de un encuentro cara a cara, y casi nunca mientras se está conversando. Los otros primates se dedican a arreglarse concienzudamente, tanto a sí mismos como a sus semejantes. Parte de ello es claramente funcional y sirve para mejorar la condición de la piel o del pelo, pero el arreglarse mutuamente es también una forma de socialización, y el hacerlo uno solo es a veces una «actividad desplazada». El animal indeciso entre huir o atacar se sentará y se rascará furiosamente, o se tirará del pelo con nerviosismo entre un gesto de amenaza y el siguiente. Los especialistas en comunicación humana sugieren que cuando nos rascarnos en público difícilmente será porque nos pique, y la serie de gestos de arreglo personal que hacemos pocas veces persiguen ese fin. El significado exacto de esos gestos varía según la situación. El arreglarse, por ejemplo, puede implicar una introducción al galanteo como ya hemos visto. Pero muy frecuentemente parece reflejar, como en los primates inferiores, alguna tensión interna que de momento no encuentra otra salida. La mayoría de los encuentros entre seres humanos no sólo comienzan con un saludo, también terminan con alguna clase de despedida. La gente vuelve a aproximarse y realiza un ritual de despedida. Los etólogos sugieren que, como en el caso de la bienvenida, puede tratarse de un gesto de apaciguamiento. Durante un encuentro, todos están presumiblemente ocupados con lo que está pasando, pero al separarse pueden liberarse agresiones contenidas. De cualquier manera, no hay nada más vulnerable que un individuo en retirada. En algunas sociedades, al alejarse de la presencia del rey, es tradicional hacerlo andando hacia atrás, lo que permite inclinarse y, de paso, guardarse las espaldas.

Claro está que los seres humanos pueden apaciguarse con palabras lo mismo que con rituales, tranquilizarse mutuamente con lo que dicen. De cualquier modo, no vivimos con la sensación de estar en peligro físico inminente cada vez que nos encontramos cara a cara con otra persona. Pero al escuchar a los etólogos y observar la película de Kendon, uno se pregunta si, a un nivel inconsciente profundo, no estaremos manteniendo la precaución física de nuestros antepasados primates.

Algún día un investigador hará quizá un análisis de despedidas similar al que se ha hecho de bienvenidas. Esto brindaría respuestas a algunas preguntas interesantes: por ejemplo, cómo hace la esposa, en una reunión, para avisar a su cónyuge de que es prudente retirarse, si no se lo puede decir verbalmente. He visto a mujeres que lo hacían echándose hacia adelante en sus asientos, juntando sus pertenencias o reacomodando sus ropas, es decir, representando algo así como una secuencia departida. Un ejecutivo —que prefiere permanecer en el anonimato— me dijo que había encontrado un sistema infalible de terminar una reunión de trabajo aburrida. Comienza distraídamente a guardar sus papeles en la cartera. Inmediatamente, los otros asistentes a la reunión empiezan también a arreglar sus papeles, como contagiados de su comportamiento, y el presidente, enfrentado a lo que parece ser una urgencia general por abandonar el local, se apresura a levantar la sesión.

Con sus estudios sobre comportamientos a pequeña escala, como puede ser el saludo, los etólogos están haciendo una aportación señalada a la investigación de la comunicación no verbal. Es más, su trabajo ha influido en el pensamiento de casi todos los investigadores en este campo. Muchos científicos acostumbran ahora a comparar sus descubrimientos sobre la comunicación humana con la comunicación animal.

7. El rostro humano

Una estudiante de enfermería está sentada en una habitación a oscuras, mirando una película de pesadilla. En la pantalla se ve a un ser humano con la cara y el cuerpo horriblemente quemados, que se contrae de dolor mientras le van arrancando capas de piel.

La chica no está sola en su desagradable experiencia. Hay otra mujer, la encargada de entrevistarla, que está sentada en la habitación y vuelta hacia una pared blanca. Se la ha colocado de ese modo porque desde allí no puede ver ni a la estudiante, ni la pantalla.

El macabro filme continúa y la chica se revuelve en el asiento, mientras los segundos transcurren lentamente y en silencio. Al fin, aparece un subtítulo en la pantalla: sus instrucciones. Debe describir la película falseando la verdad, como si hubiera estado viendo flores o niños jugando en un parque. Hay un rozar de ropa, una silla que se corre y finalmente la entrevistadora, respondiendo a una señal, se vuelve de cara a la estudiante. La chica finge una sonrisa valiente y comienza: «Debe ser primavera; nunca he visto tantas flores hermosas.»

Este ingenioso experimento fue ideado por Paul Ekman, un hombre joven, dinámico, muy abierto, y posiblemente el psicólogo más importante en el campo de la comunicación no verbal. Su centro de investigaciones está ubicado en el Instituto Langley Porter de San Francisco, en una casona antigua de ladrillo con altos techos, mucho roble y largas escaleras de madera. La atmósfera es gratamente informal —hay una plantilla de veintitantos investigadores en mangas de camisa—, pero el material es formidable. Otros científicos se refieren con veneración a la computadora combinada con *video-tape* de Ekman. La diseñaron él mismo y sus colaboradores, y

no hay más que hacerle una consulta, solicitar por ejemplo todo el material de gestos de la mano hacia la boca que contienen sus voluminosos archivos, y en cuestión de segundos éstos se materializan en la pantalla de televisión. Se pueden pasar las imágenes más despacio o detenerlas a voluntad, para estudiarlas en detalle.

El interés de Ekman por la comunicación se remonta a 1953, cuando empezó a buscar una forma de evaluar lo que sucede durante una sesión de terapia de grupo. Se convenció de que lo que se *dice* durante ella no proporciona ninguna respuesta real, así que comenzó a investigar el comportamiento no verbal. Desde hace siete años, su colega Wallace Friesen colabora con Ekman en todos sus proyectos. A pesar de que juntos han analizado toda clase de movimientos corporales, se han dedicado especialmente al rostro.

El propósito del experimento de la película era tratar de aprender algo acerca del engaño. Cuando una persona miente, ¿cuáles son los indicios de expresión facial y movimiento corporal que la delatan? La estudiante de enfermería fue filmada mientras hablaba sobre la película. Ya había hecho dos sesiones previas en el laboratorio, en las que le habían mostrado películas bastante inocuas y alegres y se le había pedido que las describiera tal como las veía. De esta manera se podrían comparar los movimientos de su cuerpo en ambas sesiones, en la que dijo la verdad y en la que se le pidió lo contrario, para ver si de alguna manera revelaba estar mintiendo.

Todas las personas seleccionadas por Ekman para este experimento eran estudiantes de enfermería porque, según él, «no es la clase de espectáculo que me gusta mostrar a cualquier persona, excepto a alguien que debe acostumbrarse a este tipo de cosas». La mayoría de las futuras enfermeras mintieron apasionadamente, porque realmente querían aprender a no reaccionar visiblemente ante la mutilación física. Los resultados, sin embargo,

demonstraron que podían catalogarse en tres categorías. Algunas eran extremadamente hábiles para fingir. Al principio, el análisis cuidadoso de su comportamiento no dio ninguna clave que indicara que estaban mintiendo. Otras, aparentemente incapaces de mentir, claudicaban rápidamente durante la sesión y decían la verdad. Otras, en cambio, mentían pero no del todo bien. Una pista fueron los ademanes. Hacían menos gestos de los que habitualmente acompañan e ilustran lo que se dice: marcar el compás, dibujar figuras en el aire, señalar, indicar la dirección o el tamaño. En cambio, la mayoría de los movimientos que hacían tendían a ser nerviosos o crispados: se pasaban la lengua por los labios, se frotaban los ojos, se rascaban, etcétera.

Un análisis preliminar de las expresiones faciales de las chicas sugirió que las claves se hallaban en los comienzos, los finales y la duración. En otras palabras, la mayoría de las personas saben fingir una expresión alegre, triste o enojada, pero lo que no saben es cómo hacerla surgir súbitamente, cuánto tiempo mantenerla, o con qué rapidez hacerla desaparecer. Lo que los novelistas llaman una «sonrisa fija» es un excelente ejemplo de esto.

En bastante medida, el hombre es capaz de controlar su rostro y utilizarlo para transmitir mensajes. También se refleja en él su carácter, dado que las expresiones habituales suelen dejar huellas. Pero es el rostro como transmisor de emociones el que ha interesado a los contrarios, para ver si de alguna manera revelaba estar mintiendo.

Todas las personas seleccionadas por Ekman para este experimento eran estudiantes de enfermería porque, según él, «no es la clase de espectáculo que me gusta mostrar a cualquier persona, excepto a alguien que debe acostumbrarse a este tipo de cosas». La mayoría de las futuras enfermeras mintieron apasionadamente, porque realmente querían aprender a no reaccionar visiblemente ante la mutilación física. Los resultados, sin embargo,

demonstraron que podían catalogarse en tres categorías. Algunas eran extremadamente hábiles para fingir. Al principio, el análisis cuidadoso de su comportamiento no dio ninguna clave que indicara que estaban mintiendo. Otras, aparentemente incapaces de mentir, claudicaban rápidamente durante la sesión y decían la verdad. Otras, en cambio, mentían pero no del todo bien. Una pista fueron los ademanes. Hacían menos gestos de los que habitualmente acompañan e ilustran lo que se dice: marcar el compás, dibujar figuras en el aire, señalar, indicar la dirección o el tamaño. En cambio, la mayoría de los movimientos que hacían tendían a ser nerviosos o crispados: se pasaban la lengua por los labios, se frotaban los ojos, se rascaban, etcétera.

Un análisis preliminar de las expresiones faciales de las chicas sugirió que las claves se hallaban en los comienzos, los finales y la duración. En otras palabras, la mayoría de las personas saben fingir una expresión alegre, triste o enojada, pero lo que no saben es cómo hacerla surgir súbitamente, cuánto tiempo mantenerla; o con qué rapidez hacerla desaparecer. Lo que los novelistas llaman una «sonrisa fija» es un excelente ejemplo de esto.

En bastante medida, el hombre es capaz de controlar su rostro y utilizarlo para transmitir mensajes. También se refleja en él su carácter, dado que las expresiones habituales suelen dejar huellas. Pero es el rostro como transmisor de emociones el que ha interesado a los psicólogos. Con el correr de los años, su interés se ha volcado fundamentalmente en dos cuestiones: ¿Transmite el rostro emociones de manera fidedigna? Y si es así, ¿son esos mensajes enviados y entendidos universalmente por todo el género humano? En su reciente libro *Emotion in the Human Face*, Paul Ekman examina los experimentos realizados sobre el rostro en los últimos cincuenta años, y concluye que, reanalizados y tomados en conjunto, prueban que las expresiones faciales son un índice fidedigno de ciertas emociones básicas. Para

el lego, esto puede parecer de cajón, pero para Ekman es un punto que importa demostrar, ya que gran parte de su trabajo actual está basado en su creencia de que existe una especie de vocabulario facial.

Más de mil expresiones faciales diferentes son anatómicamente posibles, y los músculos de la cara son tan versátiles que en teoría una persona podría mostrar todas esas expresiones en sólo dos horas. Sólo unas pocas, sin embargo, poseen un sentido real e inequívoco, y Ekman considera que esas pocas apenas se ven en toda su intensidad, «como no sea en la cocina, en el dormitorio o en el baño», dado que la etiqueta exige controlarlas en la mayoría de las ocasiones. (Piénsese en la diferencia entre un verdadero rugido de furia, una expresión exagerada mostrando los dientes y que se ve sólo en momentos de emoción extrema, y el entrecejo levemente fruncido y la boca tensa que son más corrientes.)

El problema de Ekman consistía en encontrar un método fiable de descifrar las expresiones. Al fin, mientras trabajaba con Wallace Friesen y el psicólogo Silvan Tomkins, encontró una solución ingeniosa: una especie de atlas del rostro llamado FAST (*Facial Affect Scoring Technique*). El FAST cataloga las expresiones faciales usando fotografías en vez de descripciones verbales y dividiendo el rostro en tres zonas: emociones. Es difícil estar seguro de lo que siente otro ser humano en un momento dado. Se le puede preguntar, pero puede negarse a contestar, puede mentir o tal vez ni siquiera sepa qué es lo que siente. En el laboratorio un investigador puede medir el ritmo cardíaco o respiratorio de una persona, o su GSR (*Galvanic Skin Response*), pero sí bien estos datos indican la presencia de emociones, no suelen diferenciar unas de otras. Algunas veces el investigador puede considerar la situación en que se encuentra el paciente y tratar de adivinar qué emoción es más probable que suscite, pero los riesgos de error son obvios.

Para que los científicos tomen en serio el FAST, antes deberá comprobarse que es realmente de fiar. Una de las preguntas que podríamos hacer es si todas las personas entrenadas en su utilización extraen las mismas conclusiones sobre lo que ven. Los experimentos de Ekman han demostrado que es así. La siguiente pregunta es más difícil de contestar. ¿Puede el FAST medir lo que realmente siente una persona? La dificultad reside, como ya hemos mencionado anteriormente, en la imposibilidad de saber con certeza cuáles son los sentimientos de un individuo, puesto que no podemos fiarnos de lo que nos dice.

La cuestión de las expresiones universales ha preocupado a los investigadores del rostro, y durante años ha habido una polémica al respecto entre Paul Ekman y Ray Birdwhistell. Ekman considera que ha probado, a través de estudios comparativos entre diferentes culturas, que efectivamente *existen* gestos universales: que los hombres de todo el mundo se ríen cuando están alegres o quieren parecerlo, y fruncen el ceño cuando están enojados o pretenden estarlo. Como ya he dicho, Birdwhistell sostiene que algunas expresiones anatómicas son similares en todos los hombres, pero que el significado que se les da difiere según las culturas. Sin embargo, ésta es una opinión minoritaria. La mayoría de los especialistas piensan que por lo menos algunas expresiones son universales.

La prueba más citada por los que creen en las expresiones universales es el estudio realizado en niños ciegos de nacimiento. Se ha observado que todos los bebés efectúan una sonrisa de sociabilidad a partir de las cinco semanas, aun los ciegos, que de ninguna manera pueden imitar a las personas que los rodean. Los niños ciegos de nacimiento también ríen, lloran, hacen pucheros y adoptan las expresiones típicas de ira, temor y tristeza.

La prueba de Ekman, por otra parte, es un estudio comparativo entre diferentes culturas que realizó

con Friesen. Utilizando fotografías cuidadosamente seleccionadas de rostros que muestran claramente las expresiones básicas —alegría, sorpresa, temor, furia, tristeza, desprecio y asco-desprecio, o contento—, pidió a personas oriundas de Norteamérica, Brasil, Japón, Nueva Guinea y Borneo que identificaran las distintas expresiones, y la mayoría de ellas acertaron casi todas las veces; incluso la tribu neolítica Fore de Nueva Guinea, que ha estado aislada del resto del mundo hasta hace sólo doce años. Mientras Ekman realizaba sus estudios en las selvas del Pacífico Sur y en universidades norteamericanas, otro psicólogo, Carroll Izard, llevaba a cabo una investigación semejante entre diez culturas alfabetizadas, con parecido resultado positivo.

Ekman, sin embargo, no es partidario de interpretar, por ejemplo, la sonrisa de un Fore como un gesto invariable de placer. En todas las culturas existen lo que él denomina «reglas demostrativas», que definen cuáles son las expresiones apropiadas a cada situación. Estas reglas pueden exigir que una expresión sea moderada, exagerada, ocultada o suprimida por completo. Y cada cultura cuenta además, no solamente con sus propias reglas, sino con su estilo facial propio. Los italianos, cuyo comportamiento facial es extremadamente volátil y expresivo, suelen encontrar difícil sondear el rostro controlado de los ingleses.

Las reglas demostrativas se manifestaron con claridad en un experimento realizado recientemente por Ekman en Norteamérica y en el Japón, donde la etiqueta exige una sonrisa en casi todas las situaciones. El montaje de Ekman fue idéntico en ambos lados del Pacífico. Los individuos seleccionados estaban sentados a solas en una habitación para ver una película del tipo de la que se les mostró a las aspirantes a enfermeras, sólo que algo menos terrorífica. Mientras la observaban, fueron filmados en *video-tape* sin saberlo. Luego entró en la habitación un entrevistador, japonés en el caso del

Japón y norteamericano en el otro, y se solicitó a cada una de las personas que describiera lo que había visto. Mientras observaban la película, japoneses y norteamericanos habían mostrado las mismas reacciones faciales, moviendo los mismos músculos faciales en aproximadamente las mismas situaciones. Durante la entrevista los norteamericanos siguieron reaccionando visiblemente, recorriendo toda la gama de expresiones de sorpresa y de desagrado; en cambio los japoneses describieron lo que habían visto con una amable sonrisa en el rostro. Sólo de tanto en tanto, cuando miraban hacia otro lado tratando de organizar sus ideas, mostraban un destello de emoción, quizá de repugnancia o de enojo, tan fugaz que solamente podía cantarse al pasar la película a cámara lenta.

La teoría de Ekman acerca de las reglas demostrativas, y la admisión por parte de Birdwhistell de que desde el punto de vista anatómico *existen* realmente expresiones faciales universales, parecen aproximar ambos polos de esta polémica, a pesar de que los puntos de vista y los métodos de investigación empleados son muy diferentes. Lo que para Birdwhistell es una prueba, para Ekman es meramente anecdótico. Por su parte, Birdwhistell considera que los experimentos realizados en laboratorios son a menudo artificiales, prefabricados, y no guardan relación con la vida real.

La siguiente pregunta lógica es: ¿si verdaderamente hay expresiones faciales universales al género humano, cómo se desarrollaron?

Charles Darwin comenzó la investigación en 1872 con su libro *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. Comparó las expresiones faciales de gran número de mamíferos, incluido el hombre, y sugirió que todas las expresiones humanas primarias podían remontarse hasta algún acto funcional primitivo. El gruñido de furia, por ejemplo, puede provenir del acto de enseñar los dientes antes de morder.

La evolución de la sonrisa es más difícil de explicar, y se han aventurado una serie de teorías diferentes. Richard J. Andrew, por ejemplo, parte del hecho de que algunos primates, al verse amenazados, emiten un agudo grito de protesta, un chirrido característico producido con los labios estirados hacia atrás, como en una especie de sonrisa. Los monos Rhesus lo hacen, y a veces emplean esa mueca defensiva-amenazante sin molestarse en emitir el ruido. El hombre emplea también una sonrisa defensiva, pero como gesto de pacificación. Pensemos en el invitado que sonríe azorado cuando llega tarde a una cena. Por débil que parezca, su sonrisa es un amortiguador importante frente a la agresión, ya que el sonreír constituye un vínculo precario pero vital entre los seres humanos. Hay historias de guerra que narran cómo un soldado preparado para el combate, al sorprender al enemigo, fue literalmente desarmado por éste con una sonrisa o el ofrecimiento de algo para comer.

La sonrisa de verdadero placer es más difícil de explicar que la sonrisa defensiva, pero Andrew sugiere que puede ser un descendiente de la mueca que hacen automáticamente muchos mamíferos, incluido el hombre, cuando se sobresaltan. Aquella mueca de sorpresa podría haber evolucionado hasta transformarse en la amplia sonrisa del placer; el humor de los adultos depende todavía del factor sorpresa.

En 1966 dos psicólogos, Ernest Haggard y Kenneth Isaacs, comunicaron que, mientras pasaban a cámara lenta películas de psicoterapia, habían notado expresiones en el rostro de los pacientes que aparecían por un instante para volver a desaparecer inmediatamente en una fracción de segundo. Las expresiones no eran visibles al pasar la película a velocidad normal; al pasarla nuevamente a más o menos un sexto de esa velocidad, podían ser detectadas por casi todo el mundo. Estudios posteriores mostraron

que esas expresiones fugaces eran reveladoras. Se notó que generalmente ocurrían cuando un paciente estaba en conflicto. «Yo *no estaba* enojado», diría al mismo tiempo que se le veía momentáneamente muy molesto. A menudo lo dicho no concordaba con la expresión facial que lo enmarcaba. Mientras un paciente comentaba cuánto apreciaba a otra persona, su expresión podía pasar vertiginosamente del placer a la ira y nuevamente al placer. Haggard e Isaacs sugirieron que estas expresiones, que denominaron «micromomentáneas» o «micros», no constituyen de por sí mensajes, conscientes o inconscientes, sino que son filtraciones de sentimientos verdaderos. En realidad, pueden servir como una válvula de escape que permite a una persona expresar, aunque sea muy brevemente, sus impulsos o sentimientos inaceptables.

Parece ser que los micros no son necesariamente invisibles. Desde 1890 numerosos experimentos sobre la percepción subliminal han demostrado que con frecuencia vemos más de lo que creemos ver. Muchas personas recordarán el revuelo producido en torno a la persuasión subliminal en la década de los cincuenta. Un investigador de mercados norteamericano aseguraba haber aumentado las ventas de Coca-Cola y de maíz tostado en un cine proyectando repetidamente sendos carteles que rezaban «Tome Coca-Cola» o «Coma maíz tostado» mientras pasaban la película. Los anuncios se proyectaban una y otra vez, sólo por espacio de unas tres milésimas de segundo; en realidad eran invisibles. Cuando el experimento se hizo público, muchos norteamericanos manifestaron enérgicamente su aprensión frente a la persuasión subliminal: las implicaciones políticas eran aterradoras. Sin embargo, otros experimentos han indicado que ésta no es la forma más eficiente de propaganda subconsciente. El límite entre lo visible y lo subliminal varía de una persona a otra y en cada individuo según las diferentes situaciones. Un mensaje que se expusiera

el tiempo suficiente para ser captado subliminalmente por la mayoría del público probablemente sería visto con claridad y de manera consciente por algunas personas.

Estas diferencias individuales en la percepción quedaron claramente demostradas en un experimento de Paul Ekman. En éste su primer ensayo de investigación de expresiones micromomentáneas, exhibió una película que incluía varios micros a un grupo de estudiantes universitarios y de enfermeras. Los estudiantes no lograron captar los micros cuando la película fue proyectada a velocidad normal, pero sí cuando se pasó a cámara lenta. En cambio las enfermeras, que tenían aproximadamente diez años de experiencia, descubrieron los micros durante la proyección a velocidad normal.

Partiendo de esta base, Ekman empezó a estudiar los micros mediante un taquistoscopio, un aparato que puede proyectar fotografías sobre una pantalla a velocidades que llegan a una centésima de segundo. Cuando pasaba sus fotografías de rostros a velocidad máxima, los sujetos insistían en que no veían absolutamente nada.

El experimento con el taquistoscopio es mi truco de magia preferido —dice el doctor Ekman— Usted se lo muestra a una persona y ella pensará que está mirando una pantalla en blanco. Entonces hará lo que ella insiste que son conjeturas a voleo y entonces usted le dice. «Ahora le voy a demostrar que la mayor parte de lo que dijo era acertado. Lea usted sus primeras diez respuestas y le dejarán asombrado». Todos poseemos el aparato perceptual necesario para descifrar rostros a una centésima de segundo, lo que ofrece un interrogante de especial interés: ¿por qué no lo empleamos? Yo pienso que sistemáticamente se nos enseña desde la infancia a no prestar atención a los comportamientos faciales mínimos, porque son demasiado reveladores.

Obviamente, esa enseñanza se efectúa a nivel subconsciente.

En cierto modo, el taquistoscopio es una manera bastante realista de presentar un rostro, dado que a menudo las expresiones faciales se desvanecen en sólo tres cuartos o medio segundo, y siempre están embutidas entre las que las preceden y las que las siguen, acompañadas además de una corriente de palabras y movimientos corporales que distraen la atención. El ojo humano tiene que ser muy veloz para captarlas, y por eso un rostro proyectado por el taquistoscopio es quizá más próximo a lo que se nos presenta en la vida real que las fotografías que podemos estudiar con tiempo.

En el transcurso de sus experimentos con el taquistoscopio el doctor Ekman descubrió un fenómeno muy interesante. Aproximadamente la mitad de las personas entrevistadas se perdían continuamente una emoción. Cada sujeto tenía su punto débil particular. Podía captar todo lo demás correctamente, pero pasaba por alto las imágenes de rostros que demostraban ira, por ejemplo, o repugnancia. Siempre se trataba de una expresión desagradable; a nadie se le escapaba la alegría. Obviamente, había allí un mecanismo de bloqueo subconsciente, que parecía estar relacionado con la personalidad del individuo y el humor en que se hallaba en ese momento.

Ekman siguió investigando ese bloqueo en otro estudio preliminar en que examinó a treinta sujetos mediante el taquistoscopio, y luego les brindó la oportunidad de relajarse tomando un trago y fumando un cigarrillo. Diez de ellos tenían una proporción mucho mayor de alcohol en su bebida; otros diez fumaron cigarrillos de tabaco mezclado con marihuana, y el resto tomó bebida sin alcohol y fumó cigarrillos corrientes, un doble efecto de placer. Cuando todos los sujetos volvieron a ser sometidos a la prueba del taquistoscopio, el último grupo reaccionó más o menos como antes. El grupo alcohólico tuvo mayor dificultad para reconocer todas las emociones,

excepto la de repugnancia, en la que mostraban mucha más precisión. Pero lo que más interesó a Ekman fue la reacción del grupo que había fumado marihuana, ya que es creencia popular que su uso acrecienta notablemente la sensibilidad. En realidad, el grupo rindió notablemente peor en el reconocimiento de la tristeza y el temor, y algo peor en el de la ira. Ekman recalca que fue un estudio preliminar. No estaba investigando los diferentes estados de ánimo —tanto la marihuana como el alcohol producen efectos totalmente diferentes según las circunstancias—, por lo que intensificó el estudio de las reacciones.

La mayoría de los investigadores dedicados al estudio de la comunicación no verbal que he conocido opinan que lo que están haciendo es todavía investigación básica y que aún falta mucho tiempo para que se pueda dar una explicación práctica a su trabajo. Sin embargo, Paul Ekman piensa que los estudios de la comunicación no verbal serán un «campo muy candente» durante unos pocos años, hasta que se logre dar respuesta a los interrogantes fundamentales. En cuanto a su aplicación práctica prevé muchos estudios psicológicos sobre la emoción utilizando como parámetro la expresión facial.

Ekman considera asimismo que no habrá grandes progresos relacionados con la psicoterapia, puesto que los terapeutas ya están empleando los conocimientos existentes sobre la comunicación; pero habrá una tremenda explotación comercial.

Espero la aparición de institutos dedicados a entrenar vendedores y aspirantes a diferentes puestos [dice Ekman]. Espero que se emplee la observación de las expresiones faciales durante las entrevistas de selección de personal. Espero que la medida del comportamiento facial se utilice para probar posibles campañas publicitarias; ya he sido abordado a ese respecto, No, no he aceptado. Y espero que veremos un creciente entrenamiento del comportamiento facial de los

empleados en todo el mundo de los negocios. Creo que es muy posible enseñar a las personas a engañar mejor.

Algunas de estas predicciones no son muy halagüeñas pero, cuando así se lo comenté, Ekman me dijo que en cuanto la comunicación no verbal pase a ser parte del conocimiento popular, comenzará a cambiar. En cuanto se publiquen estudios que describan las formas en que la gente revela que está fingiendo, esas vías de filtración empezarán a desaparecer, quizá para dejar lugar a otras. Esto presenta un curioso problema a los sociólogos: sus estudios sobre el comportamiento pueden precipitar cambios de conducta que a su vez pueden invalidar sus investigaciones anteriores.

La idea de un entrevistador de personal adiestrado para registrar las expresiones faciales es algo escalofriante, y recuerda el 1984 de George Orwell, donde un hombre cometió un «crimen facial» cuando su rostro dejó traslucir que estaba alimentando pensamientos prohibidos. Al explicársele que los movimientos corporales comunican, hay gente que se siente desamparada, expuesta y al descubierto aun en completo silencio; al fin y al cabo, uno puede negarse a hablar, pero es más difícil no mover un solo músculo. Freud escribió: «Aquel que tenga ojos para ver y oídos para escuchar, podrá convencerse de que ningún mortal puede guardar un secreto. Si sus labios mantienen silencio, parloteará con las puntas de sus dedos; la traición brota de todos sus poros.» Una vez oí que un hombre decía a una mujer: «¿Te das cuenta de que acabas de cruzar las piernas y los brazos al mismo tiempo? Obviamente te has puesto a la defensiva». He aquí una irrupción en la intimidad tan incorrecta como leer y discutir la correspondencia ajena.

A mucha gente no le hará demasiada gracia la perspectiva, un tanto ridícula, de vivir en un mundo en el que unos aprenden a leer el rostro mientras otros

aprenden a mentir con la expresión facial. Sin embargo, esta especie de toma y daca cultural es probablemente tan antigua como la humanidad: un hombre aprende a hacer una lanza, otro inventa el escudo, el primero mejora la lanza y así sucesivamente.

De cualquier manera, yo creo que los beneficios potenciales de esta ciencia compensarán con creces su posible uso indebido. Porque, a medida que las personas se vuelvan más conscientes de sus rostros, ¿cómo podrán dejar de estar más sintonizadas con los sentimientos de los demás? Marido y mujer, paciente y terapeuta, podrán interpretarse mejor uno al otro, captar antes la desazón, la ira o el placer, calibrar con más precisión la impresión que causan en el otro.

Si al mismo tiempo las personas se tornan más conscientes de lo que hacen con sus rostros, terminarán tomando un contacto más íntimo con sus sentimientos personales. Y eso es realmente lo que se trata de conseguir en la actualidad mediante la terapia de grupo, la psicoterapia, la cultura juvenil y otros fenómenos de la vida moderna.

8. Lo que dicen los ojos

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

La mirada fija y sostenida es una forma de amenaza para muchos animales, así como para el hombre. Un naturalista que estudió a los gorilas de montaña en libertad¹ informó de la existencia de combates de miradas entre los machos. El mismo se exponía a ser atacado si miraba a un animal con demasiada fijeza.

También los monos Rhesus reaccionan violentamente cuando otro mono o un ser humano los mira fijamente. En recientes experimentos de laboratorio, Ralph Exline, un psicólogo de la Universidad de Delaware, estudió la comunicación hombre-mono en términos de comportamiento ocular. Los monos estaban encerrados en jaulas, en una habitación vacía bien iluminada. Cuando el investigador se aproximaba a un mono mirando hacia abajo y en actitud tímida, la reacción era mínima. Cuando lo hacía de manera más agresiva, mirando directamente a los ojos y con expresión fija, el animal a menudo empezaba a mostrar los dientes y balancear la cabeza amenazadoramente, pero no respondía como si se sintiera amenazado cuando el investigador, con la misma expresión fija, mantenía los ojos cerrados. Cuando, yendo

¹ George Schaller en *The Year of the Gorilla* (University of Chicago, 1964.)

más lejos en el experimento, el investigador se echaba hacia adelante y sacudía la jaula, siempre con los ojos cerrados, el animal no se mostraba tampoco amenazado, aunque sí alertado.

Los monos son sensibles a la mirada fija hasta un límite increíble. En otro experimento se expuso a varios monos Rhesus a las miradas fijas de un hombre oculto. Pronto empezaron a mostrarse deprimidos, y al registrar sus ondas cerebrales se descubrió que cada vez que el hombre los miraba directamente se producían alteraciones en el esquema de las ondas. Es un misterio cómo sabían cuándo se los miraba directamente y cuándo no, puesto que no podían ver al hombre, pero este comportamiento parece ligado a una experiencia humana muy común: casi todos hemos sentido en alguna ocasión la incómoda sensación de ser vigilados y luego hemos confirmado la sospecha al darnos la vuelca. Generalmente suponemos que un sonido apenas audible o un movimiento ínfimo, captado por la visión periférica, nos ha brindado la pista. Resulta fascinante pensar que para los monos, y quizá también para los hombres, exista tal vez alguna clave aún más primitiva. Nadie sabe lo que ocurre con las ondas cerebrales de un hombre cuando lo miran fijo, pero un estudio reciente indica que una persona que es mirada insistentemente tiende a mostrar un ritmo cardíaco más alto que otra que no. Una de las incomodidades de hablar en público es la de enfrentarse a todas esas miradas fijas.

La potencia amenazadora de la mirada fija ha sido reconocida a través de toda la historia de la humanidad, y en muchas culturas diferentes existen leyendas sobre el mal de ojo, la mirada que ocasiona perjuicios a quien la recibe. En tabletas de arcilla inscritas en el tercer milenio a. C. hay referencias a una deidad que hace mal de ojo. El sabio judío Rab sostenía en el tercer siglo d. C. que el noventa y nueve por ciento de las muertes se debían a él.

Se creía que a veces estos extraños poderes oculares se adquirirían por pacto con el diablo, y en otros casos que era una maldición que caía sobre un inocente. Se decía que el Papa Pío IX, elegido en 1846, era poseedor inocente de dicha condición maligna. Se consideraba que su bendición era indefectiblemente fatal.²

También ha existido la creencia paralela de que los ojos grandes de mirada fija servían de magia protectora, y todavía en 1947 los barcos que navegaban por el Mediterráneo solían llevar pintados ojos protectores en la proa. En 1957 se presentó ante un comité del Congreso el caso de un empresario norteamericano que había contratado los servicios de una persona para que cada poco rato fuera a mirar de hito en hito a sus empleados, una muda amenaza orientada a hacerles trabajar más.

¿Por qué el tabú de la mirada fija? Por supuesto que puede explicarse como parte de la herencia biológica que compartimos con otros primates. Experimentos con bebés recién nacidos han demostrado que la primera imagen a que reaccionan es un par de ojos o cualquier otra configuración similar, como un par de puntos sobre una cartulina blanca; algunos científicos consideran esto como una prueba de que la respuesta humana a la mirada es innata. Sin embargo, hay otra explicación posible. El lugar hacia donde mira una persona indica cuál es el objeto de su atención. Cuando un hombre (o un mono) mira fijamente a otro, indica que su atención está concentrada en él, pero no da señales de cuáles sean sus intenciones, lo que es suficiente para poner nervioso hasta a un primate. Esto podría explicar también por qué algunas personas se sienten tan incómodas frente a un ciego. Su comportamiento ocular proporciona escasos indicios sobre sus intenciones.

A pesar de que todas las culturas desaprueban el

² Esta historia del mal de ojo está muy bien descrita en el libro de Silvan Tomkins *Affect, Imagery, Consciousness*, volumen 2.

mirar fijamente, algunas son más estrictas que otras. El psicólogo Silvan Tomkins ha señalado que la mayoría de las sociedades consideran tabú el exceso de intimidad, de sexo, o la expresión demasiado libre de las emociones. El grado permisible varía de una cultura a otra pero en la misma medida en que existen estos tres tabúes existe también el del contacto ocular, ya que intensifica la intimidad, expresa y estimula las emociones y es un elemento importante en la exploración sexual.

Los norteamericanos interpretan el contacto ocular prolongado como un signo de atracción sexual que debe ser escrupulosamente evitado, excepto en las circunstancias íntimas apropiadas. Es fácil para un hombre denotar intenciones sexuales con los ojos: una larga mirada a los senos, a las nalgas o a los genitales, una mirada escudriñadora de arriba abajo o simplemente mirar directamente a los ojos. Tal vez el hecho de que el contacto ocular activa la excitación sexual tan rápidamente sea la causa de ese episodio tan común por la calle; el hombre que mira provocativamente a una mujer, quien inmediatamente baja la vista.

Se enseña a los niños a no mirar fijamente los senos o los genitales. Rara vez se les indica explícitamente, pero lo aprenden. En muchas, si no en todas las sociedades, las niñas reciben instrucciones más estrictas que los varones respecto a dónde no deben mirar. La conexión entre el sexo y el contacto ocular es, de hecho, muy fuerte. Desde hace mucho tiempo se ha creído que el exceso sexual causa debilidad en la vista y ceguera.

Cuando dos personas se miran mutuamente, comparten el conocimiento de que les agrada estar juntas, o de que ambas están enojadas, o sexualmente excitadas. Podemos leer el rostro de otra persona sin mirarla a los ojos, pero cuando los ojos se encuentran no solamente sabremos cómo se siente el otro, sino que él sabe que nosotros conocemos su estado de ánimo. Y de alguna

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

Jean Paul Sartre sugirió una vez que el contacto visual es lo que nos hace real y directamente conscientes de la presencia del otro como ser humano con conciencia e intenciones propias. Cuando los ojos se encuentran, se nota una clase especial de entendimiento de ser humano a ser humano. Una chica que tomaba parte en manifestaciones políticas declaró que le advirtieron que en caso de enfrentarse a un policía, debía mirarlo directamente a los ojos. Si lograba que él la considerase como otro ser humano, le dijeron, tendría más posibilidades de ser tratada como tal. En situaciones en que debe mantenerse una intimidad mínima, por ejemplo, cuando un mayordomo atiende a un convidado, o cuando un oficial reprende a un soldado, el subordinado tratará de evitar el contacto visual manteniendo la mirada directamente hacia el frente.

Las diferencias inter-culturales relativas al comportamiento ocular son considerables y algunas veces importantes. El antropólogo Edward Hall ha observado que los árabes a veces se paran muy cerca para conversar y se miran atentamente a los ojos mientras hablan. Al otro extremo de la gama están las sociedades del Lejano Oriente donde se considera de mala educación mirar a la otra persona mientras se conversa. Para los norteamericanos, la mirada prolongada de los árabes resulta irritante, pero evitar la mirada totalmente como en el Lejano Oriente representaría un síntoma de enfermedad mental. Los norteamericanos incluso encuentran algo extraña la etiqueta de los ingleses, ya que éstos, a no ser que estén muy cerca, fijan intensamente los ojos en los de su interlocutor. Y los ingleses asienten menos con la cabeza, ya que son

sus parpadeos y la mirada fija los que señalan que están prestando atención. La costumbre norteamericana es variar continuamente la dirección de la mirada de un ojo a otro o apartarla totalmente del rostro.

La forma de mirar en lugares públicos varía también de un país a otro. «Mi primer día en Tel Aviv fue inquietante», narra un viajero. «La gente no sólo me miraba fijamente, sino de arriba abajo. Me preguntaba continuamente si no iría despeinado, o con el pantalón desabrochado, o si simplemente parecería demasiado norteamericano... Finalmente un amigo me explicó que los israelíes no consideran nada extraño mirar fijamente a una persona por la calle». En Francia se admite que un hombre mire descaradamente a una mujer en público. Más aún, algunas francesas se quejan de sentirse incómodas en las calles de Norteamérica, como si repentinamente se hubieran tornado invisibles.

En Norteamérica se siguen otras normas. El sociólogo Erwin Goffman ha explicado que en los lugares públicos los norteamericanos se otorgan «desatención cortés», es decir, que reparan visualmente en el otro para que comprenda que se lo percibe, pero no lo bastante para parecer curiosos o entrometidos. En la calle esto adopta la forma especial de mirar al otro cuando se está a una distancia de dos metros y medio aproximadamente; durante ese tiempo se reparten por gestos los lados de la acera, y cuando el otro pasa se bajan los ojos como «reduciendo las luces», según Goffman. Quizá sea el más nimio de los rituales, pero se usa constantemente en nuestra sociedad.

Los norteamericanos piensan que mirar fijo en público es una intromisión en la intimidad, y ser sorprendido en esta actitud es embarazoso. La mayoría de las personas se enfrentan con el problema de no saber hacia dónde mirar cuando comparten con otra un espacio pequeño, como el ascensor. Por otra parte, cuando uno debe reunirse con

otra persona a la que no se conoce en un lugar público, el tabú de la mirada fija facilita el medio de descubrirla: seguramente será el que viola la regla con una mirada directa e interrogante. Los homosexuales dicen que con frecuencia pueden localizar a otro homosexual en un lugar público simplemente porque éste les sostiene la mirada, y lo mismo afirman los drogadictos.

Las películas también tienen en cuenta el tabú de la mirada fija. Una de las diferencias más notables entre las películas comerciales y las familiares es que en estas últimas la gente mira directamente a la cámara, como reconociendo la presencia del auditorio. Algunas veces esta regla ha sido violada con muy buen resultado. En las primeras escenas del «Satiricón» de Fellini, dos apuestos jóvenes vagan entre un hormiguero humano poblado de personajes tan extraños y monstruosos que apenas parecen seres humanos. La sensación de pesadilla de la escena se intensifica de manera notable porque a medida que la cámara se mueve, uno u otro de los monstruos se aproxima y se asoma directamente a la pantalla, haciendo participar al público de una manera inesperada y notablemente incómoda.

La mayoría de los encuentros comienzan con un contacto visual. Como gesto de apertura tiene claras ventajas; puede ser tan tentativo que el que mira no necesita asumir la responsabilidad por el contacto, contrariamente a lo que sucedería si el saludo fuera verbal. No obstante, según señala Goffman, cuando un norteamericano permite que otro capte su mirada, queda con ello abierto a lo que pueda sobrevenir. Esa es la razón por la que las camareras desarrollan la habilidad de no dejarse mirar a los ojos cuando están muy ocupadas. Los niños aprenden esta función particular del contacto visual desde muy temprano. Cuando mi hijo tenía solamente dos años, confinado en un asiento del auto y deseoso de quejarse, giraba constantemente la cabeza hacia mí, pero

no decía una palabra hasta que lograba captar mi mirada.

Establecer contacto visual o no hacerlo puede cambiar enteramente el sentido de una situación. El hombre que corre a tomar el autobús y llega en el preciso momento en que el conductor cierra la puerta y arranca mirando a la carretera, se sentiría de manera muy diferente si, al cerrarse las puertas, el conductor siguiera su camino mirándolo fijamente. Hasta las reglas de la etiqueta establecen una gran diferencia entre no saludar a una persona simulando no verla, o mirarla y negarse a reconocerla, cosa ésta mucho más grave.

El comportamiento ocular es tal vez la forma más sutil del lenguaje corporal. La cultura nos programa desde pequeños, enseñándonos qué hacer con nuestros ojos y qué esperar de los demás. Como resultado de esto, cuando un hombre altera la dirección de su mirada y se encuentra con la de otra persona o no la encuentra, el efecto producido es totalmente desproporcionado al esfuerzo muscular realizado. Aun cuando el contacto visual sea efímero, como generalmente lo es, la suma del tiempo dedicado a mirar al otro transmite ciertas cosas.

