

Complementos "NH"

de EXPRESIÓN
CORPORAL

*EL LENGUAJE
NO VERBAL*

Liber Forti

© Derechos Reservados
D.L.: 2-1-1424-99
Cochabamba - Bolivia - 1999

Preliminar

En la función de ofrecer a través de los COMPLEMENTOS una ampliación de las materias del CURSO NUEVOS HORIZONTES para preparar INSTRUCTORES TEATRALES, presentamos para EXPRESION CORPORAL las 19 Charlas Debate sobre EL LENGUAJE NO VERBAL.

Consideramos que el tema abarca una vasta gama de "expresiones corporales" que escapando al control conciente, como el de aquellas expresiones que se mostró, estudió y debatió en el CURSO, durante la materia correspondiente, realmente complementa el conocimiento acerca de lo que el cuerpo, y todos sus medios expresivos, puede significar en las relaciones que el teatro muestra sobre el escenario, en el afán de conformar un espectáculo dramático y artístico, encaminado a que el público perciba la creación dramática que busca, mostrando la vida a través de los problemas que desde siempre afligen al ser humano, ennoblecer la condición de éste.

Creemos que así se sirve al propósito, que según enunciara Louis Jouvet, busca el teatro: "devolver la ternura a los humanos".

Estas 19 Charlas Debate han sido preparadas con los textos tomados de Flora DAVIS ("El Lenguaje de los Gestos"); Charlotte WOLF ("Psicología del Gesto"); Fritz LANGE ("El Lenguaje del Rostro"); Desmond MORRIS ("El Mono Desnudo"); Allan PEASE ("El Lenguaje del Cuerpo"); y Daniel CZITROM ("De Morse a Mac Luhan"); y otros que se nombran en la Bibliografía.

"El lenguaje del cuerpo"; Rudolf LABAN ("El dominio de movimiento").

LOS "COMPLEMENTOS"

El desarrollo orgánico, crecimiento natural del CURSO INICIAL NUEVOS HORIZONTES para preparar INSTRUCTORES TEATRALES, se ha ido concretando, un poco de acuerdo al propósito indicado en la Propuesta con que se presentó el Curso, y otro poco debido a los requerimientos de quienes en ocho ciudades de Bolivia, participaron en él.

Personal o epistolariamente siguen indagando por la "segunda parte" del Curso.

A ese propósito mencionado y a esa expectativa, responde la preparación, a cargo de nuestro compañero Liber Forti, de los que llamamos COMPLEMENTOS a las materias debatidas en las realizaciones anteriores del Curso.

El destino de esos COMPLEMENTOS es ir conformando esa ampliación de fuentes del conocimiento teatral, que nuestros amigos reclaman como "la segunda parte".

Entendiéndolo así es que al realizar nuevamente nuestro Curso, en aquellos lugares donde la presencia de los Instructores ya promocionados anteriormente lo requieran, ellos tendrán la oportunidad ofrecida por quienes tengan a su cargo la realización de esos nuevos Cursos, de conocer y debatir los COMPLEMENTOS preparados.

Asimismo, si los integrantes de las nuevas realizaciones del Curso, conociendo la parte inicial, "la primera", muestran inquietud y deseos de conocer los COMPLEMENTOS que irán constituyendo "la segunda parte", podrán acceder a los mismos, tal vez en horarios suplementarios y voluntarios.

Sesión Primera

EL LENGUAJE NO VERBAL I

Tema: *Justificación. La Cinesis o Kinesia. Los Esfuerzos; investigativos. Señales Genéricas. Galanteo.*

Justificación

Desde tiempos prehistóricos, el ser humano ha afirmado su existencia en la búsqueda de comunicarse con sus semejantes. Gracias a ello ha consolidado como la mejor tecnología para lograr la noción de su ser, y sobrevivir contra todos los muchos obstáculos, el ejercicio del apoyo mutuo, que ha dimanado en las distintas formas de cooperación comunitaria, empezando por el clan, la tribu y los pueblos. Nuestra naturaleza es comunitaria.

Hoy, cuando los obstáculos persisten y la personalidad desintegrada fluye en las diversas fragmentaciones, la dedicación al estudio de las comunicaciones hace importante reparar en las distintas formas que contiene ese impulso biológico a la fecunda sociabilidad.

Por ello, cuando pese a la exorbitante difusión de la palabra, que se creyó herramienta principal de la comunicación, no se ha logrado el efecto primordial de ese impulso, es conveniente, por lo menos, ocuparse de los estudios que desde hace unos años la investigación científica confiere a las expresiones no verbales del ser humano, por la vertiente de indudable comunicación que ellas manifiestan y prueban.

Las actitudes, movimientos y gestos del cuerpo humano, como expresión y proyección de las emociones, sentimientos y pensamientos del ser, en su búsqueda metódica y en la sistematización de sus logros, constituye ya una disciplina estudiosa a la que consideramos es necesario tener en cuenta.

Para ubicarnos en el rol fundamental que cumple la comunicación no verbal en la interrelación humana, es bueno recordar que los movimientos expresivos empiezan con el nacimiento y terminan con la muerte. El niño entra en el mundo con un grito y el hombre lo abandona con un suspiro.

Tales las motivaciones que nos llevan a incluir esta materia: El lenguaje No verbal, en las Charlas Debate que siguen.

La Cinesis

Los estudios y experiencias de Ray BIRDWHISTELL en la Universidad de Louisville, lo llevaron a afirmar en 1971 que la comunicación humana se efectúa más mediante gestos, posturas, posiciones y distancias relativas que por cualquier otro método.

Carlitos Chaplin y muchos actores del cine mudo lo habían ya demostrado constituyéndose en los pioneros de las artes en la comunicación no verbal; era la única forma de comunicación disponible en la pantalla.

El gesto es un lenguaje anterior al verbal, que empieza en el nacimiento.

Esta forma primaria del lenguaje es intensamente instintiva y emocional, mientras corresponde a la palabra dar expresión a la capacidad intelectual del hombre. El cuerpo entero puede participar en el lenguaje del gesto, mientras la palabra se restringe a los órganos verbales.

Las diferentes lenguas y sus dialectos, levantan barreras para la comunicación y la comprensión. En cambio, por alejados que estén los seres humanos por el color, los hábitos, las costumbres, la religión, el lenguaje universal de los gestos puede establecer claridad y lazos entre ellos.

Porque está en la naturaleza de la emoción, expresarse por medio de movimientos, de tal modo que el uso del lenguaje mímico desarrolla una mejor integración de la personalidad. Y siendo los movimientos expresivos una descarga de la tensión nerviosa, la gesticulación ayuda a la mente, manteniéndola ligera y móvil. La libertad de los movimientos refuerza las emociones, mientras su represión las atrofia. Un hombre sin movimiento está "muerto" y el problema para cada individuo reside en encontrar expresión adecuada para su dinamismo interior.

Cuando dos seres humanos se encuentran cara a cara se comunican simultáneamente en varios niveles, consciente o inconscientemente, y emplean para ello todos los sentidos: la vista, el oído, el tacto, el olfato. A los que la moderna fisiología añade dos o tres: el sentido kinestésico o del movimiento, el sentido estático o de posición en el espacio y las sensaciones cinestésicas y orgánicas.

Después integran todas las sensaciones producidas por estos sentidos, mediante un sistema de codificación que algunas veces llamamos "el sexto sentido" o intuición. Del que, parece, las mujeres disponen más que el hombre, pues tienen una habilidad innata para percibir y descifrar señales no verbales. Sobre todo las mujeres que han criado niños, y tal vez se deba a que ellas se comunican con las criaturas solamente en forma no verbal.

La investigación sobre la comunicación es todavía una serie de estudios que buscan incipientemente ser científicos.

Lo que ya se puede afirmar es que la parte de un mensaje que resulta visible es por lo menos tan importante como la parte oral.

Los Esfuerzos Investigativos

La investigación acerca de la comunicación no verbal, recién comenzó a principios de este siglo. Por ejemplo, desde 1914 hasta 1940 hubo mucho interés relativo a cómo se comunica la gente por las expresiones del rostro. Y en la década del 50 varios hombres, entre los que estuvieron Ray BIRDWHISTELL, Albert E. SCHEFLEN, Edward T. HALL, Erwing GOFFMAN y Paul EKMAN, enfocaron el tema de modo sistemático.

— El gran interés que hoy se registra en la comunicación no verbal, parece ser debido a la necesidad que siente mucha gente de volver a ponerse en contacto con sus propias emociones. La búsqueda de la verdad emocional que tal vez pueda expresarse sin palabras.

— Intervienen en la investigación de la comunicación cinco disciplinas: la psicología, la psiquiatría, la antropología, la sociología y la etología.

Los especialistas en kinesia (kinesis, palabra griega, significa estudio del movimiento del

cuerpo humano), sostienen que no puede estudiarse la comunicación como un ente separado, sino como un sistema integrado, prestando atención a la forma en que cada elemento se relaciona con los demás.

– Los psiquiatras terapeutas, emplean cada vez más, películas y videos tapes para estudiar el comportamiento humano y se valen de esos resultados como instrumentos en el proceso terapéutico.

– Los antropólogos han hecho notar 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 en la misma forma.

– Los sociólogos han observado una especie de filtro subliminal al que casi todos respondemos en nuestro comportamiento.

Por ejemplo: todos sabemos cómo evitar un choque frontal en una vereda muy concurrida, a pesar que sería difícil explicar cómo lo hacemos.

– Los etólogos (que estudian las conductas de los animales), han descubierto asombrosas similitudes entre el comportamiento no verbal del hombre y el de otros primates.

Y además hay especialistas en "esfuerzo-forma", un sistema que permite registrar el movimiento corporal, que deriva de la notación de la danza.

– Las palabras son hermosas e importantes, pero han sido sobreestimadas, ya que no representan la totalidad ni siquiera la mitad del mensaje. "Las palabras pueden muy bien ser lo que emplea el hombre, cuando todo lo demás ha fracasado".

Los estudios han demostrado que las señales no verbales hacen impacto cinco veces más que las orales, y que cuando éstas son incongruentes entre sí, la gente confía en el mensaje no verbal.

Señales Genéricas

– El profesor antropólogo Ray BIRDWHISTELL es el padre de la nueva ciencia llamada cinesis o kinesia.

Su trabajo sobre las características genéricas ha demostrado que los movimientos corporales masculinos y femeninos no están programados biológicamente, sino que se adquieren a través de la cultura y se aprenden en la niñez.

Los pequeños aprenden rápidamente por imitación, fenómeno poco desarrollado en la mayoría de los otros mamíferos, pero altamente perfeccionado entre nosotros. Aprendemos muy de prisa, siguiendo el ejemplo de nuestros padres. "El Mono Desnudo – dice Morris – es un mono docente".

