

RESEÑAS

FAST, Julius.

Body language. Pocket Books, Nueva York, 16a ed., sept. 1973. 183 pp. (Traducción libre.)

La obra que ahora reseñamos presenta un acercamiento bastante simplista al estudio del lenguaje corporal, matizado por la idiosincracia norteamericana tanto de fondo como de forma. Se trata pues de una obra de divulgación sencilla en la que se manejan algunos conceptos derivados del estudio del lenguaje no-verbal, se discute su origen (cultural, aprendido, innato), y se muestran ejemplos de diferentes comportamientos según la cultura y la sociedad específicas que los generan, permiten, reglamentan.

CAPÍTULO I. El cuerpo es el mensaje

Se ha llamado “kinésica” al estudio del lenguaje corporal, y dicho estudio está basado en los patrones de comportamiento de la comunicación no-verbal. El lenguaje no-verbal puede contradecir los mensajes verbales, y suele ser más poderoso. El análisis de este lenguaje ha contribuido a la apertura de nuevos enfoques en el estudio de la dinámica familiar y social. Se considera que el lenguaje corporal incluye cualquier movimiento, consciente o inconsciente, de una parte del cuerpo o de su conjunto, empleado por un individuo para comunicarse emocionalmente. El medio ambiente y las diferencias culturales tienen que ser considerados para entenderlo.

El tipo más obvio del lenguaje corporal es el “tocar”; es un mensaje directo. Tocar un objeto puede constituir una petición urgente de entendimiento. Estos mensajes son enviados de manera inconsciente, por lo menos la mayor parte de las veces. El estudio del lenguaje corporal es el estudio de la mezcla de todos los movimientos corporales, desde el más deliberado hasta el totalmente inconsciente, desde los que se aplican a una sola cultura, hasta los que atraviesan barreras culturales.

CAPÍTULO II. De animales y territorio

Muchos de los datos en la comunicación no-verbal provienen de experimentos con animales. Después de pensar que el comportamiento de los pájaros era hereditario, se llegó a descubrir que, por lo menos en algunas especies, era aprendido. La pelea entre perros resulta en muchos sentidos simbólica, es un juego en que se define el poder de cada contendiente, sin llegar a daños físicos importantes. En casi ninguna de las especies superiores un miembro mata a otro sin razón, a pesar de que pueden pelear por muchas razones. Los animales han aprendido a relacionarse mediante un tipo de juego o “charada” muy semejante al lenguaje corporal de los humanos.

La cuestión que surge es: ¿esto se hereda como los instintos o es aprendido por cada animal? Las respuestas son diversas, las generalizaciones tienen que hacerse cuidadosamente, pues lo que es cierto para una especie, no lo es para las otras, y lo que es verdadero en los animales, puede no serlo para los humanos.

En algunas aves canoras la canción de la especie necesita aprenderse; en otras es instintiva. Se cree que la pelea simbólica de los perros es heredada, otros plantean que es algo que aprenden de la madre. Hay perros, como los esquimales de Groenlandia, que tienen mucha dificultad para aprender el comportamiento simbólico. Las mascotas no parecen aprender los límites territoriales hasta que alcanzan la madurez sexual.

En general es difícil afirmar qué tanto de un sistema de comunicación es heredado, y qué tanto aprendido. Charles Darwin afirmó que las expresiones faciales de las emociones son similares entre los seres humanos más allá de las culturas. En 1950, Bruner y Taguiff indicaron que no existía un patrón innato e invariable para emociones específicas. En 1964, Ekman, Friesen y Sorenson apoyaron las afirmaciones de Darwin.

Estudiando en Nueva Guinea, Borneo, Estados Unidos, Brasil y Japón, descubrieron que observadores de estas culturas distintas, reconocieron algunas de las mismas emociones cuando les fue mostrada una serie estándar de fotografías faciales. Esto contradice la teoría de que tales expresiones faciales son aprendidas.

La razón de esta universalidad sólo se relaciona indirectamente con la herencia. Se cita una teoría que plantea la existencia de conexiones subcorticales innatas que permiten la identificación de expresiones faciales universales de los afectos primarios: interés, sorpresa, miedo, enojo, disgusto, contento, vergüenza. Esto significaría que los cerebros de todos los hombres están programados para elevar las comisuras de los labios cuando están felices, y para bajarlas cuando están descontentos.