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

Este descubrimiento fue hecho en Gran Bretaña en un estudio realizado por el doctor Adam Kendon. Llevaban al laboratorio pares de estudiantes que no se conocían, les pedían que se sentaran y trabaran relación, y luego los filmaban mientras conversaban. A pesar de que entre los estudiantes variaba enormemente el tiempo dedicado

durante la charla a mirar al compañero —la escala iba desde el veintiocho hasta más del setenta por ciento del tiempo—, el patrón que surgía era muy claro.

Imaginémonos a dos personas que se encuentran en un corredor. Llamémoslos John y Alison. Una vez realizados los saludos preliminares, Alison inicia la conversación. Empieza por no mirar a John; luego, según se va animando, se vuelve a mirarlo cada tanto, generalmente al detenerse al final de una frase u oración. Cuando ella lo hace, él asiente con la cabeza o murmura «ajá...» o indica de alguna otra manera que la está escuchando, y ella de nuevo mira hacia otro lado. Sus miradas hacia él duran tanto tiempo como los intervalos sin mirarlo, pero no lo hace cuando duda o comete errores en la conversación. Cuando concluye lo que quiere expresar, le dirige una mirada significativamente más larga. Todo parece indicar que, de no hacerlo así. John, sin saber que es su turno para hablar, vacilará o permanecerá en silencio.

Cuando John se pone a hablar y Alison lo escucha, lo mira mucho más tiempo que cuando la que hablaba era ella. Sus miradas hacia otro lado suelen ser pocas y breves. Y ahora, cuando sus ojos se encuentran con los de él, le toca a ella dar alguna señal de continuidad. Es fácil ver la lógica que hay detrás de este comportamiento ocular. Alison mira hacia otro lado al principio de su declaración y cuando duda, para no distraerse mientras ordena sus pensamientos. Vuelve sus ojos hacia John de vez en cuando para asegurarse de que la escucha y ver cómo reacciona, o tal vez para solicitarle permiso para continuar. Y mientras él habla, ella lo mira constantemente para demostrarle que le presta atención, que es educada. La importancia del comportamiento ocular como señal de tráfico de la conversación se demuestra claramente cuando ambos interlocutores usan gafas oscuras; se notan muchas más interrupciones y pausas prolongadas de las que debería haber normalmente.

En su estudio, Kendon descubrió también que cuando una persona interroga a otra suele mirarla directamente a los ojos, a no ser que se trate de una pregunta atrevida o que se refiera a algún tema que le preocupe mucho a él mismo. Si el que escucha se sorprende ante algo que ha dicho su compañero, también tiende a mirarlo si se trata de algo agradable, o a desviar los ojos hacia otro lado si el que habla expresa algo desagradable, repugnante u horrible, a menos que ambos compartan la misma emoción, en cuyo caso el que escucha se limitará a bajar los párpados. Sin embargo, Kendon advierte que todos estos datos se aplican a una conversación relativamente formal; presume que las personas en familia o que se conocen muy bien pueden no comportarse de la misma manera.

El tiempo que una persona gasta en mirar a otra tiende a igualarse en ambos estudiantes de cada pareja observada. Pero un estudiante que formaba pareja primero con una persona y luego con otra mostró marcadas diferencias de comportamiento ocular en ambos experimentos. Esto sugiere que de algún modo se logra un entendimiento muy sensible y totalmente no verbal entre las dos personas que conversan, a fin de mantener la mirada a determinado nivel.

También parece ser cierto que durante una conversación social entre dos individuos que no se conocen, por lo general se trata de reducir el intercambio visual, probablemente porque un exceso de éste trasladaría el foco de atención del tema de conversación a la relación personal. Un par de estudiantes, hombre y mujer, parecían atraerse mutuamente. El análisis demostró que cuanto más se sonreían uno a otro, menos se miraban. Fue la mujer la que empezó a evitar el contacto visual y tendía a mirar hacia otro lado en los momentos en que se elevaba el nivel emocional. Este comportamiento ocular, por lo tanto, no guardaba ninguna relación con la función reguladora o de «señal de tráfico» de la mirada, sino que formaba parte

de su vocabulario expresivo; era una manera de decir «me siento turbada».

Las señales visuales cambian de significado de acuerdo con el contexto. Existe una gran diferencia entre recibir una prolongada mirada cuando uno está hablando —en este caso puede ser halagador— o percibir la misma mirada en alguien que nos habla. Para el que escucha, recibir una mirada fija y prolongada resulta inesperado e incómodo. Más aún, durante un silencio amistoso la mirada fija suele ser declaradamente perturbadora. Un individuo puede expresar muchas cosas mediante su comportamiento ocular, tan sólo exagerando levemente los patrones habituales. Si mira mucho *hacia otro lado* mientras escucha al otro, indica que no coincide con lo que el otro le dice. Si mientras habla vuelve los ojos *hacia otro lado* más de lo habitual, denota que no está seguro de lo que dice o que desea modificarlo. Si mira *a* la otra persona mientras la escucha, indica que está de acuerdo con ella, o simplemente que le presta atención. Si mientras habla mira fijamente *a* la otra persona, demuestra que le interesa saber cómo reacciona su interlocutor a sus afirmaciones, y que está muy seguro de lo que dice.

De hecho, la persona que habla puede tratar de controlar el comportamiento del que escucha mediante movimientos oculares: impedir una interrupción evitando mirar a la otra persona, o animarla a responder mirándola con frecuencia.

He mencionado anteriormente que la suma de miradas entre las personas varía enormemente. Parece ser que el comportamiento ocular no se reduce a compartir y usar un mismo código. Los movimientos oculares de cada individuo están influidos por su personalidad, por la situación en que se encuentra, por sus actitudes hacia las personas que lo acompañan y por la importancia que tiene dentro del grupo que conversa. También es cierto que los hombres y mujeres emplean la mirada de manera

totalmente diferente. La mayoría de estos descubrimientos pueden atribuirse a la investigación del psicólogo Ralph Exline, quien durante varios años ha efectuado docenas de experimentos para estudiar éstas y otras variables y su modo de interacción. Los sujetos elegidos, por lo general estudiantes, son introducidos en una habitación especial y se les encomienda alguna tarea distractiva, mientras se registra o se filma su comportamiento ocular a través de un espejo visor especial.

Uno de los descubrimientos más llamativos de Exline es que el mirar está directamente relacionado con el agrado. Cuando a una persona le agrada otra, es probable que la mire más frecuentemente que lo habitual y que sus miradas sean también más prolongadas. La otra persona interpretará esto como un signo cortés de que su amigo no está simplemente absorto en el tema de conversación, sino que también se interesa por ella como persona. Por supuesto que el comportamiento ocular no es la única clave de atracción. También cuentan las expresiones faciales, la proximidad, el contacto físico si existe y lo que se dice. Pero a la mayoría de nosotros nos resulta más fácil decir «me gustas» con el cuerpo, y especialmente con los ojos, que con palabras.

El comportamiento ocular puede ser crucial en las etapas iniciales de una amistad, porque se realiza sin esfuerzo. En una habitación llena de gente, aun antes de intercambiar una palabra, dos personas podrán iniciar una compleja relación preliminar sólo con los ojos: hacer contacto, replegarse tímidamente, interrogar, sondear, elegir o rechazar. Una vez iniciada la conversación, ésta continuará acompañada de sutiles negociaciones no verbales, en las que el comportamiento ocular juega un papel importante.

Así como los movimientos oculares pueden transmitir actitudes y sentimientos, también expresan la personalidad. Algunas personas miran más que

otras. Aquellos que por naturaleza son más afectuosos suelen mirar mucho, con los individuos que, según los psicólogos, tienen más necesidad de afecto. Denominada también «motivación de amor», la necesidad de afecto es el deseo de formar una relación cálida, afectiva e íntima con otras personas, necesidad que todos sentimos en mayor o menor grado.

Realmente no constituye una sorpresa saber que las personas que buscan afecto y las que se gustan mutuamente tienden a mirar directamente al rostro y a los ojos. En realidad hay mucha sabiduría popular relacionada con el movimiento de los ojos, y luego de investigadas algunas creencias resultan ciertas. Por ejemplo, la persona que se encuentra turbada o disgustada *trata* de evitar la mirada de las otras. Asimismo, es cierto que se mira menos cuando se hace una pregunta personal que cuando se formula otra más general. Más aún, algunos individuos desvían la mirada notoriamente cuando están faltando a la verdad.

Este último hecho quedó diáfano demostrado en uno de los experimentos más ingeniosos de Exline. Como siempre, los sujetos elegidos eran estudiantes. Se los analizó en parejas, y se les dijo que el propósito del experimento era estudiar la formación de decisiones de grupo. A cada pareja se le mostró una serie de tarjetas y se le pidió que adivinara el número de puntos que contenía cada una. Debían discutir juntos la probable cantidad y ponerse de acuerdo para dar una sola respuesta. Pero un estudiante de cada pareja estaba en combinación con el investigador.

Después de haber mostrado media docena de tarjetas, se simulaba que llamaban al investigador por teléfono, de modo que debía ausentarse de la habitación. Mientras él no estaba, el instigador inducía a su compañero a falsear la prueba, leyendo la respuesta en la hoja del investigador. Algunos de los sujetos lo hacían activamente, otros

se resistían pero permitían al otro que lo hiciera, convirtiéndose en cómplices pasivos.

Al volver, el investigador mostraba un creciente escepticismo acerca de las respuestas de la pareja, hasta que finalmente la acusaba abiertamente de haber hecho trampa. Durante la tensa entrevista que seguía, se controlaba el comportamiento ocular del desventurado estudiante, se lo registraba y se lo comparaba con otro registro tomado en una fase anterior y más relajada del experimento.

Exline no trataba de comprobar solamente la teoría de las miradas evasivas. Quería estudiar también cómo se relacionaba con una variable particular de la personalidad y el grado en que cada individuo manipula a los demás. Todos los sujetos habían realizado un test escrito antes de ir al laboratorio para someterse al experimento. Según ese test, fueron clasificados en diversos grados de «maquiavelismo», o tendencia a manipular a los demás. Resultó que los manipuladores, mientras negaban haber consultado las repuestas, miraban al investigador con mucha mayor firmeza que los no manipuladores: más aún, después de la acusación aumentó la duración de sus miradas, a pesar de que en la entrevista anterior al experimento todos habían dado tiempos semejantes. De modo que el contacto visual de cada sujeto se veía afectado no sólo por la necesidad de ocultar información, sino por la clase de persona que era.

Otra influencia importante sobre el comportamiento ocular es la del sexo. Parece ser que las mujeres, por lo menos en el laboratorio, miran más que los hombres, y una vez que han establecido contacto visual lo mantienen por más tiempo. También hay otras diferencias más sutiles. Tanto los hombres como las mujeres miran más cuando alguien les resulta agradable, pero los hombres intensifican el tiempo de la mirada cuando escuchan, mientras que las mujeres lo hacen cuando son ellas las

que hablan. Una explicación plausible de estas diferencias parece residir en el hecho de que se enseña a las niñas y a los niños a controlar de distinta manera sus emociones. Las mujeres, por lo general, se sienten menos inhibidas a la hora de expresar lo que sienten y son más receptivas a las emociones de otros. Parece que no sólo dan mayor importancia a la información que se transmite a través de la mirada —información sobre las emociones—, sino que tienen también una necesidad mayor de saber, especialmente cuando están con alguien que les agrada, cómo reacciona él o ella ante lo que están diciendo. En efecto, si se le pide a una mujer que converse con alguien a quien no puede ver, hablará menos de lo habitual; un hombre, en cambio, al conversar con alguien a quien no puede ver, habla mucho más.

Otro experimento realizado por Exline arroja más luz sobre la relación existente entre el comportamiento ocular y la emocionalidad. Exline pidió a sus sujetos que llenaran un inventario de personalidad en el que se les preguntaba, entre otras cosas cuánto afecto brindaban a los demás y cuánto pretendían recibir. La mayoría de los hombres mostraban estar dispuestos a dar y recibir menos que la mayoría de las mujeres. Sin embargo, se dieron algunos casos de hombres más afectivos, y de algunas mujeres menos afectivas que la media correspondiente. Cuando Exline examinó la interacción visual de estos individuos, descubrió que los hombres afectivos intercambiaban miradas con otros en la misma proporción que las mujeres, mientras que las mujeres menos afectivas presentaban un comportamiento ocular semejante al del hombre medio.

Entre los hombres, como entre los animales, la manera de mirar refleja frecuentemente el *status*. En general, el animal dominante disfruta de más espacio visual. Cuando un mono líder capta la mirada de otro subordinado, éste entrecerrará los ojos o mirará a otro lado. Algunos etólogos sostienen que la estructura de dominio entre

los primates se organiza y mantiene según quién puede mirar a quién, más que con actos agresivos. Cada vez que dos monos cruzan la mirada y uno la desvía, confirman el lugar que a ambos les corresponde en la jerarquía de dominio. Probablemente también sea cierto que, entre los humanos, el ejecutivo se considera con derecho de mirar abiertamente a la secretaria y ésta al botones, y que los tres sentirían que algo no funciona bien si se alterara dicho esquema.

Hasta ahora nos hemos referido exclusivamente a los movimientos oculares, como si el ojo en sí fuera inexpressivo. Sin embargo, la gente parece responder también a un nivel subliminal a los cambios que se producen dentro del ojo, a variaciones del tamaño de la pupila. Un psicólogo de Chicago, Eckhard Hess, lo está investigando en un nuevo campo que él denomina «pupilometría». En 1965 escribió en «*Scientific American*»:

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 interesado 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 tratarse 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.

Hess parece haber encontrado un índice bastante seguro y mensurable de lo que piensa y siente la gente. En sus experimentos, pide a los sujetos que miren a través de un visor especialmente diseñado, mientras les muestra diapositivas. Mientras el sujeto está mirando, una cámara cinematográfica le filma los ojos, que se reflejan mediante un espejo que hay en el interior del visor. Las diapositivas se exhiben a pares, siempre con una neutral de igual luminosidad que la de estímulo que la sigue, de manera que el cambio de tamaño de la pupila no responde a un cambio de intensidad de la luz. Hess ha encontrado una extensa gama de respuestas pupilares, desde la dilatación extrema cuando la persona observa una diapositiva interesante o placentera, hasta la contracción, extrema ante otra que resulta desagradable. Como era de suponer, las pupilas de los hombres se dilatan más que las de las mujeres ante la imagen de una chica desnuda, y las de las mujeres más que las de los hombres a la vista de una madre con un niño o de un hombre desnudo. Los niños y jóvenes de todas las edades, desde los cinco a los dieciocho años, responden más ante fotos del sexo opuesto, a pesar de que este involuntario signo de preferencia no corresponde siempre a lo expresado verbalmente.

En experimentos posteriores, los homosexuales respondieron con mayor entusiasmo ante los desnudos masculinos que ante los femeninos, personas hambrientas reaccionaron más ante imágenes de comida que aquéllas que acababan de comer, y las fotos terroríficas produjeron

una reacción negativa y constrictiva a no ser que fueran tan horribles que produjeran un shock, en cuyo caso la pupila se agrandaba para achicarse luego. Cuando al mismo tiempo se medía la reacción galvánica de la piel se obtenía una respuesta similar, y el GSR se considera un índice seguro de la reacción emocional.

El tamaño de la pupila se ve afectado no solamente por la visión, sino también por el gusto y el sonido. Cuando se les dio a gustar a los sujetos distintos líquidos, sus pupilas se dilataban con cada uno, tanto agradables como desagradables, pero se agrandaban más con un sabor preferido. Las pupilas también se expandían invariablemente con la música, pero un amante del folklore, por ejemplo, reaccionaba más ante el sonido de una guitarra que ante los primeros acordes de la Novena Sinfonía de Beethoven.

Al presentar a los sujetos un problema de aritmética mental, la pupila empezaba a aumentar cuando se presentaba el problema, alcanzaba un tamaño máximo al llegar a la solución y luego empezaba a decrecer. No obstante, las pupilas no volvían al tamaño que tenían antes del problema hasta que la persona había verbalizado la respuesta. Si se le pedía que la comprobara, el tamaño de la pupila volvía a aumentar. Hess considera que la pupilometría, como él llama a sus estudios, puede servir para medir la capacidad de decisión de un individuo. «Embriológica y anatómicamente, el ojo es una extensión del cerebro», escribe; «es casi como si una parte del cerebro estuviera a la vista del psicólogo».

¿Responde el hombre al cambio en el tamaño de las pupilas en los encuentros de la vida diaria? Hay pruebas para suponer que sí. Parece ser que un prestidigitador que efectúa trucos con cartas puede identificar la carta preseleccionada por otra persona porque las pupilas de ésta se agrandan al volverla a ver; y se dice que los vendedores chinos de jade vigilan las pupilas de sus clientes para

descubrir cuándo una pieza les interesa especialmente y pedir entonces un alto precio por ella. Pero la evidencia *científica* de que se reacciona al tamaño de las pupilas de otra persona la suministró un experimento en el que Hess mostró un grupo de fotografías a varios hombres. Entre ellas había dos de una misma chica guapa, idénticas en todos los detalles menos en el tamaño de las pupilas, que habían sido retocadas: en una de ellas fueron agrandadas y en la otra achicadas considerablemente. Las respuestas 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. Sin embargo, al interrogárseles después del experimento, la mayoría creía que ambas fotos eran idénticas, a pesar de que algunos mencionaron que una de ellas les había parecido como más suave o bonita. Ninguno había notado la diferencia de los ojos, por lo que parece que las pupilas grandes pueden ser atractivas para los hombres a un nivel subliminal, posiblemente porque es la respuesta de una mujer cuando está muy interesada en el hombre que está con ella.

Hess también demostró que las mujeres prefieren las fotos de hombres con las pupilas agrandadas, y las de mujeres que las tengan contraídas. Los homosexuales varones también se inclinan por las fotos de mujeres de pupilas pequeñas, y, cosa curiosa, sucede lo mismo entre hombres del tipo «Don Juan», que pueden estar más interesados en una conquista que en una respuesta sincera. Parece ser, por lo tanto, que todos respondemos, de acuerdo con nuestra propia forma de ser, a la señal sexual que emite el tamaño de la pupila.

Las aplicaciones prácticas de la pupilometría son obvias. En la Edad Media las mujeres empleaban a veces belladona para dilatarse las pupilas y parecer más atractivas. En nuestros días los investigadores ya han empleado el descubrimiento de Hess para aumentar el impacto de la propaganda y de ciertos productos, estudiar

el proceso decisorio y evaluar el efecto de ciertas clases de experiencias sobre las actitudes interraciales. La pupilometría puede convertirse algún día en una manera de controlar el progreso alcanzado en la psicoterapia: para ver, por ejemplo, si se ha logrado vencer una fobia.

Sin embargo, dudo que la observación de la pupila pueda ser de uso práctico para el ciudadano de la calle que mira a simple vista. Aunque parece ser un arte que podrían aprender la mayoría de los vendedores, por lo general las circunstancias no suelen ser favorables. Realmente, esos vendedores chinos de jade deben gozar de muy buena vista. Aparte del riesgo que se corre siempre por mirar demasiado fijo a un desconocido, existe la posibilidad de que el vendedor que se aproxima lo bastante al cliente —y con muy buena luz— para verle bien las pupilas, lo alarme de tal manera que lo haga huir.

Para el lego existe casi demasiada información sobre el comportamiento ocular. Todo se podría resumir en una sola y exasperante pregunta: ¿Cómo puede una persona discernir a través del movimiento de los ojos lo que otra está pensando en una situación determinada, si esto puede atribuirse a tantos factores diferentes? Si alguien a quien acabamos de conocer nos mira con insistencia, ¿debemos dar por sentado que le gustamos, que es de por sí afectuoso, o que tiene mucha necesidad de afecto? ¿O será que su *status* es tan superior que automáticamente cree disponer de más espacio visual? Si se trata de un encuentro entre hombres, ¿será una afirmación de superioridad? Si se trata de un hombre y usted es una mujer, ¿será una aproximación sexual? ¿O un rechazo? Estas preguntas, que pueden ser importantes para un científico que trata de descifrar el código corporal, en general son una pérdida de tiempo para el lego. En la mayoría de las situaciones, la intuición sumará muchos pequeños mensajes no verbales que permitirán obtener una conclusión, o por lo menos

una idea. Pero hecho esto, es probable que el elemento del que se ha sido más *consciente*, después de la expresión facial, sea el comportamiento ocular.

Todo lo cual nos retrotrae a un hecho básico pero que pocas veces se tiene en cuenta: la afirmación de que «miramos para ver» es una verdad sólo parcialmente cierta en los encuentros cara a cara.

9. La danza de las manos

Es una antigua broma decir que «Fulano se quedaría mudo si le ataran las manos». Sin embargo, es cierto que todos estaríamos bastante incómodos si tuviéramos que renunciar a los ademanes con que tan a menudo acompañamos e ilustramos nuestras palabras.

La mayoría de las personas son conscientes del movimiento de manos de los demás, pero en general lo ignoran, dando por sentado que no se trata más que de gestos sin sentido. Sin embargo, los ademanes comunican. A veces contribuyen a esclarecer un mensaje verbal poco claro. En otros momentos pueden revelar emociones de manera involuntaria. Las manos fuertemente apretadas o que juguetean son síntomas de tensión que otros pueden notar. Un ademán puede ser tan evidentemente funcional que su sentido exacto resulte inconfundible. En una película de investigación, una mujer se cubría los ojos cada vez que hablaba de algo que la avergonzaba, y cuando discutía su relación con el terapeuta, se acomodaba la falda.

Algunos de los ademanes más comunes están vinculados al lenguaje, como formas de ilustrar o subrayar lo que se dice. Hay gestos que señalan cosas y otros que sugieren distancias: «Se acercó un tanto *así...*» o direcciones: «¡Debemos *avanzar!*». Algunos representan un movimiento corporal (blandir el puño o hacer juegos malabares) y otros delimitan una forma o tamaño en el aire. Otros marcan etapas durante una narración: «*Entonces se sentó y dijo...*»

Cada individuo posee su propio estilo de gesticular, y en parte el estilo de una persona refleja su cultura. En Estados Unidos los gestos revelan frecuentemente el origen étnico de un individuo, ya que cada cultura

posee sus movimientos corporales distintivos, y ese estilo es más persistente que un acento «extranjero» o un dialecto. Los expertos creen que en los Estados Unidos los gestos étnicos se transmiten a menudo hasta la tercera generación; por ejemplo, los miembros de una familia procedente del sur de Italia que lleve viviendo en los Estados Unidos a lo largo de tres generaciones, todavía pueden moverse con la expansividad y ampulosidad de los italianos. Teóricamente, un estilo de movimiento podría persistir para siempre si en cada generación los niños se educaran dentro del enclave étnico. Por otra parte, un niño criado en las afueras y enviado al colegio a temprana edad probablemente aprenderá una forma diferente de moverse.

Albert Scheflen ha sugerido que a veces el estilo de movimiento se confunde con los rasgos físicos. Cuando decimos que alguien parece francés o judío, lo que queremos decir es que se mueve con elegancia como un francés, o de manera entrecortada como un judío. Hay personas bilingües que cambian su manera de gesticular al mismo tiempo que el idioma, como Fiorello La Guardia. Muchas otras no, y es por ello por lo que podemos encontrar gente que habla perfectamente el inglés y mantiene movimientos de cinesis absolutamente yiddish; de algún modo su inglés no *sonara* tan bueno como realmente es, porque los movimientos que hace no lo acompañan adecuadamente.

El estilo gestual se empezó a investigar a comienzos de la década del cuarenta a través de un estudio verdaderamente notable realizado por David Efron. Efron quería desmentir las afirmaciones de los científicos nazis acerca de que los gestos se heredaban racialmente. Se dedicó a estudiar a inmigrantes judíos e italianos en el Lower East Side de Nueva York. Es difícil saber si el interés por el tema de la comunicación no verbal se originó con la publicación de su libro *Gesture and Environment*, o si los

científicos simplemente lo redescubrieron a comienzos de los años cincuenta, que es cuando se empezó a investigar más en serio¹. De cualquier modo, el libro de Efron es una mina de información acerca de la historia del gesto, y además puede muy bien ser, como dijo un investigador, «el trabajo individual más amplio sobre la cinesis». Efron utilizó en sus estudios una variada serie de técnicas: sus propias observaciones, dibujos realizados al natural por un artista, y películas. Para analizar los filmes trazó un cuadriculado sobre la pantalla y realizó mediciones directas de la dirección que seguían los gestos.

Para comenzar descubrió que realmente *existen* notables diferencias en el estilo de los gestos. Los judíos mantienen las manos muy próximas al pecho y al rostro y los antebrazos pegados contra el cuerpo, de manera que el movimiento comienza en los codos. Gesticulan generalmente con una mano, de manera entrecortada y llena de energía nerviosa. Dos personas que conversan gesticulan simultáneamente y el que habla puede incluso aproximarse al otro y tomarlo por las solapas. Los judíos también suelen usar gestos claves para marcar el tiempo o indicar direcciones. Los inmigrantes italianos, por el contrario, emplean un tipo de gestos más ampulosos; para delinear formas son más expansivos y simétricos, empleando ambas manos. Sus manos se mueven en todas direcciones, muchas veces con todo el brazo extendido. Los italianos tendían también más a tocar su propio cuerpo y no el de su interlocutor, y sus movimientos, pese a ser enérgicos y animados, eran también suaves y homogéneos.

Efron pasó entonces a estudiar la segunda generación de italianos y de judíos y descubrió que los que mantenían los lazos tradicionales con sus respectivas comunidades

¹ Efron desapareció de la escena después de la publicación del libro, en 1941, y frecuentemente los especialistas en comunicación se han preguntado qué habría sido de él. Paul Ekman lo localizó hace poco tiempo en Ginebra, donde ha vivido veintidós años trabajando en la plantilla de la Organización Internacional del Trabajo. Su libro se reimprimió en 1972.

étnicas retenían su estilo gestual, mientras que los que se asimilaban a la vida norteamericana comenzaban a perderlo. Logró distinguir también gestos híbridos que participaban de varios estilos. Lo que sí comprobó incuestionablemente es que los estilos gestuales no se heredan racialmente.

En 1942, en una reseña del trabajo de Efron, Gardner Murphy especuló sobre las fuerzas que forman el estilo gestual de una cultura. Desarrollando algunas explicaciones de Efron, Murphy escribía:

La gesticulación de los italianos parece ser la expresión de una existencia vivida en aldeas donde el espacio es libre, la estructura familiar clara y definida, y la conversación muy semejante en valor expresivo a la danza o al canto. Bajo condiciones de persecución económica y social, el gesto del judío europeo tiende a ser un gesto de evasión o, frente a una dificultad, de agresión localizada hacia el objeto más próximo. La vida de las grandes ciudades norteamericanas hace que ambos estilos pierdan cada vez más su sentido y su utilidad. No es solamente la imitación de las normas norteamericanas; es el papel positivo del gesto en la vida social lo que hay que subrayar²

En *Nonverbal Communication*³, otro de los primeros y principales libros de esta especialidad, Jurgen Ruesch y Weldon Kees comentaban los trabajos de Efron y pasaban a describir el estilo gestual de los franceses, los alemanes y los norteamericanos.

Los franceses, escribían, usan pocos movimientos, pero con elegancia y precisión, en expresión estilizada de las emociones. No son ni tan expansivos como los italianos, ni tan insistentes como los judíos, ni tan angulares e incisivos como los alemanes, ni tan informales

² De una reseña de Gardner Murphy publicada en 1942 en el volumen 220 de *The Annals of the American Academy*.

³ *Nonverbal Communication* por Jurgen Ruesch y Weldon Kees; University of California Press, 1956.

como los norteamericanos. Entre los alemanes, las zonas más expresivas son el rostro y la «región espinal» —refiriéndose a una postura marcial característica—, mientras que los movimientos de manos y brazos por lo general se emplean para reforzar una aseveración. En Estados Unidos los gestos carecen, en general, de la ardiente estilización de los franceses o de la participación interpersonal de los italianos. Más aún, existen notables diferencias de estilo entre las distintas regiones.

Margaret Mead destacó en *Male and Female*⁴ esas diferencias. Al comparar a los Estados Unidos con otras sociedades más sencillas, menos avanzadas técnicamente y por lo tanto más homogéneas, donde existe un estilo de movimiento único para todos, escribía sobre los norteamericanos:

No todos los hombres cruzan las piernas con la misma segura masculinidad... No todas las mujeres caminan como a saltitos, ni se sientan y descansan con los muslos juntos, aun mientras duermen. El comportamiento de cada norteamericano es de por sí una mezcla, una versión imperfecta del comportamiento de otros que a su vez tampoco parten de un solo modelo... sino de cientos de modelos, cada uno diferente, cada uno un estilo individual, falto de la autenticidad y la precisión del estilo de grupo. La mano que se extiende para saludar, para enjugar una lágrima o para sostener a un niño desconocido que ha tropezado no está segura de ser aceptada indefectiblemente, o si se la acepta, de que sea en el sentido en que se ofrece...

El lenguaje y los gestos de los norteamericanos incluyen la provisoriedad, la posibilidad de no ser comprendidos cuando una relación se profundiza, la posibilidad de construir un código rápido que sirva de momento, la necesidad de sondear a la otra persona, de encontrar alguna forma precaria, demasiado explícita, imperfecta, de comunicación inmediata.

⁴ *Male and Female; A Study of the Sexes in a Changing World*, por Margaret Mead, publicado por Dell, 1949

De la misma manera que cada cultura posee su propio estilo de movimientos característicos, también tiene su repertorio de emblemas. Un emblema es un movimiento corporal que posee un significado preestablecido, como el gesto del autostopista o el de cortar el cuello.

Paul Ekman, en un trabajo paralelo a su búsqueda de expresiones faciales universales, ha buscado emblemas que sean universales a toda la humanidad. Después de trabajar en Japón, en Argentina y en la tribu Fore meridional de Nueva Guinea, ha encontrado hasta ahora entre diez y veinte emblemas que posiblemente son universales; es decir, movimientos corporales que en estas tres culturas totalmente divergentes transmiten el mismo mensaje. Puede no ser cierto que todas las sociedades rengan estos emblemas, pero Ekman considera probable que, si una cultura posee algún emblema para estas palabras o frases, sea de los que él ha hallado en sus investigaciones.

Un claro ejemplo es el del sueño, que se indica inclinando la cabeza y apoyando la mejilla sobre una mano. Otro es el emblema de estar ahito, que se representa poniendo una mano sobre el estómago y palmeándolo suavemente o frotándolo. Ekman piensa que estos gestos son universales debido a lo limitado de la anatomía humana. Cuando la musculatura permite realizar una acción en más de una forma, existen diferencias culturales en el emblema correspondiente. Por ejemplo, a pesar de que el emblema de comer siempre involucra el movimiento de llevarse la mano a la boca, en Japón una mano sostiene un tazón imaginario a la altura del mentón, mientras que la otra lleva una imaginaria comida a la boca; en Nueva Guinea, en cambio, donde la gente come sentada en el suelo, la mano se estira hasta donde permite el brazo, levanta un bocado imaginario y lo lleva a la boca. En la Argentina, el emblema del suicidio consiste en llevarse la mano en forma de pistola a la sien; en Japón, es la pantomima de sacarse las tripas mediante el hara-kiri.

A veces las diferentes culturas emplean los mismos emblemas, pero con un significado totalmente diferente. Sacar la lengua es considerado una señal de mala educación entre nuestros niños, pero en el sur de la China moderna, una rápida exhibición de la lengua significa turbación; en el Tibet es una señal de cortés deferencia, y los habitantes de las islas Marquesas sacan la lengua para negar.

Es obvio que una persona que visite un país extranjero puede encontrarse ante un problema inesperado si emplea un emblema que no corresponde a la cultura local. Por ejemplo, un norteamericano que estaba dando clases en Colombia, les hablaba a sus alumnos acerca de los niños en edad preescolar; cuando estiró el brazo con la palma de la mano hacia abajo para indicar la altura de esos niños, toda la clase se echó a reír. Parecer ser que en Colombia este gesto se emplea para señalar el tamaño de los animales, pero nunca el del ser humano, incidentes de este tipo indujeron a dos jóvenes becarios Fulbright en Colombia a escribir lo que probablemente es el primer manual de traducción de emblemas⁵. A pesar de que algunos profesores de idiomas han señalado que no se espera que los extranjeros hagan gestos perfectos aunque sean fluidamente bilingües, parece lógico que los estudiantes traten de aprender aunque sea someramente la cinesis de una lengua, al mismo tiempo que aprenden su vocabulario; y es probable que en el futuro se enfoque así la enseñanza de los idiomas.

Los ademanes han sido estudiados desde un punto de vista totalmente distinto por los especialistas en cinesis, que ven en ellos un elemento perfectamente esquematizado dentro de la corriente regular y hasta repetitiva de los movimientos corporales.

Adam Kendon ha hecho un análisis detallado de

⁵ El libro es *Handbook of Gestures: Colombia and the United States*, por Robert Saitz y Edward Cervenka, publicado por Monton, en prensa.

los ademanes de un hombre que fue filmado mientras hablaba a un grupo informal de unas once personas. Con la ayuda de un lingüista, Kendon dividió la conferencia en unidades no gramaticales sino fonéticas, basadas en los ritmos y esquemas de entonación del discurso en sí. Descubrió que esta conferencia de dos minutos podía ser analizada en tres «párrafos», que contenían entre ellos once «subpárrafos», los que a su vez estaban formados por dieciocho locuciones (cada una representando grosso modo una oración). Estas, a su vez, podían subdividirse en cuarenta y ocho frases.

Kendon hizo a continuación un descubrimiento sorprendente. Cada nivel del discurso iba acompañado de un esquema contrastante de movimiento corporal, de tal manera que cuando el orador pasaba de una frase a la siguiente o de una oración a otra también cambiaba de un tipo de movimiento corporal a otro. Durante el primero de los tres párrafos, por ejemplo, el hombre gesticulaba únicamente con su brazo derecho; durante el segundo, con el izquierdo, y durante el tercero, con ambos. Dentro de los subpárrafos podía hacer movimientos amplios de dentro a fuera con todo el brazo durante la primera oración, gestos con la muñeca sola y los dedos durante el segundo, y luego flexionar el brazo desde el codo durante el tercero. Lo mismo ocurría a nivel de frase.

Kendon me explicó que el hombre de la película estaba, en cierto modo, representando mediante sus gestos la estructura gramatical de lo que decía. Además, asociaba regularmente algunos movimientos con frases o ideas particulares. En un momento dado, dijo: «Los británicos son conscientes de sí mismos», mientras mantenía sus manos en el regazo, los dedos entrecruzados, con las palmas hacia dentro y los pulgares hacia arriba. En el siguiente párrafo volvió a la misma idea expresándola de manera diferente, pero la acompañó con la misma posición de manos.

Todo esto concuerda de manera bastante clara con los descubrimientos de la cinesis acerca de la postura, en el sentido de que en cada encuentro el hombre adopta diferentes series de posturas: una para hablar y otra para escuchar, y que algunas veces hará diferencias entre las posturas para hablar, presentando una actitud corporal al interrogar, otra al dar órdenes, una tercera para dar explicaciones, y así sucesivamente. Mediante el microanálisis se ha llegado también a la conclusión de que los movimientos corporales cambian de dirección coincidiendo con los ritmos del discurso, de tal manera que aun a nivel silábico el cuerpo puede danzar al ritmo de las palabras

Un problema que interesa actualmente a Kendon es el contexto en el que la gente gesticula o deja de hacerlo. Notó que el hombre de la película estaba diciendo un pequeño discurso que probablemente tenía bien pensado de antemano, y que pronunció sin dificultades. Como sabía aproximadamente lo que diría a continuación, le era fácil y natural adecuar sus gestos, aunque no lo hacía conscientemente, a la secuencia de sus palabras.

Pero también se gesticula durante un discurso vacilante. Kendon ha observado que cuando una persona se interrumpe en medio de una frase mientras busca la próxima palabra, trata de representarla mediante el movimiento de sus manos. Una mujer que decía que «habían traído rodando una mesa con una ah... ah... tarta encima», había realizado en el aire con un dedo un movimiento circular y horizontal en forma de tarta, mientras dudaba y decía «ah... ah...». Kendon sugiere que a veces la gente hace gestos que indican lo que está por decir. Y agregó:

También es cierto que si usted le pide a alguien que repita algo que no entendió claramente, aun cuando anteriormente no haya gesticulado seguramente lo hará al repetir la explicación.

Los gestos aparecen cuando una persona tiene más dificultad para expresar lo que quiere decir, o cuando le cuesta más trabajo hacerse comprender por su interlocutor. Cuanto más necesita elevar su nivel de atención, mayor intensidad da a la expresión corporal, de tal manera que cada vez gesticula con mayor amplitud.

Esta explicación está refrendada por un experimento realizado por el psicólogo Howard Rosenfeld. Descubrió que las personas a las que se les indica que traten de parecer agradables ante otros, gesticulan más y también sonríen más que las que reciben la consigna de no mostrarse demasiado amistosas.

Cuando una persona gesticula, se da cuenta sólo periféricamente de que lo hace. Es más consciente del movimiento de las manos de la otra persona, pero en general, se fija más en el rostro que en ellas.

Sin embargo, las manos están maravillosamente articuladas. Se pueden lograr setecientos mil signos diferentes, usando combinaciones de movimientos del brazo, de la muñeca y de los dedos. El profesor Edward A. Adams, agregado de arte en la Universidad del estado de Pensilvania, ha observado que: «Los movimientos de las manos también son económicos, rápidos de emplear y pueden ejecutarse con mayor velocidad que el lenguaje hablado.»

A través de la historia ha habido lenguajes de signos que realmente reemplazaron a las palabras. Efectivamente, algunos científicos sugieren que el primitivo lenguaje del hombre era por señas. Señalan también que el lenguaje por signos es muy fácil de aprender. Los niños sordomudos inventan rápidamente su propio sistema de comunicación si no se les enseña uno preestablecido.

Sin embargo, en nuestros días hablamos con la lengua más que con las manos: obviamente es la mejor manera

de hacerlo. La voz humana es capaz de lograr muchos matices ricos y sutiles, y la persona que parlotea con las manos, necesariamente se quedará sin habla si tiene que emplearlas en otros menesteres. Aun así, el ademán transmite muchas cosas. Sirve de clave de la tensión de un individuo, puede indicar su origen étnico, y es una expresión directa de su estilo personal.

10. Mensajes a distancia y en proximidad

El sentido del yo del individuo no está limitado por su piel; se desplaza dentro de una especie de burbuja privada, que representa la cantidad de espacio que siente que debe haber entre él y los otros. Esto es algo que cualquiera puede comprobar fácilmente acercándose de manera gradual a otra persona. En algún momento, ésta comenzará, irritada o sin darse cuenta, a retroceder. Las cámaras han registrado los temblores y mínimos movimientos oculares que delatan el momento en que se irrumpe en la burbuja ajena. Edward Hall, profesor de antropología de la Northwestern University, fue el primero en comentar este fuerte sentido del espacio personal, y de su trabajo surgió un nuevo campo de investigación, la «Proxémica» (proxemics), que él ha definido como «el estudio de cómo el hombre estructura inconscientemente el microespacio»¹.

La preocupación principal de Hall se refiere a los malentendidos que pueden surgir del hecho de que las personas de diferentes culturas disponen de sus microespacios en formas distintas. Para dos norteamericanos adultos, la distancia cómoda para conversar es de aproximadamente setenta centímetros. A los sudamericanos les gusta colocarse mucho más cerca, lo que crea un problema cuando un norteamericano y un sudamericano se encuentran frente a frente. El sudamericano que se coloca a lo que él considera distancia apropiada para el diálogo, puede ser considerado «agresivo» por el norteamericano. A su vez, éste le parecerá engreído al otro al tratar de mantener la distancia que para él es adecuada. Hall observó una vez una conversación entre un latino y un norteamericano que comenzó en un

¹ Hall desarrolló detalladamente el concepto de Proxémica en dos libros muy amenos, *The Silent Language*, publicado por Fawcetten 1959, y *The Hidden Dimension*, publicado por Doubleday en 1959 y 1966.

extremo de un corredor de diez metros para acabar en el otro, produciéndose el desplazamiento por «una serie continuada de pasos hacia atrás del norteamericano e igual ritmo de pasos hacia adelante del sudamericano».

Si existe una incompreensión entre los americanos del norte y los del sur con respecto a la distancia adecuada para mantener una conversación social, los norteamericanos y los árabes son todavía menos compatibles en sus hábitos espaciales. A estos les encanta la proximidad. Hall explica que «los árabes mediterráneos pertenecen a una cultura de contacto y en su conversación literalmente rodean a la otra persona. Le toman la mano, ¡a miran a los ojos y la envuelven en su aliento. Una vez le pregunté a un árabe cómo se daba cuenta de cuándo le “llegaba” a otra persona...; me miró como si estuviera loco y me dijo: “Si no llego a él, es que está muerto”».

El interés del doctor Hall por el uso que hace el hombre de su espacio se despertó a comienzos de la década del cincuenta, cuando era director del programa de instrucción Punto Cuatro del Instituto Nacional del Servicio Exterior. Al conversar con norteamericanos que habían vivido en el extranjero, descubrió que muchos de ellos se habían sentido sumamente afectados por diferencias culturales de una naturaleza tan sutil como para que sus efectos se percibieran casi exclusivamente a un nivel preconsciente. A este fenómeno se le denomina generalmente «shock cultural».

El problema es que, relativamente hablando, los norteamericanos viven una cultura de «no contacto». En parte es el resultado de su herencia puritana. El doctor Hall señala que pasamos años enseñando a nuestros hijos a no aproximarse demasiado, a no recostarse sobre nosotros. Equiparamos la proximidad física con el sexo, de manera que al ver a dos personas muy cerca la una de la otra, presumimos que están cortejándose o conspirando. En situaciones en que nos vemos forzados

a estar demasiado cerca de otras personas, como en el metro, tratamos cuidadosamente de compensar ese desequilibrio. Miramos hacia otro lado, nos damos la vuelta y si se realiza un contacto físico real, tensamos los músculos del lado en que éste se produce.

La mayoría de nosotros consideramos que ésta es la única manera correcta de proceder.

«No puedo soportar a ese tipo», decía un corredor de bolsa refiriéndose a un colega. «Algunas veces tengo que ir con él en el ascensor y prácticamente se desploma sobre mí; es como si me cayera encima una montaña de gelatina caliente.»