Mucho de lo que hacemos en nuestra edad adulta se funda en esta absorción imitativa durante los años de nuestra infancia, de ahí que estamos obligados a llevar la carga de torcidas costumbres y con ellas, opiniones, junto con los valiosos hechos. Por lo que el ser humano ha de tender al equilibrio entre la imitación y la curiosidad, entre la copia sumisa e irreflexiva y la experimentación progresiva.

– Margaret MEAD sostiene que "La cultura humana puede impartir patrones de conducta, consecuentes con el género del individuo".

– Las conclusiones de BIRDWHISTELL son consecuencia de años de analizar películas realizadas en un laboratorio especialmente equipado de Filadelfia. "La Comunicación – dice BIRDWHISTELL, en el caso de las señales genéricas, hombre-mujer – no es como una emisora y una receptora. Es una negociación entre dos personas, un acto creativo. Cuando se comunican realmente, estarán actuando e interactuando en un sistema hermosamente integrado".

Intercambio básico y sensitivo entre dos personas; una manera de afirmar la propia existencia, la identidad sexual y al mismo tiempo responder a los otros.

Galanteo

Todos sabemos mucho más de lo que realmente creemos saber. Por ejemplo: toda mujer sabe cómo corresponder a los requerimientos amorosos de un hombre atractivo. Sabe cómo frenar una relación no deseada o cómo alentar a su posible pareja.

Los primeros estudios acerca de la comunicación no verbal durante el galanteo, fueron realizados por especialistas en cinesis, como el doctor Albert SCHEFLEN, que documentó que el amor llega a transformar en bella a una persona – hombre o mujer –, probando que una mujer se transforma súbitamente en bella o más bella, cuando responde a un estímulo emocional como la atracción sexual que desencadena cambios sutiles en su organismo.

Los músculos se comprimen respondiendo a un toque de atención, de manera que todo el cuerpo se pone alerta.

En el rostro, las arrugas tienden a desvanecerse del mismo modo que las bolsas debajo de los ojos. La mirada brilla, la piel se colorea o se torna más pálida, y el labio inferior se hace más pronunciado.

El individuo suele enderezarse, disminuye el vientre prominente y los músculos de las piernas se ponen tensos. También se altera el olor del cuerpo.

Una persona puede sufrir todas esas transformaciones y no tener conocimiento de ellas.

La pareja en pleno galanteo suele ocuparse de un arreglo personal, mediante gestos inconscientes que se hacen automáticamente.

Las parejas se enfrentan automáticamente y no vuelven el cuerpo hacia otro lado. Realizan roces sustitutivos: una mujer puede pasar suavemente el dedo por el borde de una copa o dibujar figuras imaginarias sobre el mantel.

El mostrar la palma de la mano es quizás el más sutil de todos los signos.

Como investigadores del comportamiento humano, los especialistas en cinesis se limitan a estudiar esta rama y se niegan a especular sobre los sentimientos, basándose en el hecho de que éstos no pueden ser medidos científicamente.

Los sistemas de señales no verbales constituyen todo un vocabulario de gestos de nivel

subconsciente.

El Doctor Adam KENDOM, psicólogo que trabajó con SHEFLEN, hizo estudios, basados en películas de parejas filmadas en parques y paseos públicos que indican que para las mujeres, el galanteo combina dos elementos diferentes. En primer lugar, la mujer muestra su sexualidad para atraer al hombre; luego lo tranquiliza mediante un comportamiento infantil –miradas tímidas, la cabeza inclinada hacia un lado y gestos suaves como los de un bebé–.

El hombre, a su vez, trata de demostrar su masculinidad parándose muy erguido, gesticulando agresivamente y luego la tranquiliza, asumiendo el comportamiento de un niño.

Sesión Segunda

EL LENGUAJE NO VERBAL - II

Tema: El silencioso mundo de celuloide de la cinesis

El silencioso mundo de celuloide de la cinesis

Luego de largos años de estudiar películas sin palabras, Ray BIRDWHISTELL, pionero de los especialistas en cinesis, ha llegado a la conclusión de que la base de las comunicaciones humanas se encuentra en un nivel por debajo de la conciencia, en el cual las palabras sólo tienen una importancia relativa. Estima que no más del 35 por ciento del significado social de cualquier conversación, corresponde a las palabras habladas.

La historia de la cinesis es la historia del desarrollo del pensamiento de Ray BIRDWHISTELL.

Comenzó a interesarse en los movimientos corporales en 1946, mientras estaba estudiando antropología en el Este de Canadá, y vivía entre los indios Kutenai.

Notó entonces que los aborígenes actuaban en forma diferente al hablar su propio idioma que al hacerlo en inglés.

Variaban la forma de sonreír, los movimientos de cabeza, las cejas y todo en general.

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 idisch o en italiano. Sin sonido puede diferenciarse fácilmente por los gestos, en qué lengua se está expresando.

Un francés no sólo habla el idioma, sino que gesticula como tal. Un norteamericano, lo hace en forma que lo identifica claramente.

– Un especialista en cinesis puede distinguir un europeo de un norteamericano, sólo por la manera de arquear las cejas durante su conversación.

A fines del 50 BIRDWHISTELL se dedicó de lleno al estudio de los movimientos corporales.

Partió de la idea de que las emociones reales básicas del ser humano, como la alegría, el temor o la atracción sexual, se expresan de igual manera en las diferentes culturas. Por lo tanto, consideró que hay algunos gestos y expresiones comunes a toda la humanidad.

"Sin embargo – dice – llegué a la conclusión de que no hay gestos universales. Lo más que sabemos es que existe una expresión facial, una actitud o una postura corporal que en sí misma, no tiene el mismo significado en todas las sociedades".

– BIRDWHISTELL descubrió también que los gestos descriptivos, comunes en cada cultura, son solo actos parciales que deben ir acompañados de otros para tener un significado. Esto condujo a un desarrollo de avance real de la cinesis.

Porque si los gestos son como las raíces en el lenguaje, el movimiento del cuerpo también se parece al lenguaje en algunas cosas, y puede ser analizado por un sistema similar al que utilizan los lingüistas para estudiar la lengua.

Desde 1959, el profesor BRIDWHISTELL tiene su propio laboratorio en Filadelfia, en el Instituto Psiquiátrico de Pensilvania del Este, donde es director del proyecto de Estudios de la Comunicación Humana.

– Al estudiar las películas, BRIDWHISTELL descubrió que existe una analogía entre la cinesis y el lenguaje. Así como el discurso puede separarse en sonidos, palabras, oraciones, párrafos, etc., en 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 notorios, llamados "kinemas", que adquieren significado cuando se los toma en conjunto.

– Los norteamericanos cuentan con apenas cincuenta o sesenta "kinemas" para todo el cuerpo, incluyendo 33 para la cara y la cabeza.

Estos últimos tienen cuatro posiciones para las cejas (levantadas, bajas, contraídas, o movidas por separado); cuatro posiciones para los párpados; siete para la boca, tres kinemas de inclinar la cabeza, 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.

– Las normas del movimiento humano son tan complejas que no pueden ser analizadas a simple vista, primero deben ser transcritas. BRIDWHISTELL halló la solución inventando un ingenioso sistema taquigráfico que ha sido adaptado y empleado por algunos científicos. BRIDWHISTELL concibió un signo taquigráfico para cada "kine".

Este peculiar sistema taquigráfico es la clave de la investigación técnica denominada microanálisis, que constituye un procedimiento extremadamente concienzudo y largo.

A la velocidad normal, la mayoría de las películas proyectan 24 cuadros por segundo. Por lo tanto, para 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 24 cuadros por cada segundo de la película.

BRIDWHISTELL confiesa que tarda una hora en analizar un segundo de la película. Dice: "Una tarde noté que durante ella había mirado dos segundos y medio de película mil ocho veces".

Verifica las regularidades, o sea las pautas que se repiten una y otra vez. Una de las cosas que llaman la atención sobre el movimiento del cuerpo humano es la frecuencia en las repeticiones.

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

– Nunca se logrará un diccionario sobre gestos inconscientes, porque el significado de

ellos debe buscarse siempre dentro del contexto general.

– BIRDWHISTELL descubrió que existen mínimos movimientos que son tan inseparables de la palabra, como es la puntuación en una frase escrita.

– Respecto de los norteamericanos notó que algunas frases y palabras van acompañadas de "marcadores" definidos, especialmente pequeños movimientos de cabeza, de ojos, de manos, de dedos o de hombros.

– Al emplear los verbos en tiempo futuro se nota un marcador que indica hacia adelante, y si se trata de verbos en pasado, por el contrario, el movimiento es hacia atrás.

– 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. – las particulares, aquéllas a las que el individuo presta atención, piensa sobre ellas y tal vez actúa de acuerdo con ellas.

BIRDWHISTELL: "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 referencia. Actualmente mi planteo es diferente: el hombre es un ser multisensorial. Algunas veces se expresa con palabras".

Sesión Tercera

EL LENGUAJE NO VERBAL - III

Tema: El cuerpo es el mensaje.
El saludo de un antiguo primate

El cuerpo es el mensaje

Una de las teorías más asombrosas que han propuesto los especialistas en comunicación, es la noción de que algunas veces el cuerpo se comunica por sí mismo, no sólo por la forma en que se mueve o por las posturas que adopta.

También puede existir un mensaje en el aspecto del cuerpo en sí, y en la distribución de los rasgos faciales. BIRDWHISTELL cree que muchas veces el aspecto físico concuerda con las pautas culturales. Él extrema la cosa y dice que nosotros "adquirimos" nuestro aspecto físico, y no que hemos nacido con él.

La herencia somática es susceptible de ser influida también por procedimientos educativos. En muchos casos la ortopedia lo prueba.

Cuando una criatura es pequeña, hasta las cejas están sujetas a cambios puesto que son móviles, y sólo gradualmente adoptarán sus posiciones definitivas 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 explica la razón por la que la gente de ciertas regiones se parecen tanto entre sí, cuando no se trata de genes compartidos.

La línea del cuero cabelludo tampoco se define al nacer, sino más tarde, lo que indica que la frente amplia también es un rasgo adquirido.

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.

– No resulta sorprendente según BIRDWHISTELL, que también con frecuencia marido y mujer pueden llegar a parecerse, y que también puede ser cierto que algunos dueños se asemejan a sus perros.

– Esto explica como puede suceder que criaturas adoptadas, con frecuencia resultan parecidas a sus padres adoptivos.

– Lo real es que el ser humano es un gran imitador, maravillosamente sensible frente a los signos corporales de sus semejantes.

El estudio de la comunicación lo demuestra continuamente. No solamente adquirimos nuestro rostro, dice BRIDWHISTELL, quien cree que la belleza o la fealdad, la gracia o la torpeza, también se adquieren.