Estos mismos autores listan otras expresiones culturales variables y reglas aprendidas tempranamente en la vida. Estas reglas prescriben cómo expresar los afectos en diferentes situaciones sociales; la variación de acuerdo al rol o papel social, cte. Lo que su trabajo aporta es el hecho de que podemos heredar en nuestro bloque genético ciertas reacciones físicas básicas. Esto no contradice el que necesitemos aprender muchos gestos que significan una cosa en cierta sociedad, y algo muy diferente en otra. Por ejemplo, en occidente mover la cabeza de un lado a otro significa “no”, y subirla y bajarla, “sí”. Hay sociedades en la India donde ambos movimientos significan lo contrario. Entendemos, pues, que nuestro lenguaje no verbal es en parte instintivo, en parte enseñado, y en parte imitativo.

CAPÍTULO III. Cómo manejamos nuestro espacio

Todo ser humano tiene necesidad de un espacio, de un territorio propio; quizá se trata de una necesidad universal innata aunque se vea formada por la sociedad y la cultura de diversas maneras. Es interesante observar la reacción del hombre hacia su espacio, y cómo su manejo espacial comunica ciertos hechos y señales. El doctor Hall ha acuñado el término “proxémica” para describir sus teorías y observaciones sobre el manejo de zonas y territorios. Establece cuatro zonas distintas en las que operan la mayoría de los hombres según el incremento y decremento de intimidad

1. Distancia íntima
2. Distancia personal
3. Distancia social
4. Distancia pública

No nos extendemos mayormente en la especificación de estas zonas debido a que son definidas en estrecha relación a la sociedad norteamericana. Sin embargo hay consideraciones más generalizables que resultan interesantes. La distancia pública es la mayor extensión de nuestro límite territorial. En la relación león-domador se establece un juego en el respeto de las distancias. En el caso de políticos y actores (ambos imágenes), se usa la distancia para crear ilusiones; así, sus gestos resultan más estilizados y simbólicos. En la televisión y el cine, la combinación de planos largos y acercamientos es un manejo de las distancias y el lenguaje corporal. Por otra parte, el actor dramático tiene que exagerar, estilizar su lenguaje corporal en virtud de la distancia pública. Esto también está determinado culturalmente. Por ejemplo, el teatro Kibuki del Japón, contiene sus propios gestos simbólicos, tan culturalmente orientados, que más de la mitad pueden ser imperceptibles para un espectador occidental.

Hay lenguajes corporales que pueden trascender barreras de cultura. El ejemplo es el cine de Chaplin que hizo reír inclusive a culturas africanas. Existen, como hemos dicho, algunas diferencias de importancia. En el lenguaje japonés no hay una palabra para expresar privacidad, lo cual no indica la inexistencia de tal concepto; para los japoneses, la privacidad se relaciona con su casa. Los occidentales consideran el espacio como la distancia entre los objetos. El espacio es vacío. El japonés considera la forma y el ordenamiento del espacio con un significado tangible. Esto se aprecia no sólo en sus arreglos florales y en su arte en general,

sino también en sus jardines donde las unidades de espacio se combinan de manera armoniosa para formar un todo integrado.

Al igual que los japoneses, los árabes tienden a permanecer muy cerca unos de otros, pero en público. En privado mantienen entre sí un espacio considerable. Las casas árabes son grandes y vacías, la gente se reúne en un espacio pequeño. A pesar de su deseo de espacio, evitan las divisiones entre los cuartos. La diferencia entre la cercanía árabe y la japonesa, es que a los árabes les gusta tocar, oler, sentir a su compañero. Los japoneses aun en su cercanía evitan tocarse y mantienen una rígida formalidad.

En el caso del alemán, según el doctor Hall, su ego está muy expuesto, por ello defienden tanto su esfera privada y considera que esta exposición del ego puede ser la causa de una pérdida de espontaneidad en sus movimientos corporales. Las casas alemanas se construyen con un máximo de privacidad. Cuando un árabe necesita privacidad, se retrae, guarda silencio; cuando un alemán la requiere, se retira detrás de una puerta cerrada.

Aunque el inglés es diferente del alemán (tiene poco sentido de la privacidad de su cuarto), es también diferente del americano. El americano que quiere estar solo, se va. El inglés al igual que el árabe, se retrae. Esta actitud es insultante para el americano.

El francés ve directamente a los ojos cuando habla. A las mujeres las “examina” muy de cerca. Ningún hombre americano las ve así, cuando lo hace, se le considera “rudo”.

CAPÍTULO IV. Cuando el espacio es invadido

En el “mundo de los negocios”, el “ejecutivo” tiene una habilidad para proyectar superioridad; en cierto sentido, invade el territorio de su subordinado. El espacio físico se ordena según el “estatus”; a menor rango, menor privacidad, y a mayor invasión visual, mayor vulnerabilidad.