Los animales también reaccionan al espacio, y en forma predecible para cada especie. Muchos, por ejemplo, tienen una distancia de fuga y una distancia crítica. Si cualquier ser viviente suficientemente amenazador aparece dentro de la distancia de fuga del animal, éste huirá. Pero si el animal se ve acorralado, y la amenaza entra en el ámbito de la distancia crítica, entonces atacará. Los domadores aparentemente manejan a los leones porque conocen al milímetro la distancia crítica del animal. El domador atraviesa ese límite y el león se le tira, cayendo —casualmente— sobre la banqueta que los separa. Al instante, el hombre retrocede hasta estar nuevamente fuera de la distancia crítica. Y el animal se queda dónde está, porque ya nada le induce a atacar.

La burbuja de espacio personal de un ser humano representa el mismo margen de seguridad. Que un extraño irrumpa en ella, e inmediatamente surgirá la necesidad de huir o de atacar. Un libro de texto policial reconoce esto cuando aconseja a los detectives que al interrogar a un sospechoso se sienten cerca de él, sin ninguna mesa u otro obstáculo intermedio, y se acerquen más a medida que avanza el interrogatorio.

Pero el grado de proximidad puede transmitir mensajes mucho más sutiles que una amenaza. Hall

ha sugerido que expresa claramente la naturaleza de cualquier encuentro. De hecho, ha confeccionado una escala hipotética de distancias consideradas apropiadas en este país para cada tipo de relación. El contacto de hasta cuarenta y cinco centímetros es la distancia apropiada para reñir, hacer el amor o conversar íntimamente: aquí hasta un comentario sobre el tiempo está cargado de intención. A esta distancia las personas se comunican no sólo por medio de palabras sino por el tacto, el olor, la temperatura del cuerpo; cada uno es consciente del ritmo respiratorio del otro, de las variaciones en el color o textura de su piel. La fase próxima de lo que Hall llama distancia personal es de cuarenta y cinco a setenta y cinco centímetros. Viene a ser el tamaño de la burbuja personal en una cultura de no contacto como la nuestra. La esposa puede permanecer a gusto dentro de la burbuja de su marido, pero quizá se sienta incómoda si otra mujer lo intenta. Para la mayoría de la gente la distancia personal, en su fase lejana —setenta y cinco centímetros a un metro veinte—, está limitada por la extensión del brazo, es decir, el límite del dominio físico. Es la distancia apropiada para discutir asuntos personales.

La distancia social próxima es de un metro veinte a dos metros. En una oficina, la gente que trabaja junta normalmente adoptará esta distancia para conversar. Sin embargo, cuando un hombre se coloca de pie a dos o tres metros de donde está sentada su secretaria y la mira desde allí, el efecto es de dominio. La distancia social lejana, entre tres y cuatro metros, es la que corresponde a conversaciones formales. Los escritorios de personas importantes suelen ser lo bastante anchos para mantener esa distancia con sus visitantes. Más allá de cuatro metros se considera distancia pública, adecuada para pronunciar discursos o algunas formas muy rígidas y formales de conversación. Elegir las distancias adecuadas puede ser crucial. Una joven que conozco, al recibir una proposición

de matrimonio de parte de un hombre a quien creía amar, lo rechazó por un impulso momentáneo. Lo que la decidió fue el hecho de que él le declarase su amor sentado a una distancia de dos metros y medio.

Hall cree que el ser humano no tiene solamente un sentimiento muy arraigado respecto al espacio conveniente, sino una necesidad real y biológica de él. La importancia de esto queda demostrada en estudios de población hechos sobre animales. Hasta hace poco tiempo, los científicos creían que el crecimiento demográfico de las especies salvajes estaba determinado por una combinación de cantidad limitada de alimentos y depredadores naturales. Por lo tanto, predecían que si se producía una superpoblación en la tierra, sobrevendría el hambre mundial y las guerras por los alimentos rápidamente reducirían el número de habitantes. Pero ahora se sugiere que el espacio puede ser una necesidad tan acuciante para el hombre como el alimento. En experimentos realizados con ratas, se ha observado que mucho antes de que se presente un problema real de alimentación, los animales entran en un estado de tensión tal por falta de espacio, que comienzan a comportarse de una manera totalmente extraña: en realidad, deprimentemente humana. Los machos se vuelven homosexuales, corren en manadas, violan, asesinan y cometen actos de pillaje; o simplemente se dejan estar, volviéndose totalmente pasivos. Este fenómenodescorazonador se denomina «colapso del comportamiento».

Para un mundo enfrentado con la superpoblación, las implicaciones de este problema son alarmantes, a pesar de que algunos científicos todavía dudan si se puede o se debe generalizar de animales a seres humanos. También se ha sugerido que para los hombres —y posiblemente también para las ratas— lo que más importa no es la porción de espacio disponible o la preservación de la burbuja individual, sino el número de seres con quienes el

individuo se ve forzado a interactuar. Si esto fuera cierto, en nuestras grandes ciudades podríamos acomodar cuidadosamente a la gente de tal manera que no se molestara entre sí; en tal caso las personas deberían ser capaces de sobrevivir razonablemente bien sin importar la densidad de población por metro cuadrado. También existe una evidencia creciente de que en algunas áreas del mundo el hambre está sólo a unas pocas décadas de distancia y por lo tanto, más próxima que un colapso del comportamiento.

Pero, y en términos menos dramáticos, la aglomeración tiene una influencia decisiva sobre el comportamiento, y esta influencia es diferente para el hombre y para la mujer. Los hombres, aglomerados en una habitación pequeña, se tornan desconfiados y combativos. Las mujeres, en la misma situación, se hacen más amigas e intiman más; suelen encontrar la experiencia agradable y gustar más una de otra que si estuvieran en un ambiente de mayores dimensiones. En un espacio reducido, un jurado enteramente masculino dará un veredicto más estricto, mientras que uno femenino será más benigno.

Otros psicólogos han ideado experimentos basados en las observaciones de Hall acerca del comportamiento proxémico de los norteamericanos, y la evidencia recogida sugiere que la forma en que los seres humanos se ubican entre sí puede estar determinada no sólo por su cultura y la relación particular de cada caso, sino también por otros factores. En una reunión social nutrida, las personas necesariamente estarán de pie y muy juntas para poder conversar; lo mismo sucede, según se deduce de los experimentos, cuando la gente se encuentra en un lugar público como un parque o la calle. Adam Kendon sugiere que en público la gente necesita demostrar más claramente el hecho de que está junta —que están «con», por emplear el término técnico— y de esa manera defender una pequeña burbuja de intimidad. Cuando dos individuos están de

pie más juntos de lo que la situación o el ambiente pudiera justificar, puede ser simplemente porque se agradan mutuamente. Los estudios psicológicos han demostrado que los seres humanos prefieren ponerse más cerca de aquellas personas que les agradan, y más lejos de las que no son de su gusto; que los amigos se ponen más cerca que los simples conocidos, y los conocidos más cerca que los extraños. Las pruebas también indican que en situaciones íntimas los introvertidos mantienen una distancia algo mayor que los extrovertidos, y que las parejas de mujeres se ponen más cerca para hablar que las de hombres.

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

Otra serie de experimentos bastante escalofriante es la realizada por el psicólogo Robert Kleck y que indica que las personas inválidas pueden muy bien sentirse solas y aisladas debido a la distancia que conservan quienes toman contacto con ellas. Kleck pidió a unos

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

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

El comportamiento espacial en público ha sido investigado por Robert Sommer de la Universidad de California en Davis, y por otros muchos psicólogos. En un experimento llevado a cabo en la biblioteca de una universidad, él investigador seleccionaba una víctima rodeada de asientos vacíos y se sentaba en el de al lado. Esto violaba reglas sociales implícitas, puesto que si hay suficiente espacio libre, se espera que uno mantenga la distancia. La víctima generalmente reaccionaba con gestos defensivos y cambios nerviosos de postura o trataba de aparrarse. Pero si el investigador no sólo se sentaba cerca de él, sino que luego se aproximaba aún

más, con frecuencia la víctima huía. Rara vez se hacía una protesta verbal, porque a pesar de que las personas tienen un fuerte sentido acerca del distanciamiento debido en lugares públicos, este sentimiento no se suele expresar con palabras.

Los norteamericanos tienen otras reglas no verbales acerca del espacio. Cuando dos o más personas están conversando en público, dan por sentado que el terreno sobre el que están situadas les pertenece temporalmente y que nadie osará penetrar en él. Los especialistas en kinesia han observado que este es realmente así. Efectivamente, si alguien tiene que bordear un grupo en estas condiciones, bajará notoriamente la cabeza al hacerlo. Si el grupo está en su camino y él debe forzosamente pasar a través de él, agregará unas palabras de disculpa al tiempo que baja la cabeza. Por otra parte, Hall ha señalado que, para los árabes, el espacio público lo es efectivamente. Si una persona está esperando a un amigo en el hall de un hotel y otra está mejor situada, el árabe se le aproximará y se detendrá a su lado, a una distancia bien corta. Con mucha frecuencia esta táctica da por resultado que la otra persona se retire, furiosa pero en silencio; a no ser, por supuesto, que se trate de otro árabe.

Algunas veces la gente trata de afirmar su posesión de una porción de territorio público tan sólo por la ubicación que elige. En una biblioteca vacía, alguien que simplemente quiera sentarse solo elegirá una silla en la punta de una mesa rectangular; pero el que quiera desanimar abiertamente a otros a que se le aproximen se sentará en la silla del medio. También se puede observar el mismo fenómeno en los bancos de un parque. Si la primera persona que llega se sienta en una punta, la segunda lo hará en el otro extremo y después de esto los transeúntes generalmente no se animarán a ocupar el centro. Por otra parte, y suponiendo que se trate de un banco corto, si la primera persona se sienta exactamente en el centro, podrá

lograr mantenerlo para ella sola durante algún tiempo.

La posición relativa que adopta un individuo puede ser un signo de *status*. El líder de un grupo automáticamente se dirigirá a la cabecera de una mesa rectangular. También parece que, en general, un jurado reunido para elegir presidente, si está sentado ante una mesa rectangular, tiende a elegir a uno de los que ocupan las cabeceras, más aún, los individuos que eligen esos lugares suelen ser gente de mucho *status* social y que toman parte dominante en las discusiones.

Adam Kendon señala que cualquier grupo de personas, al estar de pie y conversar, adopta lo que él llama una configuración. Si se colocan en forma circular, es casi seguro que todo el grupo es parejo. Los grupos que no lo son tienden a formar una posición de «cabeza», y la persona que ocupa, ese lugar será, formal o informalmente, el líder. Los lugares que se asignan a los alumnos en un aula son casi siempre impuestos físicamente, y pueden afectar el comportamiento. Durante un seminario, si los estudiantes se sientan en forma de herradura, los que están a los lados participan menos que los que están en el medio, que pueden tener un contacto visual más frecuente con el profesor. Cuando los alumnos se sientan en filas, los que están en el medio suelen intervenir más que los de los costados, y aquí nuevamente la facilidad de establecer contacto visual parece ser la explicación.

Otros estudios han demostrado que cuando dos personas esperan competir, generalmente se sientan enfrentadas; si esperan cooperar, lo hacen una al lado de la otra, mientras que para conversar normalmente lo hacen en ángulo recto. Cuando se reúnen representantes de dos empresas para negociar, sendos equipos se enfrentarán automáticamente a ambos lados de la mesa de conferencias. Sin embargo, si se produce un intervalo para almorzar, los hombres se sentarán alternados entre sí en el restaurante, cada uno de ellos entre dos de Ja otra

empresa. Una vez que la ocasión se define como social, los individuos tratan tan cuidadosamente de mezclarse como antes evitaron hacerlo.

El espacio comunica. Cuando se forma un conjunto de personas que conversan en grupo —en una reunión o en los parques de una universidad— cada individuo define su posición dentro del grupo por el lugar que ocupa. Al elegir la distancia, indica cuánto está dispuesto a intimar. Por su ubicación, por ejemplo a la cabeza del grupo, demuestra cuál es el rol que espera desempeñar. Cuando el grupo cristaliza en una configuración concreta y cesa todo cambio de posiciones, es señal de que han cesado también las negociaciones no verbales. Todos los interesados están de acuerdo, aunque sea temporalmente, en cuanto al orden jerárquico de cada uno y el nivel de intimidad que debe mantenerse, y quizá también en cuanto a otras relaciones.

11. La interpretación de la postura

Para la mayoría de nosotros, la postura es un tema poco agradable sobre el que nuestra madre solía regañarnos. Pero para un psicoanalista la postura de un paciente muchas veces constituye una clave de primer orden sobre la naturaleza de sus problemas. Estudios recientes sobre la comunicación humana han examinado la postura en cuanto expresa las actitudes de un hombre y sus sentimientos hacia las personas que lo acompañan.

La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir, y observarla puede resultar muy entretenido. Lo primero que debemos buscar es el «eco» de las posturas.

Albert Scheflen descubrió que, con sorprendente frecuencia, las personas imitan las actitudes corporales de los demás. Dos amigos se sientan exactamente de la misma manera, la pierna derecha cruzada sobre la izquierda, por ejemplo, y las manos entrelazadas detrás de la cabeza; o bien uno de ellos lo hace a la inversa, la pierna izquierda cruzada sobre la derecha, como si fuera una imagen reflejada en un espejo. Scheflen denomina a este fenómeno posturas congruentes. Cree que siempre que dos personas comparten un mismo punto de vista, suelen compartir también una misma postura.

Cuando se reúnen cuatro o más personas, es corriente descubrir varios grupos de posturas distintos. Rápidamente nos daremos cuenta de que esto no es mera coincidencia. Si una de las personas reacomoda la posición de su cuerpo, los otros miembros de su grupo la imitarán hasta que todas las posturas resulten de nuevo congruentes. Si escuchamos la conversación nos daremos cuenta de que los que opinan igual sobre el tema también se sientan de igual modo.

Los programas de televisión nos dan numerosos ejemplos de posturas combinadas, tanto como cualquier reunión social. Estudiar la postura de las personas durante una discusión —ya sea al natural o por televisión— es sumamente interesante, ya que muchas veces podremos detectar quién está a favor de quién, antes de que cada uno hable. Cuando una persona está por cambiar de opinión, probablemente emitirá una señal reacomodando la posición de su cuerpo. Sin embargo, cuando discuten dos viejos amigos, pueden mantener posturas congruentes durante todo el tiempo que dura la discusión, como para hacer resaltar el hecho de que su amistad no varía aunque difieran en la opinión. Los amantes, aun en medio de una pelea, algunas veces se asemejan tanto como un par de apoyalibros. La congruencia también puede relacionarse con el *status*. Las personas que tienen más o menos el mismo *status* comparten una postura similar, pero no así el profesor y el alumno, el ejecutivo y la secretaria. Cuando comienza una discusión entre un grupo y su líder, éste puede cruzar las piernas en forma congruente con una parte del grupo, y los brazos de acuerdo con la otra; así rehusará tomar partido por una de ellas.

Algunos psicoterapeutas son muy conscientes de las implicaciones del eco de la postura. La desaparecida Frieda Fromm-Reichmann asumía a veces la postura de su paciente para tratar de obtener una idea más clara sobre los sentimientos de éste. Otros terapeutas emplean la congruencia de manera distinta. Un investigador que analizaba una película de psicoterapia en busca de la relación existente entre las posturas combinadas y los momentos de acuerdo verbal, descubrió al final que el terapeuta había imitado deliberadamente las posturas de sus pacientes para *estimular* ese acuerdo.

De la misma manera que las posturas congruentes expresan acuerdo, las no congruentes pueden utilizarse para establecer distancias psicológicas. Hay una película

filmada en un dormitorio femenino de una universidad, que muestra una pareja de jóvenes sentados uno al lado del otro en un sofá. La chica está mirando hacia el muchacho, que está sentado mirando hacia afuera, los brazos y las piernas como formando una barrera entre ambos. Permanece sentado así durante ocho largos minutos y sólo de tanto en tanto gira la cabeza hacia la chica para hablar con ella. Al término de ese tiempo otra joven entra en la habitación y el muchacho se pone de pie y sale con ella; mediante su postura había establecido que la chica que estaba sentada a su lado no era su pareja.

Algunas veces, cuando las personas se ven forzadas a sentarse demasiado juntas, inconscientemente despliegan sus brazos y piernas como barreras. Dos hombres sentados muy juntos en un sofá girarán el cuerpo levemente y cruzarán las piernas de adentro hacia afuera, o pondrán una mano o un brazo para protegerse el lado común del rostro. Un hombre y una mujer sentados frente a frente a una distancia muy próxima, cruzarán los brazos y tal vez las piernas, y se echarán hacia atrás en sus asientos. También se emplea el cuerpo para establecer límites. Cuando varios amigos están de pie o se sientan en fila, los de los extremos extenderán con frecuencia un brazo o una pierna como para excluir a extraños.

Los cambios de postura son paralelos al lenguaje hablado, de igual manera que los ademanes. Schefflen descubrió que durante una conversación, cuando el individuo 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 una persona sueña dormida, cambia de posición cada vez que llega a un punto final lógico. Los científicos que investigan el sueño comunican que la gente cambia de postura entre sueños, o entre distintos episodios de un mismo sueño, pero raras veces durante la acción del sueño en sí.

Schefflen descubrió también que la mayoría de las personas parten de un repertorio de posturas sorprendentemente limitado, y cambian de posición según secuencias predecibles. En una película que estaba estudiando, observó que cada vez que la terapeuta hablaba al paciente, éste giraba la cabeza hacia la derecha y evitaba mirarla; y cada vez que él la contestaba la miraba directamente como desafiándola. Luego, cuando el paciente se salía del tema, ladeaba la cabeza y volvía los ojos hacia la izquierda.

Cada individuo tiene una forma característica de controlar su cuerpo cuando está sentado, de pie o caminando. Es algo tan personal como su firma, y frecuentemente parece ser una clave fidedigna de su carácter. Piénsese en la forma de moverse de John Wayne —derecho, sólido, erguido—, y en la forma en que lo hace otro hombre alto, Elliott Gould: laxo, levemente inclinado hacia adelante. La mayoría de nosotros somos capaces de reconocer a nuestros amigos, aun a gran distancia, por su forma de caminar o tan sólo por la manera de estar de pie.

La postura de un hombre nos habla de su pasado. La sola posición de sus hombros nos puede dar una indicación de las penurias sufridas, de su furia contenida o de una personalidad tímida. En centros de investigación como el Instituto Esalen se considera que a veces los problemas psicológicos personales llegan a incrustarse en la estructura corporal. Cuando una mujer atraviesa un largo período depresivo, su cuerpo se desfonda, los hombros se encorvan bajo el peso de sus problemas. Tal vez desaparezca el motivo de su depresión, pero la postura se mantiene, porque algunos músculos se han acortado, otros se han estirado y se ha formado nuevo tejido conjuntivo. Debido a que su cuerpo aún continúa agobiado, ella puede seguir sintiéndose deprimida. Es posible, sin embargo, que si su cuerpo pudiera redisciplinarse, volver a su equilibrio adecuado, mejorarían también sus condiciones psíquicas.

Estas teorías forman parte de la medicina psicosomática, que sostiene que el estado del cuerpo afecta al de las emociones. (Por otra parte, la medicina psicosomática sostiene también que las emociones afectan al cuerpo). El psiquiatra Alexander Lowen combina la psicoterapia con la fisioterapia. Otra técnica, denominada *rolfing* en homenaje a su inventora Ida Rolf, incluye intensos y dolorosos masajes destinados a liberar y volver a su sitio los músculos crónicamente tensos y contraídos. Aunque el *rolfing* no trata de arreglar los problemas internos, a veces los pacientes que son sometidos a él mejoran notablemente en este sentido.

La postura no es solamente una clave acerca del carácter, es también una expresión de la actitud. En efecto, muchos de los estudios psicológicos que se han hecho sobre la postura la analizan según lo que revela acerca de los sentimientos de un individuo con respecto a las personas que lo rodean.

Durante el juicio de los Siete de Chicago, el abogado defensor, William Kunstler, hizo una protesta formal en cuanto a la postura del juez. Señaló que durante el alegato del fiscal, el juez Julius Hoffman se inclinaba hacia adelante, sumamente atento, pero durante el de la defensa se echaba tanto hacía atrás en el asiento que parecía estar durmiendo. La protesta fue denegada.

Para muchas situaciones sociales hay en nuestra cultura posturas que se consideran adecuadas y otras que no. Uno no se recuesta durante una reunión de negocios, ni pone los pies sobre la mesa mientras cena. Y se puede transmitir deliberadamente un mensaje adoptando una postura inadecuada a la situación.

Entre los norteamericanos, la postura puede ser un indicio no sólo de un *status* relativo, sino del agrado o desagrado que dos personas sienten entre sí. Las señales son levemente diferentes para los hombres y las mujeres.

Un investigador ha observado que cuando un hombre se inclina levemente hacia adelante, pero relajado y con la espalda algo encorvada, probablemente simpatiza con la persona que está con él. Por otra parte, si se arrellana en el asiento, puede significar desagrado. No obstante, si está con otro hombre que al mismo tiempo le desagrada y le infunde temor —por ejemplo, el botones de la oficina recibiendo órdenes del vicepresidente de la empresa—, se sienta muy tenso y rígido. Pero si está con una *mujer* que no le agrada, lo demuestra simplemente echándose hacia atrás. Aparentemente no existen mujeres suficientemente amenazadoras como para lograr que un hombre se sienta rígido y en tensión. De la misma manera, las mujeres muestran su agrado inclinándose hacia adelante, aunque siempre muestran su desagrado echándose hacia atrás. Nunca se sientan rígidas, cualquiera sea el sexo de la persona que tienen enfrente. Tal vez no sea porque nunca se sientan amenazadas, sino porque nunca llegan a aprender los signos que usan los hombres para negociar el *status*. El experimento que produjo estas observaciones es criticado por los especialistas en cinesis porque está muy alejado de la observación natural: se hizo pidiendo a los voluntarios que se sentaran e *imaginaran* que estaban con alguien de su agrado o desagrado. No obstante, otras investigaciones apoyan esta teoría, y hay además una cierta lógica en los resultados.

Existe una especie de folklore en torno a las posturas y cómo interpretar algunas de ellas. Para mucha gente, una mujer que cruza los brazos sobre el pecho aparenta ser tímida, fría o simplemente pasiva. Si los brazos caen a los lados del cuerpo, parece más abierta y accesible. Los actores usan estas posturas conscientemente. En una serie de televisión, cuando un sospechoso procura defenderse de un detective, si el argumento exige una respuesta negativa, es casi seguro que el detective esté con los brazos cruzados. Si no lo hace así, los matices de la

actuación pueden ser sutilmente diferentes. Cuando en las primeras sesiones de terapia de grupo los participantes parecen estar a la defensiva y poco propensos a decir lo que sienten, se les pide a veces que abran los brazos y las piernas al sentarse, basándose en la teoría de que esto los hará sentirse más abiertos y ser menos reservados entre sí. Sin embargo, como siempre, los miembros no constituyen el mensaje completo. Una inclinación de la cabeza, una sonrisa seductora, una pequeña inclinación de los hombros —en realidad tensiones corporales mínimas—, y el efecto de los brazos cruzados producirá un resultado muy diferente.

Un psiquiatra que registró a través de los años las posturas y cambios de postura de los pacientes que había tratado, descubrió que algunas de ellas se presentaban casi indefectiblemente en determinadas coyunturas. Cada paciente tenía una posición básica al tenderse en el diván y la variaba mediante movimientos de brazos y piernas o de todo el cuerpo, que por lo general coincidían con ciertas declaraciones verbales. Un hombre, por ejemplo, podía tener una manera especial de colocar su cuerpo al hablar de su madre y otra postura totalmente distinta, al hacerlo de su padre. Podía cubrirse el tórax y el abdomen con los brazos cuando estaba a la defensiva, o meterse la mano en el bolsillo si se sentía agresivo y masculino.

Los especialistas en cinesis comenzaron a examinar las posturas dentro de un contexto amplio y nuevo, estudiando películas filmadas en lugares públicos: las calles de una pequeña ciudad donde la gente se reúne para un desfile, un lugar de excursión o el campus de una universidad. Hasta la fecha sus descubrimientos indican que las personas que se mantienen fuera de la acción, situadas en la periferia de un grupo o mirando a distancia, colocan sus cuerpos de manera levemente distinta a las que están dentro del grupo. Suelen apoyar todo el peso del cuerpo en un solo pie, a veces con las manos sobre las caderas y la cabeza levantada o un

poco echada hacia atrás. En una reunión social, un alumno de primer año que quiere demostrar hastío puede adoptar una postura similar. Por otra parte, uno que esté realmente integrado al grupo se inclina un poco hacia adelante y ladea la cabeza.

Los sociólogos han investigado también la orientación, es decir, el grado en que dos personas se colocan frente a frente. Entre los primates no humanos, que por supuesto no hablan, ésta es una clave vitalmente importante acerca de las intenciones del animal. Un chimpancé indica que está prestando atención mediante la dirección hacia donde orienta su cuerpo y el lugar hacia el que dirige su mirada.

Los hombres hacen lo mismo, aunque de manera más sutil. Un individuo puede enfrentarse a otro sólidamente con todo el cuerpo o sólo con la cabeza, o con la parte superior del cuerpo o las piernas. La orientación es difícil de estudiar, y los resultados han sido un tanto ambiguos; pero es probable que la firmeza con que uno se enfrenta a otra persona indique el grado de atención que le está prestando. Si se la enfrenta totalmente, o si se gira el cuerpo hacia otro lado, y sólo ocasionalmente se conecta con ella volviendo la cabeza, el impacto emocional es completamente distinto. En realidad, uno puede interrumpir una conversación por completo dando la espalda al interlocutor, mientras que girar solamente la cabeza produce el mismo efecto pero de manera menos drástica.

Frecuentemente, en grupos de tres o más personas, la gente dividirá la orientación de sus cuerpos. A menudo se verá que cada persona ha colocado la parte superior de su cuerpo frente a uno de sus compañeros y la parte inferior frente a otro. Si esto no ocurriera así, si dos personas se colocaran enteramente una frente a la otra, la tercera se sentiría inexplicablemente excluida, sin importar el cuidado con que se la incluyera en la conversación a nivel verbal.

Los experimentos sobre orientación sugieren que tanto los hombres como las mujeres se enfrentan más directamente a los hombres de mayor *status* y que no agradan y menos directamente a las mujeres de *status* más bajo. Nuevamente parece importante la amenaza potencial: el patrón frente a la empleada de la limpieza.

Existen aproximadamente mil posturas estáticas que son a la vez anatómicamente posibles y relativamente cómodas; de ellas, cada cultura selecciona su propio repertorio limitado. Así lo afirma Gordon Hewes, que ha estudiado la postura a escala mundial. En Occidente tendemos a olvidar que hay otras maneras de sentarse y estar de pie que las que estamos acostumbrados a emplear. Resulta sorprendente saber que «por lo menos la cuarta parte de la humanidad tiene el hábito de ponerse en cuclillas para descansar o para trabajar». La mayoría de los niños adoptan esta posición fácil y cómoda durante mucho tiempo, pero en nuestra sociedad se considera que esta posición es incómoda, signo de mala educación y molesta, y los adultos han perdido la capacidad de usarla. El repertorio de posturas de una cultura da forma a sus muebles, y éstos a su vez requieren ciertas posturas. Cuando un estilo de vida está en transición, puede ocurrir que posturas y muebles choquen entre sí. En el Japón, donde las personas están acostumbradas a sentarse en el piso de las casas, se las ve a veces en cuclillas sobre la butaca de un teatro o en el asiento del tren.

Si ponerse en cuclillas puede parecerse incómodo, la postura de cigüeña que adoptan ciertos habitantes del África nos parecerá imposible. Los hombres permanecen de pie durante largo rato sobre una pierna, y doblan la otra por debajo de la rodilla, enlazando el pie de la pierna libre a la otra espinilla.

A través de todas las culturas que ha estudiado, Hewes descubrió que es raro que las mujeres se sienten o estén de

pie con las piernas separadas, postura que es común en los hombres. Cada cultura posee posturas que considera correctas y otras que juzga incorrectas, si bien lo que en una sociedad es signo de buena educación puede resultar poco menos que escandaloso en otra.

La postura es, como ya hemos dicho, el elemento más fácil de observar y de interpretar de todo el comportamiento no verbal. En cierto modo, es preocupante saber que algunos movimientos corporales que teníamos por arbitrarios son tan circunscritos, predecibles y —a veces— reveladores; pero por otra parte, es muy agradable saber que todo nuestro cuerpo responde continuamente al desenvolvimiento de cualquier encuentro humano.

A medida que un individuo toma mayor conciencia de su postura, puede descubrir que durante una velada estuvo compartiendo posturas corporales con un amigo y siguiendo amigablemente el cambio de éstas, o puede darse cuenta de que ha estado formando una barrera con sus brazos y piernas. Esta toma de conciencia del propio yo puede ser un primer paso tentativo hacia un mejor conocimiento de uno mismo.

12. Ritmos corporales

Como otros especialistas en cinesis, el profesor William Condon ha trabajado con películas, estudiando, analizando y buscando patrones. De sus estudios surgió un fenómeno sorprendente y fascinantes en formas mínimas, el cuerpo del hombre baila continuamente al compás de su discurso. Cada vez que una persona habla, los movimientos de sus manos y dedos, los cabeceos, los parpadeos, todos los movimientos del cuerpo coinciden con ese compás. Resulta interesante saber que este ritmo se altera cuando hay algunas enfermedades o trastornos cerebrales. Los esquizofrénicos, los niños autistas, las personas afectadas por el mal de Parkinson, epilepsia leve o afasia y los tartamudos, están fuera de sincronía consigo mismos. La mano izquierda puede seguir el ritmo del discurso, mientras que la derecha está completamente desfasada. El resultado, tanto en la vida real como en las películas, es una fugaz impresión de torpeza, una sensación de que algo no funciona en la forma en que se mueve el individuo.

«Después de haber pasado miles de horas mirando películas», recuerda Condon, «comencé a encontrar la clave en forma de visión periférica: el que *escucha* también se mueve al compás del relato del que habla. Entonces empecé a examinar este hecho sistemáticamente, y éste fue el comienzo del estudio de la sincronía interaccional».

La sincronía interaccional resulta difícil de creer hasta que se la ve en películas, puesto que en la vida real generalmente se produce en forma demasiado veloz y sutil para ser captada. Sin embargo, en todos los filmes analizados por Condon (cerca de un centenar), siempre se encontró presente, ya se tratara de norteamericanos de clase media, de esquimales o de bosquimanos del

África. Se produce continuamente cuando se conversa. Aunque puede parecer que el que escucha está sentado perfectamente quieto, el microanálisis revela que el parpadeo de los ojos o las aspiraciones del humo de la pipa están sincronizados con las palabras del que habla. Cuando dos personas conversan, están unidas no sólo por las palabras que intercambian, sino por este ritmo compartido. Es como si fueran elevadas por una misma corriente. Algunas veces, aun durante intervalos de silencio, dos personas se mueven simultáneamente, porque en apariencia reaccionan ante claves visuales en ausencia de otras verbales. Se puede hacer un experimento para comprobar la sincronía interaccional, mediante una técnica muy simple: pídale a un amigo que marque un ritmo con los dedos y luego háblele. Los repiqueteos de él pronto empezarán a coincidir con los acentos o las divisiones silábicas de las palabras de usted. Los ritmos del lenguaje humano, al parecer, pueden ser tan irresistibles como los de un violento rock.

La sincronía interaccional es algo sutil, no una exacta imitación de gestos —aunque esto sucede también algunas veces— sino simplemente un ritmo compartido. La cabeza del que habla se mueve hacia la derecha, y exactamente en ese momento el oyente levanta una mano. En el mismo instante en que se invierte el movimiento de la cabeza, la mano cambia de dirección. Si la cabeza se apresura, también lo hace la mano, y quizás el pie o la otra mano se adapten al ritmo.

Naturalmente, uno se pregunta para qué puede servir la sincronía interaccional, puesto que casi nunca se es consciente de ella. Condon cree que es el cimiento sobre el que está edificada la comunicación humana, y que sin ella la comunicación sería quizá imposible. Sirve para indicar a la persona que habla que el oyente *está* escuchando realmente. Si el oyente se distrae, la sincronía fallará o desaparecerá por completo. Condon posee una película

de dos psiquiatras conversando y moviéndose al mismo ritmo. Luego de un tiempo, aparecen en escena otras dos personas; los psiquiatras interrumpen su diálogo para conversar cada uno con uno de los recién llegados. En el instante en que comienzan a prestar atención a estas nuevas conversaciones, se quiebra la sincronía mutua. Unos minutos después, cuando los psiquiatras retoman su conversación original, vuelve a aparecer entre ellos el ritmo primitivo.

La sincronía interaccional es variable. Algunas veces está presente sólo de manera muy leve y otras aparece muy intensificada. Dos personas que están sentadas pueden mover solamente sus cabezas al compás; luego pueden agregar movimientos de pies o de manos, hasta que finalmente parecen acompañarse con todo el cuerpo. La experiencia interna en un momento así es un sentimiento de gran armonía, de que realmente uno se comunica con la otra persona, a pesar de que la conversación puede ser enteramente trivial. Por lo tanto, en un nivel subliminal la sincronía interaccional expresa variaciones sutiles pero importantes en la relación.

Condon trabajó ocho largos y penosos años para aprender todo lo que sabe sobre esta sincronía. Durante todo ese tiempo, su laboratorio ha estado en el Western Psychiatric Institute and Clinic de Pittsburgh, donde es profesor e investigador asociado de comunicación humana.

Me previno, cuando lo entrevisté, de que sus hallazgos todavía deben ser considerados «tentativos». Poseen, según él, la misma validez que las observaciones que Konrad Lorenz realizara sobre animales salvajes. Condon ha corroborado sus descubrimientos en más de cien películas, y otras personas que las han visto también han observado la sincronía, pero todavía no hay pruebas en términos experimentales o estadísticos.

Condon me mostró una serie de estas películas en una habitación del tamaño de un lavabo grande. La primera

era de una conversación entre un blanco y un negro, que no se conocían entre sí; habían sido llevados al laboratorio del WPIC y se les pidió que se sentaran y conversaran para suministrar datos para un estudio acerca de la comunicación humana. Ambos hombres, bien vestidos, se sentaron uno frente a otro. El negro era joven, un estudiante; el blanco era algo mayor. Echándose hacia atrás en el asiento comenzaron a discutir amablemente acerca de los respectivos méritos de una educación universitaria (el estudiante estaba a favor de ella) frente a la formación laboral especializada, que el blanco defendía.

Condon me mostró la película mediante un proyector manual, pasándola una vez tras otra de pocos en pocos cuadros. A cámara lenta, el sonido era semejante al del Pato Donald; otras veces se parecía al silbar del viento o al grito de las focas. Pero la cadencia era siempre clara, aunque las palabras no lo fueran. Gradualmente empecé a notar que cada uno de los hombres tenía su propio ritmo de moverse al hablar; luego, repentinamente y por el rabillo del ojo, capté que realmente lo hacían al mismo compás. El hombre blanco hablaba, y a pesar de que el negro permanecía bastante inmóvil, cada vez que se movía lo hacía coincidiendo con alguna acentuación de la frase que estaba pronunciando su interlocutor.

Condon me explicó que, como en esta primera parte del filme ambos personajes estaban discutiendo, no había mucha sincronía. Divorciados de las palabras, los gestos parecían algo agresivos al señalar, enfatizar y cortar el aire. Luego el blanco se contradijo: «Yo quiero... yo no quiero...» y pude notar que su cabeza se movía hacia atrás, mientras enseñaba los dientes y levantaba las cejas; luego, con gesto enfático parecido a una bofetada, golpeó el aire.

Inmediatamente el negro se enderezó en su asiento. A partir de ese momento, el tono del encuentro fue totalmente diferente. Donde antes había una sincronía esporádica, ahora ambos hombres se movían juntos a

nivel de frase, de palabra y hasta de sílaba, en una danza densa e intrincada. Se notaba un complejo juego de manos. Luego de una pausa, uno de los dos comenzó a hablar, y el otro mediante un movimiento de su cuerpo retomó el compás exactamente. El estudiante se sacó la pipa del bolsillo, y el ritmo de su gesto fue un «da-da-dadum» perfectamente acoplado a las palabras del otro.

La primera parte de la película, según Condon, refleja una lucha de dominio-sumisión. Es difícil precisar qué fue lo que pasó exactamente en el momento de la bofetada, pero indudablemente algo cambió. Tal vez este solo y enérgico gesto dirimió la cuestión del dominio.

Luego Condon pasó otro trozo de película, esta vez mostrando a la etóloga Jane Goodall acompañada por un par de chimpancés salvajes. En cucullas, Jane trata de arrebatar un racimo de plátanos a uno de los monos. Este echa hacia atrás la cabeza, mostrando los dientes, y abofetea el aire de manera muy semejante a la de la escena filmada entre los dos hombres.

Volviendo a la película anterior, Condon me señaló algunas sutiles diferencias culturales en la manera en que emplean el cuerpo los blancos y los negros. Cada vez que el blanco movía simultáneamente la cabeza y las manos, éstas llevaban el mismo compás. En el negro se apreciaba a veces un efecto sincopado: las manos se movían a un ritmo más rápido que, no obstante, guardaba relación con el movimiento de la cabeza. En un momento dado una de las manos del estudiante se movía casi al doble de velocidad que la otra. Esto resulta prácticamente imposible para los blancos, me explicó Condon. Cuando blancos y negros se reúnen, cada uno tiene ciertas dificultades para amoldarse a las sutiles diferencias de los movimientos corporales del otro.

Los investigadores están comenzando a probar que los norteamericanos negros y blancos se mueven realmente de manera diferente. Los negros, en general,

son más rápidos, más sutiles y más sensibles a matices no verbales. Parece ser que muchas veces transmiten mucho mediante movimientos mínimos de los hombros, de las manos o de los dedos. Varios investigadores han señalado que también puede haber diferencias importantes en el comportamiento ocular; que en las familias negras pobres se mira directamente a los ojos menos que en las familias blancas de clase media. Esto explicaría el hecho de que al encontrarse los negros con los blancos, los primeros a menudo se sientan observados en forma impertinente, mientras que los segundos sienten que los negros tratan de evitar sus miradas. Las diferencias en los movimientos corporales, por supuesto, no causan prejuicios; sin embargo, no contribuyen a una mejor comprensión interracial.

Paul Byers, antropólogo de la Universidad de Columbia, me había mostrado antes una película filmada en un jardín de infancia. En ella, durante una secuencia de diez minutos, una niña negra había tratado de captar la mirada de la maestra blanca exactamente treinta y cinco veces, y sólo lo consiguió cuatro. En el mismo tiempo, una niña blanca lo logró ocho veces en sólo catorce intentos, pese a que no se trataba de un caso de favoritismo. El análisis demostró que la sincronización de la niña blanca era simplemente mejor: la niña negra continuaba mirando fijamente a su maestra aun cuando ésta estuviera ocupada con otro niño, mientras que la blanca esperaba la oportunidad más favorable para hacerlo. Una y otra vez en este filme la maestra trataba de tocar a dos niñas negras, pero cada intento fallaba por poco, ya porque la maestra vacilaba en el último momento, como si no estuviera segura de que su contacto fuera a ser bien recibido, o porque la niña, mediante un gracioso y leve movimiento de hombros, se le escurría de la mano. Byers considera que el filme demuestra no un prejuicio, sino problemas en la interpretación de los movimientos corporales.

La tercera película que me mostró Condon era un ejemplo de sincronía perfecta. Un hombre y una mujer, el patrono y la aspirante a un puesto de trabajo, estaban sentados frente a frente en una secuencia que a velocidad normal sólo dejaba ver una abundante variación de posiciones: el hombre cruzaba y descruzaba las piernas y la mujer se revolvía en su asiento. Pero al volver a pasar la película cuadro por cuadro se notaba claramente la sincronía. En un mismo cuadro, ambos se empezaban a inclinar el uno hacia el otro. Se detenían exactamente en la misma fracción de segundo, levantaban la cabeza y luego se echaban hacia atrás en los asientos, volviendo a quedar inmóviles en el mismo cuadro. Se parecía mucho a la danza de galanteo de algunas aves. Según la analogía favorita de Condon, era como una exhibición de marionetas suspendidas del mismo juego de hilos. Condon me explicó que este tipo de sincronía intensificada se produce a menudo entre dos personas de distinto sexo. Durante el galanteo, es una de las maneras en que un hombre y una mujer se pueden decir muchas cosas sin emitir palabra alguna.

Los hombres y las mujeres poseen distintos estilos de sincronía, añade Condon. En los encuentros entre hombre y hombre que ha estudiado hasta ahora, el rebote y el ritmo son completamente diferentes de los que se observan entre hombre y mujer. Los movimientos son más moderados entre hombres, y aunque puede haber un complejo juego de manos, la proporción del cuerpo que interviene no es tanta y el ritmo no se entrelaza tan estrechamente.

«Parece que la vida humana está profundamente integrada en un movimiento rítmico compartido con el entorno», ha escrito Condon. «El bebé dentro del vientre de la madre se mueve con los movimientos de ésta. Después del nacimiento, el movimiento y ritmo compartidos continúan...»

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

«En efecto, entre la madre y el hijo existe una sincronía amplificada», dice Condon, «muy sinuosa, relajada y extensa. Se ligan durante largos períodos de tiempo en una participación de movimientos. Las películas de las chimpancés que cuidan a sus crías muestran lo mismo».

En el siguiente grupo de películas que me mostró Condon, había ejemplos de la clase de patología que bloquea la sincronía interaccional. La primera de ellas mostraba a una preciosa niña de tres años, de ojos enormes y cabello largo y oscuro. La trajeron al laboratorio del WPIC porque se sospechaba que podía ser sorda, a pesar de que las pruebas de sordera no habían demostrado nada en concreto. Condon pensaba que las películas indicarían si la niña oía de forma normal, ya que se movería al ritmo del lenguaje de las personas que la rodeaban. Sin embargo la película señaló que no se movía en absoluto al compás de la voz humana, pero que reaccionaba con extrema sensibilidad a los sonidos inanimados. Su madre depositó un collar de cuentas sobre la mesa, de manera que cayó en secciones, haciendo un ruido semejante a un suave tamborileo; los hombros y la cabeza de la niña respondieron rítmicamente al compás de las cuentas. Una pediatra tamborileó con los dedos sobre la mesa y la niña se movió de acuerdo con ese ritmo. Los niños normales no reaccionan de esta manera ante el sonido. Condon lo ha probado hasta con ruidos fuertes, golpeando libros por ejemplo, y ni aun así recogen el ritmo.