– Es difícil creer que algo tan concreto como el aspecto físico de un niño puede ser fuertemente influenciado por medio de pautas culturales, que tienen un canal de aprendizaje en la imitación.

La transmisión de los gestos, que se produce por imitación, parece que fuese un canal subconsciente para conocer a los demás. Parece que el aprendizaje no termina nunca y que con los años la necesidad de conocer a los demás aumenta más que disminuye. Es cosa repetida decir que el genio del actor es el genio de la imitación.

– 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 mensaje que se transmite por el aspecto personal no es sólo el que se refiere a la persona en sí, sino también a lo que ésta expresa.

Es en la conducta expresiva donde el ser humano se revela con una verdad inconsciente e inevitable y que al ser percibida, aún inconscientemente, permite la comunicación humana.

– Un acalorado discurso político pronunciado por un hombre de mirada apagada, de rostro de rasgos cálidos y de posición corporal incorrecta, no resulta atractivo. El orador nos indica con su aspecto que no tenemos necesidad de prestarle atención ya que nada interesante tiene que decir.

– Famoso debate televisivo de Kennedy y Nixon, en 1960. Contraste entre la obvia vitalidad de Kennedy y el cansancio de Nixon fue más definitorio que todas las palabras.

Los estudios de BIRDWHISTELL sobre la fealdad o la belleza, su aseveración de que "adquirimos nuestro propio aspecto", constituyen un nuevo enfoque sobre la apariencia personal.

El saludo de un antiguo primate

En los comienzos de la raza humana, antes de la evolución del lenguaje, el hombre se comunicaba en la única forma de que era capaz de hacerlo: no verbalmente, (el mozo le llevaba un ramo de rosas a la pretendida. O un pescado recién sacado del agua. O un cacharro elaborado con sus manos, etc.)

Seguimos comunicándonos algunas cosas en la misma forma que lo hacen los animales antecedentes; pero desde la aparición de la palabra no somos conscientes de que lo hacemos.

– El etólogo es esencialmente un biólogo que se interesa especialmente en el comportamiento que lleva al animal a adaptarse al medio ambiente, incluyendo el entorno social que comprende a otros miembros de las especies.

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

– Cuando las actitudes universales del hombre se encuentran también en los primates inferiores, se considera que constituyen una evidencia adicional de su naturaleza hereditaria.

– Según parece los animales salvajes se saludan entre sí y los simios lo hacen mediante gestos similares a los del hombre (¿o es al revés?).

– Jane Goodall, la famosa etóloga que convivió con chimpancés en la selva durante largos períodos, narra que éstos algunas veces se abrazan y se besan, y hasta llegan a rozarse los labios. También se hacen reverencias, se estrechan las manos, y se los ha visto palmeándose la espalda en un típico gesto de bienvenida.

– Los etólogos creen que entre los animales el saludo constituye una ceremonia de apaciguamiento. Cuando dos de ellos se aproximan existe el peligro de un ataque físico, por lo tanto uno o ambos harán un gesto de apaciguamiento para demostrar que no existe una 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.

– El etólogo austriaco Irenaus EIBESFELDT considera que algunas facetas del saludo son realmente universales.

– En todas las culturas que estudió, comprobó que los amigos al avistarse a la distancia, se sonríen, luego, si se sienten de buen humor hacen un rápido movimiento de cejas, –lo denomina un "flash"– e incluso inclinan la cabeza. Filmó este tipo de comportamiento entre los papuanos que aún viven en la edad de piedra.

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 sobre las faldas de los otros, se rodean con los brazos y lloran durante varios minutos. Si se trata de marido y mujer, el hombre se sienta en la falda de la mujer.

– Un análisis cinético sobre el saludo ha diferenciado cinco etapas sucesivas: avistarse y reconocerse; un saludo a la distancia con el movimiento de la mano o el "flash" de las cejas; el acercamiento; el saludo más próximo, como el beso, y finalmente la separación momentánea. En estos saludos puede haber variantes, pero en casi todas, realizan algo como unos pasos de danza, alterando sus posiciones y posturas durante una etapa de reconocimiento estacionario.

Pero la secuencia del saludo inevitablemente termina 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 vuelta mientras el otro permanece de frente.

Estos pequeños detalles nos dan un índice de la cordialidad de la relación. 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.

– La mayoría de los encuentros no sólo comienzan con un saludo, también terminan con una despedida. La gente vuelve a aproximarse y realiza otra virtual despedida. Los etólogos sugieren que como en el caso de la bienvenida, se trata de un gesto de apaciguamiento.

De cualquier manera, no hay nada más vulnerable que un individuo en retirada.

En algunas sociedades, al alejarse de la presencia del rey, los súbditos retroceden inclinándose e incidentalmente protegiendo sus espaldas.

Los seres humanos pueden apaciguarse con palabras o gestos, lo que busca tranquilizarlos. Uno se pregunta si en algún profundo nivel inconsciente, no mantenemos la precaución física que hemos heredado de nuestros antecesores.

EL LENGUAJE NO VERBAL - IV

Tema: El rostro humano

Paul EKMAN, es probablemente el más importante investigador en el campo de la comunicación no verbal. Su centro de investigaciones está ubicado en el Instituto Langley Porter de San Francisco, donde una computadora combinada con video tape, que fue diseñada por él mismo y sus colaboradores, que sólo tienen que hacerle una consulta – por ejemplo, solicitan todo material archivado acerca de la mano hacia la boca – y en cuestión de segundos aparecen en la pantalla de Tv. Se pueden pasar las imágenes más lentamente y 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 grupos. Se convenció de que lo que se dice durante ella, no proporciona ninguna respuesta real, así que comenzó a investigar el comportamiento no verbal.

– A pesar de que con la colaboración de Wallace FRIESEN han analizado todos los movimientos corporales, se han concentrado especialmente en el rostro.

– El hombre es capaz de controlar su rostro y utilizarlo para transmitir mensajes. Deja trasuntar su carácter puesto que las expresiones habituales suelen dejar huellas.

– El rostro como transmisor de emisiones ha interesado a los psicólogos.

– El máximo poder expresivo es concedido a la cara. En ella está la célula individual, – dice José de LETAMENDI – el documento fehaciente de todo cuanto podemos esperar o temer de un desconocido.

SCHILLER reconoció la importancia de lo mímico, es decir de aquellas modificaciones pasajeras del rostro que sobreviven como resultado de cualquier excitación o trabajo mental: "Los rasgos permanentes no eran originariamente sino movimiento que una repetición reiterada convirtió en huellas, habituales, fijas".

Así, la imagen del rostro es una resultante de la conjunción de dos fuerzas: es caudal hereditario fijo y la acción diversamente modeladora de la vida, las vivencias y el medio.

– La acción de los músculos puede transformar algunas regiones de la cara. Los rasgos pueden grabarse durante una vida sobre la piel de la cara. Tanto que MIRZA-SCHAFFY dice:

"En muchos rostros humanos	su ser más oculto
está escrita una vida	salen aquí a la luz,
con toda claridad,	mas no todos saben leer
sus odios, sus amores,	ni lo comprenden todos".

– Cada músculo aislado se despierta exclusivamente por un estímulo anímico único y bien precisado, por ejemplo, la contracción del músculo risorio, provocada por la

jovialidad.

Es decir que según en nuestro interior aniden emociones, pasiones y pensamientos mezquinos, bajos o egoístas o bien generosos, elevados y altruistas, así nuestras facciones se ennoblecerán o degradarán.

Como especie primate, poseemos la musculatura facial más desarrollada y más compleja de todo el grupo. Tenemos el sistema de expresión facial más sutil y complejo de todos los animales que viven en la actualidad y así podemos transmitir toda una serie de complejos cambios de humor.

El interés actual de los psicólogos se ha volcado en dos aspectos: ¿Transmite el rostro emociones) Y si es así, ¿el género humano envía y comprende universalmente este tipo de mensajes?

En su libro "Emociones en el rostro humano", Paul EKMAN, concluye en que realizados y tomados en conjunto los experimentos realizados sobre el rostro los últimos 50 años, prueban que las expresiones faciales son un índice confiable de ciertas emociones básicas. Por tanto existe una especie de vocabulario facial.

Más de mil expresiones faciales diferentes son anatómicamente posibles. Los músculos de la cara son extremadamente sensibles y en teoría una persona podría demostrar todas las expresiones en sólo dos horas.

– El problema de EKMAN consistió en encontrar un medio eficiente de codificar las expresiones. Trabajando con William FRIESEN y el psicólogo Silvan TOMKINS, encontró una solución ingeniosa. Una especie de atlas del rostro llamado FAST (Facial Affect Scoring Technique).

– FAST cataloga las expresiones faciales usando fotografías en vez de descripciones verbales, dividiendo el rostro en tres áreas: la frente y las cejas; los ojos; y el resto de la cara: nariz, mejillas, boca, mentón.

FAST ofrece fotografías para la emoción de la sorpresa, de frentes fruncidas por encima de las cejas arqueadas; de ojos muy abiertos, y de bocas abiertas en distintos grados en el "oh" de la sorpresa.

El que quiera catalogar una expresión facial, podrá comparar el rostro que le interese, área por área con las fotografías de FAST. No son necesarias explicaciones escritas.

– EKMAN está empleando ahora el FAST en una especie de entrenamiento de sensibilidad visual. El objetivo es enseñar a diferentes personas –vendedores, abogados, actores o cualquiera que tenga interés– para que logren reconocer las expresiones faciales en la conversación cotidiana.

– EKMAN sostiene que existen gestos universales: los hombres de todo el mundo se ríen cuando están alegres o quieren estarlo, y fruncen el ceño cuando están enojados o pretenden estarlo. La mayoría de los científicos consideran que por lo menos algunas expresiones son universales.

La prueba más citada por aquellos que creen en las expresiones universales, es estudio realizado en niños ciegos de nacimiento. Se ha observado que todos los bebés realizan una

especie de sonrisa a partir de las cinco semanas, aún los ciegos, que de ninguna manera pueden imitar a las personas que los rodean. Los niños ciegos de nacimiento también ríen, lloran, fruncen el ceño y adoptan expresiones típicas de ira, temor o tristeza.

– La sonrisa es una forma secundaria de la risa. Pero llegó a emanciparse, hasta el punto que ahora tiene que ser considerada como una entidad independiente. La sonrisa ha evolucionado como un amistoso procedimiento de atracción.

Cuando nacemos, privados de todo medio mecánico de asegurar el estrecho contacto con nuestra madre, podemos confiar únicamente en las señales estimulantes materiales. Para lograrlo necesitamos alguna clase de señal que satisfaga a la madre y le haga desear permanecer con nosotros. Esta señal es la sonrisa. A la edad de siete meses, el niño se halla completamente fijado a la madre. Creamos este lazo afectivo mediante la acción de la sonrisa.