Incarse es sinónimo de acatamiento, de inferioridad, ante el rey, ante Dios, ante un altar: a mayor altura, mayor dominancia. Aun en la multitud, cada persona reclama su espacio. Invadirlo es romper la seguridad. En la policía, se interroga al sujeto muy de cerca, sin obstáculos de por medio, se rompen las defensas territoriales. Las personas extrovertidas guardan menor distancia personal que las introvertidas. La conducta violenta puede ser, por lo menos en parte, resultado de hacinamiento. En el metro o en autobuses llenos, las personas se ven entre sí como “no-personas” para disminuir la molestia de una distancia íntima forzada.

CAPÍTULO V. Las máscaras que usa el hombre

El enmascaramiento es un método con el que defendemos nuestras zonas de espacio personal. La cara que mostramos al mundo exterior, rara vez es nuestra cara real. Practicamos una cuidadosa disciplina al respecto. Sin embargo, hay situaciones y momentos en que, olvidando nuestras defensas, nos mostramos como somos. La sonrisa que a diario mostramos, por otra parte, sólo casualmente resulta significativa; puede emplearse como defensa, excusa, cortesía, no sólo para expresar buen humor o placer. Nuestro cuerpo entero es enmascarado según la ocasión.

Como dijimos, hay situaciones en que la máscara se cae. En las instituciones mentales, la máscara no existe. Ignorar las reglas normales de enmascaramiento es paradójicamente, signo de acercarse al comportamiento psicótico. Este relajamiento en el lenguaje verbal y corporal puede proporcionar la clave de un entendimiento mayor del paciente. El enmascaramiento no puede cubrir las reacciones involuntarias (transpiración, temblor, etc.).

La necesidad de enmascaramiento es en ocasiones tan profunda que el proceso se autoperpetúa; es imposible abandonar la máscara. En el contacto sexual, por ejemplo, es necesario hacer a un lado la máscara para lograr un disfrute verdadero; hay muchas personas que necesitan apagar la luz, pues de otra manera no pueden desenmascarse. Este miedo se encubre con la “moralidad”. Los beneficios reales o imaginados de usar máscaras, nos impiden abandonarlas; relacionarnos con gente que rechazamos, ser rechazados, etc. Se pierde así la posibilidad de expresar los verdaderos sentimientos.

CAPÍTULO VI. El maravilloso mundo del tacto

Los niños exploran el mundo tocando. Tocan a sus padres, a sí mismos, sus genitales les proporcionan placer, encuentran seguridad en la textura de las cobijas, excitación en las cosas frías y calientes. Al crecer, este sentido de conciencia a través del tacto, se corta, se inhibe. Su mundo táctil se reduce. Aprenden sus necesidades territoriales en términos de su cultura y descubren que el enmascaramiento puede evitarles ser heridos aunque los aleje de la experiencia de las emociones directas. Se pierde intensidad y expresión a cambio de seguridad, de “protección”. El problema con las máscaras es que alejan tanto la posibilidad de relaciones temidas, como la posibilidad de relaciones deseadas.

La técnica de los “grupos de encuentro” trata de romper esta inmovilidad a que el enmascaramiento conduce. Debe haber maneras de cambiar a las personas cambiando su lenguaje corporal. La mayor parte de la técnica de los grupos de encuentro se basa en la expresión física de un problema emocional, de poner en lenguaje corporal lo que ya existe en términos emocionales. El lenguaje verbal es oscurecedor, se convierte fácilmente en máscara, confunde la relación. El lenguaje corporal es aclarador.

CAPÍTULO VII. El silencioso lenguaje del amor

El mensaje de “disponibilidad” a un encuentro sexual o amoroso debe transmitirse en primera instancia a través del lenguaje corporal, pues está penado socialmente hacerlo de manera abierta. El tono de voz, no lo que se dice, es un buen mensaje sexual. ¿Cómo iniciar un acercamiento en este terreno? Antes que nada, la acción debe basarse en una seguridad personal “suficiente”, para enfrentar las fallas y rechazos. La persona insegura necesita evitar humillaciones, y la inseguridad atrae agresión.

Entre homosexuales y lesbianas existe también una rigidización en las reglas para emplear señales, en general, el inicio de los contactos es semejante al heterosexual, y éste a su vez resulta, similar a la ceremonia de cortejo en algunas especies animales.