Más tarde la niña del filme fue declarada autista,

«Pobrecita», decía Condon, «era como si su mundo estuviera compuesto de ruidos, y ella reaccionaba ante

ellos de la misma manera que una persona normal reacciona al lenguaje hablado».

En la película siguiente, una mujer de vestido escotado estaba sentada junto a un hombre en un sofá, mientras en primer plano un niño jugaba en el suelo. La mujer se quejaba de que el niño siempre había sido un problema a la hora de comer. Por el tono de su voz, que adquiriría un timbre agudo e irritante al referirse a su hijo, y por sus gestos, sobre todo uno con que parecía apuñalarlo con un dedo, expresaba su rechazo hacia el niño. A medida que ella hablaba, el niño movía el cuerpo al ritmo exacto de las palabras maternas, y luego desapareció de la escena para regresar después de unos segundos, trayendo un pequeño almohadón que ofreció a su madre, en lo que parecía ser un gesto de ruego o de pacificación. Pero la mujer tomó el almohadón con una expresión dura, severa y fría, que luego recordé durante mucho tiempo.

El siguiente filme presentaba a una mujer con sus dos hijas mellizas, una de las cuales era esquizofrénica. En los treinta minutos que duró la película, la madre y la hija normal se movieron al mismo ritmo y compartieron la misma postura durante el noventa y cinco por ciento del tiempo; incluso se acomodaban la ropa en el mismo cuadro de la película. La hija esquizofrénica rara vez coincidía con su madre o con su hermana. Más aún, cada vez que trataba de adoptar una postura coincidente con la madre, ésta inmediatamente cambiaba y adoptaba otra, como si de esta manera mantuviera cierta distancia entre ambas. Y siempre que la madre se refería a la hija esquizofrénica, gesticulaba hacia ella manteniendo las palmas de las manos hacia abajo, como si golpeará, en un movimiento que indicaba claramente: «aléjate». Algunas veces la niña reaccionaba volviendo enérgicamente la cabeza hacia un lado y excluyéndose más que antes de la conversación.

«Estos son mensajes mayores», me dijo Condon sobriamente. «Una vez que se han visto suficientes

películas de este tipo, se aprende a aceptarlos como parte de la realidad.»

Me previno, sin embargo, de que no hay una relación simple de causa y efecto en estos procesos. El rechazo de la madre no produjo la esquizofrenia de la hija. De hecho, la niña enferma puede haberse comunicado mal desde un principio. Pero Condon tenía otra película de una madre con un par de mellizos de ocho años, uno normal y otro no, que mostraba el mismo esquema de exclusión rítmica y corporal. También ha coleccionado varias películas de madres de mellizos normales, en las que la madre se comporta *de* manera equilibrada frente a ambos. Puede ser, entonces, que la sincronía interaccional no sólo sea una forma de demostrar armonía, sino una manera de incluir o excluir a otros.

En otra película de un adolescente perturbado y sus padres, la madre y el hijo mostraban claramente por su comportamiento que estaban aliados en contra del padre. De hecho, en un momento dado, el muchacho comenzó a discutir con el padre, y la madre reforzó esta actitud adoptando la misma postura de su hijo y moviéndose en estrecha sincronía con él. En otro momento, el padre y la madre concordaron muy bien, y de inmediato, el muchacho dijo enojado a la madre: «Bueno, ahora mismo me estáis excluyendo, me estáis rechazando», lo que nos proporciona, dice Condon, una nueva verificación de que existe aquí tanto inclusión como exclusión.

Condon especula con la posibilidad de que el hecho de adaptarse al ritmo de otra persona pueda tener a grosso modo el mismo efecto que compartir una postura, ya que promueve una impresión de intimidad, de armonía. La gente es muy sensible ante la forma en que se mueve otra persona. Edward Hall posee una colección de fotografías tomadas en galerías de arte en las que las personas, sin darse cuenta, adoptan las posturas de las esculturas expuestas.

Las personas poseen esta sensibilidad especial y ni siquiera lo saben, comenzaba el doctor Condon. Puede haber, por lo que yo sé, varios cientos de niveles diferentes para expresar intimidad o alejamiento en una relación: posturas, sincronía, contacto visual, etcétera. La vida puede tornarse cada vez más fascinante a medida que uno estudia esto; puede llegar a ser extremadamente agradable. Pienso que a medida que se conozcan estas sutilezas se accederá a matices de placer, de relación compartida que todavía no conocemos, ya que nuestra sensibilidad se verá acrecentada.

La más notable de todas las películas que me mostró Condon fue quizá la última. En ella aparecían dos sujetos conectados a un EEG (electroencefalógrafo), de tal manera que se podía registrar sus ondas cerebrales mientras hablaban. Una cámara filmaba el encuentro y la otra las agujas del EEG, mientras dibujaban los temblorosos trazos en el papel cuadriculado que corría bajo ellas. Resultaron dos películas distintas. Sobre la pantalla que reflejaba los trazos del EEG, se veían los rasgos alineados de doce indicadores: los seis de la derecha correspondían al hombre y los seis de la izquierda a la mujer. Se asemejaban bastante a la estela que dejarían dos patinadores sobre hielo no muy hábiles que esquiasen al compás de una música que no se oye. Todos no se movían a derecha o a izquierda en el mismo instante, pero en general, lo hacían en forma bastante sincronizada, también aumentaban o disminuían la velocidad en forma pareja. De una manera casi mágica, era como si los indicadores hablaran entre sí.

Esto me recordó un comentario que me hizo Paul Byers, medio en broma: la sincronía interaccional o las relaciones rítmicas podrían brindar una explicación de la percepción extrasensorial o incluso de la comunicación entre hombre y planta, ese extraño fenómeno por el cual ciertas personas al concentrarse sobre una planta —tal vez amándola— logran hacerla crecer mucho mejor que una planta testigo a la que por lo demás se trata igual,

con la misma proporción de agua, igual cantidad de sol, etc. Byers decía: «¿Qué somos nosotros, después de todo —nuestras acciones, nuestras percepciones— sino nervios que se disparan, ritmos?» Sugería asimismo que, cuando los jóvenes hablan de «estar en onda», o «estar fuera de onda», están reconociendo inconscientemente este fenómeno.

Condon es muy cauteloso acerca de las películas de EEG. Todo lo que se puede decir, me previno, es que resulta sugestivo y que es un fenómeno que merece la pena explorar. Sin embargo, existen problemas al trabajar sobre este tipo de películas. Nadie puede decir qué es exactamente lo que miden, excepto que reflejan la actividad eléctrica del cerebro, complicada por la contracción del músculo del ojo que parpadea. Un científico ha afirmado que tratar de explorar el cerebro mediante el EEG es como tratar de descifrar el funcionamiento del motor de un automóvil aplicando un estetoscopio al capó. No obstante, los registros de EEG realizados por Condon muestran configuraciones de cambio complejas que se relacionan con el flujo del discurso, y Condon se propone hacer nuevos estudios con objeto de identificar la naturaleza de estas relaciones.

Condon está convencido de que lo bioeléctrico — el sistema nervioso del cuerpo que funciona mediante descargas eléctricas de los nervios— capta la sincronía interaccional y está profundamente involucrado en ella. Piensa que el sistema nervioso vibra rítmicamente en respuesta al discurso, y compara todo este mecanismo a dos motores eléctricos, conectados en forma sincronizada, de tal manera que si se produce una alteración en la oscilación de uno de ellos, el otro la registrará también. De igual manera que los motores se conectan mediante cables, así los seres humanos están conectados entre sí por el sonido.

«Los seres humanos son increíblemente sensibles al lenguaje y a los sonidos», explica Condon. «Este es el

proceso más evolucionado. Considero que lo que se produce por debajo de ese nivel se vincula automáticamente, de tal manera que todo el organismo está engranado y no existe una separación real entre el lenguaje y la cinesis.»

Aparentemente las personas sincronizan entre sí no porque prevean el esquema del discurso, sino por una reacción inmediata, semejante a un reflejo. En películas proyectadas a veinticuatro o cuarenta y ocho cuadros por segundo la sincronización parece ser instantánea. Los movimientos combinados comienzan en el mismo cuadro de la película. Pero cuando se emplea una cámara de alta velocidad, a noventa y seis imágenes por segundo, se comienza a notar un retraso entre el discurso y el gesto. Es como si el sonido llegara al oyente y fuera procesado en un instante en un nivel neurológico inferior, donde produce el impacto en su ritmo. Tal vez sea ésta la explicación de por qué el ritmo compartido casi nunca llega a un nivel consciente.

Cuando interactúan dos personas que no hablan un mismo idioma, hay sincronización, pero entrecortada y apagada. No sólo el esquema de discurso de uno es extraño al otro, sino que posiblemente en un nivel biológico más básico, sus ritmos resultan algo contrapuestos. Ya que el discurso, los movimientos del cuerpo y el EEG parecen estar conectados tan maravillosamente, otros ritmos fisiológicos, como el latido del corazón, pueden estar también afectados. Existen algunas pruebas que brindan apoyo a esta teoría. Diversos ritmos fisiológicos, en el hombre y en los animales, pueden ponerse en fase mediante un metrónomo. Los estudios realizados sobre seres humanos que escuchan canciones de cuna —ya sea en alemán, chino, inglés o cualquier otro idioma (aparentemente una canción de cuna no es más que eso en cualquier idioma)—, indican que a medida que se las oye, la respiración se hace cada vez más liviana y regular, como durante el sueño, y se acompasa al ritmo de la

letra de la canción; al mismo tiempo, el ritmo cardíaco disminuye y el GSR (*Galvanic Skin Response*) se mantiene inalterado. Cuando en idénticas condiciones, se expone a los sujetos al sonido de la música de jazz, su respiración y GSR se tornan irregulares. Tal vez los ritmos fisiológicos básicos del hombre siguen el ritmo de su lenguaje, de tal manera que su cadencia es francesa o norteamericana, no solamente en el habla sino para todo su sistema.

Según dice Condon, sus experimentos han sido «muy micros» durante años; sin embargo en la actualidad se están volviendo «macros». A medida que trabaja con lapsos más prolongados, ha descubierto que ciertos intervalos rítmicos ocurren con tanta frecuencia que uno siente la tentación de pensar que forman parte del organismo en sí. Muy a menudo hay un acento fuerte como una vez por segundo, aproximadamente el ritmo de latido del corazón humano. Este efecto no es tan regular como para que se pueda reducir simplemente la sincronía interaccional a una vibración por segundo —el ajuste rítmico del movimiento corporal es demasiado preciso— pero con frecuencia el ritmo del corazón está presente.

La explicación de esto podría encontrarse en el hecho de que el bebé vive durante nueve meses en el útero de la madre, al ritmo constante del corazón materno, y se ha comprobado que, después de nacer, los recién nacidos que escuchan la grabación del sonido del corazón lloran menos y aumentan más de peso que otros bebés de la misma edad. Por lo tanto, no sería sorprendente que el latido del corazón fuera un ritmo humano básico.

Adam Kendon ha analizado varias películas de sincronía interaccional y ha sugerido que cuando dos personas adoptan un mismo ritmo no siempre significa que existe entre ellas una gran armonía o es señal de que cada una ha logrado la atención completa de la otra. Algunas veces dicho ritmo comunica algo mucho más sutil. Por ejemplo, cuando un hombre comienza a

hablar, durante los primeros segundos su interlocutor puede mostrar una sincronía amplificada, tal vez hasta el extremo de repetir exactamente los gestos del que habla, indicando que presta gran atención. Luego puede echarse hacia atrás y mantenerse inmóvil por un tiempo, apenas moviendo un músculo. Pero en cuanto hay alguna indicación de que el que habla está llegando a una conclusión final, otra vez el oyente comienza a moverse visiblemente. Esta vez sus movimientos siguen el ritmo del otro, pero no imitan exactamente sus gestos. En lugar de ello, casi inmediatamente, el que habla comienza a imitar al oyente. Al empezar a moverse en ese instante, el oyente indica que ahora es él quien quiere hablar. Sus movimientos pueden ayudarle también a pronunciar su primera palabra en el momento justo. De la misma manera que un músico marca el ritmo con el pie mientras espera para entrar al compás, así una persona puede tomar el ritmo de otra para estar lista para hablar en el instante en que ésta termine.

Kendon, Condon y otros interesados en el estudio de la sincronía interaccional creen que todavía hay mucho por aprender acerca de ella. Condon proyecta trabajar en dos direcciones: hacia un micro-análisis más fino en su investigación del sistema nervioso, y hacia un macro-análisis de películas de psicoterapia y asesoría familiar. En estos filmes ya ha encontrado pruebas visibles de cómo una persona puede «identificarse» con otra; un hijo con su padre, un estudiante con su profesor. El adolescente de la película citada anteriormente había adquirido algunos de los gestos de su madre, en particular una especie de malabarismo de ambas manos cuando estaba indecisa. El hijo imitaba este hábito aun cuando la madre no estuviera presente. Esa mímica inconsciente es muy común, y con frecuencia el individuo adopta gestos, una forma de reírse o una variante de entonación de otra persona a quien admira.

«Por lo tanto, podemos comenzar a demostrar la identificación en términos de comportamiento —la hallaremos en la entonación y en otras cualidades vocales, así como también en movimientos corporales—. Cada día descubro identificaciones de este tipo entre los jóvenes del laboratorio», dice Condon, aludiendo a imitaciones del comportamiento del personal superior. «He observado una configuración de gestos particular y una manera de reír que yo mismo he imitado. A veces me sorprendo en ello y pienso: ¡Vaya, hombre!»

Los descubrimientos de Condon se emplean ahora para entrenar a psicoterapeutas. Los jóvenes terapeutas observan en las películas, por ejemplo, la forma en que un psiquiatra experimentado subraya un tema: el paciente llega a un punto importante y el terapeuta se inclina hacia adelante y comienza a moverse en sincronía intensa. Los buenos terapeutas emplean sus cuerpos de esta manera instintivamente, y por lo tanto en las lecciones de cinesis se trata de adiestrar al futuro analista para que sepa interpretar el comportamiento corporal de su paciente, más que de enseñarle a usar su propio cuerpo.

Mientras estaba en el aeropuerto de Pittsburgh esperando el avión que me llevaría de vuelta a mi hogar, después de haber visto durante horas películas de sincronía interaccional, encontré un ejemplo vivo de ella en las inmediaciones: dos aviadores algo mayores y una llamativa azafata rubia, que evidentemente eran viejos amigos, de pie muy juntos y tocándose ocasionalmente, estaban enfrascados en una animada conversación; sus cabezas y manos danzaban en armonía en un claro ejemplo de sincronía intensa.

13. Los ritmos de los encuentros humanos

Imagínese que lo están entrevistando por algún motivo: un nuevo trabajo, un ascenso o lo que sea. Usted ha llegado algo nervioso, pero, ¡oh, maravilla!, el entrevistador ha resultado ser un oyente perfecto. Permanece allí sentado, atento, amable, brindándole toda su atención y dejándolo hablar libremente. Cada vez que usted se interrumpe para ver su reacción, él preguntará algo para indicarle a usted que quiere oír mucho más. Esto hace que usted se sienta muy bien.

Pero, repentinamente, todo cambia: usted hace una pausa y espera ansiosamente que el hombre le diga algo, y él permanece allí imperturbable. El silencio se prolonga hasta llegar a ser incómodo. Pensando que tal vez no le entendió, usted repite en otras palabras la última frase. Aun así, él permanece silencioso. Entonces usted trata de iniciar otro tema de conversación. Divaga durante un minuto y luego se vuelve a interrumpir. Nuevamente silencio. Temeroso de preguntar qué sucede, usted comienza a hablar ahora nerviosamente y los momentos se eternizan mientras busca algo que decir que vuelva a despertar el interés de su interlocutor, que incite a una respuesta. Por fin usted parece haber dado en el clavo, porque cuando hace una nueva pausa, su entrevistador abre la boca para hacerle una pregunta interesante y alentadora. Pero ahora usted se siente acalorado y fastidiado, y antes de que pueda darse cuenta habrá empezado a despacharse acerca de cómo lo trataba su jefe anterior y sobre todos los jefes en general. Pero ahora cada vez que usted haga una pausa, el hombre formulará una pregunta que exprese interés, y poco a poco usted volverá a calmarse y olvidará su incomodidad anterior.

El tipo de entrevista que he descrito no es en modo alguno habitual. Se denomina «entrevista de diagnóstico programada», y es un instrumento de diagnóstico complejo y muy seguro. Cualquier información que el sujeto —en este caso usted— pueda brindar es completamente irrelevante. Incluso su aparentemente atento interlocutor probablemente recordará muy poco de ella. Lo importante no es lo que se dice, sino la cronología y duración de lo dicho. Siempre que el sujeto habla, un observador o el mismo entrevistador registra la duración de su declaración; cada vez que se le formula una pregunta, toma nota de cuánto tiempo tarda en responder.

La técnica de registro en sí es sumamente simple. Se efectúa mediante una cajita negra, del tamaño de una caja de fósforos de cocina. A pesar de que la cajita parece totalmente inocente, está conectada a un grabador y a una computadora. Cada vez que el sujeto habla, el observador aprieta un botón marcado con la letra «A». Al responder, el entrevistador toca un botón marcado con la letra «B». Los botones también se oprimen para asentimientos de la cabeza, sonrisas y otros comportamientos no Verbales si éstos parecen estar claramente vinculados a la conversación. El resultado final es un registro cronológico exacto, una especie de índice que establece cuánto tiempo y con qué frecuencia respondió cada persona (en términos científicos «actuó»), y donde también figuran los silencios, las interrupciones, etc. En este registro el comportamiento del entrevistador podrá tomarse como constante, porque ha sido adiestrado para contestar en el momento preciso y conversar o permanecer en silencio durante el tiempo que haga falta.

Los seres humanos son tremendamente regulares en sus esquemas de habla y escucha. Si un hombre que pasa por esta entrevista de diagnóstico es reentrevistado nuevamente semanas, meses o hasta un año después, se comportará de manera muy similar en la segunda ocasión.

Hablará con la misma frecuencia, cada vez que lo haga será por un intervalo aproximadamente igual y reaccionará de la misma manera a la tensión. Aparentemente, el ritmo de conversación de una persona es una de sus características más constantes y predecibles, y según se mide en la entrevista de interacción programada revela mucho sobre cómo el entrevistado se relaciona con los demás.

Todos empleamos el ritmo de conversación para interpretar las relaciones humanas. Si nos detenemos a pensar, podemos definir a casi todas las personas que conocemos por su manera de hablar. Hay personas que responden luego de una meditada pausa y hablan lentamente durante lapsos prolongados, como si deliberadamente fueran tomándose tiempo para pensar mientras hablan. Otras tratan de concluir las ideas que el otro ha iniciado y toman luego por una tangente propia para concluir su afirmación en forma tan abrupta como la comenzaron. Si imaginamos a esas dos personas tratando de mantener una conversación, tendremos una idea cabal de la forma en que la acción recíproca de los diferentes ritmos interaccionales puede afectar una relación. Los efectos de esta acción recíproca son a menudo mucho más sutiles y más predecibles de lo que se podría pensar, y por supuesto suelen ejercer su influencia a un nivel subconsciente. Las palabras son una gran fuente de distracción para la mayoría de nosotros. Estamos demasiado preocupados por lo que dice la otra persona para fijarnos en su forma de decirlo. Sin embargo, si fuera posible neutralizar las palabras —substituidas por sílabas sin sentido, por ejemplo— el significado del «cuándo» y del «por cuánto tiempo» resaltaría claramente.

Efectivamente, esto es lo que se hizo de una manera muy inteligente en un experimento efectuado en la Universidad de Cornell. Los psicólogos reclutaron a tres graduados, les dieron un tema de discusión y luego los filmaron en *video-tape* mientras conversaban. Luego

se trajo a más de cien «jueces». A la mitad de ellos se les mostró el *video-tape*; a la otra mitad, sólo se les exhibió un juego de luces, un panel con tres luces que se encendían y apagaban sin sonido. Cada una de las luces representaba a uno de los graduados y las tres reproducían exactamente el encuentro. Cuando se encendía la primera luz, significaba que ese estudiante había comenzado a hablar. Si a los pocos segundos se encendía una segunda luz, era que había sido interrumpido. Cuando no había luces encendidas, era porque estaban en silencio. Todos los jueces, tanto los que vieron el *video-tape* como los que observaron el panel de luces, fueron invitadas a llenar un cuestionario. Una de las principales preguntas era: ¿Cuál de los estudiantes es el más dominante y cuál el más sumiso? Los jueces que sólo habían visto el panel de luces no tuvieron más dificultad para contestar la pregunta, que los que habían observado el *video-tape*.

La cantidad de tiempo que habla una persona y el esquema de su discurso son factores determinantes de cómo los demás reaccionan frente a ella. Estudios psicológicos han demostrado que, en un grupo, la persona que más habla es la que tiene más *status*, y la que tiene mayores posibilidades de ser elegida líder. También es cierto que los otros miembros del grupo mantienen sentimientos muy ambivalentes respecto a ella. El que interrumpe a menudo probablemente desea dominar; el que tuerce ansiosamente en cuanto se produce una oportunidad es normalmente un individuo ambicioso, como se dice en la jerga de los ejecutivos tiene «arranque automático». Estos conocimientos son casi obvios; sin embargo, el ritmo interaccional de una persona nos revelará asimismo muchas otras características más sutiles de su personalidad.

El antropólogo Eliot Chapple es el hombre que «descubrió» los ritmos interaccionales, e inventó no sólo los métodos para medirlos sino también una

computadora para analizarlos, denominada cronógrafo de la interacción. El doctor Chapple desarrolló el primer modelo del cronógrafo en los últimos años de la década de los treinta y lo empleó durante mucho tiempo para seleccionar personal para grandes almacenes y empresas. Desde 1961 ha sido director de un departamento del hospital de Rockland County que utiliza el cronógrafo para diagnosticar y tratar a adolescentes perturbados, y para evaluar a psicóticos adultos.

Cuando visité el hospital mental de Rockland, que está situado al norte de Manhattan, el doctor Chapple me explicó parte de la biología básica que respalda su trabajo. El cuerpo humano es una intrincada madeja de ritmos que se producen a diferentes niveles de tiempo, desde los ciclos menstruales hasta el ritmo respiratorio y cardíaco, que se mide en inspiraciones y latidos por minuto, e incluso los diez escalofríos por segundo que constituyen la acción de tiritar. La mayoría de los sistemas internos del cuerpo humano están regidos por ritmos circadianos, ciclos de un día de duración que llegan a un punto máximo cada veinticuatro horas. Para cada individuo hay un momento del día en que su temperatura es más baja y el latido de su corazón más lento. La glucemia, la actividad glandular, el metabolismo, la división celular, la sensibilidad a las medicinas y muchas otras cosas varían de acuerdo con ciclos predecibles de veinticuatro horas. Algunas personas trabajan mejor por la mañana, mientras que otras están más avispadas por la noche, porque sus sistemas corporales alcanzan su punto máximo de eficiencia a esas horas. No es sorprendente que los períodos de actividad e inactividad sean paralelos a otros ritmos del organismo y sigan también un ciclo de un día de duración.

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

individuo son muy regulares y característicos. Más aún, si se aísla una sola célula del cuerpo, se podrán detectar en ella ritmos circadianos, lo que evidencia que los factores biológicos que diferencian a una persona de otra comienzan a nivel celular.

No resulta difícil aceptar el hecho de que la temperatura del cuerpo fluctúa de acuerdo con un ritmo circadiano, pero uno se resiste a la idea de que los esquemas de interacción sean igualmente predecibles. Nos gusta pensar que hablamos porque tenemos algo que decir y que callamos cuando ya lo hemos dicho. Sin embargo, las experiencias llevadas a cabo por Chapple durante largos años, analizando a miles de personas, demuestran que el esquema está ahí.

Chapple considera que el esquema es en parte innato. Piensa que el futuro ritmo de interacción de un individuo se manifiesta por primera vez en la actividad (o inactividad) que desarrolla mientras es bebé. Sin embargo, antes que el ritmo se fije a la edad de tres o cuatro años, la experiencia puede haberlo modificado considerablemente. Si se somete al bebé a una intensa tensión en su primer año, pueden producirse alteraciones fisiológicas en su sistema que afectarán a su ritmo de interacción por el resto de sus días.

La experiencia también actúa sobre la herencia en otras formas. Hay estudios que permiten comprobar que cuando una madre se aproxima a un bebé muy activo, éste se relaja, mientras que si se trata de uno poco activo, responde a la aproximación materna poniéndose más animado. Si la madre trata al niño hiperactivo bruscamente, puede sobreestimularlo impidiendo que se tranquilice. El bebé más plácido permanece tranquilo si la madre extrema sus cuidados para no alterarlo. Si una madre se siente defraudada por la poca actividad de su bebé o es incapaz de manejar a uno hiperactivo, en cada caso su respuesta se incorpora a su relación con el niño,

que a su vez reaccionará a su reacción: así comienza el complicado proceso de la formación del carácter.

Desde la más tierna infancia, los ritmos básicos de un individuo afectan a su relación con los demás; de ello se deduce fácilmente que durante toda su vida le será importante vincularse con personas que posean ritmos de interacción complementarios a los propios. Chapple dice que «encontrar al oyente perfecto, lograr esa sensación de bienestar que da el poder hablar o permanecer callado cuando uno quiere, constituye uno de los mayores placeres»; pero encontrar esa complementariedad es muy difícil. La mayoría de las personas que conocemos operan en tiempos que no coinciden con los nuestros.

Siempre que se encuentran dos personas que aún no han establecido una relación cómoda, hay un período en que se trata de lograr un ritmo común. Al principio tal vez se interrumpen mutuamente sin querer, o uno termina una oración tomando al otro por sorpresa y sin que éste tenga una respuesta preparada, por lo que tarda en replicar. Hay signos no verbales que indican que una persona está por terminar de hablar —pequeñas alteraciones de la entonación o del comportamiento ocular, por ejemplo— pero cuando, una conversación se desarrolla sobre ruedas es en parte porque ambos interlocutores han logrado, un ritmo mutuo y estable. Sin embargo, esto puede tener diferentes significados para ambos. Para uno puede ser un esquema natural y cómodo, mientras que el otro puede verse, obligado a hacer un esfuerzo para mantenerlo.

Cada persona tiene un ritmo básico particular, el de los momentos en que se siente bien o está en compañía de amigos queridos y Agradables. La mayoría de las personas varían sus ritmos dentro de una cierta escala y tienen una serie completa de subritmos, como los armónicos en la música. Un hombre habitualmente actúa en un ritmo cuando está con su mujer o con viejos amigos, y en otro diferente en presencia de su jefe. Estos ritmos secundarios

no son fortuitos, sino que, de manera sorprendente, al ser analizados por la computadora parecen ser múltiplos matemáticos de un compás básico: un duplo o un medio, por ejemplo. Algunas personas son muy flexibles y disponen de numerosos subritmos, mientras que otras no. Hay charlatanes irrefrenables e individuos que hablan poco y casi a regañadientes.

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

Uno de los motivos por los que un matrimonio puede estar mal emparejado es a causa de los ritmos interaccionales básicos de ambos cónyuges. Esto no siempre resulta obvio durante el noviazgo, período en que ambos están muy atentos y deseosos de adaptarse mutuamente. Después de la boda, algunos matrimonios mal emparejados parecen llegar a un patrón estable, que luego se derrumba unos pocos años después. Una pareja que conozco llevaba dos años casada cuando la mujer comenzó a quejarse de que nunca podía sacarle a su marido una contestación; tardaba tanto en responder, que ella se ponía furiosa esperando. Él decía que nunca había sido muy hablador, y que ella lo sabía cuándo se casaron. Este es un caso en que la tensión era acumulativa, y a medida que crecía, hacía que ambos individuos se tornaran más inflexibles e incapaces de adaptarse, hasta que los ritmos discordantes que no tuvieron importancia en un principio comenzaron a pesar en el descontento mutuo.

También es cierto que los individuos no mantienen relaciones aisladas con otras personas aisladas, sino que viven en medio de todo un sistema de relaciones, de tal manera que el desequilibrio rítmico en un punto puede compensarse con el equilibrio rítmico en otro. Así, el hombre que tiene una mujer charlatana podrá soportarlo

bien si él es taciturno o si tiene suficiente cantidad de amigos que le permitan decir lo que piensa. Si pierde a algunos de esos amigos, puede empezar a encontrar su matrimonio inaguantable.

En un principio, todos los registros de interacción del doctor Chapple se hacían en situaciones naturales. Observaba conversaciones entre parejas casadas, entre amigos o desconocidos. Sin embargo, aunque por lo general era posible determinar el ritmo interaccional básico de cada uno mediante laboriosos análisis estadísticos, ello resultaba difícil, puesto que continuamente cada persona trataba de adaptarse a la otra. Cuando Chapple probó a utilizar entrevistadores, e incluso psiquiatras experimentados que efectuaban las mismas preguntas, el ritmo individual era notablemente diferente en cada caso. Por ello Chapple comenzó a entrenar entrevistadores, a programar sus comportamientos eliminando así el factor personal. Descubrió que los entrevistadores a los que se les enseñó no sólo lo que debían decir, sino cuánto debían tardar en decirlo, cuánto tiempo esperar antes de contestar y cómo controlar sus expresiones faciales, lograban registros coherentes y acertados.

De esa manera se llegó a fijar la entrevista de diagnóstico standard. Mediante ella se registra antes que nada el compás básico de cada individuo. Luego se lo somete en forma precisa a exactas medidas de tensión para determinar sus esquemas de reacción característicos. A partir de ahí es posible descubrir mucho acerca de su personalidad y su manera de relacionarse con otras personas.

Por lo general, no se aclara el motivo de esta entrevista a los individuos que son sometidos a ella. El proceso está dividido en cinco períodos y comienza con quince minutos de complementariedad fuerte, ya que los entrevistadores de Chapple están entrenados para responder en perfecta sincronía y demostrar un interés

concentrado y halagador. Luego viene el período de no respuesta, descrito al comienzo de este capítulo. Cada vez que el examinado deja de hablar, se produce un silencio mortal. Durante quince segundos el entrevistador no habla, a menos que el entrevistado lo haga primero. Esto sucede doce veces en total, hasta completar un período de quince minutos.

Muchas personas equiparan la falta de respuesta a un rechazo y se sienten muy turbadas cuando ésta se sucede repetidamente. Cada individuo tiene una manera característica de reaccionar. Algunos cada vez rompen antes el silencio, con observaciones cada vez más breves. Es como si la tensión apresurara su «tempo» o como si hubiera que seguir provocando a la otra persona para que responda. Esta fue la reacción del sujeto de la entrevista que describí al comienzo de este capítulo. La persona que reacciona ante la falta de respuesta acelerando suele ser la que tiene gran dificultad en delegar responsabilidades. Al encontrar con demasiada frecuencia en los otros una falta de cooperación, prefiere hacer el trabajo ella misma. Otras personas desarrollan al recibir este tratamiento una imperiosa necesidad de hablar. Cada vez que el entrevistador deja pasar su turno de hablar, ellas arremeterán con observaciones de su cosecha que cada vez duran más. El enojo parece ser el factor desencadenante de esta situación. Otra reacción común es la de contestar a una falta de respuesta con otra falta de respuesta: esperar a que el otro hable y replegarse suspicazmente. Estas reacciones representan situaciones extremas. La mayoría de la gente tiene respuestas mixtas; unas veces aceleran el «tempo», otras lo reducen, o tratan tanto de hablar como de callar, en un intento de lograr restablecer el equilibrio de una conversación normal. Existen también aquellos individuos afortunados que no se enteran de que esté pasando nada.

Una vez terminado el período de no respuesta, el entrevistador vuelve a la complementariedad, al esquema

fluido y sincronizado del primer período. El propósito no es tanto darle un respiro al sujeto cómo lograr un índice del grado de tensión alcanzado, que se notará al comparar el ritmo de este período con el ritmo del período número uno. Algunas personas se reponen casi inmediatamente, en apariencia poco perturbadas por la tensión; pero son mucho más comunes las que muestran signos evidentes de ella.

Pasados cinco minutos de complementariedad, el entrevistador introduce un nuevo patrón. El sujeto comienza a hablar y luego de tres segundos exactos es interrumpido. Si no hace caso y continúa hablando, el entrevistador habla durante cinco segundos más y luego se detiene. Cuando el sujeto termina lo que está diciendo, le hace otra pregunta cortés, espera tres segundos y lo vuelve a interrumpir. Por otra parte, si el sujeto se calla al ser interrumpido la primera vez, el entrevistador habla durante cinco segundos, le da oportunidad de resumir lo que estaba diciendo y luego vuelve a interrumpirlo. El período termina después de doce interrupciones o se suspende al cabo de quince minutos.

La interrupción, por supuesto, es un intento de dominar; es clara evidencia de agresividad. La gente reacciona de diversas maneras ante el intento de dominación. Muy pocas personas son persistentes y hablan durante más tiempo y más fuerte cada vez que se las interrumpe. Más usual es la reacción escalonada: el sujeto que es interrumpido duda y luego corta a su vez. Cada vez interrumpe un poco antes, de manera que el «tempo» se acelera. Este tipo de competición, donde una persona interrumpe a la otra antes de que ésta pueda terminar lo que iba a decir, es típico de las riñas. Otra reacción común es la de sumisión. Si puede, el individuo enmudece y huye. Si no puede, se vuelve muy dubitativo y efectúa largas pausas, mientras inventa algo para decir.

El doctor Chapple ha descubierto que la cronología de la interrupción es particularmente importante. Es mucho más turbador ser interrumpido en cuanto uno ha comenzado a hablar. Una vez que se está bien encaminado en la conversación, uno puede evadir con mayor facilidad las interrupciones de la otra persona. No obstante, se la puede cortar, hacerla hablar por períodos cada vez más cortos e interrumpirla repetidamente justo cuando está por terminar su exposición. Presumiblemente, la otra persona considera estas interrupciones como una expresión de impaciencia y esto la hace sentirse cada vez menos segura de sí misma.

El período de interrupción o dominación es seguido de otro de complementariedad, que mide nuevamente hasta dónde ha sido alejado el ritmo de interacción de un individuo de su nivel normal. Algunas personas reaccionan demasiado poco. Pueden parecer casi normales pero su ritmo es algo más rápido y sus acciones son un poco cortas; resulta difícil sincronizar con ellas. Todos conocemos personas así, que después de una discusión muestran, por esta actitud, que el conflicto no ha sido superado. Otra reacción común es la petulancia. La persona se vuelve muy lacónica o se niega a hablar, y mantiene esta actitud aunque antes haya superado todas las interrupciones. Otras —éstas son generalmente las resentidas— dejan pasar largos intervalos de silencio antes de responder a una pregunta. En contraste, otras hablan por los godos o se tornan muy impulsivas y excitadas. Las reacciones transitorias ante el intento de ser dominado pueden ser importantes. Si un hombre discute con su esposa y enseguida se encuentra con un amigo, su comportamiento puede ser tan distinto al habitual que el amigo a su vez puede molestarse o enfadarse.

Los entrevistadores y observadores de Chapple son entrenados cuidadosamente. Los primeros practican para lograr una duración exacta en sus actuaciones. Se los

ayuda mediante una pantalla colgada de una pared que está fuera de la vista del entrevistado. Manejada mediante una «caja lógica» que está ubicada en la habitación contigua —una pequeña computadora preprogramada—, la pantalla se ilumina con columnas crípticas de números que le indican al entrevistador la etapa exacta en que se halla, cuántas interrupciones ha efectuado, cuánto tiempo ha transcurrido, etc. Los resultados finales de la entrevista de diagnóstico se pasan por una computadora y se expresan en términos matemáticos.

Ha sido comprobado que el cronógrafo de Chapple *puede* predecir esquemas de interacción, no a través de sus propios estudios, sino por otros realizados por investigadores británicos y por Joseph Matarazzo, de la Universidad de Oregon. Las conclusiones acerca de la personalidad que se extrae de estos esquemas están siendo comprobadas constantemente. Además, los años que Chapple lleva como consultor de empresarios proporcionan una cierta demostración práctica. Su trabajo con vendedores de grandes almacenes es idóneo en este aspecto, puesto que la habilidad para vender se puede probar en dólares y centavos. Una y otra vez se entrevistó a aspirantes y se predijo su capacidad como vendedores, tomándolos después las empresas sin conocer esas predicciones. En 115 casos de un gran almacén, los resultados de la técnica de Chapple fueron acertados en un 96,8 por ciento cuando predijo que los candidatos tenían buenas condiciones para ser vendedores y en un 85,4 por ciento cuando predijo que tenían «capacidad por encima de la media». Al predecir que no servirían, la técnica acertó en un 97,7 por ciento de los rasos. Como es de esperar en casos de duda, en el grupo de los que eran de «capacidad mediana» las predicciones resultaron acertadas solamente en un 61,5 por ciento.

Lo que Chapple descubrió trabajando con grandes almacenes es que se requieren diferentes tipos de

personalidad, para vender cada tipo de artículo. La chica que está detrás de un mostrador del primer piso a veces tiene que atender a varios clientes simultáneamente, por lo que para ella es importante ser capaz de mantener un ritmo de interacción flexible y rápido. Por otra parte, la encargada de vender modelos de alta costura debe estar a mano, conversando mientras la cliente se prueba los diferentes modelos, y debe estar capacitada para advertir cuándo reacciona favorablemente ante un modelo determinado para emplear entonces todos sus recursos en la venta de ese artículo. Por lo tanto, en el caso de la alta costura es necesario un cierto grado de dominio.

Chapple se ocupó de los puestos ejecutivos de la misma manera, dando mayor importancia a lo que el aspirante tenía que hacer en términos muy básicos de interacción, más que a cómo debía ser según patrones tradicionales. En cierta ocasión los expertos de una escuela de negocios aconsejaron que uno de los directores de personal debía ser reentrenado, porque no encuadraba dentro del criterio usual para ejercer ese cargo: no parecía comprensivo, era incapaz de comunicarse fácilmente con su gente, etc. La firma consultó a Chapple, quien entrevistó al hombre, descubriendo que era bastante rígido y taciturno, pero que poseía una increíble capacidad para escuchar. Cuando Chapple examinó en qué consistía el trabajo del hombre, descubrió que el 80 por ciento de su tiempo lo pasaba entrevistando a representantes sindicales, casi todos sumamente charlatanes, especialmente cuando se trataba de presentar quejas. Resultaba, pues, que el director era la persona más indicada para ese puesto, porque era capaz de escuchar todo el día y al final no ceder en nada.

Actualmente Chapple está empleando el procedimiento del cronógrafo interaccional con fines terapéuticos. En Rockland, él y su equipo están trabajando con muchachos adolescentes que tienen problemas por su comportamiento violento y antisocial. Antes que nada Chapple realiza una

entrevista para diagnosticar el problema de cada paciente. Quizá descubra que se trata de un muchacho que no puede soportar que le dominen y reacciona violentamente a eso en el período inmediato posterior a la interrupción. Entonces emplea computadoras para preparar un programa por el que dosifica gradualmente los momentos de dominio en entrevistas individuales o de grupo, hasta que el muchacho aprende a reconocer la tensión y su propia reacción, y a controlar esta reacción. En general, Chapple ha descubierto que la mayoría de los adolescentes son capaces de dominar esa tensión después de unas doce sesiones, y lo más importante, que el aprendizaje conduce a situaciones en que no necesitan más tratamiento. Esta terapia bastante pragmática, tendente más a modificar el comportamiento que a proporcionar un conocimiento interior, forma parte de todo un programa de enseñanza y talleres protegidos, donde los muchachos perciben dinero por su trabajo, así como de controles intermedios que tratan de asegurar que una vez que los individuos son devueltos a la comunidad, no volverán a padecer los mismos problemas que los llevaron inicialmente a Rockland.

Estos enfoques se llevan también a la comunidad misma: el hogar, la escuela y el barrio. En un proyecto especial en el Bronx, los entrevistadores de Chapple, provistos de grabadores portátiles, siguen a los adolescentes mientras éstos desarrollan sus actividades normales y registran muestras de su interacción. A través de las entrevistas de diagnóstico, Chapple ya conoce cuál es la clase de tensión que perturba a los muchachos. Ahora se trata de registrar esa tensión en el momento en que se produce, ver cuándo y con qué frecuencia tiene lugar, y de qué modo los afecta, considerar el cúmulo de relaciones que componen el total de su red de comunicación, y luego relacionar estos hallazgos con las entrevistas de diagnóstico originales.

No es fácil relacionar el trabajo de Chapple con el que efectúan otros especialistas en comunicación. Por una parte, su investigación parece ocupar un lugar intermedio entre la comunicación verbal y la no verbal. Por otra, él no centra su trabajo en un código sino en el individuo y en la forma en que las diferencias individuales de ritmo biológico básico intervienen en los encuentros frente a frente. Pero esta biología básica es una de las maneras más sencillas de evaluar, predecir y resolver algunos de los problemas prácticos de la comunicación humana.

14. La comunicación por el olfato

La verbal y lo visible - lo que un hombre dice y cómo mueve el cuerpo— constituyen solamente dos de las formas más obvias de la comunicación. Los seres humanos también se comunican a través del tacto, del olfato y, en raras ocasiones, también del gusto. Estos sentidos pueden formar una parte importante del mensaje total, y sin embargo es bien poco lo que conocemos acerca de ellos. ;

Desgraciadamente, los norteamericanos subestiman la importancia de la nariz como receptora de mensajes. En realidad somos tan reacios a olemos unos a otros que podemos llegar a suprimir el sentido del olfato. Es innegable que somos una sociedad superdesodorizada, y parece como si cada año los agentes de propaganda descubrieran un nuevo olor a desterrar. Vivimos temerosos del mal aliento, del olor corporal, de los olores en el hogar, de los olores genitales —a pesar de que cualquier animal que se respete sabe que este tipo de olor es agradable y resulta favorable en las relaciones sexuales. También parece existir una tendencia decidida a reemplazar los olores naturales por otros elaborados por el hombre, es decir perfumes, lociones para después de afeitarse y otras cosas semejantes. Debemos admitir que hay algo de grotesco en el empeño que muestran las mujeres en librarse de sus propios olores biológicos y desodorizar hasta el último rincón de su cuerpo, para volver a untarse luego con un perfume elaborado con la almizclada fragancia sexual de algún otro mamífero más sabio.