En cuanto a la sonrisa el hombre suele emplearlo defensivamente como gesto de pacificación. Por ejemplo, el invitado que llega tarde a una cena, sonríe avergonzado.

– Charles DARWIN, en su libro "La expresión de las emociones en el hombre y en el animal", publicado en 1872, comparó las expresiones faciales de un determinado 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, podría provenir del acto de enseñar los dientes antes de morder.

Lo subliminal

Desde 1890 numerosos experimentos sobre percepción subliminal han demostrado que con frecuencia vemos mucho más de lo que creemos ver.

En el año 1950 hubo un revuelo en torno a la persuasión subliminal, cuando un investigador de mercado norteamericano, aseguraba haber aumentado las ventas de Coca Cola y de maíz tostado, proyectando en un cinematógrafo repetidamente sendos carteles que decían "Tome Coca Cola" o "Coma Maíz Tostado", mientras pasaban la película. Los avisos se pasaban sólo por espacio de un tres milésimos de segundo; eran en realidad prácticamente invisibles.

El límite entre lo visible y lo subconsciente varía entre una persona y otra y en cada individuo según las diferentes situaciones.

Dos psicólogos, Ernest HAGGARD y Kenneth ISAACS, informaron en 1966 que mientras pasaban en cámara lenta películas de psicoterapia, habían notado expresiones en el rostro de los pacientes que aparecían por un instante para desaparecer en una fracción de segundo. Eran visibles en una velocidad a menos de un sexto. Denominaron a esas expresiones "micromentarias" o "micros" y no constituyen por sí mensajes, conscientes o inconscientes sino que son filtraciones de sentimientos verdaderos.

– EKMAN comenzó a estudiar los micros mediante un taquitoscopio, aparato que pueden reproducir fotografías sobre una pantalla a velocidades que llegan a un centésimo de segundo. Cuando pasaba sus fotografías de rostros a velocidad máxima, las personas insistían en que no veían absolutamente nada.

EKMAN: Usted se lo muestra a una persona y ella pensará que está mirando una

pantalla en blanco. Entonces dirá lo que ella insiste que son conjeturas y luego usted le explica: "Ahora le probaré que la mayor parte de lo que dijo era acertado". "Lee sus primeras 10 respuestas y ella quedará asombrada".

Todos poseemos un aparato de percepción capaz de descifrar rostros a una velocidad de un centésimo de segundo. ¿Por qué no lo empleamos? Puede ser porque sistemáticamente se le enseña a la gente desde su infancia a no prestar atención a las expresiones faciales mínimas, porque son demasiado reveladoras. Obviamente, esta enseñanza se efectúa de manera subconsciente.

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, conversará a través de las puntas de sus dedos, la traición brotará de todos sus poros".

A medida que las personas se vuelvan más conscientes de sus rostros, ¿cómo podrán dejar de sentirse más próximas a los sentimientos de los demás?

Si al mismo tiempo, las personas se tornan más responsables de lo que hacen con sus propios rostros, terminarían tomando un contacto más íntimo con sus sentimientos personales.

Sesión QUINTA

EL LENGUAJE NO VERBAL - V

Tema: Lo que dicen los ojos

Un estudio parece indicar que una persona que es mirada insistentemente tiende a aumentar su ritmo cardíaco en mayor proporción que la que no lo es. Una de las mayores incomodidades de hablar en público, consiste en enfrentarse con gran cantidad de miradas fijas.

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

– La primera reacción visual que experimentan los bebés recién nacidos se produce ante un par de ojos o cualquier otra configuración similar, como un par de puntos sobre una cartulina blanca que se asemeja a dos ojos. Esto hace considerar como una evidencia que la respuesta humana a la mirada es innata.

– También es cierto que el lugar donde mira una persona nos indicará cuál es el objeto de su atención. Por eso, ciertas personas se sientan incómodas frente a un ciego. Su comportamiento ocular no les brinda ninguna clave acerca de sus intenciones.

– El contacto ocular nos hace sentir –vivamente– abiertos, expuestos y vulnerables.

– Cuando los ojos se encuentran, se nota una clase especial de entendimiento de ser humano a ser humano.

HESS dice que los ojos dan las señales de comunicación más precisas y reveladoras, porque son puntos focales del cuerpo y las pupilas funcionan en forma independiente. Los jóvenes enamorados que se miran a los ojos, sin saberlo están buscando la dilatación de las pupilas en cada uno.

– Hay diferencias interculturales relativas al comportamiento visual. El antropólogo Edward HALL ha observado que los árabes se paran muy cerca para conversar y se miran intensamente a los ojos mientras hablan.

– En el Lejano Oriente se considera mala educación mirar a la otra persona mientras conversa.

Los israelitas no consideran nada extraño mirar fijo a una persona en la calle. En Francia se admite que un hombre mire abiertamente a una mujer por la calle.

– La mayoría de los encuentros comienzan con el contacto visual.

– Establecer contacto visual o verse impedido de hacerlo puede cambiar enteramente el significado total de una situación.

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

– Durante el cotidiano intercambio de palabras, mientras la gente presta atención a lo que se dice, los movimientos de los ojos producen un sistema de señales de tráfico hablado, que indican al interlocutor su turno para hablar. Este descubrimiento fue hecho en Gran Bretaña en un estudio realizado por el doctor Adam KENDON. Descubrió que cuando una persona interroga a otra, suele mirarla directamente a los ojos, a no ser que se trate de algo muy atrevido. Pero presume que las personas en sus propios hogares o las que se conocen muy bien, no se comportarían de esa manera.

– Las señales visuales cambian de significado de acuerdo al contexto. Existe una gran diferencia entre recibir una mirada prolongada cuando uno está hablando –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.

– Un individuo puede expresar muchas cosas mediante su comportamiento visual, tan solo exagerando levemente los patrones habituales. Si mira hacia otro lado mientras escucha al otro, le indica que no coincide con lo que el otro le dice. Si mientras habla vuelve los ojos hacia otro lado más tiempo del habitual, denota que no está seguro de lo que dice o que desea modificarlo.

– Mientras una persona habla, puede en realidad tratar de controlar el comportamiento del que escucha mediante movimientos oculares.

– El mirar está directamente relacionado con la sensación de agrado que se siente por otra persona, la mirará más frecuentemente y sus miradas serán más prolongadas.

– A la mayoría de nosotros nos resulta más fácil decir "me gustas" con el cuerpo y especialmente con una mirada, que con palabras.

– Así como los movimientos oculares pueden transmitir actitudes y sentimientos, también expresan la personalidad.

Los que tienen tendencia a dominar a los demás, cuando son acusados de algo que hicieron, aumentan la duración de su mirada.

Otra influencia importante para el comportamiento visual está determinada por el sexo. Parece que las mujeres miran más que los hombres y una vez que realizan el contacto visual, lo mantienen más tiempo.

Los hombres intensifican el tiempo de la mirada, cuando escuchan el final de una conversación, mientras que las mujeres lo hacen cuando son ellas las que hablan.

– Si se le pide a una mujer que converse con alguien que no puede ver, hablará menos de lo habitual.

Un hombre, en cambio, al conversar con alguien a quien no puede ver, habla mucho más.

– Entre los hombres, como así también entre los animales, la manera de mirar frecuentemente refleja el status.

El ejecutivo se considera con derecho de mirar desafiadamente a su secretaria; la secretaria lo hace con el cadete y los tres sentirían que algo no funciona bien si se altera dicho esquema.

Para establecer una buena relación con otra persona, se la debe mirar –dicen los expertos– el 60% al 70% del tiempo.

Y para ello se tiene en cuenta los comunes tres tipos de mirada: la de negocios, que se caracterizan porque cuando se habla de ellos hay que imaginarse existe un triángulo en la frente de la otra persona, formado por la frente y sus dos ojos. La mirada social, cuando se mira a un imaginario triángulo formado por los ojos y la boca. Y la mirada íntima, cuando la mirada pasea por el imaginario triángulo formado por los ojos y la zona genital.

Las miradas de reojo transmiten interés u hostilidad.

La gente responde también en un nivel subliminal a los cambios que se producen dentro del ojo; a variaciones en el tamaño de la pupila. Un psicólogo de Chicago, Eckhard HESS, está investigando un nuevo campo que él denomina "pupilometría".

– El tamaño de las pupilas se ve afectado no solamente por la visión sino también por el gusto o el sonido. Cuando se les dió a las personas distintos líquidos para gustar, sus pupilas se dilataban ante cada uno de éstos, pero se agradaban más ante un sabor preferido.

Las pupilas también se expanden ante el sonido de la música, pero un amante del folklore reaccionará más ante el sonido de una guitarra que ante los primeros acordes de la novena sinfonía de Beethoven.

Los antiguos comerciantes chinos de piedras preciosas, observaban la dilatación de las pupilas de los clientes y según éstas, asignaban los precios.

Hace siglos que las mujeres ya se ponían gotas de belladona en los ojos para que las pupilas se dilataran, con la intención de que eso las hiciera más deseables.

HESS considera que la "pupilometría" puede informar sobre la capacidad de decisión de un individuo. "Embriológica y anatómicamente, el ojo es una extensión del cerebro; es casi como si una parte del cerebro estuviera a la vista del psicólogo para poder espiar dentro de él".

Responde el hombre al cambio en el tamaño de las pupilas en los encuentros en la vida diaria. Aparentemente, un prestidigitador que efectúa trucos con cartas puede captar la seleccionada por un individuo porque las pupilas de éste se agrandan al volverla a ver.

La evidencia científica la da el experimento de HESS. Mostró un grupo de fotografías a varios hombres. Entre ellas estaban dos fotos de la misma chica; idénticas en todos los detalles menos en el tamaño de las pupilas, que había sido retocadas. En una de ellas habían sido agrandadas y en la otra achicadas. Las respuestas de los hombres se midieron por la reacción de sus propias pupilas. Ellos las dilataron ante la foto que tenía las pupilas agrandadas. Al interrogárseles, la mayoría creían que ambas fotos eran idénticas. Por lo

que parece que las pupilas grandes atraen a los hombres en un nivel subliminal; posiblemente porque es la respuesta de una mujer cuando está muy interesada en el hombre que está con ella. En la edad media, las mujeres, como lo dijimos solían emplear belladona para dilatarse las pupilas y parecer más atractivas. Hoy los investigadores han aprovechado el descubrimiento para aumentar el impacto publicitario de ciertos productos y estudiar el poder de decisión.

EL LENGUAJE NO VERBAL - VI

Tema: La Danza de las manos

Es una antigua broma decir que "fulano quedaría mudo si se le ataran las manos".