CAPÍTULO VIII. Posiciones y posturas

En últimas fechas se ha prestado una mayor atención al lenguaje corporal en las situaciones terapéuticas. Sin embargo, ninguna posición o movimiento tiene en sí mismo un significado preciso; es necesario tomar en cuenta el contexto del comportamiento personal. Lenguaje corporal y verbal son interdependientes; la información completa resulta de la combinación de ambos.

A los movimientos de cabeza, cejas, manos, etc., se les denomina “puntos”. A una secuencia formada por varios puntos se le llama “posición”. Los cambios de postura indican puntos finales en las interacciones.

CAPÍTULO IX. Guiños, oleadas y cabeceos

El autor plantea que los ojos son incapaces de expresar emociones por sí mismos; se piensa lo contrario, y es que resultan ser las partes más importantes del cuerpo humano para transmitir información, por la forma en que son empleados, por el contexto de la cara en general, por la duración de la mirada, la apertura de los párpados, etc.

Los tipos de mirada varían de acuerdo a situaciones y personas. Con las personas extrañas empleamos una deliberada y cortés inatención. Los vemos lo suficiente como para dejar claro que los vemos, después, desviamos la mirada, el mensaje resulta ser: sé que estás ahí, pero no pretendo entrometerme en tu privacidad. Para decir “yo confío en ti, no te temo”, vemos directamente a la cara del otro, antes de desviar la mirada.

El autor cita a Ortega y Gasset cuando afirma que cada mirada nos dice lo que pasa dentro de la persona, y que el intento de comunicarse con una mirada es más genuino y revelador cuando el que la envía es inconsciente de cómo la envía.

CAPÍTULO X. Un alfabeto para el movimiento

El doctor Ray Birdwhistell en su libro Una introducción a la kinésica, ha tratado de formar un sistema de notación para el lenguaje corporal. A los movimientos básicos les da un símbolo, y el resultado es algo semejante a los pictogramas egipcios. :

- O ojo abierto
- ojo cerrado
- O guiño del ojo derecho
- O - guiño del ojo izquierdo
- O O ojos abiertos, etc.

En la kinésica, un problema importante es el diferenciar los gestos significativos de los que no lo son, y los inconscientes de los aprendidos. Por ello es necesario estudiar un movimiento o gesto en términos del patrón general de movimiento y debemos entender el patrón de movimiento en términos del lenguaje hablado. Los dos, aunque a veces contradictorios, son inseparables.

CAPÍTULO XI. Lenguaje corporal: uso y abuso

El solo lenguaje corporal parece servir como un medio de comunicación si tenemos la habilidad de entenderlo, si somos lo suficientemente sensitivos a todos los movimientos y señales. Un ejemplo es la extrema sensibilidad de los sordos; su sentido de la vista se ha incrementado tanto, su busca de “claves” es tan intensa, que el contexto general de una escena puede transmitirse a una persona sorda solamente a través del lenguaje corporal. Quizás el entendimiento más valioso del lenguaje corporal resida en el campo de la psiquiatría. En una sesión de terapia gestalt puede lograrse una autoconfrontación mediante, el análisis de este tipo de lenguaje.

El autor finaliza afirmando que este libro ha explorado algunas de las grandes reglas y áreas del lenguaje corporal como ciencia en sus inicios. Y esto significa, según Fast, empezar a jugar conscientemente el juego del lenguaje corporal.

* * *

El interés por el estudio del lenguaje no-verbal en su conjunto es posterior a las aportaciones hechas por cibemetistas y matemáticos a la teoría de la comunicación. Después del análisis de los procesos comunicativos rígidos y manejables a través del lenguaje verbal, se desliza el énfasis a los procesos no-dicotómicos de la comunicación, a los procesos metafóricos. En este campo se empiezan a formular planteamientos como la kinésica y la proxémica, tema de este libro. Como dijimos al principio, son pocos los datos o interpretaciones rescatadas en esta obra, que por hacer “entretenida” su lectura, se pierde en una considerable cantidad de “paja”. Además, dista bastante de ser un estudio serio; se hacen muchas generalizaciones sin fundamento, muchas otras marcadamente idiosincráticas, otras más descontextuadas socialmente. Podría decirse que básicamente es éste un libro para ejecutivos, lectores de Og Mandino y similares. No obstante, insistimos, algo aporta al lector interesado en explorar ese aspecto del comportamiento humano denominado “lenguaje corporal”, cuyo conocimiento es necesario para aprehendernos como seres integrales. Para un acercamiento más profundo al tema, se recomiendan los trabajos de Gregory Bateson (Metálogos, Pasos hacia una ecología de la mente, principalmente).

ALICIA LOZANO MASCARÚA.