¿Por qué los norteamericanos se preocupan tanto por los olores humanos? Probablemente es nuestra inclinación antisensual: sospechamos de los placeres de los sentidos porque forman parte de los placeres del sexo. Sin embargo, de todas las experiencias que nos

afectan, el ruido y el olor son las dos más irresistibles. Un individuo puede cerrar los ojos, puede negarse a tocar o a comer, pero le costará mucho trabajo evitar los ruidos producidos por los demás, y le será imposible cerrar la nariz a sus olores. Margaret Mead ha sugerido que la famosa mezcla étnica de los listados Unidos puede ser en parte culpable de la fobia contra los olores que tienen los norteamericanos. En este país, diferentes grupos de personas que comen de distinta manera, viven de distinta manera y hasta duermen de distinta manera, habitan en inmediata proximidad y frecuentemente sin mucha ventilación. Los olores extraños han sido siempre más difíciles de tolerar y los norteamericanos son muy sensibles a ellos. En los primeros relatos de los pioneros del Oeste, se quejaban de que no solamente se sentían cercados ante la sola vista de vecinos que vivían en la otra colina, sino que también el olor de la comida que éstos preparaban y que el viento arrastraba a dos o tres millas de distancia los ofendía.

No todas las culturas son tan «antiolor». Los árabes, según dice Edwar Hall en su libro *The Hidden Dimension*, «aparentemente reconocen una relación entre la disposición personal y el olor. Los intermediarios que concertan un casamiento árabe normalmente toman grandes precauciones para lograr una buena pareja. Algunas veces piden oler a la candidata, y la rechazan si “no huele bien”, no tanto en base a la estética, sino porque hallan en ella un olor residual de enojo o descontento». Más aún, continúa Hall, «para los árabes los buenos olores son agradables y una forma de unión con otra persona. Oler a un amigo no sólo es cortés sino deseable, puesto que negarle el aliento, sería actuar como si se tuviera vergüenza: Los norteamericanos, por otra parte, enseñados como están a no respirar en la cara de la gente, automáticamente transmitirán una sensación de vergüenza (a los árabes) cuando tratan de ser educados».

En Bali, cuando los amantes se saludan, respiran profundamente en una especie de olfateo amistoso. En la tribu Kanum-irebe del sur de Nueva Guinea, cuando dos buenos amigos se separan, el que se queda algunas veces toca al amigo que se va en la axila para tomar algo de olor de él y frotárselo a sí mismo.

El sentido del olfato tiene una enorme importancia entre la mayoría de los animales. Les indica la presencia de enemigos, los excita en presencia del sexo opuesto, sirve para delinear el territorio de cada uno, les permite seguir al rebaño si se han separado de él, e identificar el estado emocional de otras criaturas. El sentido del olfato incluso funciona eficientemente en el mar. Se dice que es lo que guía al salmón cuando va a desovar. El hombre no tiene el sentido del olfato tan desarrollado como otros animales; como era una criatura acostumbrada a trepar a los árboles, aprendió a confiar en sus ojos más que en su nariz. Hall sugiere que esta aparente deficiencia puede ser una ventaja:

Puede haber proporcionado al hombre la capacidad de soportar aglomeraciones. Si los seres humanos tuvieran el olfato tan sensible como las ratas, estarían permanentemente sujetos al conjunto de variaciones emocionales de las personas que los rodean. La identidad de cualquiera que visita una casa y las connotaciones emocionales de todo lo que en ella ocurre, serían conocidas públicamente mientras persistiera el olor. Podríamos oler el disgusto de las otras personas. Los psicópatas terminarían por volvernos locos a todos, y los ansiosos nos harían más ansiosos aún. Lo menos que podemos decir es que la vida sería mucho más intensa y complicada. Tendríamos menos control consciente, puesto que los centros olfativos del cerebro son más antiguos y más primitivos que los de la vista.

Recientemente, algunos científicos han afirmado que los seres humanos pueden estar, sin saberlo, en la situación descrita por el profesor Hall. El doctor Harry Wiener,

un médico de los laboratorios Pfizer de Nueva York, ha enunciado una teoría fascinante y un tanto alarmante: que los hombres perciben más olores que aquellos que tienen conciencia de percibir; es decir, que existiría un sentido olfativo subconsciente.

«Olores» es quizás una palabra que se presta a confusión. Wiener los llama «mensajeros químicos externos» (MQE), e incluyen aminoácidos y hormonas esteroides, sustancias en las que habitualmente no detectamos un aroma, al menos en las pequeñas cantidades segregadas por el cuerpo humano. Sin embargo, *son* segregadas y pueden transmitirse por el aire y penetrar en el cuerpo de otras personas a través de la nariz.

Los MQE llamados feromonas son muy importantes en los animales. La palabra *feromonas* se comenzó a utilizar hace aproximadamente diez años para describir las sustancias olorosas que segregan los insectos para atraerse sexualmente; ahora se sabe que casi todos los animales las segregan y que afectan el comportamiento de otros miembros de la misma especie. Son especialmente importantes en todo lo relacionado con el sexo, como lo demostraron experimentos realizados con ratones. Si se confinan juntas treinta ratonas, el ciclo estrógeno de cada una, o ciclo en que entra en celo, se descompone. Si se agrega solamente un ratón macho, todos los ciclos estrógenos vuelven a la normalidad, excepto que ahora funcionan en sincronía. Si se expone a una hembra preñada tan sólo durante un cuarto de hora diario a la compañía de un macho que no sea el que la preñó, cesará su embarazo. La preñez también puede ser detenida si se coloca a la hembra en una jaula vacía que ha sido ocupada anteriormente por un macho, lo que prueba que el olor que éste segrega es crucial. Otra prueba adicional consiste en destruir el lóbulo olfativo del cerebro de una hembra, lo que la inmuniza a este tipo de bloqueo del embarazo.

Se ha sugerido que, por lo menos entre los animales, las secreciones externas de un individuo pueden actuar directamente sobre la química del organismo de otro, probablemente en sus glándulas endocrinas. Esto puede explicar por qué cuando los animales están apiñados se comportan de manera extraña y terminan por morir: el bombardeo de las glándulas endocrinas, especialmente de la glándula suprarrenal, puede causar una tensión extrema y llegar a actuar en favor de la supervivencia de la especie como factor de control de la población.

Por supuesto, es peligroso generalizar entre animales y hombres, pero los científicos se han interesado por otro hecho bastante llamativo descubierto por la doctora Martha McClintock de la Universidad de Harvard, al estudiar los ciclos menstruales de las estudiantes que vivían en una residencia universitaria. Descubrió que los ciclos de las que eran muy amigas estaban sincronizados como entre las ratas. Y de ninguna manera se trataba sólo de un poder de sugestión o de hábitos de vida similares, sino que la proximidad física parecía ser la clave de ello. En otras palabras, se producía la misma clase de transmisión química que había sido observada entre los ratones.

Parece suficientemente claro que el hombre emite MQE, pero generalmente se da por sentado que solamente los perros y otros animales de olfato agudo pueden captarlos. La mayoría de la gente sabe que los perros son capaces de detectar el temor, el odio o la amistad del hombre, y que también pueden seguir el rastro de una persona si se les proporciona el olor de ésta mediante un objeto que haya tocado, lo que indica que cada ser humano posee una especie de firma olfativa. (Resulta interesante el hecho de que los perros suelen tener dificultades en discriminar entre dos personas gemelas). También es evidente que el hombre segrega hormonas. Unos perros policía, a los que se les hizo oler progesterona, fueron capaces de identificar varas que habían estado en manos

de mujeres embarazadas, o de mujeres que estaban en la segunda parte del ciclo menstrual, casos ambos en que el nivel de progesterona se eleva. Los mosquitos también reaccionan a los olores humanos, y se ha comprobado que se sienten más atraídos por unas personas que por otras. Cualquier mujer será más atractiva para el mosquito entre el decimotercero y decimoctavo día de su ciclo menstrual, cuando su nivel de estrógeno es más elevado.

La mayoría de los animales emiten olores que atraen sexualmente y es casi seguro que dicho fenómeno se produce también entre los hombres. Sin embargo, entre los animales actúan como «desencadenantes», despertando casi automáticamente el deseo sexual, mientras que entre los seres humanos la reacción biológica puede ser cubierta por otra aprendida. Para algunas personas el olor del caucho es *sexy*, porque lo asocian a los preservativos. Para otras, los olores biológicos naturales del cuerpo pueden resultar intimidatorios e incluso amenazadores.

Un vistazo a la anatomía del hombre nos proporciona más pruebas de la existencia de un sistema de emisión de MQE. Como resume Wiener, «el hecho es que nuestra piel contiene una profusión de glándulas odoríferas que rivaliza con las de otros animales... Cubren nuestro cuerpo de la cabeza a los pies; su estructura es extremadamente compleja y existen tantos tipos individuales que ha sido imposible registrar una clasificación anatómica completa».

Parece poco probable que todas estas glándulas odoríferas humanas hayan sobrevivido luego de miles de años de evolución para el solo beneficio de perros y mosquitos.

A pesar de que los MQE se excretan en la orina, las heces, la saliva, las lágrimas y el aliento, Wiener cree que el grueso de ellos está contenido en la transpiración, que está notablemente relacionada con la tensión emocional, y de esta manera constituiría un excelente sistema de señales.

Wiener presenta argumentos sólidos a favor de la hipótesis de que los seres humanos emiten MQE; demostrar que también los *recibimos* es más difícil. El cita experimentos en los cuales ciertos individuos fueron expuestos a determinados productos químicos. A pesar de que el sujeto no percibía el olor, la reacción galvánica de su piel (GSR) descendió en cuestión de segundos y se notaron cambios menores en la presión sanguínea, la respiración y el ritmo cardíaco.

En nuestra cultura, las personas no suelen hablar mucho acerca de lo que huelen, pues se considera de mal gusto dicho tema. Por eso no se sabe en realidad cuántos de entre nosotros poseemos una aguda percepción olfativa, ya que esta capacidad permanece oculta. Una vez mencioné a una vieja amiga mía que estaba realizando estudios sobre el sentido del olfato, y ella me reveló, casi en secreto, que creía poseer una capacidad olfativa mucho más pronunciada que la mayoría de la gente. Tenía que lavar sus sábanas con un detergente especial, porque de lo contrario el olor la atormentaba. Era capaz de distinguir claramente entre el olor de un hombre y el de una mujer, y durante su estancia en la universidad sentía pena por su compañera de dormitorio porque «la pobre Betsy olía como un hombre». Conserva aún como un tesoro —aunque nunca la usa— una chaqueta de punto vieja porque todavía conserva débilmente el olor de su abuela, y ese olor es el olor biológico de la anciana, y no como en las novelas románticas un aroma de lavanda o de lila, o de algún otro perfume que usara. Mi amiga casi nunca confiesa lo que ella denomina «su idiosincrasia», porque si lo hace la gente piensa que es algo rara.

La capacidad olfativa varía no solamente entre los individuos sino también entre los sexos. Hay ciertos olores almizclados que las mujeres pueden captar, pero los hombres y las niñas preadolescentes no. La capacidad olfativa de la mujer varía durante su ciclo menstrual

y alcanza su máxima aptitud en la mitad del mismo, cuando su nivel de estrógeno se eleva coincidiendo con el momento de la ovulación. En efecto, algunos científicos que estudian el sentido del olfato han sugerido la posibilidad de emplear el ciclo olfativo de la mujer como una sencilla medida de control de la natalidad, determinando el momento de la ovulación.

Es probable que los niños de nuestra cultura comiencen a vivir con un sentido muy agudo del olfato y aprendan a suprimirlo con el tiempo. He tenido ocasión de hallar una prueba anecdótica. Un padre joven se quejaba de que le resultaba imposible dar el biberón a su hijito mientras la madre permanecía en la misma habitación, aparentemente porque el niño olía la leche materna y la prefería. Los observadores han notado también que en la etapa edípica, cuando padre e hijo están en competencia, los niños demuestran un marcado interés por los olores sexuales de los adultos y desagrado hacia el de su padre.

Hasta ahora nos hemos referido a la capacidad olfativa dentro de límites normales. Sin embargo, desde hace siglos se ha hablado de ciertas personas —verdaderos prodigios—, que tenían una habilidad excepcional para distinguir a las demás por el olfato, detectar sus emociones, decir dónde había estado un amigo o con quién por el olor que llevaba consigo en la ropa o en la piel. Wiener sugiere que estas personas eran consideradas extraordinarias porque eran capaces de realizar conscientemente algo que todos hacemos en forma inconsciente.

La teoría de los MQE podría explicar por qué en general las emociones se contagian en las multitudes. También sugiere una explicación para el hecho de que las mujeres parezcan tener agudizado el sentido del olfato durante la ovulación: mediante esta agudeza extra están más preparadas para captar los MQE sexualmente atractivos del hombre. Wiener cree también que los MQE pueden explicar algunos tipos de esquizofrenia.

Es muy poco lo que se sabe acerca de las causas de esta enfermedad, pero algunos especialistas han indicado que con frecuencia entraña irregularidades de la percepción, como experiencias visuales extrañas y, algunas veces, un exagerado sentido del olfato. Es bien sabido que los esquizofrénicos, a no ser que estén completamente desconectados de la realidad, tienen una forma precisa y sorprendente de percibir las emociones secretas de los que los rodean. También se ha señalado repetidas veces que emanan un olor especial. Las ratas, y también algunas personas, pueden diferenciar entre el olor de un esquizofrénico y el de uno que no lo es, y un equipo de investigación de St. Louis ha logrado aislar el ácido 3-transmetilhexanoico que causa este olor.

La teoría de la esquizofrenia de Wiener es muy compleja para explicarla aquí en detalle, pero una de sus tesis principales es que algunos (no todos) de los pacientes esquizofrénicos no solamente emiten MQE anormales sino que perciben de manera consciente los MQE de otras personas. Wiener cree que si realmente existe una comunicación química entre los seres humanos, los esquizofrénicos son conscientes de su efecto. Si al mismo tiempo el enfermo no logra identificar la naturaleza de ésta, llega a la conclusión de que se trata de una fuerza externa que actúa sobre él. Algunas veces sabe lo que la gente siente, pero no sabe cómo llega a ese conocimiento, y frecuentemente lo negará. Según una analogía de Wiener, es semejante al héroe de la historia de H. G. Wells El país de los ciegos, capaz de percibir cosas que las personas que lo rodean no pueden ni siquiera imaginar y, en consecuencia, tomado por loco o peligroso. Sus problemas pueden verse complicados por el hecho de que sus propios MQE anormales son percibidos en forma subconsciente por las personas que lo rodean, que los encuentran alarmantes e incluso aterradores.

G. Groddeck, uno de los primeros colaboradores de Freud, escribió una vez: «Yo sé, a pesar de toda la docta enseñanza que afirma lo contrario, que el hombre es primariamente un «animal nasal» y que aprende a reprimir su agudo sentido del olfato durante la infancia porque de otra manera la vida le sería insoportable.» Y, para el esquizofrénico, por supuesto, la vida es así. La aseveración de Groddeck de que el hombre es un «animal nasal» es, por supuesto, una posición extrema.

Wiener hace notar que los MQE son simplemente un canal de comunicación y por lo general un canal menor comparado con la vista y el oído. Su teoría, como él mismo dice, es hasta ahora tan sólo una teoría. No obstante, el «New York State Journal of Medicine» la ha tomado lo bastante en serio como para publicar tres largos artículos describiéndola. Varias otras revistas científicas y profanas también se han ocupado de ella favorablemente, y en la actualidad otros científicos comienzan a interesarse por algunos de estos fenómenos.

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

15. Comunicación por el tacto

Los norteamericanos no sólo son reacios a olerse entre sí, sino que tampoco son muy dados a tocarse. Sin embargo, el tacto posee una clase especial de proximidad, puesto que cuando una persona toca a otra, la experiencia es total e inevitablemente mutua. La piel se pone en contacto con la piel, en forma directa o a través de la vestimenta, y se establece una inmediata toma de conciencia de ambas partes. Esta toma de conciencia es más aguda cuando el contacto es poco frecuente.

El tacto no ha sido estudiado tan exhaustivamente como otros canales de comunicación, pero se han realizado comparaciones entre las diferentes culturas, se han hecho algunos experimentos psicológicos y se ha obtenido una información bastante amplia a través de investigaciones orientadas inicialmente hacia otros fines. Todo lo que se conoce acerca del tacto ha sido bien reunido en dos ocasiones: la primera hace quince años, en una monografía de Lawrence K. Frank, y la segunda, muy recientemente, en un libro fascinante de Ashley Montagu¹.

Lo que el hombre experimenta a través de la piel es mucho más importante de lo que la mayoría de nosotros piensa. Prueba de ello es el sorprendente tamaño de las áreas táctiles del cerebro, la sensorial y la motora. Los labios, el dedo índice y el pulgar, sobre todo, ocupan una parte desproporcionada del espacio cerebral. Se podría pensar, claro está, que la piel, por ser el órgano más extenso del cuerpo humano, debería tener una representación considerable en el cerebro. No obstante, en neurología la regla general es que lo que interesa no es el tamaño del órgano en sí, sino el número de funciones

¹ Lawrence K. Frank: "Tactile Communication" en *Genetic Psychology Monographs*; y *Touching, The Human Significance of Skin*, por Ashley Montagu.

que debe cumplir la correspondiente región del cerebro. La experiencia táctil, por lo tanto, debe considerarse muy compleja y de gran significación.

La piel, como señaló Frank, es la «envoltura que contiene el organismo humano». Como tal, es sensible al calor, al frío, a la presión y al dolor, aunque el grado de sensibilidad puede variar según el estado emocional del individuo y la zona del cuerpo de que se trate. Todo cuerpo humano posee zonas erógenas, zonas cosquillosas y zonas duras que son virtualmente insensibles.

Todo ser humano está en contacto constante con el mundo exterior a través de la piel. A pesar de que no es consciente de ello hasta que se detiene a pensarlo, siempre existe, por lo menos, la presión del pavimento contra la planta del pie, o la del asiento contra las nalgas. En realidad, todo el medio ambiente le afecta a través de la piel; siente la presión del aire, el viento, la luz del sol, la niebla, las ondas acústicas y, algunas veces, a otros seres humanos.

El tacto es probablemente el más primitivo de los sentidos. En los peldaños inferiores de la escala animal, los pequeños organismos ciegos se sirven de él para andar por el mundo. La primera experiencia, la más elemental y tal vez la predominante del ser humano que no ha nacido aún parece ser la táctil. Cuando un embrión tiene menos de ocho semanas, antes de poseer ojos y orejas y cuando todavía mide menos de tres centímetros desde la parte superior de la cabeza hasta las minúsculas nalgas, ya responde al tacto. Si se lo toca suavemente sobre el labio superior o sobre la nariz, doblará hacia atrás el cuello y el torso como para alejarse del cosquilleo.

Cómodamente alojado en el útero, el feto siente contra toda la superficie del cuerpo la presión cálida y homogénea del fluido amniótico, y amplificado por éste, el rítmico latido del corazón de la madre. En el momento de nacer, el bebé es expulsado lenta pero inexorablemente desde su

rítmico y abrigado refugio, sometido durante cierto tiempo a una gran presión y luego arrojado al mundo exterior para sentir por primera vez en la piel la atracción de la gravedad, la presión de la atmósfera y una temperatura que no es la del cuerpo. El «shock epidérmico», como lo llamó Margaret Mead, es uno de los mayores impactos del nacimiento. Ella sugiere que, como la piel de las mujeres es generalmente más sensible que la de los hombres, unas y otros comienzan quizá a experimentar el mundo en forma diferente desde el primer momento de la vida.

El bebé recién nacido explora mediante el tacto; es así como descubre dónde termina su propio cuerpo y empieza el mundo exterior. Cuando comienza a moverse por su cuenta, el sentido del tacto es su primera guía. Se encuentra con superficies que oponen resistencia y superficies que ceden, calor y frío, objetos ásperos y suaves. Pronto es capaz de conectar la experiencia visual a la táctil; al ver una pared, sabe que es dura. Más tarde dará un paso hacia adelante en su educación aprendiendo el símbolo, la palabra «duro». Si se priva a un bebé de esa primera experiencia de aprender a través del tacto, podrá no captar el producto final, el símbolo, de manera tan clara. Esto bien podría explicar por qué los niños de un orfanato algunas veces tienen problemas para captar ideas abstractas. El aprendizaje emocional también comienza a través del tacto. La voz de la madre pasa a sustituir a su contacto, y sus expresiones faciales le comunicarán al bebé las mismas cosas que antes le comunicara al tenerlo en los brazos.

A medida que el niño crece, aprende que hay objetos, y partes de su propio cuerpo y del de las otras personas, que se pueden tocar y otras que no. En el transcurso de la niñez, los roles masculinos o femeninos se aprenden en parte como reglas que establecen cuáles partes de la piel pueden exhibirse y cuáles no; qué partes del cuerpo pueden tocarse, en qué circunstancias y por quién.

A la edad de cinco o seis años, en nuestra sociedad, los niños comienzan a tocar y a ser tocados cada vez menos, pero durante la pubertad parecen volverse nuevamente ávidos del contacto físico, comenzando a hacerlo con amigos del mismo sexo —para los varones sólo parece posible mediante la práctica de deportes—

Cuando el individuo descubre las relaciones sexuales, en realidad está redescubriendo la comunicación táctil; de hecho, parte de la intensa emoción que se siente a través de la experiencia sexual puede deberse a esta vuelta a un medio de expresión mucho más primitivo y poderoso. Entre madre e hijo puede existir un lenguaje de contacto, y lo mismo sucede al hacer el amor. Más aún, en las relaciones sexuales no sólo existe el contacto en sí, sino que la textura misma de la piel es parte de la experiencia. El antropólogo Edward Hall escribió una vez: «La resistencia, el endurecimiento como de coraza contra el contacto no deseado, o las variaciones excitantes y continuas de la textura de la piel durante el acto de amor, así como la cualidad aterciopelada de la subsiguiente satisfacción, son mensajes que se transmiten de un cuerpo a otro y poseen un significado universal.»

Esta sensibilidad al tacto continúa en edad adulta, a pesar de todo lo que se ha escrito acerca de la pobreza táctil de la cultura norteamericana. Aunque se ha dicho que no nos tocamos lo suficiente, Erving Goffman objeta: «La teoría de que la clase media norteamericana no se toca entre sí mientras habla es una tontería. Se hace constantemente, pero lo borramos de la conciencia. Y hay que estar muy atentos para advertirlo.»

Lo que nos permite borrarlo de la conciencia es el hecho de que la gente se suele tocar en circunstancias concretas donde el contacto puede tener solamente un significado. Por ejemplo, si un hombre se encuentra con una familia —el hombre, la mujer y un niño— en una vereda angosta, resultará perfectamente normal que tome

a la mujer del brazo al tratar de pasar entre el grupo. Ella está ampliamente protegida, y es obvio que todo lo que él desea es pasar con la menor proporción de contacto corporal. Resumiendo, son simples unidades en el sistema de tráfico de la calle y no conocidos en potencia. Si se interrumpe una conversación, la persona que lo hace podrá poner su mano en el brazo de su interlocutor, ya que este gesto podrá interpretarse como el pedido de «un momento» y evidentemente forma parte del mecanismo de la conversación.

«En un lugar público», sugiere el profesor Goffman, «se puede disponer de la oportunidad para que un desconocido toque a otro que se le designe, impunemente, preparando la irrupción de su comportamiento en el momento oportuno».

En cualquier intento de interpretar el contacto, la oportunidad —el contexto— es obviamente de la mayor importancia. Ser tomado de la mano en una recepción, en el momento de los saludos, no tiene ningún significado, a pesar de que si esto no se produce puede resultar una experiencia desastrosa. También resulta importante la parte del cuerpo que se toca. Una mano que reposa suavemente sobre un antebrazo tendrá un impacto completamente diferente al que tendría si se coloca sobre una rodilla.

El contacto también está relacionado con el *status*; cualquiera puede tocar a un niño y un médico podrá tocar tranquilamente a la enfermera y ésta al paciente; pero otra cosa sería si el paciente o la enfermera tocaran al médico. Entre personas conocidas, el que una tenga o no la costumbre de tocar afectará al mensaje que transmite. Además existen distintos tipos de contacto; la piel podrá estar fría o caliente, húmeda o seca y el contacto podrá ser áspero e insistente, suave y prolongado o abiertamente sensual. En realidad, la naturaleza del contacto y la cualidad de la piel en sí actúan en íntima correspondencia.

No resulta nada agradable recibir una caricia, aunque sea con todo cariño, si proviene de una mano helada y húmeda.

El contacto —por lo menos el más impersonal— se produce en todo nuestro entorno, ya sea que lo percibamos o no; pero el solo hecho de que no queramos advertirlo en tantas situaciones revela algo de nuestra actitud hacia él. Vinculamos el contacto físico con el sexo, excepto cuando se nota claramente que no hay conexión entre ambos; por eso lo utilizamos con parsimonia para expresar amistad y afecto. En las calles de los Estados Unidos no suelen verse hombres ni mujeres que caminen del brazo. Sin embargo, ésta es una costumbre bastante común en Sudamérica. A los norteamericanos nos parece un indicio le homosexualidad. Aun los padres e hijos mayores tienen entre sí el contacto más superficial posible.

Hace algunos años, Sidney Jourard un profesor de psicología de la Universidad de Florida, se interesó por la cuestión de quién toca a quién y dónde. Presentó a varios cientos de estudiantes universitarios un mapa del cuerpo humano con veintidós zonas numeradas y le preguntó a cada uno de ellos qué zona de su cuerpo había sido tocada con más frecuencia, por alguna razón, por su madre, padre, su amigo más cercano del mismo sexo y el del opuesto. Jourard también les pidió que indicaran qué zonas de las mismas personas habían tocado ellos. Descubrió que tanto los estudiantes varones como las mujeres habían tenido poco contacto con sus padres y amigos del mismo sexo, casi siempre en las manos, brazos y hombros. Pero con las amistades del sexo opuesto «era como si se hubieran abierto las compuertas». Había un verdadero diluvio de contacto físico por todo el cuerpo. Pero los hallazgos variaban mucho. No todos los estudiantes disfrutaban de una relación constante con el sexo opuesto y estos pobres diablos confesaban que habían permanecido virtualmente «sin ser tocados» ni haber «tocado» a su vez.

Parece que los jóvenes norteamericanos, a no ser que se entreguen regularmente a hacer el amor, pueden no conocer la experiencia de sentir su cuerpo cuando lo toca otra persona, lo abraza, lo empuja o lo masajea. Hasta los peluqueros, hoy en día, tienen tendencia a emplear vibradores eléctricos para despersonalizar el contacto de la mano sobre el cuero cabelludo. Jourard cree que todo esto confirma el diagnóstico de R. D. Laing de que el hombre moderno está «descorporeizado», que nuestros cuerpos tienden a desaparecer del campo de nuestra experiencia.

Parece que tanto los grupos de encuentro como la cultura de la droga son en parte intentos de volver a tomar contacto con el cuerpo. En los grupos de encuentro se anima a los participantes a tocarse entre sí, se les enseña a estar más atentos a sus propios cuerpos y a los de los demás. Las drogas psicodélicas despiertan en el individuo toda una serie de sensaciones y experiencias perceptivas inusitadas.

Los investigadores del comportamiento algunas veces se refieren a un fenómeno que denominan «hambre de piel». Realmente la juventud, en sus grandes reuniones rituales, como la de Woodstock, parece necesitar y sentirse reconfortada con lo que ha sido descrito como «el calor producido por la reunión de cuerpos animales». El antropólogo Paul Byers señala que son las personas de edad las que padecen en mayor grado esa «hambre de piel» en nuestra sociedad. Son tocados quizá menos que nadie; de hecho, a veces parece como si se temiera que la vejez fuera contagiosa. Esta pérdida literal de contacto debe contribuir grandemente a la sensación de aislamiento que sienten los ancianos.

La nuestra no es la única cultura en la que el contacto físico es bastante tabú. Los británicos y canadienses del mismo origen son en esto más severos que nosotros, y los alemanes más aún. Por otra parte, los españoles,

italianos, franceses, judíos, rusos, franco-canadienses y sudamericanos son altamente táctiles. Dentro de los Estados Unidos, los ciudadanos de origen anglo-sajón son los realmente reacios al contacto. Los italianos de segunda generación, en cambio, mantienen en general los esquemas de contacto corporal de sus padres y abuelos.

El tacto, el gusto y el olfato son sentidos de proximidad. El oído y la vista, en cambio, pueden brindar experiencia a distancia. Tal vez por esa razón se considera que sus placeres son cerebrales y admirables, por lo menos en comparación con los de los otros sentidos. Como ha señalado Ray Birdwhistell, los norteamericanos tienden a pensar en términos dicotómicos —blanco o negro, bueno o malo, verbal o no verbal— y en general insisten en plantear una distinción ilógica entre la mente y el cuerpo. Inevitablemente consideran que todo lo que proviene de la mente es bueno, digno de fe y limpio, mientras que lo que proviene del cuerpo se hace sospechoso y susceptible de desprecio. Los malos olores, malos sabores o algo que provoque una sensación rara o viscosa, todo esto suscita el mayor asco; pero a su vez, los buenos olores, los gustos y contactos agradables suelen ser objeto de desconfianza. Generalizando, lo que parece subyacer detrás de este tabu es la vieja conexión existente entre los sentidos de proximidad y el sexo, que es, en suma, la experiencia más cercana de todas.

Los hedonistas que hay entre nosotros llegarán seguramente a la conclusión de que los placeres corporales entre los norteamericanos están en franco renacimiento, gracias a la revolución sexual. Sin embargo, yo dudo que ésta revolucione automáticamente los hábitos táctiles de la cultura. Desde cierto punto de vista, tocarse es más importante que hacer el amor —evidentemente existen más oportunidades para lo primero—. Mientras las costumbres de crianza de los niños norteamericanos conlleven una proporción limitada de contacto entre

madre e hijo, parece poco probable que el comportamiento táctil de los adultos varíe de manera significativa. La nuestra es, por desdicha, una cultura sexual pero no realmente sensual.

16. Las lecciones del útero

El hombre no nace hablando. Sus primeras experiencias del mundo que lo rodea y sus primeras comunicaciones con él son necesariamente no verbales. Mirando, tocando, siendo sostenido aprende las primeras y quizá más importantes lecciones de la vida. Estas lecciones comienzan aun antes de nacer, mientras el bebé todavía habita el útero materno.

En el momento de nacer, ya ha experimentado la luz y la oscuridad, puesto que dentro del útero no hay mucha luz pero no está totalmente oscuro. Ha aprendido a absorber líquidos —practicando con el líquido amniótico, que algunas veces hasta le ha llegado a producir hipo— y tal vez también a chuparse el pulgar. Ha adquirido la habilidad de adaptarse a los movimientos maternos y puede también rascarse, revolverse o estirarse al sentirse sacudido o empujado.

Protegido dentro de su mundo acuoso, el feto siente el calor del líquido amniótico contra su piel y escucha el funcionamiento interno del cuerpo de su madre. El doctor Joost Meerloo ha descrito el útero como un «mundo de sonidos rítmicos», porque desde el primer despertar de la conciencia el feto vive al compás de corazón de su madre, en síncope con el suyo propio, que hace a un ritmo casi doble. El bebé mismo se mueve rítmicamente dentro del útero; flota, se mece y algunas veces hasta casi podría decirse que baila en los primeros meses, cuando todavía tiene suficiente espacio para moverse libremente. En épocas más avanzadas de la vida, cuando las personas reaccionan en éxtasis al ritmo del rock o del jazz, puede ser porque se sientan retrotraídos, aunque sea brevemente, al paraíso perdido del útero. El descubrimiento de William Condon de que la gente se mueve constantemente al ritmo

de los demás —los bebés suelen hacerlo en sincronía con su madre— sugiere que esta primera experiencia prenatal de los ritmos humanos puede afectarnos para el resto de la vida. «El bebé nonato tiene capacidad para aprender a un ritmo muy veloz», ha escrito la fetóloga H. M. I. Liley, y señala después que el feto oye una gran variedad de sonidos:

Hemos descubierto que el útero es un lugar muy ruidoso. El feto está expuesto a múltiples sonidos, que van desde el latido del corazón de la madre y su voz hasta los ruidos externos de la calle. Si su madre no ha engordado demasiado, el bebé llega a percibir gran variedad de sonidos del exterior: choques de automóviles, sonidos ultrasónicos, música. El ruido sordo que producen los movimientos intestinales de su madre está constantemente presente. Cuando ella toma un vaso de champán o de cerveza, para el feto será como el sonido de fuegos artificiales que estallan a su alrededor.

Debido a que el líquido amniótico es mejor conductor del sonido que el aire, las conversaciones de la madre son perfectamente audibles para el niño. El doctor Henry Truby, profesor de Pediatría, Lingüística y Antropología en la Universidad de Miami, ha sugerido que el aprendizaje del lenguaje podría comenzar dentro del útero materno. Extensas investigaciones efectuadas en Estocolmo por el doctor Truby y otros colegas han demostrado no solamente que el bebé es capaz de oír dentro del vientre materno, por lo menos durante toda la segunda mitad del embarazo, sino que un feto nacido al quinto mes de gestación es capaz de llorar. Incluso se ha informado de un caso de llanto prenatal. Una burbuja de aire inyectada en el útero de una mujer embarazada se alojó sobre la boca del niño, que debió tragársela, porque se percibió claramente un vagido proveniente del seno materno. Puesto que oír y llorar son precursores del lenguaje, el doctor Truby considera que no sería aventurado afirmar que el ambiente

lingüístico que rodea al feto en los últimos tres o cuatro meses de embarazo influye en el rendimiento lingüístico de la niñez. Concretamente, imagina que, si justo antes del nacimiento o inmediatamente después, el niño fuera transferido a otro ambiente lingüístico distinto —por ejemplo de un lugar donde se hable exclusivamente chino a otro donde sólo se hable inglés—, al comenzar a hablar existirían sutiles diferencias que podrían detectarse, si no por el oído común, mediante instrumentos que realizaran un análisis del sonido, aun cuando desde su nacimiento no hubiera vuelto a oír una sola palabra de su «lengua materna». El doctor Truby ha pasado catorce años estudiando y analizando el llanto de los recién nacidos. En la actualidad está en condiciones de predecir, mediante análisis efectuados en el momento del nacimiento, posibles lesiones cerebrales y otros defectos en el futuro desarrollo del niño y aun su futura personalidad y comportamiento. Antes de entrevistar a niños cuyo llanto había registrado diez años antes, en el momento de su nacimiento, por lo que resultaba de hecho la primera entrevista, ha podido predecir de ellos cantidad de datos acertados. Tan sólo a través del registro hecho en el momento del nacimiento, podía predecir si el niño sería abúlico o activo. En uno de los casos, y basándose solamente en el llanto, supo que el niño tenía una fisura del paladar y sería algo retardado mentalmente.

La posible importancia del aprendizaje prenatal del lenguaje se advierte en los trabajos realizados en una clínica de París que desde hace por lo menos diez años trata niños mudos, criaturas de tres o cuatro años que jamás han producido un sonido inteligible. Cada niño es ubicado en una pequeña habitación silenciosa acompañado por un terapeuta y escucha la voz de su madre, grabada con anterioridad mediante un micrófono de contacto colocado contra su abdomen mientras ella hablaba normal y audiblemente. Esta simulación de

lenguaje filtrado a través del útero suena confusa y extraña para un adulto, pero produce un efecto sorprendente sobre algunos de estos niños. Unos empiezan a hablar de manera inteligible, o a dibujar, o ambas cosas a la vez; cosas que hasta entonces no habían sido capaces de hacer. También se ha logrado disminuir impedimentos graves para el aprendizaje. El doctor Truby, que visitó la clínica por primera vez en 1962, comparte la opinión de su director, el doctor Alfred Tomatis, en el sentido de que es como si los niños fueran llevados nuevamente a recorrer un camino que por algún motivo no habían recorrido cuando debieron. También se han empleado ejercicios de «segundo recorrido» para tratar otros tipos de alteraciones en el desarrollo de los niños; Jóvenes esquizofrénicos, por ejemplo, han sido envueltos en pañales nuevamente, alimentados con biberón, tenidos en brazos y mecidos como bebés, independientemente de su edad o tamaño. El propio psicoanálisis es una especie de segundo recorrido.

Todo este nos hace meditar acerca de la predicción del doctor Bentley Glass, anterior presidente de la Asociación Americana para el Progreso de las Ciencias, quien sugiere que para fines de este siglo se logrará la gestación de seres humanos en probetas de laboratorio en lugar del útero. Aun conviniendo en que los científicos logran reproducir con total exactitud el ambiente químico del útero, uno se pregunta si no habría que prestar también rigurosa atención al entorno sensorial. Si no se hiciera así o no se pudiera, ¿qué especie de criatura podría salir del tubo de ensayo?

El hecho de nacer es un shock para el ser humano, probablemente el mayor que deba soportar durante su existencia. Si al hacerlo se encuentra en un ambiente similar en muchos aspectos al del útero del que acaba de ser expelido violentamente, es obvio que el shock, será menor. Sin embargo, en nuestra cultura se cuida poco de ayudar al recién nacido a adaptarse proporcionándole

algunas de las comodidades de la vida prenatal. En su fascinante libro *Touching*, Ashley Montagu sostiene que esto puede ser un peligroso error.

Dentro del útero, el niño está sostenido y envuelto —en realidad, presionado por todos lados— dentro del calor del vientre materno. Lo que más se asemeja a esta experiencia en el mundo exterior es estar en brazos de su madre. No obstante, en la mayoría de las clínicas norteamericanas el niño recién nacido es inmediatamente separado de su madre y ubicado sobre la superficie plana y desprotegida de una cunita, que no le proporciona apoyo alguno.

Cada vez que su madre se mueve el bebé se mece suavemente dentro de su vientre, y continuamente oye el rítmico latir de su corazón. Pero en el momento de nacer se ve repetidamente asaltado por un alud de sensaciones extrañas, abrumadoras y —lo que es quizá más importante— irregulares. Se acabaron los ritmos invariables y adormecedores de su existencia prenatal. De manera experimental se les ha hecho escuchar a algunos recién nacidos grabaciones del ritmo cardíaco, y los que fueron expuestos a este tratamiento aumentaron de peso y lloraron menos que los otros. También presentaron menos problemas digestivos y respiratorios y su respiración era más profunda y regular.

La mayoría de las mujeres parecen comprender instintivamente la necesidad de experiencia rítmica, y automáticamente mecen y palmean a sus hijitos. Más aún, cuando una madre mece a su hijo, tiende a hacerlo siguiendo el ritmo de su propia respiración o de la del niño; al palmearlo, este ritmo reproducirá también el ritmo cardíaco de la madre o del niño. La cuna mecedora, raramente empleada en nuestros días, brindaba una sensación rítmica de seguridad semejante. Hasta casi el final del siglo XIX, era considerada indispensable. Sin embargo, a fines de la década de 1890 los pediatras

comenzaron a atacarla, acusándola de ser formadora de hábito, y a condenar el mecer a los niños como una «práctica malsana». Al fin la comfortable mecedora fue reemplazada por la plana y desprotegida cuna fija. Montagu es un ardoroso defensor de la vuelta al uso de la mecedora.

Montagu piensa también que los bebés norteamericanos no son tocados ni tenidos brazos el tiempo ciencias táctiles son literalmente vivificadoras. El animal recién nacido es cuidadosamente lamido y aseado inmediatamente después de nacer y luego a intervalos frecuentes, no tanto como medida sanitaria sino como un estímulo táctil necesario. La piel es masajeadada y los impulsos sensoriales llegan al sistema nervioso central y estimulan los centros respiratorios y otras funciones. Esta estimulación *es* una necesidad del animal recién nacido: el que no reciba este tratamiento, es muy posible que muera. Montagu sugiere que en los seres humanos, las prolongadas contracciones del útero que constituyen el parto cumplen la misma función que la lamida después del nacimiento en los animales. Ambos ponen en funcionamiento los sistemas internos.

Sin embargo, la necesidad de estimulación táctil no termina a los pocos días del nacimiento. Los famosos experimentos de Harry Harlow prueban que, por lo menos para los monos, el contacto epidérmico continuo es extremadamente importante. Harlow separó a monitos recién nacidos de sus madres y los colocó en jaulas con dos madres sustitutas artificiales. Una de estas figuras, hecha de alambre, periódicamente les proveía leche. La otra, confeccionada con felpa, no les proporcionaba alimento alguno; sin embargo, los monitos no preferían la figura que les proporcionaba comida, sino que se acercaban con mucha más frecuencia a recibir el contacto de la felpa, que al parecer les proporcionaba consuelo. Aparentemente, para ellos era tan importante el contacto corporal como el alimento.

El contacto corporal es también importante para los niños recién nacidos. Si se los separa de sus madres inmediatamente después de nacer y se los interna en alguna institución, padecerán tal vez lo que se conoce como síndrome de «privación materna». El desarrollo mental, emocional y aun físico de estos niños está amenazado. Los niños de orfanato son demasiado tranquilos y duermen en exceso. Desde los cinco meses hasta los ocho tenderán a consolarse solos mediante un balanceo monótono similar al de un adulto agobiado por la pena. El bebé huérfano hasta reacciona en forma distinta al ser tomado en brazos. Dos científicos que efectuaron estudios de este problema escribieron: «No se adaptan bien a los brazos de los adultos, no parecen querer acurrucarse y hasta se nota una falta de flexibilidad... Parecen muñecos rellenos de serrín; se mueven y flexionan correctamente las articulaciones pero se los siente algo rígidos, como envarados.» Al igual que los cachorros de animales, los niños parecen necesitar que se les estimule el sistema nervioso de determinada manera para poder desarrollarse normalmente.

A pesar de que en nuestros días son pocos los niños norteamericanos que padecen de privación materna, Montagu piensa que aún los bebés normales no reciben en nuestra cultura el estímulo táctil suficiente. Ciertamente, si comparamos la forma en que son tratados los niños en otras culturas, veremos que los norteamericanos reciben menor proporción de contacto. Los bebés balineses, por ejemplo, pasan sus días dentro de una bolsa que sus madres, sus padres o alguna otra persona lleva colgando a la espalda. Por la noche duermen en brazos de los adultos. Las madres esquimales de Netsilik llevan a sus bebés, desnudos con excepción de un pañal, sobre su espalda, metidos dentro de su parka, que tiene un cinturón especial que la convierte en una bolsa muy adecuada. En los Estados Unidos, por el contrario, el bebé es llevado en un cochecito, atado periódicamente al asiento de un

auto o una silla infantil, o abandonado a su suerte en una cuna o un «corralito». Cuando duerme, lo hace solo. Esta temprana separación física del bebé y su madre en nuestra cultura probablemente contribuye a la sensación de aislamiento del adulto, sensación que se siente aun dentro de la familia.