Y es porque los movimientos expresivos de las manos a menudo provienen de los sentimientos y emociones, así como preceden a la expresión verbal del pensamiento y corresponden al estado formativo del proceso mental. Los gestos de las manos que preceden y acompañan a la expresión verbal del pensamiento son, por tanto, características del trabajo de la mente original e imaginativa.

– Las manos guían los tanteos del pensamiento, avanzando ligeramente a la conciencia y anticipándose a la imagen que representan. Por este medio los gestos de la mano son un medio de simplificación y de clarificación. Los movimientos de las manos forman una representación dinámica del pensamiento en el espacio.

– En el ser humano la mano se ha convertido en el órgano principal de la sensibilidad emotiva, sus gestos representan tanto los estados emocionales como la actividad mental. Y como instrumento de la inteligencia, las manos se han asociado cada vez más con los ojos. La mano y el ojo, en diferente grado, dependen de la luz, en cambio el oído actúa mejor en la oscuridad.

Reflejándose en los gestos de las manos a la vez la emoción y el pensamiento, se comprende fácilmente que las imágenes que en ciertas personas se generan sin cesar se acompañen de movimientos casi imperceptibles de la palma y las manos.

Los gestos comunican. Contribuyen a esclarecer cuando el mensaje verbal no es claro.

Un gesto puede ser tan evidentemente funcional que su sentido exacto es inconfundible.

Los gestos son movimientos expresivos del cuerpo de intensidad variable. Abarcan desde un pliegue apenas perceptible hasta un temblor agitado en el que puede participar todo el cuerpo. Naturalmente, los órganos que tienen mayor libertad de movimientos como la cara, las manos y los pies, son órganos naturales del gesto.

Digamos que la palabra gesto deriva del verbo latino gerere, que significa comportarse o mostrarse.

La cara se restringe a los gestos expresivos y más estáticos, mientras las manos tienen la facultad de verter los impulsos psicodinámicos en el espacio.

Las manos, como instrumentos expresivos que revelan el mundo interior de una persona al exterior, son una característica humana que no poseen los animales. Así, el lenguaje de los gestos de las manos, es una de las claves más valiosas para entender la mente humana.

El sistema nervioso ha sido descrito como un tejido de fibras nerviosas que están normalmente en un estado de excitación media, al que vuelve después de cualquier variación producida por un estímulo ante el que el organismo reacciona. Esa vuelta a la normalidad se hace por medio de movimientos y los gestos sirven por tanto, como reguladores de la tensión nerviosa.

El efecto de cualquier estímulo exterior o interior no es local, sino total pues cada estímulo produce una situación diferente en cada organismo, a través de un conjunto de movimientos y gestos, que revela su temperamento y sus conflictos personales y así ofrece una clave de lo que ocurre en su organismo y en su mente.

Cada individuo posee su propio estilo de gesticular y en cierto modo el estilo de una persona revela su cultura.

Por lo de que los gestos se relacionan con la emoción, digamos que ésta tiene su origen en un conflicto. Se define la emoción como una mezcla de reacciones vasomotoras y glandulares con resultados motores, pues pone en movimiento los músculos, lo que se expresa en los gestos que a veces abarca a todo el cuerpo.

Entre los gestos emocionales más notables, destacamos:

Gestos de cólera: Esta es una prolongación directa de la reacción más primaria: la agitación. La cólera expresa el egoísmo simple con tendencias a la agresividad.

Sus gestos son, por lo tanto, autísticos por un lado y agresivos por otro.

Gestos de miedo: Son reflejos protectivos o movimientos imprecadores.

El miedo, que es un contacto negativo con el mundo exterior, se produce principalmente a través de percepciones del oído y de la vista. La culminación del miedo coincide con una inhibición motora más o menos completa.

Gestos de desagrado: En conjunto el desagrado puede considerarse como una emoción canalizada por la educación.

Gestos de celo y de envidia: Se los describe como una emoción compuesta de miedo y de cólera, y por tanto estos gestos expresivos son una combinación de los de estas dos emociones.

Gestos de alegría: La alegría se desarrolla a partir del placer y afecta dos formas: una activa y otra pasiva. La alegría está en la base de los contactos sociales tanto en la infancia como en la vida posterior.

Gestos de afecto: A través de la simpatía y del afecto, los seres humanos encuentran el contacto pleno con otros a través de un proceso de identificación.

Gestos autísticos: Como su nombre lo indica, se dirigen hacia el propio sujeto. Dado que el cuerpo se convierte en fuente de placer y es al mismo tiempo el medio de tomar conciencia del yo, prácticamente todas las impresiones agradables se expresan por movimientos autísticos. En el niño ayudan a construir el "yo". En el adulto manifiestan una personalidad débil o quebrantada y descubren conflictos subconscientes.

Gestos de imitación: Para el niño, y hasta cierto punto para el adulto, la imitación es el medio más importante de aprendizaje en la vida. La imitación es una función innata como el lenguaje, pero más amplia y con repercusiones más profundas.

Gestos estereotipados: Lo recluyen al ser humano en sí mismo. En los adultos son negativos. Son muletas que utiliza para compensar un equilibrio interno deficiente y un centro de la personalidad débil.

El estilo de los gestos es más persistente que un "acento" extranjero o un dialecto.

El estilo de los gestos se comenzó a investigar en 1940, a través de un estudio realizado por David EFRON. Él quería desmentir la afirmación de los nazis de que los gestos se heredaban a través de la raza. (Su libro "Gesture and Environment". 1941).

Descubrió que realmente existen notables diferencias en el estilo de los gestos. Los judíos mantienen las manos muy próximas al pecho y al rostro. El gesto comienza recién en los codos y hacia abajo. Gesticulan generalmente con una mano. Los inmigrantes italianos emplean un tipo de gesto más ampuloso y emplean ambas manos.

Descubrió que los italianos y judíos que mantenían los lazos étnicos tradicionales con sus respectivas comunidades, retenían el estilo de sus gestos, mientras que los que se asimilaban a la vida norteamericana comenzaban a perderlos.

Lo que sí comprobó fue que las formas de gesticulación no se heredan racialmente. La gesticulación de los italianos parece ser la expresión de una existencia vivida en aldeas donde el espacio es libre, la estructura familiar es clara y definida, y la conversación se asemeja mucho en su valor expresivo a la danza o el canto.

Por el contrario, los judíos europeos, constreñidos por causas económicas y persecuciones sociales, realizan gestos de evasión y cuando se ven forzados a enfrentarse con una dificultad, dirigen su agresión localizada hacia el objeto más próximo.

– Margaret MEAD (en Male and Female) también sobre los norteamericanos: "Todos los hombres no cruzan las piernas con la misma seguridad. Todas las mujeres no caminan con pasos cortos y como a saltitos, ni se sientan y descansan con los muslos juntos. El comportamiento de cada norteamericano es de por sí una mezcla, una versión imperfecta realizada en base al comportamiento de otros que a su vez tampoco provienen de un modelo único"...

– Un emblema es un movimiento corporal que posee un significado preconcebido, como un gesto de "hacer dedo" en la ruta o el gesto de cortar la garganta.

– Paul EKMAN después de trabajar en Japón, en Argentina y en la tribu Fore de Nueva Guinea ha encontrado hasta ahora entre diez y veinte emblemas que posiblemente son universales. El mismo movimiento corporal implica igual mensaje.

Por ejemplo, el sueño se indica inclinando la cabeza y apoyando la mejilla sobre una mano. Estar satisfecho se representa poniendo una mano sobre el estómago, palmeándolo suavemente.

– Adam KENDON realizó un análisis de las gesticulaciones de un hombre que fue filmado mientras hablaba a un grupo informal de once personas. Cuando el orador pasa

de una frase a la siguiente o de una oración a otra, varía de un tipo de movimiento corporal a otro.

Según KENDON el hombre de la película estaba representado mediante su gesticulación, la estructura gramatical de lo que decía.

Todo esto concuerda con los descubrimientos de la cinesis acerca de la postura corporal, en el sentido de que ante cada encuentro el hombre acomoda su cuerpo mediante una serie de posiciones diferentes. Adoptará una postura especial para hablar y otra para escuchar, y algunas veces hará diferencias entre las posturas para hablar.

– Los movimientos corporales de un hombre cambian de dirección, cuando coinciden con los ritmos del lenguaje, de tal manera que aún a nivel silábico, el cuerpo danzará al ritmo de las palabras.

– Algunas veces, la gente suele hacer gestos que indican lo que está por decir.

Cuando una persona gesticula, se da cuenta sólo periféricamente de que lo hace. Es más consciente del movimiento de las manos de otra persona, pero en general se fija más en el rostro que en ellas. Sin embargo las manos están maravillosamente articuladas. Se pueden lograr setecientas mil posiciones diferentes, usando combinaciones del movimiento del brazo, de la muñeca y de los dedos.

– "Los movimientos de las manos también son económicos, rápidos de emplear y pueden ejecutarse con mayor velocidad que el lenguaje hablado", dice el Profesor Edward A. ADAMS de la Universidad del Estado de Pensilvania. Algunos científicos sugieren que el primitivo lenguaje del hombre era por señas.

La gesticulación con las manos sirve de clave a la tensión del individuo; puede ayudar a precisar su origen étnico, y representa una manera directa de expresión de la personalidad.

Sesión SEPTIMA

EL LENGUAJE NO VERBAL - VII

Tema: Masajes a la distancia y en el lugar. Proxemia
Interpretación de posturas

Mensajes a la distancia y en el lugar.

El sentido del yo del individuo está limitado por su piel; se desplaza dentro de una especie de burbuja invisible, que representa la cantidad de espacio aéreo que siente que deba haber entre él y los otros. Se puede demostrar acercándose en forma gradual a otra persona. En algún momento, ésta comenzará, irritada o sin darse cuenta, a retroceder.

Proxemia.

Edward HALL, profesos de antropología de Northwestern University, observó por primera vez, y comentó este fuerte sentido del espacio personal; y de su trabajo surgió un nuevo campo de investigación denominado proxémico, que él ha definido así: "el estudio de cómo el hombre estructura inconscientemente el microespacio".

Proxemia, de proximidad o cercanía. Establece el hecho de que cada individuo considera su territorio el espacio que considera propio, como si fuera una extensión de su cuerpo. O sea un espacio definido alrededor de su cuerpo. El hombre tiene su propia "burbuja de aire" portátil, cuyas dimensiones dependen también de la densidad de la población en su lugar de origen.

Para dos norteamericanos adultos, la distancia cómoda para conversar es de aproximadamente setenta centímetros. A los sudamericanos les gusta colocarse mucho más cerca. HALL explica que los mediterráneos pertenecen a una cultura de contacto y en su conversación rodean a la otra persona.