Montagu no es muy partidario del modo de criar a los niños en el mundo occidental. En efecto, cree que la privación táctil de los bebés norteamericanos produce hombres torpes en el arte de hacer el amor y mujeres que con frecuencia están más interesadas en el acto en sí por el contacto corporal que entaña, que por la gratificación sexual que puedan obtener de él. Algunas mujeres que derivan hacia la promiscuidad parecen hacerlo llevadas de un deseo ferviente de ser acariciadas y estrechadas entre los brazos; realmente un desesperado deseo infantil.

La pobreza táctil de la cultura norteamericana se puso de manifiesto en uno de los pocos estudios naturalistas hechos sobre el contacto. Vidal Starr Clay observó el comportamiento táctil de madres con sus hijos en lugares públicos. Descubrió, como era de esperar, que los niños son tocados cada vez menos a medida que crecen. No obstante, los que mayor contacto físico tenían con sus madres no eran los llamados «niños de pecho», sino los de menos de dos años que ya sabían andar. En nuestra cultura hay muchas cosas que se interponen entre la madre y el niño: biberones, pañales, cunas, cochecitos. El niño disfruta de un breve auge de contacto cuando comienza a caminar, y luego éste disminuye progresivamente hasta decaer casi totalmente a la edad de cinco o seis años.

Las observaciones de Clay mostraron también que la mayoría de los contactos entre la madre y el niño son gestos orientados a atenderlo —limpiarle la nariz, arreglarle las ropas— más que expresiones de afecto, y que las niñas son tocadas con mayor frecuencia que los varones. Otros estudios han revelado que las niñas son

sometidas a mayor número de demostraciones de cariño que los varones y que aquéllas mantienen durante más tiempo la alimentación maternal. Así como a los varones se les permite una mayor independencia física, a las niñas se les proporciona una mayor independencia emocional. La madre norteamericana parece tan empeñada en no sobreestimar a sus hijos varones ni sexual ni emocionalmente, que en realidad probablemente peque de lo contrario. Tal vez sea ésa la razón que lleva a las americanas adultas a sentirse más liberadas con respecto al contacto corporal que los hombres.

Para el bebé, ser tenido en brazos representa ser amado. Pero a medida que crece la forma en que lo sostienen representa mucho más que eso. Le indica muchas cosas acerca de la persona que lo sostiene; se da cuenta de cuándo el que lo maneja está nervioso y no está acostumbrado a tratar con bebés. Puede sentir la tensión que acompaña a la ira o el miedo y captar el letargo de la depresión. A temprana edad comienza a absorber los sentimientos de su madre hacia el sexo, que le son también transmitidos de manera no verbal. El psiquiatra Alexander Lowen explica que si una madre siente vergüenza de su cuerpo, transmitirá ese sentimiento al amamantar a su hijo, si es que lo hace, por la forma tensa y poco natural de darle el pecho. Si los órganos genitales le resultan repulsivos, lo demostrará al cambiar los pañales de su niño. Debe ser difícil, casi imposible, tratar de esconder estas reacciones básicas de la ávida atención del recién nacido.

Los bebés aprenden rápidamente de todas las experiencias sensoriales que se les ofrecen, aunque nosotros tendemos a despreciar esa capacidad, como despreciamos la del feto. El psicólogo Jerome Bruner opina que los recién nacidos captan muchos más detalles del medio ambiente que los rodea de lo que los adultos suponen, y que incluso los niños más pequeños inventan

sus propias teorías para explicar lo que perciben. Un niño de sólo tres semanas aparecerá turbado si, mediante la ventriloquia de un micrófono, la voz de su madre parece proceder no del lugar donde ésta se encuentra sino de otro. Ya tiene formada una teoría que une la dirección del sonido con lo que ve. Bruner sostiene que los bebés poseen una capacidad innata para construir teorías lógicas partiendo de información fragmentaria. A pesar de que esta idea es relativamente nueva, los científicos llevan muchos años discutiendo otras posibles reacciones innatas. Por ejemplo, han observado que desde una edad muy temprana los niños sienten una enorme atracción hacia el rostro humano, especialmente los ojos. Y esta respuesta a los ojos es parte vital de una secuencia concreta de comportamiento que se produce en las primeras etapas de la vida de todo ser humano normal.

En el momento de nacer, el niño sólo podrá distinguir poco más que entre la luz y la sombra; no obstante, aproximadamente a las cuatro semanas aprende a fijar la mirada y lo que sucede entonces es uno de los hechos más pequeños pero más trascendentes de su vida. Un día, mirará a su madre directamente a los ojos y sonreirá. Aun los niños ciegos tienen una reacción similar a la misma edad. Ante esto, las madres reaccionarán indefectiblemente con gran alborozo y alegría. Algunos científicos creen que estas pautas de comportamiento son innatas: el contacto ocular, la sonrisa del bebé y hasta la alegría materna. El argumento que se esgrime es que esta reacción de alegría de la madre obviamente tiene un valor de supervivencia desde el punto de vista evolutivo, ya que para los seres humanos la maternidad entraña un período prolongado, exigente, agotador y con frecuencia poco reconocido de cuidados al niño. Puede resultar crucial para la madre en este punto de la vida de su hijo percibir que está recibiendo una respuesta positiva de él, algo así como un pago por los servicios prestados.

En un intento de averiguar exactamente ante qué - aspectos del rostro humano reaccionan los niños y a qué edad, los investigadores han realizado experimentos en los que les presentan láminas especialmente diseñadas. Han descubierto que bebés de sólo dos meses de edad sonreirán si se les muestra una tarjeta con dos puntos pequeños bien señalados y alineados horizontalmente; en otras palabras, una representación gráfica de un par de ojos. También han probado que a esa edad es más probable que reaccionen ante una imagen de ese tipo que ante otra de todo un rostro. El número de puntos no parece tener importancia; tampoco su forma ni la de la tarjeta. Pero a medida que el bebé crece, el estímulo debe asemejarse cada vez más a un rostro humano para despertar su interés. Deberá tener una boca, deberá moverse y finalmente, ya hacia los siete meses, deberá también sonreír.

Mientras que la atracción básica de los ojos *puede* ser innata, es posible explicarla sin invocar la existencia de comportamientos innatos. El bebé reaccionará favorablemente ante cualquier estímulo que le sea familiar y al mismo tiempo suficientemente complejo como para interesarlo. Al nacer, su radio de visión está limitado a unos veinticinco centímetros desde la punta de su nariz y es ésa la distancia a la que se presenta el rostro de su madre mientras lo alimenta y en muchas otras ocasiones durante el día. Al principio puede ser que el rostro le resulte demasiado complejo para asimilarlo en su totalidad, pero los ojos, brillantes, movedizos, destacándose sobre la borrosidad que impone lo inmaduro de su visión, atraerán poderosamente su atención. Pueden, como dice el psicólogo inglés Ian Vine, «proporcionar un anclaje conveniente para sucesivas exploraciones hasta llegar a la percepción de la complejidad total del rostro».

A medida que el bebé crece, comienza no sólo a distinguir los rostros familiares, sino a reconocer las

expresiones, y en poco tiempo estará capacitado para interpretar el lenguaje no verbal de manera más hábil, tal vez, que en toda su existencia posterior. Como escribiera Desmond Morris en su libro *The Naked Ape*:

En las etapas preverbales, antes de que toda la maquinaria de la comunicación simbólica y cultural se nos haya impuesto, nos dejamos guiar mucho más por pequeños movimientos, cambios de postura y tonos de voz, de lo que necesitaremos en nuestra vida posterior... Si la madre realiza movimientos tensos y agitados, por mucho que procure disimularlos se los comunicará al niño. Si al mismo tiempo muestra una amplia sonrisa, no lo engañará, sino que lo confundirá más aún.

El bebé se transforma en niño y el niño sigue siendo extremadamente sensible a los mensajes faciales. Porque todavía no ha aprendido a no mirar fijamente a los demás, y porque aún no se distrae con las palabras como los adultos, es capaz de *ver*. literalmente la excitación, el temor, la vergüenza o la alegría. La importancia que los niños otorgan al rostro está demostrada en los típicos dibujos que realizan en la edad preescolar: figuras humanas rematadas por una enorme cara cuidadosamente detallada. Nueve de cada diez niños, al ser tocados simultáneamente en la mano y el rostro y luego interrogados acerca del lugar donde se los tocó, indicarán el rostro, mientras que entre adultos normales la proporción será del cincuenta por ciento. Silvan Tomkins ha sugerido que el primer motivo de temor en la niñez no son las palabras o voces de enojo, sino un rostro enojado. Lo explica así:

He tratado a niños en los que se notaba claramente que el temor al rostro enojado, falta de cariño o amonestador de su padre o de su madre era tanto mayor que el temor a una azotaina u otro castigo, que el niño buscaba el castigo para huir del rostro hostil y temible. Porque el rostro paterno se suaviza después de descargada la agresión, algunos niños provocaban

esa descarga por una vía más inocua, como ser enviados a su cuarto o recibir unos azotes, con tal de evitarse la temida interacción facial.

Esta es una manera de explicar un fenómeno notado hace mucho por los psiquiatras: el niño que *busca* ser castigado. La explicación psiquiátrica más común es que secretamente se siente culpable y el castigo lo releva de su culpa; pero esto no quiere decir que no prefiera *también* unos azotes a tener que soportar la cara enojada de su padre o de su madre.

Los niños de dos o tres años a veces tienen terror a las máscaras. Esto quizá se deba en parte a un reflejo de lo que la psicoanalista de niños Selma Fraiberg llama «el pensamiento mágico»: el niño piensa que si el rostro ha cambiado, también puede haber una persona distinta detrás. Pero puede deberse, asimismo, a que los niños dependen extraordinariamente de los rostros de los demás como clave para conocer sus reacciones. Algunas veces también desarrollan prejuicios contra ciertos rostros, prejuicios que pueden ser reacciones perfectamente lógicas al hecho de que ellos «ven» más que los adultos. Cuando mi hija tenía cuatro o cinco años, por ejemplo, solía decirme de algún adulto que «no le gustaba su cara». Siempre resultaba que lo que producía esa reacción no era una falta de atractivo en el sentido que le damos los adultos, sino una expresión habitual de enojo, hastío o descontento.

Resulta desconcertante para una madre (o un padre) darse cuenta de que constantemente se comunica con su hijo pequeño a través de canales no verbales y que con frecuencia le transmite claramente sensaciones y reacciones de las cuales ni siquiera es consciente. Esta idea logró trastornarme durante algún tiempo, especialmente cuando tropecé con algunos textos sobre las profecías que tienden a su propio cumplimiento.

La investigación de dichas profecías comenzó en la década del treinta con un caso clásico: el de un niño de seis años que continuamente se escapaba de su casa. Cada vez que retornaba, el padre insistía en oír los detalles de su aventura. A pesar de que lo castigaba después, parecía evidente que le agradaban las hazañas de su hijo. A raíz de los trabajos realizados desde entonces sobre la comunicación no verbal, es fácil imaginar cómo se reflejaría ese placer a través de sus expresiones faciales, por las posturas que adoptaba y el ritmo que seguían sus movimientos al escuchar las narraciones de su hijo.

Impresionados por este claro ejemplo, dos psiquiatras de Chicago se dedicaron a estudiar otros problemas de comportamiento y descubrieron niños que robaban, otros que provocaban incendios, algunos que tenían desviaciones sexuales y otros finalmente que hasta llegaron a cometer crímenes, todos los cuales no hacían sino poner en práctica deseos subconscientes de sus padres. Cualquier adulto que se haya enfrentado, aunque sea brevemente, con sus propias fantasías hará esta idea demoledora. La madre demasiado protectora será algunas veces la culpable de que su hijo haga las cosas que ella más detesta: la madre que no soporta sus mentiras, será la más propensa a tener un hijo mentiroso.

No obstante, las emociones reprimidas y los anhelos subconscientes son parte del bagaje psicológico de todo adulto normal. Los padres siempre han comunicado cosas de este tipo a sus hijos, y la mayoría de ellos las han soportado bastante bien. En el futuro, seguramente, los estudios sobre la interacción entre padres e hijos nos enseñarán mucho más acerca de la forma en que se comunican las familias, pero pasará mucho tiempo hasta que logremos establecer la forma de enseñar a los padres a *no* transmitir ciertos sentimientos de manera no verbal. Además, por supuesto, antes de lograr ser capaces de no comunicarlos, uno debe enfrentarse valientemente al

hecho de poseerlos.

Por lo que se refiere al aprendizaje no verbal de los bebés, si tomamos seriamente los argumentos de Ashley Montagu (y yo lo hago), deberemos llegar a la conclusión de que todo nuestro sistema de crianza merece ser revisado. Los padres, los médicos y los hospitales deben tratar de lograr un medio de facilitar al recién nacido una transición más suave desde el seno materno al mundo exterior. Debemos asegurarnos, me parece, antes de llevar a niños pequeños a guarderías donde los tengan todo el día, de que serán tenidos en brazos, mecidos, abrazados y en general «queridos» lo bastante. Es maravilloso ofrecer a una criatura de edad preescolar un caudal de estímulo intelectual y la oportunidad de aprender a edad temprana, como sucede en las buenas guarderías; pero el aprendizaje *no* verbal que realiza en sus primeros años es tal vez más importante aún, y la mejor forma de lograrlo sigue siendo una buena relación con adultos que gozan de su compañía y tienen tiempo que dedicarle.

17. El código no verbal de los niños

En sus estudios sobre animales, los etólogos han desarrollado técnicas de campo que les permiten observar y registrar el comportamiento de manera muy objetiva y detallada, sin nociones preconcebidas. El etólogo se interna en el ambiente salvaje de los animales y espera hasta que éstos lo aceptan como parte de su hábitat; luego empieza a anotar secuencias de comportamiento, observando qué precede a cada uno de los actos y cuáles son sus consecuencias. Sobre el terreno mismo o tal vez más tarde, mediante el análisis por computadoras, se extraerán los esquemas de esas secuencias, describiendo, por ejemplo, todos los elementos que intervienen en un ataque: la postura, la expresión facial, el comportamiento ocular, los efectos de sonido, etc. Una vez que el esquema ha sido identificado y señalado a un observador, las acciones aparentemente caprichosas de los animales adquieren un significado nuevo para él; literalmente, las ve de otra manera.

Para los expertos en etología *humana*, los niños de jardín de infancia constituyen excelentes sujetos de observación, porque son mucho más atractivos y desinhibidos que los adultos. Juegan juntos, forman pequeñas bandas, se atacan entre ellos y luego se baten en retirada; y en todo momento se comunican sobre todo por medio de expresiones faciales y ademanes, rara vez recurriendo a las palabras.

Uno de los primeros estudios etológicos sobre niños fue realizado en 1963-1964 por N. G. Blurton Jones, que pasó meses observando en silencio desde un rincón de un jardín de infancia de Londres las actividades de los pequeños, registrando en una libreta todos los pormenores físicos de su comportamiento. Pudo hacer así

algunas comparaciones curiosas entre las actividades de los niños y las de otros primates jóvenes. Observó, por ejemplo, que algunas expresiones faciales de los niños son notablemente parecidas a las de otros primates. La expresión de ataque con la mirada fija, el ceño fruncido y tenso y las cejas bajas, es muy similar en el niño y en el mono, y la sonrisa de juego del niño —con la boca abierta pero sin mostrar los dientes— también se asemeja a la «sonrisa» de juego de otros primates jóvenes. No obstante, Jones señaló que entre los seres humanos de tres a cinco años no parece existir un verdadero equivalente a la jerarquía de dominio de los primates, aunque puede ser que haya algo semejante entre niños mayores.

Jones notó también que, al igual que a los monos, a los niños les encantan los juegos bruscos que imitan la lucha. Hay señales, sin embargo, que confirman la naturaleza juguetona de este comportamiento, tanto entre los chicos como entre los monos. Los niños, por ejemplo, ponen cara de juego. Se ríen y saltan con ambos pies juntos. Sólo fingen pegarse. Cuando se persiguen, lo hacen turnándose entre perseguidos y perseguidores, y así sucesivamente. Los monos actúan de manera similar.

Los monitos pequeños a los que se priva de jugar con otros de su edad se vuelven criaturas solitarias y antisociales, mucho peor aún que los niños separados de sus madres pero que tienen ocasión de jugar con otros pequeños de su edad. Para los monitos, por lo menos, el juego parece ser más importante como influencia socializante que el trato con su madre, y Jones sugiere que también debe ser vital para los seres humanos, puesto que el repertorio no verbal de los niños mientras juegan es mucho más rico en señales.

Jones observó que algunos de los niños no participaban casi en esos juegos bruscos. Hablaban bien y con frecuencia con cualquiera que quisiera escucharlos, leían mucho y jugaban solos la mayor parte del tiempo.

Como los patrones motores de estos juegos bruscos y sus expresiones aparecen ya a los dieciocho meses, o aún más temprano en algunos casos, Jones se preguntó si estos niños habrían sido privados de esta experiencia vital en una edad crítica y ahora serían demasiado crecidos para asimilarla.

Un equipo de etólogos reunido por el doctor Michael Chance en Birmingham, Inglaterra, se ha dedicado también a estudiar niños de jardín de infancia, y su informe acerca de la manera en que los niños se pelean por un juguete es un buen ejemplo de descripción etológica. Uno de los niños tiene el ceño fruncido —con las cejas hacia abajo en los extremos internos— y echa la cabeza y a menudo el mentón hacia adelante, manteniendo los labios apretados y también hacia adelante. Y mira iracundo. También puede agredir al otro niño mediante un golpe característico de los niños de edad preescolar: el brazo levantado, los dedos cerrados y la palma hacia adelante. El niño agredido con frecuencia se agacha, llora o emprende la fuga, manteniendo en su rostro todo el tiempo una expresión de huida: las cejas más bajas en los extremos exteriores, la boca abierta y algo cuadrada y el rostro ruborizado. Cuando los seres humanos están por atacar, raramente se ruborizan; según Desmond Morris es más frecuente que se pongan pálidos. El rubor es un signo de derrota.

El golpe del niño suele ir precedido por lo que se llama «postura de pegar»: la mano levantada hasta el nivel de la cabeza y mantenida allí varios segundos. Si la mano se mantiene muy adelante y lejos de la cabeza, es muy probable que se propine el golpe. Si se mantiene hacia atrás y próxima a la cabeza, puede ser simplemente un gesto defensivo. Los etólogos citan gran variedad de posiciones de las manos entre estos extremos y, aparentemente, el punto de colocación de la mano representa el equilibrio entre el deseo de atacar y el de huir. Se trata, sin duda

alguna, de una señal que el otro niño sabe interpretar, pues al verse enfrentado con esta posición de pegar ofensiva algunas veces girará sobre sus talones y huirá antes de que se produzca el golpe o podrá responder adoptando a su vez una postura de pegar defensiva.

El equipo de Birmingham prestó considerable atención a las expresiones faciales de los niños. De sus observaciones se deduce que existen seis maneras diferentes de fruncir el ceño, cada una según un esquema distinto de posición de las cejas y forma de arrugar la frente. Hay ocho maneras de sonreír y cada una de ellas se emplea en una situación particular. Estos gestos faciales aparentemente pasan sin alteración a la vida adulta.

La sonrisa más común es la empleada al saludarse, que deja ver solamente los dientes de arriba. Sin embargo, hay variaciones. Por ejemplo, si se trata de una presentación formal, no será necesario mostrar los dientes, solamente levantar los labios. Al mismo tiempo, si se trata del encuentro entre dos amantes o cuando un niño corre alborozado hacia su madre, la boca podrá estar bastante más abierta, pero sólo se enseñarán los dientes superiores. La sonrisa del labio superior se transforma en la sonrisa de labio hacia dentro al hundir levemente el labio inferior sobre los dientes. La gente suele emplear este tipo de sonrisa cuando se encuentra con personas a quienes consideran sus superiores. La sonrisa ancha que deja ver tanto los dientes de arriba como los de abajo se produce en momentos de excitación agradable y es algo diferente de la sonrisa de boca abierta, en que la boca está totalmente abierta pero los dientes están cubiertos. Los niños emplean en sus juegos estos dos tipos, pero la versión de boca abierta parece ser la que mejor concuerda con la cara de juego. Los etólogos registran también una sonrisa no sociable. La denominan la sonrisa simple y es la mueca enigmática de la Mona Lisa, que parece reflejar un placer en uno mismo. Los labios se curvan hacia arriba pero la boca permanece cerrada.

Probablemente es la sonrisa empleada por el individuo cuando está a solas. Una sonrisa fría es la que interesa solamente la boca. Los pequeños cambios sutiles que se producen alrededor de los ojos son los que dan calor a la expresión. Aun una sonrisa ancha será poco convincente si los ojos se mantienen como estaban y no va acompañada por un arqueamiento de las cejas.

A pesar de que los niños mantienen estas expresiones faciales en la edad adulta, otros gestos de la niñez desaparecen o se transforman. La postura de pegar, por ejemplo, raramente se encuentra en niños mayores de seis años, si bien pueden hallarse rastros de ella en el comportamiento adulto. Cuando una persona se toca el mentón o la mejilla con el pulgar e índice y la palma de la mano vuelta incómodamente hacia afuera, probablemente es que se siente amenazada. Dos de los etólogos de Birmingham, Christopher Brannigan y David Humphries, han escrito:

En situaciones más defensivas, la mano se mueve hacia atrás en la postura de golpear defensiva, pero esto se disimula colocando la palma de la mano sobre la parte posterior del cuello. Si usted se encuentra haciendo esto, examine sus motivaciones: se dará cuenta de que está muy a la defensiva. Entre las mujeres especialmente, el movimiento de la mano hacia la nuca puede combinarse con un gesto bastante sofisticado de arreglarse el pelo. Similarmente, un conductor que se equivoque al adelantar y se ponga delante del otro coche demasiado rápido, con frecuencia se alisará rápidamente el pelo para adoptar después la postura de mano en la nuca.

El significado social de los movimientos de la mano hacia la cabeza resulta algunas veces fácil de identificar, tanto en niños como en adultos, porque el movimiento cumple obviamente una función: cubrirnos los ojos, cuando no deseamos ver algo, taparnos la boca cuando nos preocupa hablar o tratamos de disimular una sonrisa.

Gestos menos obvios, como pasarse los dedos entre el pelo, rascarse la cabeza, frotarse la nariz o acariciarse el mentón —o mesarse la barba cuando la hay— parecen relacionados con el cuidado del cuerpo, pero en realidad se suelen dar en momentos de indecisión o ambivalencia.

Los expertos en cinesis norteamericanos han notado que la acción de frotarse la nariz se produce con frecuencia cuando una persona está reaccionando de manera negativa. También señalan que acomodarse el cabello se da en situaciones de galanteo. Los etólogos británicos, en cambio, relacionan el arreglo con la ambivalencia. Afirmar que pasarse los dedos por el cabello, por ejemplo, suele producirse en un momento de equilibrio, cuando el individuo se encuentra momentáneamente indeciso. Un niño del jardín de infancia que estaba por tirarle de las trenzas a una compañera cuando la maestra lo llamó, se pasó los dedos por el cabello y luego dejó a la niña para ir hacia la maestra. Rascarse la cabeza, por otra parte, parece ser más un índice de frustración que de ambivalencia.

En nuestros días, la etología humana está desarrollando algunas aplicaciones sumamente prácticas. Se emplean métodos etológicos para estudiar a los enfermos mentales, muchos de los cuales no pueden o no quieren hablar, lo que hace que su lenguaje no verbal adquiera gran importancia. Un científico británico, Ewan Grant, observó y registró una entrevista entre paciente y médico, realizó un análisis estadístico de los datos obtenidos y descubrió que podía agrupar todas las pautas de comportamiento observadas en cinco grandes grupos: afirmación, huida, relajamiento, contacto y autocontacto (arreglarse el cabello, etc.). También notó lazos de unión entre los grupos. La huida, por ejemplo, puede estar relacionada con el contacto mediante la mirada. Una persona que parece decidida a rehuir una relación puede, luego de mirar directamente a la otra persona, comenzar

a sonreír o mostrar otras señales representativas de un comportamiento de «contacto».

Aplicando el sistema de análisis de Grant, Christopher Brannigan, y Kate Currie trabajaron con una niña autista de cinco años. Como muchos niños de su misma condición, no hablaba nunca y era sumamente retraída. Pocas veces se aproximaba a los investigadores por su propia voluntad y en lo posible eludía hasta sus miradas. En términos etológicos, era casi completamente deficiente en «comportamientos de contacto y afirmación». Brannigan y Currie decidieron tratar de condicionar a la criatura para que usara nexos de comportamiento, aproximación y miradas, para ver si luego se seguían los comportamientos de contacto. Mediante trozos de chocolate y cariñosas palabras como recompensa, le enseñaron primero a aproximarse a ellos y luego a mirarlos y sonreír. La sonrisa es un nexo entre el contacto y la afirmación, y una vez que la niña comenzó a sonreír, pasó luego a fruncir el ceño en señal de enojo, echar la cabeza hacia adelante y pegar, elementos todos de afirmación. Esto representaba ya un gran adelanto para ella, aunque seguía sin hablar.

Los estudios etológicos sobre niños realizados en Gran Bretaña representan un comienzo fascinante, pero todavía queda mucho trabajo por hacer si queremos saber, por ejemplo, qué cantidad de lenguaje no verbal deberá poseer un niño a determinada edad. Se ha logrado una respuesta parcial a un interrogante más interesante aún: ¿cómo hacen los niños para aprender este código? Las investigaciones de William Condon sugieren que los niños lo aprenden porque sus padres los recompensan de manera no verbal cuando realizan los movimientos adecuados: mediante una sonrisa o tal vez echándose hacia adelante y moviéndose con gran sincronía. La presencia de estas lecciones inconscientes acerca de capacidades que también lo son, es fácilmente identificable en cuanto los investigadores comienzan su labor.

18. Indicadores del carácter

Los mimos siempre han sabido que los movimientos corporales de un hombre son tan personales como su firma. Los novelistas también saben que, con frecuencia, reflejan su carácter.

Las investigaciones acerca de la comunicación humana a menudo han descuidado al individuo en sí. No obstante, es obvio que cualquiera de nosotros puede hacer un análisis aproximado del carácter de un individuo basándose en su manera de moverse —rígido, desenvuelto, vigoroso—, y en que la manera en que lo haga representará un rasgo bastante estable de su personalidad.

Tomemos por ejemplo la simple acción de caminar: levantar en forma alternada los pies, llevarlos hacia adelante y colocarlos sobre el piso. Este solo hecho nos puede indicar muchas cosas. El hombre que habitualmente taconee con fuerza al caminar nos dará la impresión de ser un individuo decidido. Si camina ligero, podrá parecer impaciente o agresivo, aunque si con el mismo impulso lo hace más lentamente, de manera más homogénea, nos hará pensar que se trata de una persona paciente y perseverante. Otra lo hará con muy poco impulso —como si cruzando un trozo de césped tratara de no arruinar la hierba— y nos dará una idea de falta de seguridad. Como el movimiento de la pierna comienza a la altura de la cadera, hay otras variaciones. El hecho de levantar las caderas exageradamente da impresión de confianza en sí mismo; si al mismo tiempo se produce una leve rotación, estamos ante alguien garboso y desenfadado. Si a esto se le agrega un poco más de ritmo, más énfasis y una figura en forma de guitarra, tendremos la forma de caminar que, en una mujer, hace volverse a los hombres por la calle.

Esto representa el «cómo» del movimiento corporal, en contraste con el «qué»: no el acto de caminar sino la manera en que se hace; no el acto de estrechar la mano, sino la forma de hacerlo. El sistema que se ha elaborado para el estudio de este tema se denomina «esfuerzo-forma». El analista de «esfuerzo-forma» estudia el fluir del movimiento —en tensión o en relajación, intenso o leve, repentino o directo, etc. etc.— y la figura, que es en realidad un concepto de la danza: las formas que adopta el cuerpo en el espacio.

De hecho, el sistema «esfuerzo-forma» tuvo su origen en la notación de la danza. Toda su historia coincide con la de un hombre notable: Rudolph Laban. Originariamente arquitecto y pintor, se pasó a la coreografía a principios de siglo, en Europa. Ideó un sistema de notación coreográfica —para registrar los movimientos de los bailarines—, la notación Laban, que desde hace más de treinta años se emplea tanto para ballet como folklore y danzas modernas.

Con la ascensión del nazismo, Laban huyó de Europa Central a Inglaterra. Allí, durante la guerra, le encargaron que investigara la eficiencia y la fatiga en la industria británica. Su manera de abordar el problema fue totalmente diferente de la del sistema más conocido de «tiempo-movimiento», que busca el modo más corto y breve de hacer las cosas, tratando a veces al obrero como si fuera una parte más de la maquinaria. Laban trató de diseñar secuencias de movimiento que resultaran cómodas, variadas, y que no exageraran ningún tipo de esfuerzo, or ejemplo, si un obrero debía levantar un objeto pesado, la manera más rápida de hacerlo podría ser levantándolo perpendicularmente. Laban proponía en vez de eso un movimiento hacia arriba en dos etapas, primero a la derecha y luego a la izquierda, de manera tal que el momento y el ritmo del movimiento acompañaran al esfuerzo de levantar.

A través de estos estudios industriales Laban desarrolló un sistema diferente para analizar y describir los movimientos: el «esfuerzo-forma». En cierta manera, lo que la notación Laban registra viene a ser como las notas y claves de la música, mientras que el «esfuerzo-forma» representa las diferentes intensidades: *pianissimo*, *forte*, etc. Laban descubrió que con los mismos términos podía registrar no solamente los pasos de danza, sino cualquier interacción, aun la que se produce cuando la gente está sentada y conversando sobre cualquier tema. Más aún, su sistema describía tanto el modo en que el hombre se relacionaba con el mundo exterior (espacio), como la forma en que descargaba y modificaba su energía (esfuerzo). Al demostrar la interrelación de estos dos factores, trataba de llegar a la raíz biológica de la comunicación del hombre. Y lograba ser a la vez objetivo y exacto. Así lo explicaba una de las discípulas de Laban, Irmgard Bartenieff: «podemos describir una postura “orgullosa”, un modo de andar “seductor” o un gesto “exigente”, en términos de rasgos de movimientos específicos y objetivos».

El «esfuerzo-forma» ha sido aplicado tanto para la instrucción de la danza como para la de los actores; para la terapia por medio de la danza y la rehabilitación física; para estudios acerca del desarrollo de los niños, investigaciones psicoterapéuticas y aun el estudio comparativo de las diversas culturas. En Inglaterra, Warren Lamb, que colaboró con Laban en la creación del sistema «esfuerzo-forma», lo ha estado empleando en su tarea de consultor industrial desde hace más de veinte años. Lamb evalúa a los aspirantes a puestos directivos analizando el estilo de sus movimientos. Ha estudiado a más de cinco mil individuos, y en cierto sentido su trabajo constituye una prueba fehaciente de la practicidad del sistema. Los resultados obtenidos han sido buenos, aunque todavía no se ha logrado una validación experimental.

Hay algo casi sobrenatural en el sistema de Laban sobre el análisis de los movimientos, especialmente debido a que después de un entrenamiento de dos años, el analista logra ver muchos detalles que el lego ni siquiera imagina. Para tener una idea más concreta acerca de lo que puede llegar a interpretar un experto en «esfuerzo-forma», fui al hospital del Estado de Bronx a entrevistar a Martha Davis, una psicóloga de esta institución que estaba entonces haciendo estudios sobre el movimiento mientras terminaba su doctorado. Hace aproximadamente nueve años, la señorita Davis trabajaba como asistente de investigación en el Consultorio Psiquiátrico Albert Einstein. Allí conoció a Irmgard Bartenieff, la mujer que introdujo el estudio de «esfuerzo-forma» en nuestro país. Intrigada al principio y luego entregada por completo a su estudio, terminó colaborando con la señora Bartenieff en una serie de análisis del movimiento que fueron de los primeros que se hicieron sobre terapia familiar y de grupo.

La señorita Davis me enseñó una película tomada durante una de esas sesiones. Al comenzar, entraban a una habitación dos hombres, el médico y su paciente; pasaban frente a la cámara y se sentaban frente a ella. Lo que me llamó la atención inmediatamente, era que había algo sumamente extraño en el paciente. La película fue pasada sin la banda de sonido, de manera que no era posible hallar una pista en el diálogo. No obstante, era evidente que el paciente no se movía como una persona normal. La señorita Davis me fue señalando las diferencias. Por una parte, su manera de caminar; parecía deslizar los pies de manera muy lenta, monótona e igual, trasladando sólo muy levemente el peso del cuerpo de un pie a otro. También se sentaba de una manera extraña: en perfecta simetría, con las piernas descruzadas, los brazos colgando a los costados y el torso siempre inmóvil. La señorita Davis me explicó que este grado de simetría e inmovilidad son típicos de algunos esquizofrénicos. Ella

ha descubierto que algunos trastornos motores parecen ser índices efectivos de la gravedad de la enfermedad del paciente, y otros parecen correlacionarse con diagnósticos específicos.

A medida que pasaba la película el paciente se movía muy poco, pero cada vez que lo hacía producía un efecto extraño. A veces volvía lentamente la cabeza de la izquierda hacia la derecha, como soñoliento, y al terminar el movimiento comenzaba a rascarse la cara, arañándose repetidas veces con las uñas. Comenzaba un movimiento y lo dejaba inconcluso, o lo cambiaba inmediatamente por otro totalmente diferente. Todo movimiento quedaba frustrado, sus ritmos y frecuencias parecían fragmentos y era como si su extraña lentitud constituyera una barrera entre él y los demás. Me hizo recordar algo que Birdwhistell me había dicho: que las madres de niños psicóticos parecen notar que estos tienen un serio problema desde que tienen pocos meses de edad, por la manera extraña de moverse.

Como contraste, observamos luego a) psiquiatra que aparecía en la película. Estaba sentado, inclinado levemente hacia el paciente, y cuando gesticulaba, cosa que no sucedía muy a menudo, sus movimientos eran claros, rápidos, breves y económicos. En un momento dado, el paciente se dejó caer hacia un lado: el doctor se echó hacia él, lo tomó del brazo y volvió a enderezarlo. Este gesto fue realizado de manera firme y directa. No pareció nada repentino ni brusco y fue perfectamente aprovechado; cuando tomó al paciente del brazo, no tiró de él hacia abajo ni hacia arriba sino que, con suavidad y claramente, lo volvió a su posición anterior. En conjunto, la señorita Davis me dijo que, a su juicio —más que un verdadero análisis la impresión de una persona acostumbrada a observar—, el médico era una persona firme, suave y sensible, algo intelectual y despegado.

Si la señorita Davis hubiera deseado realizar un análisis más profundo, lo hubiera efectuado por alguno

de estos dos métodos: podría haber registrado en detalle las secuencias de movimiento características de cada individuo; o habría proyectado la película repetidas veces, buscando en cada ocasión los que se llaman «parámetros de esfuerzo-forma». Estos parámetros son numerosos y complejos, pero, resumiendo, podrían haber llamado su atención los siguientes aspectos:

Proporción entre gesto y postura: es una forma de evaluar el grado de participación de un individuo en una situación dada. Distingue dos tipos de movimientos: el gestual, en el que el individuo utiliza sólo una parte de su cuerpo, y el postural, que generalmente atañe a toda su persona e implica también variaciones en la distribución del peso. El movimiento postural literalmente lleva más peso detrás y puede emplearse como medida de la participación. Un hombre que sacude enérgicamente los brazos no parecerá convincente si sus movimientos no se extienden al resto del cuerpo. Un cambio postural, señaló la señorita Davis, no implica solamente una variación en la posición del torso, ya que a no ser que participen también otras partes del cuerpo, se considerará un gesto del torso. Aun el caminar puede ser gestual y en consecuencia señal del retraimiento, como lo era en el enfermo de la película. Lo que importa es la proporción existente entre los movimientos posturales y los gestuales, más que el mero número de movimientos posturales. Un hombre puede estar sentado muy quieto, escuchando, pero si al moverse lo hace con todo su cuerpo, parecerá estar prestando mucha atención; mucha más que si estuviera continuamente en movimiento, jugueteando tal vez constantemente con alguna parte de su cuerpo.

Las *actitudes corporales* reflejan las actitudes y orientaciones persistentes del individuo. Una persona puede estar inmóvil o sentada hacia adelante de manera activa, o hundida en sí misma, y así sucesivamente. Estas posiciones o posturas, y sus variaciones o la falta de ellas,

representan la forma en que uno se relaciona y orienta hacia los demás.

El *flujo de esfuerzo* se refiere a la escala de movimiento que va de tenso a relajado, de controlado a descontrolado o, en términos técnicos, de obligado a libre. Cuando una persona enhebra una aguja o lleva una taza de café caliente, sus movimientos son obligados; cuando mueve los brazos en ademanes amplios, son libres. Algunas personas varían mucho el flujo de su esfuerzo, los niños sobre todo. En los adultos, este fluir variable del esfuerzo está relacionado con la espontaneidad y flexibilidad. En el otro extremo del espectro, los enfermos mentales y los ancianos o enfermos graves se mueven de manera monótona, como el paciente de la película. Los movimientos pueden ser ligeros o enérgicos, directos o indirectos, repentinos o prolongados o no evidenciar ninguna de estas características. En general, se relaciona el esfuerzo con el humor o el sentimiento; un fuerte movimiento hacia abajo suele ser índice de aseveración, mientras que un toque ligero y leve representará sensibilidad y suavidad. O pensemos en el lento movimiento de un cortejo fúnebre, el ritmo fuerte y agresivo de una danza guerrera o el flujo rítmico, indirecto y libre que expresa la sexualidad en la danza.

El *flujo formal* y la *figura* se refieren al modo en que el cuerpo utiliza el espacio. El secreto para advertir esta acción parece estar en imaginar los movimientos normales como si fueran un ballet, de tal manera que uno pueda sentir que su cuerpo adopta una forma en el espacio. Podrá percibirse el cuerpo extendiéndose en tres dimensiones: estrechándose o ensanchándose, elevándose o hundiéndose, adelantándose o retrocediendo. Algunas veces las personas concentran sus movimientos en un determinado plano. El que lo haga solamente en el horizontal dará la impresión de estar «desparramado»; sus codos emergen y parece ocupar en el sofá más espacio del que le corresponde. El que se mueva sobre todo en el plano

vertical parecerá estar dentro de un marco; caminará con pasos cortos, se erguirá al dar la mano y al sentarse se dejará caer con ambas manos sobre los brazos del sillón, mirando muy de frente. ES individuo que prefiere el piano sagital caminará con las rodillas y los tobillos muy juntos y se sentará moviéndose hacia atrás hasta el asiento o corriéndolo hacia adelante hasta colocarlo debajo de sí. Mientras conversa, dará la impresión de lanzarse derecho hacia su interlocutor. Las interpretaciones de estos estilos de movimiento se deducen de la descripción, aunque no muchas personas coinciden perfectamente con una u otra categoría.

Estas dimensiones principales de la forma están relacionadas tanto con el temperamento como con la reacción individual de cada uno ante determinada situación. Por lo general, el estilo de un hombre refleja la forma en que reacciona ante sus propios sentimientos y cómo se adapta a la realidad exterior. La variedad y complejidad de sus esfuerzos y del uso que hace del espacio son de especial importancia, pues son las claves principales de su capacidad para habérselas con otras personas y de la flexibilidad o rigidez de su trato. La importancia de esta flexibilidad quedaba demostrada de manera espectacular en una filmación de una sesión de terapia de grupo analizada por la señorita Davis y la señora Bartenieff. Se advertía un claro contraste entre los estilos de movimiento de dos de los miembros del grupo. Uno de ellos, Carol, no hablaba mucho, pero sus movimientos eran sumamente complejos y variados en intensidad. Otra mujer, Diana, hablaba en voz alta y frecuentemente; si uno no se hubiera fijado en su forma de moverse, hubiera parecido el miembro más activo e integrado del grupo. Sus gestos, sin embargo, eran laxos y repetidos y efectuaba muy pocos cambios de postura. A pesar de su locuacidad, era retraída y alejada de sus propios sentimientos. Una confrontación entre ella y Carol que tuvo lugar al término

de la sesión demostró que, incluso en un nivel verbal, Diana resultaba inalcanzable, mientras que Carol estaba muy presente, integrada y pronta a responder.

Todo esto parece extremadamente simple, pero en realidad es muy difícil llegar a *ver* en términos de «esfuerzo-forma», a no ser que los movimientos de la persona analizada sean descompuestos y explicados en detalle por un experto. Para dar una idea a los lectores sobre la forma de penetrar en estos análisis, le pedí a la señorita Davis que analizara los movimientos de dos personajes de la televisión. Dedicó varias horas a la observación de David Frost y Dick Cavett, dos presentadores de programas que se ven en todo el territorio de los Estados Unidos. Mirando la pantalla, sin sonido, la señorita Davis tomaba notas, no tan sistemáticamente como lo haría para un proyecto de investigación, sino procurando fijar lo que le parecían los rasgos más salientes de ambas personas.

«Son impresiones», me dijo, «respaldadas por descripciones técnicas, pero no pretenden ser un análisis verdaderamente detallado.»

Esto es lo que vio y registró:

David Frost, por lo general, se sienta desalineado en el borde o el costado de su asiento, de frente a su invitado, la cabeza hacia adelante, con las cejas juntas o una sonrisa afable; sus ojos mantienen un contacto firme y claro mientras escucha. Sus movimientos varían considerablemente, según la parte del cuerpo de que se trate, la mayor o menor dimensión del gesto, su dirección y los planos espaciales que emplea. Las transiciones de una dirección a otra suelen ser abruptas y angulares; a veces se notan pequeñas fluctuaciones direccionales dentro de una secuencia prolongada, lo que da una sensación de torpeza o intranquilidad.

El movimiento de Frost es raramente sinuoso, lento, leve o sucesivo. Las clases principales de intensidad y acento son la velocidad, la fuerza y la manera directa, ya sea en los pequeños movimientos angulares de cabeza al anunciar una

interrupción en el programa, o en sus variadas gesticulaciones, puntuadas con rápidos cambios y enérgicos ademanes. En los movimientos de Frost, el flujo de esfuerzo —la variación continua de obligado a libre— varía mucho dentro de un mismo gesto y según la persona con quien se encuentra en ese momento. Algunas veces se limita a jugueteos obligados con los dedos o a movimientos mímicos y repetidos del antebrazo mientras habla; otras, acciona libremente con amplios movimientos de todo el brazo.

Al tratar de calificar su estilo de movimiento surgen diversos adjetivos: espontáneo, variado, impetuoso, algunas veces torpe o errático, rápido en responder, sencillo, informal y emocionalmente interesado. El aspecto de Frost puede variar notablemente de un día a otro, y en tres programas la variación de su movimiento de un invitado a otro fue realmente notable. Esto reafirma mi impresión de que, aunque obviamente domina el programa y está siempre atento al éxito de las entrevistas, está también genuina y emocionalmente interesado en el diálogo.

El estilo de movimiento de Dick Cavett es totalmente distinto. Se sienta derecho, abierto y ligeramente hacia atrás, y así aparece orientado hacia su invitado, el público y la cámara, todo a un mismo tiempo. Su movimiento es muy claro, precioso y limpio, es decir, se nota mayor énfasis en los aspectos espaciales que en la intensidad del esfuerzo realizado. El flujo de esfuerzo suele ser homogéneo y controlado, con direcciones siempre definidas. Por ejemplo, de una posición muy erguida pasa a gesticular bilateralmente con un tránsito rápido y natural, de tal manera que el movimiento se mantiene homogéneo y preciso dentro de un amplio esquema espacial. Al mismo tiempo, su torso puede moverse como una unidad, sin torcerse o doblarse a la altura de la cintura.

Cavett posee rapidez, es directo y tiene fuerza y agilidad, pero esta dinámica se nota rara vez y tiene menos variaciones que Frost en lo que respecta a las partes del cuerpo empleadas, la secuencia de direcciones y lo que hace en realidad. Cavett no varía tanto de un interlocutor a otro como Frost, pero al igual que éste es rápido para contestar y muy sensible frente a su invitado. La impresión que se obtiene de su movimiento es que se trata de una persona seria, algo tímida pero capaz de mando,

sensible, que controla sus sentimientos y pone toda su atención y capacidad en la comprensión intelectual.

Al leer este análisis, me di cuenta de que alguna vez había notado cierta torpeza en Frost y su interés total hacia sus interlocutores, como asimismo la sensibilidad de Cavett y su autocontrol, aunque no podría haber comenzado siquiera a explicar de dónde habían surgido mis impresiones.

El sistema «esfuerzo-forma» es todavía tan nuevo en nuestro país que solamente hay un puñado de personas entrenadas en él y todas se conocen entre sí. La más prominente es Irmgard Bartenieff, que originariamente estudió danza con Rudolph Laban en Alemania, cuando tenía sólo veinte años. Llegó a los Estados Unidos en 1937, pero en la década del cincuenta realizó frecuentes viajes a Europa para efectuar consultas con Laban y Warren Lamb, cuando el «esfuerzo-forma» empezaba a cristalizar.

La señora Bartenieff es una de esas personas sobre las cuales suelen tejerse leyendas. Es pequeña, con un cuerpo flexible de bailarina que podría dar envidia a una joven de diecinueve años y con una especie de don sobrenatural para interpretar los movimientos del cuerpo. La primera vez que causó verdadera impresión entre los psiquiatras de la Facultad de Medicina Albert Einstein, fue un día en que un grupo de ellos estudiaba una sesión de terapia familiar a través de una pantalla de visión unidireccional. El sistema de sonido se descompuso, por lo que los psiquiatras se fueron retirando uno a uno a discutir la sesión en otro local. La señora Bartenieff se quedó observando. Cuando finalmente se reunió con el grupo, uno de los psiquiatras le preguntó qué había visto. Realizó una narración tan perfecta de todo lo sucedido que dejó a los miembros del grupo asombrados e impresionados.

«El episodio que siempre recordaré, sin embargo», cuenta la señorita Davis, «fue algo que sucedió durante mi entrenamiento con ella. Estábamos detrás de la pantalla cuando se descompuso el equipo sonoro. Observábamos una sesión de terapia de grupo, y en ese momento irrumpió una joven muy compuesta y vivaracha que comenzó a conversar inmediatamente. Yo la observé durante unos quince minutos y comencé a sentirme totalmente frustrada. Noté algo raro en el movimiento de la joven, pero no lograba descifrar exactamente su significado. Era como si ni siquiera tuviéramos términos adecuados para describirlo. Mientras tanto Irmgard escribía incansablemente, y luego de un rato dijo como para sí:

“Muy interesante. Nunca he visto nada semejante. Esta mujer está sumamente deprimida.”

Yo dije: “¿Deprimida? Si parece una pila eléctrica...”

“Oh, no; tiene intenciones suicidas...”

Pocos minutos después volvió el sonido y escuchamos. Efectivamente, la joven estaba hablando de envenenarse. Fue una experiencia realmente espeluznante».

Luego la señora Bartenieff explicó qué era lo que resultaba tan peculiar en el movimiento de la joven. Iniciaba un movimiento con la velocidad del rayo —lo que de por sí es poco común—, y luego se transformaba en algo constreñido y directo. En cierto sentido, era como si el impulso del movimiento fuera estrangulado, como si ella misma matara su propio impulso. Este esquema es muy poco frecuente. La señorita Davis no ha vuelto a verlo desde aquella vez. Recuerda que las enfermeras de la sala solían quejarse de que la cercaría de esta paciente, extrañamente vivaz, las hacía sentirse incómodas; pero nunca lograron definir qué era lo que les molestaba de ella.

La señora Bartenieff preside ahora el programa de «esfuerzo-forma» en el Dance Notation Bureau de Nueva York, una organización fundada hace aproximadamente

treinta años con el propósito de enseñar y difundir la notación Laban y conservar partituras coreográficas. Entre los estudiantes que ahora concurren allí a aprender «esfuerzo-forma» hay bailarines, especialistas en terapia a través de la danza, antropólogos, psicólogos y psiquiatras. Pero el sistema «esfuerzo-forma» surgió de la danza y es a través de ella como está realizando algunas de sus contribuciones más interesantes a la antropología y la psicología. En estos últimos años, la señora Bartenieff ha estado dedicada al estudio de la coreometría, un análisis antropológico de los distintos estilos de danza folklórica a través del mundo. Esto es parte de un proyecto ideado y dirigido por un experto en folklore llamado Alan Lomax. La señora Bartenieff y una colega de «esfuerzo-forma». Forrestine Paulay, habían programado la utilización del sistema Laban para analizar danzas folklóricas filmadas de distintas culturas. Pero el «esfuerzo-forma» estaba pensado para registrar las variaciones individuales en el estilo de movimiento, y ambas investigadoras descubrieron que las diferencias culturales más amplias quedaban oscurecidas por una masa de detalles. Con la colaboración de Lomax, experimentaron y diseñaron entonces un sistema nuevo de registro que denominaron «coreometría», basado en el sistema «esfuerzo-forma», pero que se puede emplear también a nivel cultural para codificar la danza y el estilo de movimiento.

Siempre se han observado diferencias de movimientos entre las distintas culturas. Para cualquiera que haya visto películas sobre el tema, resultará fácil advertir la diferencia existente* entre los movimientos angulares y enérgicos de los esquimales y los movimientos ondulantes de los habitantes de Samoa, que hacen vibrar sus cuerpos desde la cintura y efectúan gestos curvos y sinuosos con manos, brazos y hombros. Pero mediante la coreometría, es posible reemplazar la impresión general por una descripción objetiva de los rasgos de movimiento observables.

Lo que descubrieron estos investigadores con la coreometría es que existe una íntima relación entre el estilo de la danza y los movimientos más comunes de la vida diaria. Los movimientos que se reflejan en la danza son los que resultan tan familiares, tan aceptables o tan importantes para la comunidad, que para todos es un placer contemplarlos o repetirlos. Entre los esquimales, por ejemplo, los mejores cazadores bailan, uno tras otro, ante la tribu reunida. De pie, con los pies bien separados, un tambor en la mano izquierda y el palillo en la derecha, bajan esa mano diagonalmente y cruzando el cuerpo hasta golpear en el tambor. Es la misma postura robusta que adoptan en la caza de focas o la pesca del salmón, y un gesto muy similar al de arrojar la lanza o el arpón.

Después de analizar numerosas películas, el equipo investigador descubrió que era posible dividir el mundo en dos sectores: uno integrado por todas las culturas que mueven el torso como una unidad compacta y el otro por las que lo hacen articulándolo en distintas unidades, mediante ondulaciones y suaves contorsiones de la cintura. Comparemos las danzas desafiantes y enfáticas de los indios norteamericanos con la danza del vientre o la hula-hula hawaiana. La unidad del torso predomina en los mundos amerindio y eurasiático; la actitud articulada está centrada en el África, con extensiones a través de la India y la Polinesia.

En el libro titulado *Folk Song, Style and Culture*, el equipo de Lomax dice del estilo ondulante y sinuoso de la danza y los gestos africanos que «imita, recuerda y refuerza el acto sexual, especialmente la parte de la mujer. Por esta razón parece correr a través de toda la vida del África una abierta actitud erótica, constante y agradable, calentándola como un sol».

El libro señala que en el África la vida siempre ha dependido de una alta tasa de natalidad, de familias grandes, grandes grupos de labradores, incluidas las

mujeres, y de la poligamia. Para los indios de América, una tasa de natalidad elevada hubiera representado simplemente más bocas que alimentar, de manera que «lo femenino, lo pélvico, lo fértil» no formaba parte de su repertorio de movimientos.

El sistema «esfuerzo-forma» ha tenido algunos efectos interesantes sobre el estudio del desarrollo de los niños. Antes de que la señora Bartenieff se dedicara a la coreometría, trabajó con la doctora Judith Kestenberg, psiquiatra de niños, en el análisis del movimiento de bebés recién nacidos. Observando a veinte niños durante sus primeros cinco días de vida, descubrieron que cada uno de ellos tenía ya su propio estilo de movimiento, que se reflejaba en esquemas de esfuerzo y forma. Esto es lo que el lego observa al notar que algunos bebés son muy activos, mientras que otros parecen indiferentes o tranquilos.

La doctora Kestenberg fue entrenada por Warren Lamb y Marion North en Inglaterra y por la señora Bartenieff durante años de intercambio mutuo. Su especialidad son los niños; ha efectuado estudios sobre el desarrollo desde el nacimiento hasta los once años, y posee pruebas de que los esquemas de flujo de esfuerzo son genéticos, relacionados con el temperamento, y de que se mantienen relativamente invariables a través de los años. Ha diseñado una forma de registrar los cambios continuos en el flujo de esfuerzo en forma de curva, y cree que, a medida que el niño se desarrolla, predomina en su movimiento una clase distinta de ritmo para cada una de las distintas fases psicosexuales de desarrollo descritas por Freud —oral, anal, fálica y genital—, ritmos que pueden extraerse de las curvas del flujo de esfuerzo.

En términos de teoría psicoanalítica, sin embargo, el «esfuerzo-forma» está menos relacionado con el trabajo de Freud que con el de Wilhelm Reich y, más recientemente,

de Alexander Lowen, pues estos dos investigadores han reconocido que los problemas psicológicos suelen reflejarse a menudo en las características físicas. Reich, refiriéndose a expresiones faciales, áreas de tensión del cuerpo y tics nerviosos, vio en todos ellos una manera de manejar las emociones, una parte de la «armadura del carácter»; la tensión constante en el cuello puede provenir del miedo a ser atacado por la espalda; la tensión en la boca, la garganta y el cuello podrá derivar de una decisión de no llorar; una pelvis sostenida en forma rígida puede haber comenzado como modo de refrenar las sensaciones sexuales. Reich primero y Lowen después concentraron su interés en diferentes áreas de tensión del cuerpo y las formas de tratarlas, así como en los problemas psicológicos que las acompañan. A pesar de que el sistema «esfuerzo-forma» no hace inferencias psicológicas de lo que analiza, describe también el movimiento y la rigidez.

El sistema «esfuerzo-forma» por fin está siendo tomado en cuenta por los especialistas en cinesis, con quienes Martha Davis ha trabajado comparando métodos e interpretaciones. Debido a que el centro focal de cada disciplina es tan distinto —uno el flujo del movimiento individual y el otro el vocabulario no verbal en general— ha resultado un contraste muy interesante. Cuando la señorita Davis y un especialista en cinesis observan una película al mismo tiempo, ella verá las cosas de manera más constante; registra un estilo, una manera recurrente de actuar y reaccionar, mientras que el especialista en cinesis observará la repetición de gestos que sirven como señales en la interacción.

En una ocasión, la señorita Davis se reunió con Albert Scheflen y otros especialistas para estudiar una película de una sesión de terapia familiar. En varias ocasiones, Scheflen señaló actitudes de galanteo —las palmas hacia afuera, etcétera— por parte de una de las mujeres de la película. Pero para la señorita Davis no

había nada seductor en los movimientos de la misma, se la veía tensa, constreñida, angulosa, casi torturada. El terapeuta que había sido filmado con la familia estaba allí por casualidad y confirmó que la mujer más bien parecía tensa que seductora. Resultaba claro que, de la misma manera que un hombre puede modificar el significado de las palabras «te quiero», por el tono de voz en que las diga, en la mujer de la película el impacto de la conducta de galanteo aparente estaba modificado por la manera en que lo hacía.

Le pregunté a la señorita Davis si creía que es posible fingir la cualidad del movimiento; Warren Lamb, por ejemplo, ha observado que un movimiento parece forzado y poco espontáneo si sólo es gestual y no postural. Cuando una persona que habla en público mueve sus manos cuidadosamente con gestos convencionales y ensayados de antemano, sin que participe nada más del cuerpo, parece poco natural, poco convincente, y probablemente no despertará interés. Por lo tanto, yo me había preguntado si habría una manera de aprender a controlar la cualidad del movimiento. Pero aparentemente es tan complejo, y son tantos los matices de cambio que se expresan por todo el cuerpo, que la señorita Davis considera que sería imposible orquestar una falsa imagen.

«Sería como el problema del ciempiés», dijo. «Si alguna vez empezara a pensar cuál pata debe mover primero, se quedaría totalmente paralizado.»

19. El orden público

Cuando un hombre camina por las calles de una ciudad a la luz del día, da por sentado que nadie lo atacará o le impedirá el paso. Durante una conversación normal, no pensará tampoco que su interlocutor lo insultará, lo engañará, intentará tratarlo de manera autoritaria o en general le hará una escena. A través de su conducta no verbal, los individuos se advierten unos a otros que pueden confiar mutuamente, de la misma manera que entre los monos y grandes simios un animal le da a entender a otro que no tiene malas intenciones. No obstante, siempre está presente la posibilidad de una amenaza, puesto que en todo momento dependemos del buen comportamiento de los demás. Leyendo a Erving Goffman se llega a comprender cuán vulnerable es el ser humano.

Goffman, profesor de sociología en la Universidad de Pensylvania, constituye con frecuencia el punto de partida de la investigación acerca de la comunicación. En cierto sentido, él proporciona el marco y otros lo completan con los detalles de comportamiento, porque aunque él mismo es un observador agudo de los pequeños detalles, va más allá y se ocupa de las suposiciones conscientes o inconscientes sobre las que todos nosotros basamos nuestro diario vivir.

Goffman no posee un laboratorio. Lo reemplaza por un sistema de fichas. Cuando escribe, reúne datos que ha leído, partes de novelas, recortes de diarios, párrafos de libros sobre etiqueta y los conocimientos que adquirió durante el año que pasó estudiando la estructura social de una institución mental. A todo esto agrega sus propias observaciones sistemáticas hechas en distintas ocasiones sociales, desde cócteles hasta reuniones públicas. Los resultados de sus observaciones están resumidos en sus

libros sobre interacción cara a cara, redactados en prosa clara, concisa y mesurada.

En los últimos años, el profesor Goffman ha volcado su atención hacia el orden público, campo de estudio de innegable importancia en una era en que es alterado con tanta frecuencia. Anteriormente, los sociólogos lo consideraban desde una perspectiva totalmente distinta, haciendo hincapie en su alteración, por lo que existe gran cantidad de literatura sobre disturbios y otros desórdenes colectivos. El enfoque de Goffman consiste en observar el comportamiento normal, analizar las reglas que normalmente se cumplen.

Goffman señala que los contactos rutinarios de los hombres entre sí parecen desarrollar universalmente sus propias normas. Existen normas para comportarse en una calle muy concurrida; sobre dónde situarse en un ascensor a medio llenar; acerca del momento apropiado para dirigirse a un desconocido. Por lo general, no es mucho lo que puede ganarse burlando las reglas preestablecidas y por lo tanto la gente confía hasta tal punto en los demás, que dichas reglas pasan a convertirse en supuestos semiconscientes. Resultará más fácil comprender por qué mucha gente se siente muy molesta si se transgreden ciertas normas públicas de conducta, si primero observamos cuáles son algunos de esos supuestos.

Tomemos, por ejemplo, la forma de vestirse, que es claramente un asunto de elección personal. Vestirnos como se supone que debemos hacerlo es una manera de expresar nuestro respeto por una situación social existente y las personas que la integran. La manera de vestir puede alienar o persuadir. En la costa oeste de los Estados Unidos, media docena de estudiantes de psicología fueron a cometer pequeños robos en las tiendas para hacer un estudio sobre la importancia de la indumentaria. Mientras estaban correctamente vestidos —con traje, camisa y corbata— los otros parroquianos

no se fijaban en ellos o trataban de mirar hacia otro lado. Por el contrario, cuando iban vestidos como hippies, los miraban en forma sospechosa en todas partes.

El hombre siempre ha aprovechado su vestimenta y apariencia para manifestar quién es. En el pasado, la vestimenta de un hombre revelaba su *status*, su ubicación en la jerarquía social, mientras que para la mujer, servía también de instrumento de seducción. Los hippies han empleado el mismo método para significar su rechazo a participar en el juego del *status*. Su manera de vestir reflejaba al mismo tiempo lo que eran y lo que no eran; servía simultáneamente como medio de reconocimiento mutuo y como ataque sutil contra la sociedad que rechazaban. Tomando la forma de vestir, que es uno de los medios disponibles de demostrar respeto, lo emplearon para expresar su falta del mismo. Los que Goffman llama «revolucionarios del decoro» emplean el mismo idioma básico que los más convencidos escaladores de la pirámide social, pero lo emplean a la inversa, al estilo de *Alicia en el País de las Maravillas*.

De la misma manera que los hippies invierten algunas reglas del orden, los extremistas subvierten otras.

«Lo que sucede en la confrontación política», escribe Goffman, «es que una persona, en presencia de otra, se niega intencionalmente a mantener una o más de las reglas fundamentales del orden. Los enfermos mentales emplean la misma estrategia por razones diferentes».

Goffman utiliza con frecuencia sus conocimientos sobre enfermos mentales a manera de espejo del mundo normal. En las transgresiones que efectúan los enfermos mentales, podemos ver qué es lo que normalmente esperamos unos de otros. Los síntomas mentales indican con frecuencia que una persona no está dispuesta a estar en su sitio. Goffman lo explica así:

En un hospital, los pacientes efectuarán al conversar preguntas mucho más íntimas, delicadas y comprometedoras que el resto de la gente, salvo un analista. Con frecuencia no contestan cuando se les formula una pregunta. Aparecerán exquisitamente desaliñados en su arreglo personal o retraídos en su manera de actuar, o interrumpirán una conversación. Todos éstos son los mecanismos orientados a romper las reglas del orden.

Los grupos extremistas, ya sean de negros, estudiantes o feministas, atacan de manera similar las reglas del orden establecido, y demuestran su rechazo a mantenerse en su «sitio» al ocupar un edificio, empuñar el micrófono durante un acto público, dirigirse a un decano o un político por su nombre de pila o al emplear otras técnicas más mundanas e ingeniosas.

Estos enfrentamientos han comenzado a ser muy comunes en los últimos años, aun dentro de los antaño sacrosantos recintos de la justicia. Dwight McDonald, en su introducción a *The Tales of Hoffman* —transcripción del juicio de los siete de Chicago—, señalaba que, cuando los Wobblies fueron sometidos a juicio en el año 1918, aceptaron las reglas imperantes en el juzgado como si compartieran los valores y el estilo de vida del tribunal, a pesar de que eran todos anarquistas «tan audaces e ingeniosos en cuanto a atentar contra el *establishment* fuera del juzgado, como sus descendientes lineales directos, los SDS de Tom Hayden y los Yippies de Abbie Hoffman». Los Wobblies no tenían mayores ilusiones cívicas, pero como la mayoría de los extremistas hasta ahora, separaban claramente su estilo de conducta público y su estilo de conducta personal. En contraste, los acusados del Juicio de Chicago, constantemente y de manera imprevista, desafiaban al tribunal. Contestaban de mala manera; sus abogados hacían hincapié sobre el momento en que podían o debían ir al baño; pidieron permiso para ofrecer una tarta de cumpleaños a Bobby

Seale durante, el juicio y Abbie Hoffman y Jerry Rubin llegaron al colmo al presentarse un día vestidos con togas judiciales. En general, se negaron a comportarse correctamente, como correspondía a la situación.

La mayor parte de los acusados, no obstante, se comportan por lo general con paciencia y sobriedad, cooperando cortésmente con el sistema que se propone castigarlos. La estructura de poder casi siempre descansa sobre una especie de pacto; los subordinados aceptan ciertas limitaciones, algunas reglas que en realidad ellos mismos podrían destruir. Lo que parece haber sucedido en nuestros días, es que los grupos extremistas se han dado cuenta hasta qué punto ellos mismos son el sostén de la estructura de poder. Sin embargo, Goffman nos advierte que:

«No nos estamos refiriendo a la alteración del orden público; estamos hablando de un método estratégico y en algunos niveles sería más explicable a partir de un análisis de la vida como el de Emily Post, que como los de Lenin o Marx. Durante la Depresión hubo muchas reacciones revolucionarias contra las instituciones, reacciones fundamentales alienadas y a mi entender, en algunos aspectos, mucho más profundas que las de nuestros días; pero, que yo sepa, nunca tomaron la forma presente. Se podría matar de un tiro a alguien durante una huelga y aun así hacerlo sin quebrar ciertas normas básicas, por ejemplo las que se refieren a la indumentaria y el aspecto de los sexos.

Puede ser que la sociedad no haya experimentado un cambio profundo. Puede ser que sólo sea superficial. Pero lo que sí hemos aprendido es que lo que antes se consideraba esencial para el orden, en realidad no lo es. La gente sobrevive igual.»

Uno de los problemas más obvios del orden público es la territorialidad. Goffman ha explorado recientemente

los «territorios del yo», que incluyen más de lo que Edward Hall considera la «burbuja personal». Los territorios que interesan especialmente a Goffman son egocéntricos: a cualquier parte donde vaya una persona, los llevará con él. Incluyen ciertos derechos que cree poseer, como el derecho a no ser tocado o incluido en la conversación de un desconocido y el derecho a la intimidad en lo informativo, que en parte se refiere a preguntas que supone que no le harán. El norteamericano medio, por ejemplo, consideraría insultante que un conocido lejano le preguntara cuánto gana, a pesar de que en otras culturas se la considera una pregunta perfectamente aceptable. Tampoco aceptaría preguntas relacionadas con su vida sexual. Se enojaría si alguien tratara de leer su correspondencia, revisar su cartera o hurgar en su vida privada. Su necesidad de intimidad en lo informativo se extiende a su aspecto y a ciertos detalles de su comportamiento, puesto que también considera tener derecho a que no se lo mire fijamente.

Como siempre que existen reglas de algún orden, también existen maneras de romperlas, de entrometerse; por invasión física del espacio de la otra persona, tocando lo que uno «no tiene derecho a tocar», mirando fijamente, haciendo más ruido de lo que se considera oportuno en determinado momento, haciendo observaciones inoportunas: las de un subordinado que habla cuando no debe, o un desconocido que se inmiscuye en una conversación, o un mendigo que aborda por la calle a un viandante. Y por el lado de lo ofensivo. Entre la clase media norteamericana hay muchas cosas que se consideran potencialmente ofensivas, como los olores corporales y el calor producido por el cuerpo. Los norteamericanos odian sentarse en una silla precalentada por otra persona o ponerse un abrigo prestado y encontrar que el forro mantiene algo del calor de quien lo tuvo puesto antes. Cualquier secreción producida por otra persona es

considerada ofensiva, ya sea la saliva, la transpiración o la orina. Se dice, por supuesto, que estas secreciones contienen gérmenes, no obstante, esto puede ser el intento de dar una explicación lógica a una preocupación que no lo es, la de incorporar al propio organismo sustancias ajenas a él. Por supuesto, nuestros sentimientos acerca de *nuestras* propias secreciones tienen muy poco de lógicos. Como señalara una vez Gordon Allport, sentimos que es muy diferente que una persona trague directamente su propia saliva, que si primero la pone en un vaso y luego bebe de él. Imaginemos asimismo la diferencia entre chuparnos un dedo cuando nos producimos una pequeña herida o chupar la sangre del vendaje que cubro luego la misma herida. Las secreciones corporales, una vez que han dejado el cuerpo, se transforman en algo extraño y contaminante, aun para la misma persona que las produjo.

No solo hay maneras de inmiscuirse en la vida de otra persona en público, sino que también hay formas de perturbar la propia intimidad, por exhibicionismo o por excesiva disponibilidad. El hombre que tenga el cierre del pantalón abierto, la mujer que se sienta con las piernas demasiado separadas, el borracho, la persona que llora frente a desconocidos o que confía sus secretos a cualquier persona, todos ellos incurren en el delito de autointrusión. Son acciones tan molestas de observar como de realizar.

Siempre ocurren en la vida pública ciertas cosas que nos dan la impresión de que se ha producido una intrusión de alguna especie. Hay una considerable proporción de ritos cotidianos por los que debemos pasar para cambiar dicha impresión. Cuando tropezamos con otra persona, le pedimos disculpas; si somos sorprendidos mirando fijamente a alguien, nos apresuramos a mirar hacia otro lado. En casos de autointrusión, se espera que el espectador juegue su papel. Se supone que uno no debiera darse cuenta cuando otra persona se mete el dedo

en la nariz o cuando se le corre el cierre. Al ser oyente involuntario de alguna conversación, se espera también que uno se comporte como si fuera sordo. Resulta bastante fácil oír una conversación ajena en público, pero cuando esto sucede la gente tratará invariablemente de disimular el hecho de que están escuchando. Imaginémoslo lo que sucedería si el oyente involuntario dirigiera inocentemente su atención hacia la conversación y participara en ella.

Existe una situación en la que los territorios del yo son invadidos de manera sistemática y deliberada: en los grupos de encuentro. Los participantes son alentados a mirarse fijamente entre sí, tocarse, preguntar —y contestar— sobre asuntos de carácter íntimo y compartir sus emociones sinceras, especialmente las que no son aceptables socialmente. La mayoría de estos comportamientos se dan por sentados entre amantes o aun, hasta cierto punto, entre buenos amigos. En un grupo de encuentro, sin embargo, son individuos totalmente desconocidos los que comparten la intimidad, aparentemente con la esperanza de producir, aunque sea temporalmente, relaciones profundamente emocionales.

Goffman señaló, en un libro llamado *Interaction Ritual*, que todos poseemos una máscara —el rostro— que es la que presentamos al mundo. Cuando lo consideramos necesario, tratamos de «salvar la cara», mantener la impresión de que somos capaces y fuertes, no aparecer como tontos. Nos preocupa mantener no sólo nuestra propia imagen, sino las de otros. Esto significa que, por lo general, el papel elegido por cada miembro de un grupo es aceptado por el resto del mismo. Si, por ejemplo, una pareja que se halla separada se encuentra imprevistamente en una reunión y quieren hacer creer a los demás que su separación fue «adulta», de común acuerdo —aunque no haya sido así— el resto de la concurrencia cooperará, con gran alivio, en hacer que parezca así. Porque si una persona da un paso en falso, el equilibrio de todos los

concurrentes se tambaleará simultáneamente y deberá ser restablecido.

La gente coopera a menudo para salvarse mutuamente la cara de las maneras más extrañas y sutiles. La más fascinante sucede cuando se trata de la relación entre dos personas. Goffman ha observado que en el comienzo de toda amistad, especialmente entre personas de diferentes sexos, ambos individuos deben demostrar que no están demasiado disponibles. Al mismo tiempo, deberán continuar desarrollando la relación, por lo que todo esto ha de hacerse por medio de señales, pero que no sean demasiado obvias. Estas señales le indicarán al interlocutor lo que sucederá más adelante, de manera que, de paso, pueda salvar la cara si es necesario. Sobre todo durante el galanteo, el individuo no querrá verse rechazado abiertamente, ni encontrarse en situación de tener que rechazar abiertamente a la otra persona.

En estas circunstancias, el «proceso de indicación gestual» puede adquirir gran significado. Por ejemplo, si un hombre trata de tomar la mano de una mujer, ella podrá permitirselo por breve tiempo; pero si no quiere animarlo a seguir, mantendrá su mano completamente inerte, hará como si no hubiera notado que se la ha tomado —generalmente comenzará a hablar de algún tema muy intelectual— y en la primera ocasión se soltará con el pretexto de alcanzar algún objeto, arreglarse el cabello o lo que sea. El hombre —por lo menos la mayoría de ellos— captará el mensaje. De esta manera, la tentativa habrá sido rechazada firmemente, sin haber pronunciado palabra alguna sobre el tema.

Goffman señala que tomarse de la mano en público en nuestra cultura representa una señal muy específica, casi siempre un signo de atracción sexual, excepto cuando se trata de niños pequeños. A partir de la adolescencia, sólo nos tomamos de la mano con alguien perteneciente al sexo opuesto y sólo en casos en que la atracción sexual

es, por lo menos, una posibilidad latente. Mediante este pequeño gesto, cada persona confía parte de sí misma a la otra y al mismo tiempo demuestra a quienquiera que esté presente que lo ha hecho así. De esta manera, una pareja de homosexuales podrá desafiar abiertamente al mundo por el solo hecho de tomarse de la mano en público. Pero la connotación sexual también impone limitaciones a la utilidad de este comportamiento. Si dos hombres, por ejemplo, están tratando de mantenerse juntos en una aglomeración no podrán tomarse de la mano, aun cuando esto sería el medio más lógico y natural.

También en otras situaciones públicas las acciones de los hombres y las mujeres se ven limitadas por las expectativas de la sociedad. Solemos definir a los hombres como seres crónica y casi obligatoriamente interesados en las chicas jóvenes y esperamos que lo demuestren. Las mujeres, a pesar de que están autorizadas a notar estas señales, deben responder negativamente.

Una clara ilustración de este ejemplo la ofrece esta escena cotidiana: el hombre que silba al ver pasar a una muchacha. Esta podrá reaccionar de diversas maneras. Puede no hacer ningún caso, o darse vuelta y efectuar algún comentario amistoso o enojado, o sonreír mientras sigue su camino. Este último procedimiento representa una pequeña apertura en las barreras de la comunicación, pero será pequeña mientras la chica siga su camino. Si se detuviera, se diera vuelta y sonriera, el hombre se vería desconcertado, pues quedaría obligado a tomar alguna otra acción o se sentiría un tonto. Yo conozco algunas feministas a las que les disgusta que las silben, y han adoptado esta táctica —con un elemento de ironía en la postura o en la expresión del rostro— e informan que da muy buenos resultados.

Algunas veces, cuando una situación se nos presenta bajo una luz poco favorecedora, para salvar la cara

tratamos de corregirla mediante palabras o gestos. Cuando se trata de una situación de menor importancia que se produce en público, de tal manera que resulta imposible disculparse ante cualquiera de los desconocidos presentes, será frecuente que empleemos un gesto amplio, consciente, que Goffman denomina «glosa corporal».

Si un hombre, por ejemplo, está hojeando una revista *sexy* en una tienda, lo hará de manera rápida para que si alguien lo ve, piense que está buscando en ella determinado artículo. Si una persona encuentra un paquete en la silla que pensaba ocupar, demostrará que *no* tiene especial interés en él, moviéndolo sin palparlo detenidamente. Un hombre que, al entrar en una habitación que presumía desocupada, se encuentra con que en ella se está realizando una reunión, seguramente hará un gesto de retracción con el rostro y la parte superior de su cuerpo, al mismo tiempo que se retirará en silencio, cerrando con cuidado la puerta tras de sí. Como diría Goffman, consigue «salir con el rostro y la parte superior del cuerpo de puntillas». Y si un hombre está recostado contra una pared, tapando parte de la acera, al acercarse otra persona es muy probable que se encoja: por sutil e imperceptible que sea su movimiento, servirá para indicar que desea dejar paso o que por lo menos es ésa su intención.

Lo que se demuestra con todo esto es que nadie está realmente solo en medio de una multitud, ni nadie se mueve mecánicamente de un lugar a otro. Siempre que alguien está en público, constante y semideliberadamente estará tratando de demostrar que es una persona de buen carácter. Aunque pueda parecer totalmente indiferente hacia los que lo rodean, potencialmente son su público, y él será el actor en cuanto surja una situación que así lo exija.

20. El arte de conversar

El lenguaje, sobre todas las otras diferencias, es lo que separa al hombre del resto de los animales. Sin él, la cultura, la historia —casi todo aquello que hace del hombre lo que es— serían imposibles. En la conversación cara a cara, sin embargo, el lenguaje se desarrolla en un marco de comunicación no verbal que es parte indispensable del mensaje. Esto debería resultar obvio; algunos científicos han llegado a afirmar que el lenguaje hablado sería imposible sin los elementos no verbales.

Tal aseveración parece algo arriesgada en esta era de teléfonos y máquinas de enseñar. Evidentemente, se puede intercambiar información con otra persona sin verla; efectuar citas por teléfono, transmitir noticias y lograr muchos otros objetivos. Pero esta comunicación queda seriamente limitada. Una breve consideración sobre el papel que juegan los ingredientes no verbales en la conversación puede demostrarlo, y ayudará al lector a entender cómo se complementan los diferentes elementos de la comunicación.

Toda relación cara a cara, con excepción tal vez de las más fugaces, tiende a buscar su propio equilibrio. Algunos puntos, como la posición relativa de cada uno de los interlocutores, el grado de intimidad que piensan lograr, el papel que jugará cada uno en la conversación y los temas que abordarán, se van determinando hasta llegar a un entendimiento mutuo y sobreentendido. Con frecuencia, la selección se realiza aun antes de que los individuos se encuentren, de manera que cuando lo hacen ya conocen sus respectivas posiciones: si un hombre se encuentra con su cuñado en la calle, por lo general no será necesario renegociar esa relación. Una mujer no mantendrá el mismo tipo de conversación con el cartero

que con su madre, y en cada caso la situación —el papel que le corresponde a cada uno— está bastante bien definida de antemano.

Sin embargo, a veces se llega a un nuevo equilibrio a través de sutiles negociaciones no verbales efectuadas durante los primeros segundos del encuentro. Dice Ray Birdwhistell que, en la mayoría de los casos, los primeros quince a cuarenta y cinco segundos son definitorios; es decir, representan una afirmación de una relación preexistente o una negociación. Un científico que examine estos primeros segundos de un encuentro podrá, a través de ese análisis, predecir la forma en que se relacionarán los participantes entre sí durante el resto del encuentro. Algunas veces se produce una especie de reajuste de la relación más adelante, pero no es muy corriente.

Uno de los puntos más importantes que se negocian en los primeros segundos de un encuentro es el de la posición relativa de cada uno. Los sociólogos enterados de qué es lo que hay que observar pueden a veces identificar fácilmente a la persona que ejercerá predominio en el grupo. El «individuo alfa» —término etológico para el líder del grupo— habla más y con mayor decisión, e interrumpirá la conversación más a menudo. El resto de los presentes parece mirarlo más que a los demás, y sus gestos serán más vigorosos y animados. En negociaciones de predominio probablemente adoptará una actitud relajada, con la cabeza levantada y expresión seria; otros demostrarán sumisión bajando la cabeza y sonriendo con sonrisa nerviosa y apaciguante. «Alfa» también tratará de demostrar su predominio haciéndole bajar la mirada a otra persona; en general, tendrá más espacio ocular y probablemente su «burbuja» personal será mayor.

La forma más efectiva de afirmar el predominio es la no verbal. Esto ha sido demostrado por científicos mediante un experimento empleando *video-tapes*. Para comenzar, se filmó a un grupo de personas leyendo tres mensajes

diferentes. El contenido del primero era autoritario, el segundo exculpatorio y el tercero neutro. También variaba sistemáticamente la manera de pronunciar los mensajes: el comportamiento no verbal era dominante, sumiso o neutro. Cuando se le pidió a un jurado que calificara cada una de las grabaciones según una escala de inferior a superior, de amistoso a hostil, se descubrió que en la manera de pronunciar el mensaje, la variable no verbal influía más en la calificación que el contenido verbal; más aún, cuando el mensaje se pronunciaba de la manera autoritaria, el contenido pasaba a ser casi irrelevante.

Al mismo tiempo que se negocia el predominio o simplemente se reafirma, se establece un nivel de intimidad mutuamente agradable. Este es afectado, por supuesto, por el *status* —no es probable que el botones sea amigo íntimo del vicepresidente de la empresa— y también por el hecho de que los interlocutores sientan o no una mutua simpatía. Las pautas de comportamiento que se utilizan para expresar o negociar la intimidad son las que emplea una persona para hacer saber a las demás si son de su agrado o no. Esto rara vez se hace verbalmente. Dos personas dan a entender que se gustan adoptando posturas iguales; colocándose una cerca de la otra; enfrentándose claramente cara a cara; mirándose con frecuencia y con una expresión de interés o agrado; moviéndose en sincronía; inclinándose una hacia la otra; rozándose, o por el tono de voz. Algunas de éstas son maneras de indicar asimismo cuándo una persona está prestando atención. Lo que las transforma en afirmación de intimidad es el grado de intensidad y el contexto en que se dan. Con excepción de casos de romance apasionado, rara vez se emplea toda la gama de señales de intimidad al mismo tiempo. Dos psicólogos ingleses, Michael Argyle y J. Dean, han sugerido que existe una especie de ecuación de intimidad, según la cual el nivel de intimidad es igual a la función de todas las pautas de comportamiento —

proximidad, contacto visual, sonrisa, temas personales de conversación, etc. —tomadas en conjunto. Si se varía uno de los comportamientos, habrá que compensar con modificaciones de los otros para mantener el mismo nivel. Por ejemplo, si se requiere de dos personas, que no tienen un cierto grado de intimidad, que se sientan cómodas estando muy juntas de pie, por lo general deberá evitarse el contacto visual, y quizá también la sonrisa. Esta es una de las razones por las que no se puede aseverar que una determinada pauta de comportamiento tenga un significado único e invariable. El mero hecho de estar de pie uno junto a otro puede representar una cantidad de cosas y su significación podrá ser matizada o aun contradicha por otros comportamientos corporales. Para descifrarlo se deberá tomar toda la ecuación en su conjunto.

Las emociones también se transmiten o comparten en gran medida en forma no verbal. En los gestos y postura laxos un individuo dejará entrever su abatimiento; de igual manera otro dejará traslucir su miedo a través de su cuerpo tenso. Teóricamente, el equilibrio emocional no es absolutamente necesario en una relación, sin embargo, la conversación se hace bastante difícil sin él. Trátese de imaginar un encuentro entre un individuo que sufre la pérdida de un ser querido y otro que acaba de ganar un gran premio a la lotería, y se comprenderá lo que quiero decir. Las emociones son contagiosas, y si se les da un cierto lapso para asimilarlas, cada uno de los participantes comenzará a absorber algo de la coloración emocional del otro.

Las señales no verbales definen también los papeles que le tocará jugar a cada uno. Tratamos a las personas de manera distinta según su sexo, edad y clase social; también nos comportamos de acuerdo con lo que se espera de nuestros propios papeles. Algunas personas desempeñan el suyo de manera obsesiva y nunca varían su comportamiento, sea cual sea la situación. Hay mujeres

que constantemente parecen cortejar a los hombres; o, para emplear uno de los ejemplos de Birdwhistell, el médico que insiste en hacer de médico en una reunión social: por su porte, su manera de moverse y meterse en el espacio ajeno, parece empeñado en que se le pregunte cuál es su ocupación; si eso no ocurre, él lo dirá de todos modos. También se da el caso de la maestra recordada y querida de nuestra infancia, que nos demostrará al visitarla, al cabo de muchos años, que no puede dejar de actuar como tal. Hablará con demasiada precisión para una persona corriente y su porte será algo exagerado.

Por supuesto, existen personas que tratan de afirmar constantemente su femineidad o masculinidad a través del lenguaje no verbal, con afirmaciones de su sexo que pueden ser parte de una negociación (definir si una relación será o no sexual) y otras que simplemente reflejan suposiciones básicas que nuestra sociedad hace al distinguir entre hombres y mujeres. Las diferencias en el lenguaje corporal del hombre y la mujer son profundas y fascinantes. Las mujeres, en nuestra cultura, tienden a acercarse más a la otra persona, a tocarla más, a mirarla directamente con mayor frecuencia e intensidad, a reaccionar positivamente a la proximidad, a mezclarse más íntimamente en los ritmos corporales, etcétera. Su comportamiento no verbal refleja, en general, que son más abiertas a las relaciones personales y que les atribuyen mayor importancia. Claro está que el papel de los sexos se está volviendo cada vez menos rígido, y es posible que en el futuro las diferencias de código corporal entre los sexos sean menos notables.

Hemos repasado tan sólo algunas de las formas en que los seres humanos se comunican entre sí de manera no verbal cuando están frente a frente. Si nos detenemos a pensar en lo mucho que se expresa fuera de la conversación verbal normal, nos extrañará quizá que la gente se preocupe tanto por lo que se dice. Aparentemente, los

primates no humanos no tienen problema en comunicar sus emociones e intenciones mediante expresiones faciales, posturas, gestos y gritos característicos. Michael Argyle ha sugerido que el lenguaje es innecesario para transmitir emociones y actitudes, y que debe haberse desarrollado para otros fines; probablemente para comunicar hechos producidos a distancia y para referirse a objetos ausentes. Claro está que luego se ha hecho extensivo a sucesos más inmediatos, pero Argyle sugiere que no es la forma más efectiva de hacerlo.