– Los norteamericanos viven una cultura de "no contacto", y eso puede deberse al resultado de su herencia puritana.

La burbuja del espacio personal de un ser humano representa al mismo tiempo su margen de seguridad. HALL considera que el ser humano no solamente tiene un sentimiento muy arraigado en cuanto al espacio que necesita, sino que posee una necesidad real y biológica de él.

Esta importancia queda demostrada en estudios sobre población, hechos con animales. En las ratas se ha observado que mucho antes que se presente el problema real de la alimentación, los animales entran en un estado de tensión tal por falta de espacio, que comienzan a comportarse de una manera totalmente extraña – muy similar a la de los seres humanos—. Los machos se vuelven homosexuales, corren en manadas, violan, asesinan y cometen actos de pillaje. Este fenómeno descorazonante se denomina "derrumbe del comportamiento".

En un espacio reducido, un jurado enteramente masculino dará un veredicto más estricto, mientras que uno femenino, posiblemente, sea más benigno. Porque los hombres encerrados en una habitación pequeña, se tornan desconfiados y combativos. En cambio las

mujeres – opinan los estudiosos – se hacen más amigas que los extraños.

Pueden, proxémicamente, definirse tres zonas. La íntima (15 a 45 centímetros). Es la más importante y es la que una persona cuida como si fuera su propiedad. Sólo se permite la entrada a quienes están muy cerca emocionalmente: amantes, padres, hijos, amigos íntimos y parientes. La zona íntima privada está a unos 15 centímetros.

– La zona personal (entre 46 y 122 centímetros). Es la que separa a las personas en una reunión social, o de oficinas y en las fiestas.

– La zona social (entre 1,22 y 3,6 metros). Es la distancia cómoda para dirigirse a un grupo de personas.

Los estudios psicológicos han demostrado que los seres humanos prefieren pararse más cerca de las personas que les agradan, y más lejos de las que no son de su gusto; que los amigos se paran más cerca que los simples conocidos, y los conocidos más cerca que los extraños.

– Durante un seminario, si los estudiantes se sientan en herradura, los que están en los extremos participan menos que los que están en el medio y que pueden tener un contacto visual más frecuente con el profesor.

El espacio comunica.

Interpretación de posturas

La postura es la clave no verbal más fácil de descubrir, y observando puede resultar muy entretenida. Lo primero que se debe buscar es el "eco" de las posturas.

– Albert SCHEFLEN descubrió que, con mucha 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, y las manos entrelazadas detrás de la cabeza; o también uno de ellos a la inversa, la pierna izquierda cruzada sobre la derecha, como si fuera una imagen reflejada en un espejo. SCHEFLEN denomina este fenómeno posturas congruentes. Cree que así como dos personas comparten un mismo punto de vista, pueden compartir también una misma postura.

Estudiar la postura de las personas durante una discusión –ya sea natural o por televisión– permite detectar quien 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 haciendo resaltar el hecho de que su amistad no varía aunque difiera su opinión.

– Las personas que tienen más o menos el mismo status comparten una postura similar, no así el profesor y el alumno, el ejecutivo y la secretaria, quienes lo hacen en raras oportunidades.

Los cambios de posturas son paralelos al lenguaje hablado, de igual manera que las gesticulaciones.

Mientras una persona sueña dormida cambia de posición cada vez que llega a un punto final lógico. Los científicos que investigan el sueño establecen que la gente se mueve en la cama entre sueños, o entre distintos episodios de un mismo sueño, pero raras veces durante la acción del sueño en sí.

– La mayoría de nosotros somos capaces de reconocer a nuestros amigos, aún a gran distancia, por la forma que tienen de caminar o tan sólo por la manera de pararse.

La postura de un ser humano nos habla de su pasado. La sola posición de sus hombros nos da la pauta de las penurias sufridas, de su furia contenida o de su personalidad tímida.

Igualmente, todos los gestos o posiciones de los brazos, las manos, las piernas, la cabeza, la cara, hacen como contexto a la postura corporal. Y es en la agrupación de todos esos gestos que pueden encontrarse las claves del lenguaje no verbal. (ejemplos)

Algunas veces los problemas psicológicos personales coinciden con la estructura corporal.

Esta teoría forma parte de la medicina psicosomática, que señala que el estado del cuerpo afecta al de la mente y ésta al del cuerpo.

El psiquiatra Alexander LOWEN combina la psicoterapia con la terapia física.

– La postura no es simplemente una clave, acerca del carácter; también es una expresión de la actitud. Muchos de los estudios psicológicos realizados sobre la postura la analizan según lo que revela, acerca de los sentimientos de un individuo con respecto a las personas que lo rodean.

– Cuando un hombre se inclina levemente hacia adelante, pero está descontraído y con la espalda algo encorvada, probablemente simpatiza con la persona que está con él.

– Si está con un mujer que cruza los brazos sobre el pecho, aparenta ser tímida, fría o simplemente pasiva. Si los brazos caen al costado de su cuerpo, parece más abierta y accesible.

– Los brazos 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, producirán un resultado muy diferente.

– Los especialistas en cinesis comenzaron a estudiar las posturas dentro de un contexto amplio y nuevo: al estudiar las películas filmadas en lugares públicos, las calles, la gente que se reúne para un desfile, o para un almuerzo al aire libre.

Comprobaron que las personas que se mantienen fuera de la acción, paradas en la periferia de un grupo o escudriñando desde la distancia, colocan sus cuerpos de manera levemente distinta a la de los que están dentro del grupo.

Un individuo puede enfrentar a otro en forma firme con todo su cuerpo o sólo con la cabeza o con la parte superior del cuerpo o las piernas.

Existen aproximadamente mis posturas estáticas que son anatómicamente posibles y

relativamente cómodas; de ellas cada cultura selecciona su propio repertorio limitado.

En Occidente tendemos a olvidar que existen otras maneras de sentarse o de ponerse de pie que las que estamos acostumbrados a emplear. "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, por lo que los adultos han perdido la habilidad de usarla.

Si ponerse en cuclillas pueden parecernos incómodo, nos parecerá imposible la posición de las cigüeñas que adoptan ciertos habitantes de Africa. Se paran 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.

Es raro que las mujeres se sienten o se pongan de pie con las pierna separadas, una postura que es común entre los hombres.

La postura es el elemento más fácil de observar y de interpretar.

La toma de conciencia del propio yo, a través de darse cuenta de nuestro cuerpo, responde en forma continua ante el desarrollo de un encuentro con otro ser humano, puede ser un primer paso tentativo hacia un mejor conocimiento de sí mismo.

EL LENGUAJE NO VERBAL - VIII

Tema: Ritmos corporales

Como otros especialistas en cinesis, el profesor William CONDON, ha investigado en base a películas, estudiando, analizando y buscando patrones.

Encontró que en formas mínimas, el cuerpo del ser humano baila continuamente al compás de su propio lenguaje.

– Cada vez que una persona habla, los movimientos de sus manos y dedos, los cabeceos, los parpadeos, todos los movimientos del cuerpo coinciden con este compás.

– Los esquizofrénicos, los niños autísticos, las personas afectadas por el mal de Parkinson, epilepsia leve o afasias, y los tartamudos, están fuera de sincronía consigo mismos.

– La mano izquierda puede seguir el compás del lenguaje mientras que la derecha está completamente desfasada.

– CONDON dice: "El que escucha también se mueve al mismo tiempo que el relato del que habla. Este hecho examinado sistemáticamente fue el comienzo del estudio de la SINCRONIA INTERACCIONAL".

– La SINCRONIA INTERACCIONAL en la vida real se produce en forma veloz y es demasiado sutil para ser captada. Sin embargo, en todos los filmes analizados por CONDON, siempre se encontró presente la S.I., ya se tratara de norteamericanos, esquimales o de bosquimanos de Africa.

Se produce continuamente cuando la gente está conversando. 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 se intercambian mutuamente, sino por ese ritmo compartido. Es como si fueran llevados por una misma corriente.

– Algunas veces aún durante intervalos de silencio, la gente se mueve simultáneamente, porque en apariencia reacciona ante claves visuales en ausencia de otras verbales.

Para comprobar la Sincronía Interaccional, se le pide a un amigo que marque un ritmo con los dedos y luego se comienza a hablarle. Los repiqueteos de él coincidirán inmediatamente con los acentos o las divisiones silábicas de las palabras del que habla.

– Los ritmos del lenguaje humano, aparentemente, pueden ser tan irresistibles como los de un violento rock.

– La Sincronía Interaccional es algo sutil, no es simplemente una imitación de los gestos –a pesar de que ésto sucede algunas veces– sino que se trata de 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 momento, 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 cara o la otra mano se adaptan al compás del ritmo.

– CONDON considera que la S.I. es el basamento sobre el que está edificada la comunicación humana y que sin la S.I. la comunicación sería completamente imposible.

– Sirve para indicar al hablante que el oyente lo está escuchando realmente. Si el oyente se distrae, la sincronía fallará o desaparecerá por completo.

– En una película de CONDON, dos psiquiatras conversando y moviéndose al mismo compás. Luego, aparecen en escena otras dos personas, los psiquiatras interrumpen su diálogo para conversar con los recién llegados. Cuando comienzan a prestar atención a nuevas conversaciones, se quiebra la sincronía mutua inicial.

– Cuando los psiquiatras retoman la conversación original, entre ellos vuelve a aparecer el ritmo primitivo.

– La S.I. es variable. Algunas veces está presente sólo de manera muy leve y otras se nota en forma más acentuada.

Dos personas que están sentada pueden mover solamente sus cabezas al compás; luego puede 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 llega a comunicarse con la otra persona, a pesar de que la conversación pueda parecer enteramente trivial.

Por lo tanto, en un nivel subliminal, la SINCRONIA INTERACCIONAL expresa variaciones sutiles aunque muy importantes en una relación.

Se está probando que los negros norteamericanos y los blancos se mueven realmente en forma diferente. Los negros en general son más rápidos, más sutiles y sensibles a matices no verbales. Parece ser que muchas veces transmiten numerosos mensajes mediante movimientos mínimos de los hombros, de las manos o de los dedos.

En alguna conversación entre un negro y un blanco, en que se produce la Sincronía Interaccional, se notaba que un blanco movía simultáneamente la cabeza y las manos, éstas se movían al mismo compás. En el negro, algunas veces se notaba síncopas: las manos se movían algo más rápido pero no obstante guardaban relación con el movimiento de la cabeza. En un momento dado una de las manos del negro se movía casi al doble de la velocidad que la otra. Esto resulta imposible prácticamente para los blancos, explica William CONDON, aún cuando se empeñen en hacerlo.