Por supuesto, la comunicación no se reduce a enviar información por el canal verbal y emociones por los no verbales. En el nivel verbal se pueden definir y tratar las emociones de manera precisa. Porque no solamente enviamos señales emocionales sin darnos cuenta de ello, sino que también las recibimos de otros sin ser conscientes de que reaccionamos ante ellas, podemos caer en muchos errores: llegar a la conclusión de que la otra persona está enfadada cuando en realidad no lo está, transmitir nuestra desaprobación sin intención y no indicarlo con suficiente claridad cuando queremos, y así sucesivamente.

También existen algunas señales no verbales, como los marcadores o el sistema de acentuación descubierto por Birdwhistell, que están ligadas al contenido verbal y no tendrían ningún sentido fuera de él. Más aún, existen claves no verbales únicamente para regular el intercambio verbal, de la misma manera que las luces regulan el tráfico en las calles. Son indispensables en la conversación cotidiana. Antes de que dos personas puedan empezar a hablar, ambas deberán indicar que están prestando atención; deberán estar ubicadas a una distancia razonable, dirigir sus cabezas o sus cuerpos una hacia la otra e intercambiar miradas de tanto en tanto. Cada uno necesita también del otro un *feedback* no verbal mientras habla: una mirada relajadamente fija y ciertas pautas de comportamiento: movimientos de asentimiento con la cabeza, reacciones

faciales adecuadas y tal vez ciertos murmullos de aprobación como «m-hm...» y «sí...» En ausencia total de estos ingredientes, la conversación no tardaría en cortarse. Hay señales no verbales que regulan el fluir de una conversación, de manera que cada persona hable cuando es su turno y se produzcan pocas interrupciones o silencios incómodos y prolongados. La distribución de turnos es sutil y compleja. En la conversación corriente no se hace con palabras: no se dice «ahora le toca a usted» o «basta, ahora es mi turno»; no obstante, la mayor parte del tiempo el que escucha está listo para tomar el hilo de la conversación cuando finaliza el que habla, como si respondiera a un código preestablecido. Algunas veces habrá comenzado a mirar hacia otro lado, cambiado la posición de la cabeza o dando a entender de otras mil maneras que se aproxima su turno. ¿Cómo sabe que el otro está a punto de cederle el terreno?

Hace algunos años, un estudio realizado por Adam Kendon (descrito en el capítulo 9). reveló que el comportamiento visual forma parte de este, código de señales. Durante una conversación entre dos personas, el que habla mira a su interlocutor cada tanto y luego vuelve a mirar hacia otro lado; estas miradas hacia otro lado duran tanto como las de contacto. Al llegar al final de su declaración, mira a su interlocutor durante un lapso más prolongado, y esto aparentemente le indica al otro que se esté listo para tomar la palabra.

Estudios mas reciente han demostrado que existe toda una serie de indicadores para tomar la palabra. El profesor de la Universidad de Chicago —Starkey Duncan Jr.— realizó un trabajo con dos *video-tapes* de conversaciones: una entre un terapeuta y un posible paciente y la otra entre el mismo terapeuta y un colega. En cada caso Duncan efectuó un análisis exhaustivo de los primeros diecinueve minutos de filmación. Tardó casi dos años académicos en transcribir el comportamiento verbal y no verbal, pero

al terminar había hallado indicadores para la roma de la palabra en movimientos corporales, en lo que se decía y en la forma de decirlo.

Observando lo que se decía, descubrió que cada interlocutor empleaba frases estereotipadas concretas para indicar que estaba listo a ceder la palabra. Parecían poco claras y definidas —«pero...», «algo así...» o «ya sabe usted...»— y con frecuencia se modulaban en un tono de voz que parecía desprenderse del párrafo expresado. También se notaron claves gramaticales, como formular una pregunta al interlocutor. Duncan descubrió que, en general, cuando el que habla completa su declaración, su tono de voz se eleva (como al formular una pregunta) o baja. Una ligera carraspera, una cierta pesadez, una disminución en el volumen, son todos síntomas claros de que le corresponde a la otra persona tomar la palabra.

En cuanto a los movimientos corporales, las señales consistían en parte en gestos detenidos o relajados. Si el individuo había estado gesticulando, sus manos se quedaban quietas. Si apretaba los puños o mantenía los tobillos flexionados, había un visible cese de la tensión. Volvía la cabeza hacia su interlocutor y la mantenía así. Duncan no registró el comportamiento visual porque es demasiado difícil de juzgar a través de un *video-tape*. No obstante, cree que en su estudio la dirección de la mirada coincide probablemente con la dirección de la cabeza. Parece ser que todos nosotros aprendemos desde la más tierna infancia que cuando dirigimos nuestra cabeza hacia otra persona, ésta reacciona como si la estuviéramos mirando.

Por lo general, era necesario un grupo de tres indicadores simultáneos o muy seguidos para que el mensaje llegara al destinatario, y aun así había ocasiones en que ambos interlocutores hablaban al mismo tiempo. Duncan cree que el sistema de distribución de turnos, como casi todos los demás, es susceptible de interferencias externas. Si el nivel de ruido ambiental es alto, si se trata de un tema delicado,

si uno de los individuos se pone nervioso y empieza a no captar las señales, el sistema se interrumpe.

Parece razonable pensar que el sistema de distribución de turnos debe incluir señales de que el orador retiene el uso de la palabra. Duncan encontró una de esas claves, que parece producirse cuando el orador está casi listo para dejar de hablar, pero no del todo: se iniciaba entonces una secuencia de señales en ese sentido, pero al mismo tiempo se seguía gesticulando con las manos hasta haber completado todo lo que se quería decir.

Algunas veces, el oyente nota que se aproxima su turno de hablar pero prefiere no hacerlo; en ese caso se comunica por lo que Duncan denomina «canal de vuelta». Asintiendo con la Cabeza, con murmullos de aprobación o aun tratando de completar la frase al unísono con el que tiene la palabra, le indicará a éste que continúe hablando. Si hace alguna pregunta para aclarar algún punto o reafirma brevemente lo que el otro acaba de afirmar, el mensaje será el mismo.

Es impresionante la flexibilidad de este sistema de distribución de turnos. Son tantas las señales intercambiables que existen para seguir hablando o dejar de hacerlo, que pueden emplearse aún para hablar por teléfono, cuando no pueden utilizarse las señales corporales y sólo se cuenta con signos verbales o vocales. Como ha señalado Erving Goffman, el trabajo de Duncan indica que se precisa un enorme nivel de competencia hasta para pasar un rato con un amigo. Por lo tanto, decir que un niño de una barriada pobre está «subsociado» no responde a la realidad. Podrá ser analfabeto y no haber adquirido las habilidades necesarias para progresar en una sociedad competitiva, pero si es capaz de mantener una conversación normal, en realidad estará muy socializado. Goffman concluye diciendo que en encuentros cara a cara, las diferencias entre los «pulidos y sin pulir» son nimias en comparación con las semejanzas.

21. El futuro

Las investigaciones acerca de la comunicación tienen aproximadamente veinte años de antigüedad, pero solamente en los últimos ocho o nueve años los científicos y el público en general, en especial los jóvenes, han comenzado a sentirse atraídos por el tema de la comunicación no verbal. Nos preguntamos: ¿Por qué ahora?

Una respuesta podría ser que, especialmente entre los jóvenes, existe hoy una tendencia a no confiar en las palabras. La vida es mucho más compleja de lo que era antes; los padres y los maestros han dejado de ser las únicas e incluso primarias figuras de autoridad y los niños se ven bombardeados por las opiniones más diversas: a través de la televisión, la radio, el cine o las lecturas. Cuando mi hija tenía cuatro años, solía decirme con altivo escepticismo: «No se puede creer todo lo que dicen en los anuncios de la televisión...» Los chicos mayores oyen a los políticos hablar de paz, igualdad y honestidad, y luego en los noticiarios *ven* pobreza, furia desatada, fanatismo, guerra: la vida, en fin, en sus aspectos más sórdidos.

De ahí nace una desconfianza hacia las palabras, juntamente con un sentimiento general de alienación y un nuevo afán de satisfacción a través de las relaciones personales. También estamos más visualmente orientados, más abiertos a la idea de la comunicación visible, corporal. En la introducción de 1967 a *Male and Female*, Margaret Mead escribía:

Los jóvenes de ahora se expresan corporalmente en formas que más parecen para vistas en la televisión que para comentadas en una revista. Las manifestaciones caracterizadas por posiciones corporales extrañas y conspicuas —sentarse en

la calle, acostarse, dormir, sangrar. simplemente estar o hacer el amor (en un estanque helado al comienzo de la primavera)— han reemplazado los carteles y panfletos, La vestimenta y el peinado se han transformado en indicaciones de vital importancia acerca de actitudes éticas y políticas. Nos hemos desplazado hacia un período más visual, donde lo que se ve es más importante que lo que se lee y lo que se experimenta directamente tiene mucho más valor que lo que se aprende de segunda mano.

También los grupos de encuentro, asimismo, con el énfasis que ponen en hacer más que decir, tocar, oler, mirar fijamente, forcejear, practicar la «comunicación no verbal» en el sentido especial que *ellos* le dan, han contribuido al *Zeitgeist*, al espíritu de nuestro tiempo.

A pesar de que la comunicación humana es todavía virtualmente una ciencia en pañales, ya ha generado su porción de ambiciosas profecías y predicciones calamitosas. A los profetas del pesimismo, por ejemplo, les preocupa el poder que dará al futuro demagogo el conocimiento de las técnicas no verbales: lo que podría lograr un político que fuese capaz de proyectar literalmente cualquier imagen, cualquier emoción, especialmente en esta era de la campaña política televisada.

¿Llegará el día en que se empleen los nuevos conocimientos sobre la comunicación para manipular a los demás? Parece inevitable; pero siempre ha habido personas que manipulaban a otras. Siempre ha habido demagogos e individuos capaces de mentir de manera convincente, como lo demuestran los estudios de Paul Ekman. Puede ser que ahora se vuelvan todavía más persuasivos, más hábiles en el arte de proyectar una imagen falsa; pero al mismo tiempo, si el público también es más capaz de captar las señales no verbales, los éxitos del demagogo no serán muchos ni muy duraderos.

A pesar de que el hombre común pueda aprender a mentir con más habilidad, dudo que pueda hacerlo a la perfección, especialmente en encuentros cara a cara. Hay demasiadas señales no verbales que operan en un nivel subliminal —desde el juego de las palmas de las manos hasta el movimiento en sintonía con gestos faciales micromomentáneos—, y las señales subliminales, en su mayoría, no se pueden controlar conscientemente. Hay personas capaces de coordinar deliberadamente el comportamiento de su rostro, sus manos, sus ojos y su cuerpo, y al mismo tiempo mantener una conversación inteligible; pero uno se pregunta si esa habilidad no estará ligada a la capacidad de mentir y convencerse a sí mismo más que a la de controlar conscientemente el lenguaje corporal.

En abierto contraste frente a los que ven la «comunicación» como un medio de aprender a mentir con mayor facilidad, existe la tendencia entre algunos legos a verla como un «curalotodo»; si la gente pudiera realmente aprender a comunicarse entre sí, se cerraría el abismo generacional, se disiparían las tensiones raciales y todos seríamos más felices y más libres. Desgraciadamente, las motivaciones y relaciones humanas son más complicadas y su cura no es tan simple. Es cierto que a los hombres de buena voluntad les interesará y tranquilizará saber que existen diferencias culturales en el código corporal y que éstas son las culpables de su sensación de extrañeza al enfrentarse con individuos de otras razas o culturas. Pero el verdadero fanático es difícil de influir. El fanatismo tiene raíces profundas, basadas generalmente en temores y deseos que rara vez se expresan abiertamente; la necesidad, por ejemplo, de tener alguien a quien despreciar que sirva de blanco de odios y temores y le haga sentirse superior. El solo hecho de explicar parte de la extrañeza que produce la presencia física de otros le hará poca impresión a un individuo de esta clase.

Sin embargo, sería tan poco inteligente subestimar como sobreestimar la potencialidad de los estudios de la comunicación humana. En ciertos aspectos empiezan ya a modificar nuestra manera de pensar, y en el futuro continuarán haciéndolo. Los especialistas en lenguaje aprenderán quizá, junto con la gramática y el vocabulario de un idioma extranjero, su cinesis, y ya se están haciendo intentos de enseñar los distintos emblemas —el vocabulario gestual específico— de cada idioma y cultura particular.

Los arquitectos y urbanistas son cada vez más conscientes de la reacción del hombre al espacio que lo rodea, y es posible que diseñen edificios más cómodos y ciudades más habitables. Las investigaciones acerca de lo que Edward Hall llama el microespacio han llevado a un campo de investigación nuevo: la psicología ambiental. Dentro de los límites de lo que estamos dispuestos a gastar —en investigación y aplicación de sus hallazgos—, ésta podría llegar a ser una nueva ciencia muy influyente.

Al hacerse posible la comparación de la nueva conducta del hombre con la de los otros primates, podremos comprender mejor la evolución y la naturaleza misma del ser humano. De la filmación de películas y su análisis se podrá aprender mucho sobre el desarrollo de los niños y las relaciones intrafamiliares. Pero, ¿qué representa la nueva investigación no verbal para el individuo?

Durante los dos años que he estado en estrecho contacto con ella, he descubierto que ciertas partes del lenguaje corporal constituyen algunas veces todo un truco. Recuerdo, por ejemplo, una vez que viajé en ascensor con un caballero de aspecto distinguido y edad madura, al que conocía sólo de vista. A pesar de que nunca me había dirigido la palabra, en esa ocasión inició una conversación. Más tarde me di cuenta de que en realidad había sido yo la que le había dado pie para ello. Al entrar en el ascensor, en lugar de mantenerme con la vista fija hacia

adelante y frente a la puerta, me había deslizado hasta un rincón de manera que mi cuerpo estaba dirigido hacia el caballero. A pesar de que en realidad no lo miré, eso, el parecer, fue suficiente. Desde entonces, he utilizado en algunas situaciones similares la orientación de mi cuerpo como una triquiñuela para iniciar una conversación. La mayoría de las veces resulta. No obstante, me considero como una principiante que sólo conoce una docena de palabras de un nuevo lenguaje; las empleo tentativamente a veces, esperanzada y ansiosa, pero en realidad no confío en lograr resultados espectaculares y siempre me siento sorprendida y encantada cuando la gente me comprende. Sé que estoy muy lejos —como dice Ray Birdwhistell— de poder «comunicarme exprofeso».

Lo que realmente he logrado mejor hasta hoy es descifrar mi propio comportamiento. En medio de una conversación, descubro que estoy compartiendo cómodamente posiciones con un amigo o que acabo de pasar la mano por mi cabello trazando una S perfecta y con las palmas hacia arriba; o me doy cuenta de que he tratado de evitar la mirada de alguien o de que me estoy echando hacia atrás y protegiéndome con los brazos cruzados. Otras veces me he encontrado repitiendo como un eco ciertas frases o gestos, tomando ritmos ajenos y literalmente escondiéndome por los rincones por diversos motivos.

También logro captar pistas del comportamiento de otras personas, pero soy cauta en su interpretación. La comunicación humana es extremadamente compleja —no tiene reglas fijas y simples— y en ausencia de tales reglas, sé que yo, como tantas otras personas, tendré una tendencia a ver solamente lo que quiero ver y prestar atención a lo que considero conveniente saber. Por otra parte, ahora, cuando siento un súbito ataque de intuición —un claro sentimiento de que he descubierto realmente cómo reacciona una persona o los fines que persigue— me

dejo llevar por él, especialmente si puedo señalar algunas de las señales corporales en que se basa esa intuición.

Tal vez lo mejor que se pueda decir de la comunicación no verbal desde el punto de vista de un *lego* es que resulta muy entretenido estudiarla. Las personas son enorme y bellamente sensibles entre sí, sin ser siquiera conscientes de ello. Cuando comienzan al moverse al unísono, cuando son atrapadas en un fluir de palabras y movimientos comunes, se transforman en un sistema increíblemente armónico, integrado y afinado. A medida que aumenten nuestros conocimientos sobre este tema y crezca nuestra sensibilidad, encontraremos fuentes de placer, entendimiento y relaciones compartidas que en este momento sólo podemos presentir.

Bibliografía

1. Una Ciencia incipiente

Efron, David, *Gesture and Environment*, La Haya: Mouton, 1941, 1972 Publicado originalmente en 1941.

Sapir. Edward, en *Selected Writings of Edward Sapir*. recopilado por D. G. Mandelbaum, Berkeley y Los Angeles: University of California Press, 1949, págs. 533-553.

2. Indicadores de sexo

Parcialmente basado en entrevistas con Ray L. Birdwhistell

De interés general: muy relevante, muy legible o ambas cosas: Birdwhistell, Ray L., *Kinesics and Context*, Filadelfia: University of Pennsylvania Press, 1970.

Mead, Margaret, *Sex and Temperament in Three Primitive Societies*, Nueva York: Dell, 1935, 1950, 1963.

3. Comportamientos durante el galanteo

Parcialmente basado en entrevistas con Albert E. Scheflen, Ray L Birdwhistell y Adam Kendon

De interés general:

Scheflen, Albert E., »Quasi-Courtship Behavior in Psychotherapy», en *Psychiatry*, vol. 28, n.º 3, págs. 245-257, 1965.

4. El silencioso mundo de celuloide de la cinesis

Parcialmente basado en entrevistas con Ray L. Birdwhistell y Albert E. Scheflen

De interés general:

Birdwhistell., Ray L, *Kinesics and Context*, *op. cit.*

Datos para la investigación:

Birdwhistell, Ray L, *Introduction to Kinesics*, (foto-offset)

Foreign Service Institute, Louisville: University of Louisville Press, 1952. En la actualidad puede obtenerse únicamente en microfilm: University Microfilms Inc., 313 North First St., Ann Arbor, Michigan.

Schefflen, Albert E., «Communication and Regulation in Psychotherapy», en *Psychiatry*, vol. 26, n.º 2, págs. 126-136, 1963.

5. El cuerpo es el mensaje

Basado en entrevistas con Ray L. Birdwhistell

6. Saludos de un primate muy antiguo

Parcialmente basado en entrevistas con Adam Kendon

Datos para la investigación:

Kendon, A., y A. Ferber, «Studies in Human Greetings», en proceso de investigación.

Eibl-Eibesfeldt, Irenáus, *Ethology: The Biology of Behavior*, Nueva York: Holt, 1970.

Freedman, Daniel G., «A Biological View of Man's Social Behavior», en *Social Behavior from Fish to Man* por William Etkin, Chicago: The University of Chicago Press, 1967.

Goodall, Jane van Lawick, «In the Gombe Stream Chimpanzees», en *Primates: Studies in Adaptation and Variability*, recopilado por Phyllis Jay, Nueva York: Holt, 1968.

La Barre, Weston, «The Cultural Basis of Emotions and Gestures», en *Journal of Personality*, vol. 16, n.º 1, págs. 49-68, 1947.

7. El rostro humano

Parcialmente basado en una entrevista con Paul Ekman

De interés general:

Ekman, Paul, Wallace V. Friesen y Phoebe Ellsworth, *Emotion in the Human Face*, Nueva York, Pergamon, 1971.

Datos para la investigación:

Andrew, Richard J., «The Origins of Facial Expressions»,
En *Scientific American*, vol 213, págs. 88-94, 1965.

Argyle, Michael, *Social Interaction*, Londres: Methuen,
1969.

Darwin, Charles, *The Expression of the Emotions in Man
and Animals*, Londres: Murray, 1872.

Davey, A. G., «How Subliminal Is Your Persuasion» en
New Society, 21 de mayo de 1970, págs. 871-872.

Eibl-Eibesfeldt, Irenáus, *Ethology*, *op. cit.*

Ekman, Paul y Wallace V. Friesen, «Nonverbal Behavior in
Psychotherapy Research», en *Research in Psychotherapy*,
vol. 3, recopilado por J. Shlien: American Psychological
Association, 1968, págs. 179-216.

—«The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories,
Origins, Usage, and Coding», en *Semiótica*, vol. 1, n.º
1, págs. 49-98, 1969.

—«Nonverbal Language and Clues to Deception», en
Psychiatry, vol. 32, n.º 1, págs. 88-106, 1969.

Ekman, Paul, E. Richard Sorenson y Wallace V. Friesen,
«Pancultural Elements in Facial Displays of Emotion»,
en *Science*, vol. 164, págs. 86-88, 1969.

Ekman, Paul, Wallace V. Friesen y Silvan S. Tomkins,
«Facial Affect Scoring Technique: A First Validity
Study», en *Semiótica*, vol. 3, págs. 37-58. 1971.

Freud, Sigmund, «Fragment of an Analysis of a Case of
Hysteria (1905)», en *Collected Papers*, vol. 3, Nueva
York: Basic Books, 1959.

Fulcher J. S. «“Voluntary” Facial Expression in Blind and
Seeing Children». en *Archives of Psychology*, n.º 272,
38, págs. 1-49, 1942.

Goodenough, F L., «Expressions of the Emotions in a
Blind-Deaf Child» en *Journal of Abnormal and Social
Psychology*, vol. 27, págs. 328-333, 1932.

Haggard, Ernest A y Kenneth S. Isaacs, «Micromomentary
Facial Expressions as Indicators of Ego Mechanisms

- in Psychotherapy», en *Methods of Research in Psychotherapy*, recopilado por Louis A. Gottschalk y Arthur H. Auerbach, Nueva York Appleton- Century-Crofts, 1966.
- Izard, C. E., «The Emotions and Emotion Concepts in Personality Culture Research», en *Handbook of Modern Personality Theory*, recopilado por R B. Cattell, Chicago Aldine, 1970.
- *The Face of Emotion*, Nueva York Appleton-Century-Crofts, 1971.
- La Barre, Weston, «The Cultural Basis of Emotions and Gestures», *op. cit.*
- Landis, C., «The Interpretation of Facial Expression in Emotion», en *Journal of General Psychology*, vol 2. págs. 59-72, 1929.
- Orwell, George, 1984 Nueva York Harcourt Brace, 1949
- Thompson. J.. «Development of Facial Expressions of Emotion in Blind and Seeing Children», en *Archives of Psychology*, n. 264, 37, págs. 1-47, 1940
- Tomkins, Silvan S., *Affect, Imagery. Consciousness. Vol. I The Positive Affects*. Nueva York Springer, 1962.

8. Lo que dicen los ojos

Parcialmente basado en una entrevista con Ralph Exline
De interés general:

- Exline, Ralph, y Lewis C. Winters, «Affective Relations and Mutual Glances in Dyads», en *Affect, Cognition and Personality*, recopilado por Silvan S. Tomkins y C. E. Izard. Nueva York: Springer, 1965, pág. 319-350
- y Absalom M Yellin, «Eye Contact as a Sign between Man and Monkey», University of Delaware, Trabajo inédito.
- Hess. Eckhard H., »Attitude and Pupil Size», en *Scientific American*. vol. 212, págs. 46-54, 1965.
- Kendon. Adam, «Some Functions of Gaze-Direction in Social Interaction», en *Acta Psychologica*, vol. 26.

págs.) 22-63, 1967. Tomkins, Silvan S., *Affect, Imagery, Consciousness Vol. II. The Negative Affect*, Nueva York Springer, 1963.

Datos para la investigación:

Argyle, Michael, *Social Interaction*, *op. cit.*

Exline, Ralph. V., «Explorations in the Process of Person Perception; Visual Interaction in Relation to Competition, Sex, and Need for Affiliation», en *Journal of Personality*, vol. 31. n° 1, págs. 1-20, 1963.

— Davis Gray y Dorothy Schuette, «Visual Behavior in a Dyad as Affected by Interview Content and Sex of Respondent», en *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 1, n. 3, págs. 201-209. 1965.

— y L. C. Winters, «The Effects of Cognitive Difficulty and Cognitive Style upon Eye to Eye Contact in Interviews», trabajo presentado en la sesión de la Eastern Psychological Association, Atlantic City, 1965,

— John Thibault, Carole Brannan y Peter Gumpert, «Visual Interaction in Relation to Machiavellianism and an Unethical Act», en *Studies in Machiavellianism*, recopilado por R. Christie y Florence Geis, Londres: Academic, 1966.

— y David Messick, «The Effects of Dependency and Social Reinforcement upon Visual Behaviour During an Interview», en *British Journal of Social and Clinical Psychology*, vol. 6, págs. 256-266, 1967.

Goffman, Erving *Behavior in Public Places*. Nueva York Free Press, 1963.

Hall, Edward T., *The Hidden Dimension*, Nueva York: Doubleday. 1966.

Hess, Eckhard H., «Pupillometric Assessment», en *Research in Psychotherapy*. vol. 3. recopilado por J. Shlien: American Psychological Association, 1968, págs. 573-583.

— Allan L Seltzer y John M Shlien, «Pupil Response of Hetero and Homosexual Males to Pictures of Men

- and Woman: A Pilot Study», en *Journal of Abnormal Psychology*, vol. 70, n.º 3, págs. 165-168. 1965.
- La Barre, Weston, comentario sobre «Proxemics», por Edward T Hall, en *Current Anthropology*, vol. 9. n.º 2-3. págs. 101-102, 1968.
- Nielsen G., *Studies in Self-Confrontation*. Copenhague: Munksgaard, 1964, Russo, Nancy J., «Eye Contact, Inter-Personal Distance and Equilibrium Theory», tesis inédita. Cornell University, Ithaca. Nueva York, 1970.
- Schaller, George B., *The Year of the Gorilla*, Chicago: University of Chicago Press, 1964.
- Sartre. Jean Paul, *Being and Nothingness (El ser y la nada)*, traducido al inglés por Hazel E Barnes, Nueva York: Philosophical Library, 1956. Originariamente publicado en París en 1942
- Vine, Ian, «Communication by Facial- Visual Signals», en *Social Behavior in Animals and Man*, recopilado por J. H. Crook, Londres: Academic, 1970.
- Weisbrod, Rita, «Looking Behavior in a Discussion Group», monografía presentada para el curso de psicología 546, bajo la dirección del profesor Longabaugh, Cornell University, Ithaca, Nueva York, 1965

9. La danza de las manos

Parcialmente basado en entrevistas con Paul Ekman.

Adam Kendon y Albert E, Scheflen

De interés general:

Ekman, Paul, y Wallace V Friesen, «The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage, and Coding», *op. cit.*

Datos para la investigación:

Argyle, Michael *Social Interaction*, *op. cit.*

Dittmann, Alan, «The Relationship between Body Movements and Moods in Interviews», en *Journal of Consulting Psychology*. vol 26, pág 480. 1962.

Efron, David. *Gesture and Environment*, *op. cit.*

- Kendon, Adam, «Some Relationships between Body Motion and Speech An Analysis of an Example», en *Studies in Dyadic Interaction: A Research Conference*, recopilado por A Seigman y B Pope, Nueva York Pergamon, 1970.
- La Barre, Weston, «Paralinguistics, Kinesics and Cultural Anthropology», en *Approaches to Semiotics*, recopilado por Thomas A Sebeok, Alfred S. Hayes y Mary Catherine Batson, La Haya Mouton, 1964, págs. 191-220.
- Mead, Margaret, *Male and Female, A Study of the Sexes in a Changing World*. Nueva York: Dell, 1949.
- Murphy, Gardner, recensión en *The Annals of the American Academy*, vol. 220. págs. 268-269. 1942.
- Rosenfeld, Howard M., «Instrumental Affiliative Functions of Facial and Gestural Expressions», en *Journal of Personality and Social Psychology*, vol 4, n° 1, págs 65-72, 1966.
- Ruesch. Jurgen, y Waldon Kees, *Non-Verbal Communication*. Berkeley University of California Press, 1956
- Saitz, Robert, y Edward Cervenka, *Handbook of Gestures Colombia and the United States*. La Haya. Mouton.

10. Mensajes a distancia y en proximidad

Parcialmente basado en una entrevista con Edward Hall

De interés general:

Hall, Edward T, *The Silent Language*, Nueva York: Fawcett, 1959.

Hall, Edward T., *The Hidden Dimension*, Op. Cit.

Sommer, Robert, *Personal Space: The Behavioral Basis of Design*, Englewood Clits, Nueva Jersey: Prentice Hall, 1969.

Kendon, Adam, «The Role of Visible Behaviour in the Organization of Social Interaction», en *Expressive Movement and Nonverbal Behaviour*, recopilado por

- Mario von Cranch e Ian Vine, Londres: Academic.
- Datos para la investigación;
- Argyle, Michael, *Social Interaction*, *op. cit.*
- Calhoun, John B., «Population Density and Social Pathology», en *Scientific American*, vol 206, págs 139-146, 1962.
- Freedman, Jonathan L, «The Crowd: Maybe Not So Madding after All», en *Psychology Today*, septiembre de 1971, págs. 58-61
- Hall, Edward T., «Proxemics». en *Current Anthropology*, vol. 9, n.º 2-3, págs. 83-108, 1968.
- «Psychological Aspects of Foreign Policy», declaraciones ante el Comité de Relaciones Exteriores del Senado de los Estados Unidos, 5, 19 y 20 de junio de 1969. U. S. Government Printing Office, Washington D. C.
- Kinzel, Augustus F., «Body-Buffer Zone in Violent Prisoners», en *American Journal of Psychiatry*, vol. 127, n.º 1, 1970.
- Kleck, Robert, et al., «Effect of Stigmatizing Conditions on the Use of Personal Space», en *Psychological Reports*, vol. 23, págs. 111- 118, 1968.
- Little, Kenneth B., «Personal Space» en *Journal of Experimental Social Psychology*, vol, 1, págs. 237-247, 1965.
- Mehrabian, A., «The Inference of Attitudes from the Posture, Orientation, and Distance of a Communication», en *Journal of Consulting Psychology*, vol. 32, págs. 296-308, 1968.
- Norum, Gary, Nancy Jo Russo y Robert Sommer, «Seating Patterns and Group Task», en *Psychology in the Schools*, vol. IV, n.º 3, págs. 276-280, 1967.
- Sommer, Robert, «Leadership and Group Geography», en *Sociometry*, vol. 24, págs. 99-109, 1961.
- «The Ecology of Privacy», en *The Library Quarterly*, vol. 36, n.º 3, julio de 1966.
- Sommer, Robert, y Franklin O. Becker, «Territorial

- Defense and the Good Neighbor», en *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 11. n.º 2, págs 85-92, 1969.
- Strodtbeck, Fred L, y L. Hatmon Hook, «The Social Dimensions of a Twelve-Man Jury Table», en *Sociometry*, vol. 24, págs. 397-415, 1961.
11. La interpretación de la postura
- De interés general:
- Schefflen, Albert E., «The Significance of Posture in Communication, Systems», en *Psychiatry*, vol. 27, n.º 4, págs. 316-331, 1964.
- Datos para la investigación:
- Argyle, Michael, *Social interaction*, *op. cit.*
- Charney, E. Joseph, «Psychosomatic Manifestations of Rapport in Psychotherapy», en *Psychosomatic Medicine*, vol. 28, págs 305- 315, 1966.
- Deutsch, Felix, «Analysis of Postural Behavior», en *Psychoanalytic Quarterly*, vol. 16, págs. 195-213, 1947.
- Foulkes, David, *The Psychology of Sleep*. Nueva York: Scribner, 1966.
- Goffman, Erving, *Asylums*. Garden City. Nueva York Anchor Books, 1961.
- Hewes, Gordon W., «The Antropology of Posture», en *Scientific American*, vol. 196, págs. 122-132, 1957.
- Kendon, Adam, «The Role of Visible Behaviour in the Organization of Social Interaction», *op. cit.*
- Lowen, Alexander, *The Betrayal of the Body*, Londres: Collier Books. 1967.
- MacDonald, Dwight, Prólogo a *The Tales of Hoffman*. recopilado por Mark L. Levine, George C McNamee y Daniel Greenberg, Nueva York Bantam, 1970
- Machotka, P, «Body Movement as Communication», en *Dialogue Behavioral Science Research*, Comisión Interestatal del Oeste para Educación Superior, Boulder, Colorado, 1965.

Mehrabian, Albert, «Relationship of Attitude to Seated Posture, Orientation 2nd Distance», en *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 10, n.º 1, págs 26-30, 1968.

— «Communication without Words», en *Psychology Today*, septiembre de 1968.

— Significance of Posture and Position in the Communication of Attitude and Status Relationships», en *Psychological Bulletin*, vol 71, págs 359-372, 1969

Schefflen, Albert E., *The Stream and Structure of Communicational Behavior*, Bloomington y Londres. Indiana University Press, en prensa

Schutz, William C. *Joy*. Nueva York Grove Press. 1967

12. Ritmos corporales

Parcialmente basado en entrevistas con William Condon y Paul Byers

De interés general

Condon, W. S., «Linguistic-Kinesic Research and Dance Therapy», en «Actas de la Tercera Conferencia Anual de la American Dance Therapy Association». 1968

Datos para la investigación.

Byers, Paul y Happie Byers, «Nonverbal Communication and the Education of Children», en *Functions of communication* título provisional, recopilado por Courtney Cazdan, Vera John y Dell Hymes Será publicado por Teachers College Press.

Condon, W S. y W. D. Ogston, «Sound Film Analysis of Normal and Pathological Behavior Patterns», en *The Journal of Nervous and Mental Disease*, vol. 143, n.º 4, págs. 338-347, 1966.

— «A Segmentation of Behavior», en *Journal of Psychiatric Research*, vol. 5, págs. 221-235. 1967.

Condon. W. S., William D. Ogston y Larry V. Paoe. «Three Faces of Eye Revisited A Study of Transient Microstrabismus», en *Journal of Abnormal. Psychology*,

- vol. 74, n.º 5, págs. 618-620, 1969.
- Eibl-Eibesfeldt, Irenáus, *Ethology, op. cit.*
- Kendon, Adam, «Movement Coordination in Social Interaction: Some Examples Described», en *Acta Psychologica*, vol. 32, págs. 1-23, 170.
13. Ritmos de los encuentros humanos
- Chapple, Eliot D., y L. R. Sayles, *The Measure of Management*, Nueva York: MacMillan, 1961.
- Datos para la investigación:
- Chapple, Eliot D., «The Standard Experimental (Stress) Interview as Used in Interaction Chronograph Investigation», en *Human Organization*, vol. 12, n.º 2, págs. 23-32, 1953.
- Toward a Mathematical Model of Interaction: Some Preliminary Considerations», en *Explorations in Mathematical Anthropology*, recopilado por Paul Kay, Cambridge, Massachusset; M. I. T.,
- et al.. «Measurement of the Activity Patterns of Schizophrenic Patients», en *Journal of Nervous and Mental Disease*, vol. 137, págs. 258-267, 1963.
- et al.. »Principles of Programmed Interaction Therapy», en preparación
- Goldman-Eisler, Frieda. «On the Variability of the Speed of Talking and on Its Relations to the Length of Utterances in Conversation». en *British Journal of Psychology*, vol. 45, págs. 94-107,
- Hayes, Donald P., Leo Meltzer y Gary D, Bouma, «Activity as a Determinant of Interpersonal Perception», en «Actas de la Septuagésima Sexta Convención de la American Psychological Association», págs. 417-418, 1968.
- Matarazzo. Joseph, «A Technique for Studying Changes in Interview Behavior», en *Research in Psychotherapy*, Washington DC.: American Psychological Association, 1957.

14. Comunicación por el olfato

De interés general:

Wiener, Harry, «External Chemical Messengers: I. Emmision and Reception in Man», en *New York State Journal of Medicine*, vol.66, n.º 24. págs. 3153-3170. 1966.

Datos para la investigación:

Comfort, Alex, «Human Aromas: The Language of Smell», en *Intellectual Digest*, mayo-junio de 1971. págs. 87-93. Eibl-Eibesfeldt Irenáus. *Ethology*, *op. cit.*

Hall. Edward, *The Hidden Dimensión*, *op cit.*

Rosebury. Theodor, *Life on Man*, Nueva York Viking. 1969
Smith, K, G. F. Thompson y H. D Koster, «Sweat in Schizophreñie Patients: Identification of the Odorous Substance», en *Science*, vol. 166, págs. 398-399. 1969.

Wiener. Harry, «External Chemical Messengers: II. Natural History of Schizophrenia», en *New York Slate Journal of Medicine*, vol. 67. n.º 9, págs. 1144-165, 1967.
— «External Chemical Messengers: III. Mind and Body in Schizophrenia», en *New York State Journal of Medicine*, vol. 67, n.º 10, págs. 1287-1310, 1967.

15. Comunicación por el tacto

De interés general:

Frank, Lawrence K., «Tactile Communication», en *Genetic Psychology Monographs*, vol. 56, págs 209-225, 1957. Reeditado en *The Rhetoric of Nonverbal Communication*, recopilado por Haig A Bosmajian, Glenview, Illinois: Scott. Foresman. 1971. págs 34-35.

Montagu, Ashley, *Touching. The Human Significance of the Skin.*

Nueva York. Columbia, 1971.

Datos para la investigación:

Goffman, Erving, *Relations in Public*, Nueva York: Basic Books, 1971.

Hall, Edward, *The hidden Dimension*, *op. cit.*

Jourard, Sidney. «Out of Touch The Body Taboo», en *New Society* noviembre de 1967.

— *Disclosing Man to Himself*, Princeton, Nueva Jersey Van Nostrand, 1968.

Mead, Margaret, *Male and Female*, *op. cit.*

16. Las lecciones del útero

De interés general:

Liley, Dr H. M. I., con Beth Day, *Modern Motherhood*, Nueva York: Random House, 1966.

Montagu. Ashley, *Touching: The Human Significance of the Skin*. *Op. cit.*

Truby, Henry, «Prenatal, Neonatal, and Alphabetistic Aspects of Language Acquisition», trabajo presentado en una sesión de la International Linguistic Association, Nueva York, 1970.

Datos para la investigación:

Eibl-Eibesfeldt, Irenáus, *Ethology*, *op. cit.*

Fraiberg, Selma, *The Magic Years*, Nueva York: Scribner, 1959.

Martin, R. D., «The Biology of Human Behaviour», *op. cit.*

Meerlo, Joost, «Rhythm in Babies and Adults», en *Unobtrusive Communication*, Assen, Holanda; Royal Van Gorcum Ltd., 1964. Reeditado en *The Rhetoric of Nonverbal Communication*, recopilado por Haig A. Bosmajian, Glenview, Illinois: Scott, Fores man, págs. 57-67, 1971.

Morris, Desmond, *The Naked Ape*, Nueva York: Dell, 1967.

Robson, K. D., «The Role of Eye-to-Eye Contact in Maternal-Infant Attachment», en *Journal of Child Psychology*, vol 8, págs. 15-25, 1967.

Tomkins, Silvan S., *Affect, Imagery, Consciousness*, *op. cit.*

Vine, Ian, «Communication by Facial-Visual Signals», *op. cit.*

17. El código no verbal de los niños

De interés general:

Brannigan, Christopher, y Dr. David Humphries, «I See What You Mean...», en *New Scientist*, 22 de mayo de 1969, págs. 406-408.

Grant, Ewan, «Face to Face», en *New Society*, 7 de mayo de 1970, págs. 769-771.

Datos para la investigación:

Blurton Jones. N. G., «An Ethological Study of Some Aspects of Social Behaviour of Children in Nursery School», en *Primate Ethology*, recopilado por Desmond Morris, Garden City, Nueva York: Anchor Books, 1967, págs. 437-465.

Currie, K. H., y C. R. Brannigan, «Behavioural Analysis and Modification with an Autistic Child», en *Behaviour Studies in Psychiatry*, recopilado por C. y S. J. Hutt, Londres: Pergamon, 1970.

18. Indicadores del carácter

Parcialmente basado en entrevistas con Martha Davis e Irmgard Bartenieff

De interés general:

Lamb, Warren, y David Turner, *Management Behaviour*, Nueva York; International Universities Press, 1969.

Lomax, Alan, *Folk Song, Style and Culture*, Washington D. C.: American Association for the Advancement of Science, 1968.

Datos para la investigación:

Bartenieff, Irmgard, y Martha Ann Davis, «Effort-Shape Analysis of Movement, The Unity of Expression and Function», 1965. Se puede obtener del Dance Notation Bureau, 8 East 12th Street, Nueva York, N. Y. 10003.

— «An Analysis of the Movement Behavior within a Group Psychotherapy Session», trabajo presentado en la conferencia de la American Group Psychotherapy Association en enero de 1968.

- Davis, Martha Ann, «An Effort-Shape Analysis of a Family Therapy Session», 1966. Se puede obtener del Dance Notation Bureau, 8 East, 12th Street, Nueva York, N. Y. 10003.
- «Movement Characteristics of Hospitalized Psychiatric Patients», en «Actas de la conferencia de la American Dance Therapy Association», octubre de 1970.
- Dell, Cecily, *A Primer for Movement Description*, Nueva York: Dance Notation Bureau, 1970.
- Dittmann, Allen T., Morris B Parloff y Donald S. Boomer, «Facial and Bodily Expression: A Study of Receptivity of Emotional Cues», en *Psychiatry*, vol 28, n.º 3. págs 239-244, 1965.
- Kestenbergh, Dr. Judith, «The Role of Movement Patterns in Development», publicado originariamente en *Psychoanalytic Quarterly* Se puede obtener del Dance Notation Bureau, 8 East, 12th Street, Nueva York, N. Y 10003.

19. El orden público

Parcialmente basado en entrevistas con Erving Goffman

De interés general

Goffman, Erving, *Relations in Public*, Nueva York Basic Books, 1971.

Datos para la investigación:

Goffman, Erving, *The Presentation of Self in Everyday Life*, Garden City, Nueva York Anchor Books, 1959.

— *Asylums*, *op. cit.*

— *Behavior in Public Places*, *op. cit.*

— *Interaction Ritual*, Garden City, Nueva York Anchor Books, 1967.

MacDonald. Dwight, Prólogo a *The Tales of Hoffman*, *op cit.*

20. El arte de conversar

Datos para la investigación:

Argyle, Michael, *Social Interaction*, *op. cit.*

Duncan, Starkey, Jr., «Some Signals and Rules for Taking Speaking Turns in Conversations», inédito, 1971.

Goffman, Erving, *Relations in Public*, *op. cit.*

Kendon, Adam, «Some Functions of Gaze-Direction in Social Interaction», *op. cit.*

21. El futuro

Datos para la investigación:

Mead, Margaret, *Male and Female*, *op. cit.*