"Parecería ser que la vida humana está profundamente integrada al movimiento rítmico compartido que la circunda", dice CONDON. El bebé dentro del vientre de la madre se mueve mediante los movimientos de ésta. Después del nacimiento, el movimiento compartido y el ritmo continúan.

En la próxima Charla Debate seguiremos con los bebés...

EL LENGUAJE NO VERBAL - IX

Tema: La Sincronía Interaccional en los bebés

Según William CONDON, la cinesis ha demostrado que los bebés también poseen una sincronía propia. A pesar de que sus movimientos parecen casuales y entrecortados, todas las partes de sus cuerpos 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.

CONDON dice que adaptarse al ritmo de otra persona puede tener el mismo efecto que compartir una postura, ya que produce un sentido de intimidad y 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 una galería de arte en la que las personas, sin darse cuenta adoptan las posturas de las esculturas expuestas.

– "Las personas poseen esta sensibilidad especial y ni siquiera lo saben – sugiere CONDON –. Puede haber varios cientos de niveles diferentes para expresar intimidad o alejamiento en una relación – posturas, sincronía, contacto visual, y otros –.

La vida puede tornarse cada vez más fascinante y puede llegar a ser extremadamente agradable. A medida que la gente conozca estas sutilezas, accederá a matices de placer, de relación compartida, que todavía no conocemos, ya que nuestra sensibilidad se verá acrecentada".

– 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 ésta está profundamente involucrada en él.

Piensa que el sistema nervioso vibra rítmicamente en respuesta al lenguaje – verbal o no – 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 producirá también. (Conviene hablar de la teoría neurocronaxica de la voz).

De igual manera que los motores se conectan mediante cables, los seres humanos están conectados entre sí por el lenguaje con sonidos y el lenguaje no verbal.

– "Los seres humanos son increíblemente sensibles al lenguaje – verbal o no – y a los sonidos. Considero que lo que se produce por debajo de ese nivel se cierra automáticamente, de tal manera que todo el organismo está engranado y no existe una separación real entre el lenguaje y la cinesis".

CONDON muestra una película en la que aparecen dos sujetos conectados a un EEG (electroencefalógrafo), de tal manera que se podían registrar sus ondas cerebrales a medida que hablaban.

Una cámara enfocaba el encuentro a nivel humano, y la otra las agujas del EEG, mientras dibujaban los temblorosos trazos en el papel cuadriculado que corría bajo ellas.

Los rasgos alienados de doce indicadores. Seis de la derecha correspondían al hombre y los seis de la izquierda a la mujer.

Todos no se movían a derecha o 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.

– Paul BYERS, medio en broma, asevera: La Sincronía Interaccional o los ritmos compartidos podrían brindar una explicación de la comunicación existente entre el hombre y las plantas.

Ese extraño fenómeno, en base al cual ciertas personas al concentrar sus cuidados en alguna planta –tal vez amándola– logran hacerla crecer mucho mejor que a la misma planta en un laboratorio que se la trata con la misma proporción de agua, e igual cantidad de sol, etc.

BYERS dice: "¿Qué somos nosotros, después de todo –nuestras acciones, nuestras percepciones– sino nervios que efectúan descargas eléctricas, ritmos?"

Sugiere que cuando los jóvenes hablan de "estar en onda" o "estar fuera de onda", están reconociendo inconscientemente este fenómeno.

– Aparentemente las personas que sincronizan mutuamente no lo hacen porque anticipan el tipo de conversación, sino porque emiten una reacción repentina semejante a un reflejo.

Es como si el sonido o las señales del lenguaje no verbal, llegaran al oyente y fueran procesadas en un instante, en un nivel neurológico inferior, donde produce el impacto con su ritmo. Tal vez sea ésta la explicación de por qué el ritmo compartido nunca llega a nivel consciente.

– Cuando interactúan dos personas que no hablan un mismo idioma no existe sincronización, "solamente se nota una manera entrecortada y apagada".

– Según CONDON, sus experimentos han sido "muy micros" durante años; pero ahora se están volviendo macros. A medida que trabaja en 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. En consecuencia, una vez por segundo se produce un gran compás que tiene aproximadamente el ritmo del latido del corazón humano.

– La explicación de esto podría encontrarse en el hecho de que el bebé vive durante meses en el útero de la madre, al ritmo constante del corazón materno y que se ha comprobado que después de nacer, los recién nacidos que escuchan la grabación del sonido del latido del corazón, lloran menos y aumentan más de peso que otros bebés de la misma edad.

Por lo tanto, no es aventurado decir que "el latido del corazón es un ritmo humano básico"

Los descubrimientos de CONDON se emplean ahora para entrenar a psicoterapeutas, que observan en las películas la forma en que un psiquiatra experimentado subraya un

tema: el paciente llega al punto crucial y el terapeuta se inclina hacia adelante y comienza a moverse en sincronía amplificada.

Sesión DECIMA

EL LENGUAJE NO VERBAL - X

Tema: Los Ritmos de los Encuentros Humanos

En un experimento efectuado en la Universidad de Cornell, los psicólogos reclutaron a tres estudiantes 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 show de luces, un panel que tenía tres luces que se prendían y apagaban sin sonido.

Cada una de las luces representaban a uno de los estudiantes y las tres reproducían exactamente el encuentro. Cuando se encendió una luz, la primera significaba que un estudiante había comenzado a hablar. Si a los pocos segundos se encendía una segunda luz, éste había sido interrumpido. Cuando no había luces prendidas, era porque estaban en silencio.

Todos los jueces, tanto los que vieron el video tape como los que observaron el panel de las luces, fueron invitados a llenar un cuestionario con varias preguntas.

Los jueces que sólo habían visto el panel de luces no tuvieron más dificultad para contestar preguntas, que los que habían observado el video tape.

La cantidad de tiempo que habla una persona y la forma en que lo hace, son factores determinantes para establecer la forma en que la gente reacciona frente a ella.

Se ha demostrado que la persona que más habla en un grupo, probablemente es la que tiene más status, y en consecuencia, tiene mayores posibilidades de ser elegida, delegada, representante o lo que fuera. El que interrumpe a menudo, por lo general desea dominar.

El antropólogo Eliot CHAPPLE es el hombre que "descubrió" los ritmos interaccionales e inventó no solo los métodos para medirlos, sino también una computadora para analizarlos, denominada cronógrafo de la interacción.

Lo empleó durante mucho tiempo para seleccionar personal para grandes tiendas o empresas.

Desde 1961 ha sido director de un departamento del hospital de Rockland County que utiliza el cronógrafo para diagnosticar y tratar adolescentes perturbados, y para evaluar adultos psicópatas.

Según el doctor CHAPPLE, el cuerpo humano es una intrincada madeja de ritmos que se producen constantemente a diferentes niveles de tiempo, desde los ciclos menstruales, hasta el ritmo respiratorio y cardíaco o circulatorio, 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

cíclicos de un día de duración que llegan a un punto máximo cada 24 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 hacia las drogas y muchas otras cosas, varían de acuerdo a ciclos predecibles dentro de las 24 horas.

– Algunas personas trabajan mejor por la mañana, otras están más avisgadas durante la noche porque el sistema de sus cuerpos alcanza su punto máximo de eficacia a cierta hora.

No resulta sorprendente que periodos de actividad o de inactividad, sean paralelos a otros ritmos del organismo y de igual manera sigan un ciclo de un día de duración.

Los ritmos biológicos existen en cada uno de los escalones de la evolución, desde la ameba hasta el ser humano.

Se aísla una sola célula del cuerpo, se podría detectar en ella los ritmos cíclicos diarios de la persona a que pertenece, lo que constituye una evidencia de que los factores biológicos que diferencian a una persona de otra comienzan a nivel celular.

– Nos gusta pensar que hablamos porque tenemos algo que decir y que callamos al concluir nuestra idea. Sin embargo, las experiencias llevadas a cabo por CHAPPLE durante largos años, analizando a miles de personas, nos demuestran que los patrones de interacción están siempre presentes.

– CHAPPLE considera que el patrón es en parte innato. Piensa que el futuro ritmo de interacción de un individuo se manifiesta ante todo por la actividad (o inactividad) que desarrolla una persona 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.

La experiencia también actúa sobre la herencia en otras formas. Cuando una madre se aproxima a un bebé muy activo, éste se relaja, mientras que si se trata de un poco activo, se pone más animado.

Si una madre se siente defraudada por la poca actividad de su bebé o es incapaz de enfrentar a uno hiperactivo, en cada caso su respuesta es asimilada a la relación con el niño que entonces reaccionará a sus movimientos.

Así comienza el complicado proceso de la formación del carácter.

– CHAPPLE dice que "encontrar el oyente perfecto, que brinda esa sensación de bienestar, que se obtiene al poder hablar o permanecer callado cuando uno quiere, constituye uno de los mayores placeres".

– Cada persona tiene un ritmo básico particular: el que concuerda con los momentos en que se siente bien o está en compañía de amigos queridos y agradables.

– 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 son ritmos secundarios que no son fortuítos, sino que, de manera sorprendente, al ser analizados por la computadora parecen ser múltiplos matemáticos de un compás básico.

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

– CHAPPLE elaboró las entrevistas de diagnóstico de los ritmos interaccionales para lo que usa entrevistadores entrenados. Mediante esas entrevistas se registran, antes que nada, el compás básico de cada individuo.

Los resultados finales de la "entrevista de diagnóstico" se obtienen mediante una computadora y se expresan en términos matemáticos.

– Ha sido comprobado que el cronómetro de CHAPPLE puede predecir patrones de interacción, no a través de sus propios estudios, sino por otros realizados por investigadores británicos y por José MATARAZZO, de la Universidad de Oregón. Las conclusiones acerca de la personalidad que se extraen de esos patrones, se utilizan constantemente.

Actualmente CHAPPLE está empleando el procedimiento del cronógrafo interaccional para hacer terapia, pues en Rockland, él y su equipo están trabajando con muchos adolescentes que tienen problemas por su comportamiento violento y antisocial.

Su investigación parece ocupar un lugar intermedio entre la comunicación verbal y no verbal.

Es biología básica, y al mismo tiempo una de las maneras sencillas de evaluar predecir y resolver algunos de los problemas prácticos de la comunicación humana.

EL LENGUAJE NO VERBAL - XI

Tema: Comunicación por el olfato

La comunicación verbal y la visible –lo que un ser humano dice según 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 algunas oportunidades también se comunican a través del gusto. Estos sentidos pueden formar parte importante del mensaje total.

Somos tan reacios a oler nos unos a otros que muy bien podríamos suprimir el sentido del olfato.

– Algo grotesco es el empeño que muestran las mujeres en librarse de sus propios olores biológicos y desodorizar su cuerpo, para volverse a untar luego con un perfume elaborado con la almizclada fragancia sexual de algún otro mamífero más sabio.

– Un individuo puede cerrar los ojos, puede negarse a tocar o a comer, pero tiene serios problemas para tratar de evitar los ruidos producidos por terceros o para tratar de cerrar su nariz a los olores.

– Diferentes grupos de personas que comen diferentes alimentos, viven de manera diferente y hasta tiene diferente olor, habitan en inmediata proximidad y frecuentemente sin mucha ventilación.

– No todas las culturas son tan "antiolor". Los árabes según dice Edward HALL, aparentemente reconocen que existe una relación entre la disposición personal y el olor. Para concertar casamientos, piden "oler" a la presunta candidata y si "no huele bien", la rechazan por que hallan en ella un olor residual debido al enojo o el descontento.

– El sentido del olfato incluso funciona eficientemente en el mar. Se dice que es lo que guía al salmón cuando va a desovar.

– El sentido del olfato tiene mucha importancia entre la mayoría de los animales. Les indica la presencia de enemigos y los excita ante la presencia de ejemplares del sexo opuesto. Sirve para delinear el territorio de cada uno, le permite seguir al rebaño que se ha perdido, o identificar el estado emocional de otras criaturas.

– Edward HALL dice que 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. Podríamos oler el disgusto de las otras personas. 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.

– El doctor Henry WIENER, un físico que trabaja en el laboratorio PFIZER, en Nueva York, ha enunciado una teoría fascinante y asombrosa: los seres humanos perciben olores más allá de aquellos olores que tienen conciencia de percibir; es decir, que existiría un sentido olfativo inconsciente.

- En vez de "olores" WIENER se refiere a ellos como "mensajeros químicos externos" (MQE), que incluyen aminoácidos y hormonas esteroides.

Estas sustancias son excretadas 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 quince años para describir los olores que emanan los insectos para atraerse sexualmente.

- Se sabe que casi todos los animales los excretan 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 con ratones. Si se expone a una hembra rata preñada tan sólo durante un cuarto de hora diario a la compañía de un macho que no sea el que la preñó, cesará el embarazo.

La preñez también puede ser detenida si se coloca a la hembra en un jaula vacía, que haya sido ocupada anteriormente por un macho, lo que prueba que el aroma que éste excreta es crucial. Otra prueba adicional consiste en destruir el lóbulo olfativo del cerebro de una hembra, lo que 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.

- La doctora Martha McCLINTOCK de la Universidad de Harvard, al estudiar los ácidos menstruales de las estudiantes que residían en el campus, descubrió que los ciclos de las que eran muy amigas estaban sincronizados como entre las ratas. La proximidad física parecía la clave de ello.

- El hombre emite MQE, pero generalmente se da por sentado que solamente los perros y otros animales de olfato agudo, pueden reconocerlos. La mayoría de la gente sabe que los perros son capaces de detectar el temor, el odio, la amistad del hombre y que también puede seguir el rastro de una persona. Si se les proporciona el olor de ésta mediante una prenda que le pertenezca, lo que indica que cada ser humano posee una especie de firma odorífera.

- También es evidente que el hombre excreta hormonas. Los perros de policía a los que se les hizo oler progesterona, fueron capaces de identificar prendas que habían estado en manos de mujeres embarazadas o de mujeres que estaban en la segunda parte del ciclo menstrual, ya que en ambos casos el nivel de la progesterona asciende.

- Los mosquitos también reaccionan ante los olores humanos. Se ha demostrado que se sienten más atraídos por una persona que por otras. Cualquier mujer sería más atractiva para los mosquitos cuando está en el décimo tercero y décimo octavo día de su ciclo menstrual, ya que 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. Entre los animales actúan como "desencadenantes" despertando automáticamente el deseo sexual, mientras que en

los seres humanos la reacción biológica puede ser cubierta por otra aprendida. Para otras personas los olores biológicos naturales del cuerpo pueden resultar intimidatorios e incluso amenazadores.

– WIENER resume: "el hecho es que nuestra piel contiene una profusión de glándulas odoríferas que rivalizan con las de otros animales. Cubren nuestro cuerpo de la cabeza los pies; su estructura es extremadamente compleja y existen tantos tipos individuales que ha sido imposible registrar una clasificación anatómica completa". Es probable que estas glándulas odoríferas hayan sobrevivido luego de miles de años de evolución en beneficio de los perros y los mosquitos.

– WIENER cree que el grueso de MQE está contenido en la transpiración, ya que ésta es notoriamente el resultado de tensión emocional, y de esta manera proporciona un excelente sistema de señales.

– WIENER hace hincapié en la hipótesis de que los seres humanos emiten MQE; demostrar que nosotros también los percibimos es más difícil.

– La capacidad olfativa varía no solamente entre individuos sino también entre sexos. Hay ciertos olores almizclados que las mujeres pueden captar mientras que los hombres y las niñas preadolescentes no lo hacen.

– La teoría de los MQE podría explicar porqué en general las emociones se contagian en las multitudes.

– WIENER cree también que los MQE pueden explicar algunos tipos de esquizofrenia. Es bien sabido que los esquizofrénicos, a no ser que estén completamente alejados de la realidad, tienen una forma precisa y alarmante de percibir las emociones secretas de los que los rodean.

– También se ha señalado que los esquizofrénicos poseen un olor especial alrededor de ellos.

– Las ratas pueden diferenciar entre el olor de un esquizofrénico y el de uno que no lo es. 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; pero una de sus principales sugerencias es que algunos (no todos) de los pacientes esquizofrénicos no solamente emiten MQE anormales, sino que perciben de manera consciente los MQE de otra persona.

– WIENER cree que si realmente existe una comunicación química entre los seres humanos, los esquizofrénicos son conscientes de su efecto.

– Algunas veces saben lo que la gente siente, pero no saben cómo llegan a ese conocimiento. Sus problemas pueden complicarse por el hecho de que sus propios MQE anormales son percibidos en forma subconsciente por quienes los rodean, que lo encuentran alarmante e incluso aterrador.

– G. GRODDECK, uno de los primeros colaboradores de Freud, escribió: "Yo sé, a pesar de todo lo que se ha enseñado y aprendido en contraposición a esto, 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 insostenible". Y para el esquizofrénico, por supuesto la vida es así.

- WIENER hace notar que los MQE son simplemente un canal de comunicación, un canal menor comparado con la vista y el oído.

EL LENGUAJE NO VERBAL - XII

Tema: Comunicación por el tacto

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. Esa toma de conciencia es más aguda cuando el contacto es poco frecuente.

– Todo lo que se conoce del tacto consta en una monografía de Lawrence K. FRANK y en el libro de Ashley MONTAGU ("Tactile Communication" y "Touching, The Human Significance of Skin").

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, ocupan una parte desproporcionada del espacio cerebral.

– La piel, como señaló FRANK, es "la envoltura que contiene el organismo humano". Es sensible al calor, al frío, a la presión, al dolor, aunque el grado de sensibilidad puede variar según el estado emocional del individuo y la zona del cuerpo involucrada. Todo el cuerpo humano posee zona erógenas, zonas quisquillosas y otros lugares que son virtualmente insensibles.

Todo ser humano está en contacto constante con el mundo exterior a través de la piel. El tacto es probablemente el más primitivo de los sentidos. La primera experiencia, tal vez la más elemental y predominante del ser humano que no ha nacido aún, es aparentemente la táctil. Cuando un embrión tiene menos de tres centímetros, desde la parte superior de la cabeza hasta las minúsculas nalgas, responde al tacto.

– Si se le toca suavemente sobre el labio superior o sobre la nariz, doblará hacia atrás el pescuezo y el torso como para alejarse del cosquilleo.

– Cómodamente alojado en el útero materno, el feto siente contra la superficie del cuerpo la presión cálida y pareja del líquido amniótico y magnificado por éste, el rítmico latido del corazón de la madre.

– En el momento de nacer, el bebé es expulsado lento pero inexorablemente hacia un mundo exterior para sentir por primera vez en su piel, la atracción de la gravedad, la presión de la atmósfera y una temperatura que no es la del cuerpo. El "shock epidérmico", según Margaret MEAD.

– El bebé recién nacido explora mediante el tacto; es así como descubre donde termina su propio cuerpo y empieza el mundo exterior. Cuando comienza a moverse, el sentido del tacto es su primera guía.

- Se encuentra con superficies que lo enfrentan y superficies que ceden; contra el calor y contra el frío; objetos ásperos y suaves.

Pronto conecta la experiencia visual a la táctil; al ver una pared sabe que es dura. Da un paso hacia adelante en su educación, aprendiendo el símbolo, la palabra "duro".

Si se priva a un bebé de la primera experiencia de aprender a través del tacto, podrá no captar el producto final, el símbolo, de manera tan clara.

- El aprendizaje emocional comienza también a través del tacto. La voz de la madre pasa a sustituir el contacto y sus expresiones faciales le comunican al bebé las mismas cosas que antes le comunicara al tenerlo en sus brazos.

- A medida que el bebé crece, aprende a diferenciar los objetos, toma conciencia de que existen partes de su cuerpo y del de otras personas que se pueden tocar y otras no.

- En el transcurso de la niñez, los roles masculinos o femeninos se aprenden en cierta medida en base a las reglas que establecen cuáles partes de la piel pueden exponerse y cuáles no; qué partes del cuerpo pueden tocarse, en qué circunstancias y por quién.

- A la edad de cinco a seis años, los niños comienzan a tocarse y a ser tocados cada vez menos; pero durante la pubertad, pueden volverse nuevamente ávidos del contacto físico.

- 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 la reminiscencia que les retrotrae a un medio de expresión mucho más primitivo y poderoso.

- Edward HALL: "La resistencia por medio del endurecimiento, como si se tratara de formar una coraza contra el contacto no deseado o las variaciones excitantes y continuas, de la textura de la piel durante el acto de hacer el amor, así como la sensación como de terciopelo que se siente después de lograr la satisfacción, son mensajes que se transmiten de un cuerpo a otro y poseen un significado universal".

El contacto también está relacionado con el status; cualquiera puede tocar a un niño, y un médico podrá tocar accidentalmente a la enfermera y ésta a su vez a su paciente. Pero si esto se revierte, si la paciente o la enfermera toca al médico, el efecto será diferente.

- Existen distintos tipos de contacto: la piel podrá estar fría o caliente, húmeda o seca y el contacto podrá ser áspero o insistente, suave y prolongado o abiertamente sensual.

- El contacto –por lo menos desde un punto de vista impersonal– se produce en todo nuestro entorno, ya sea que lo percibamos o no, pero el solo hecho de que lo advirtamos en tantas situaciones distintas, nos indica que nos afecta de una manera concreta.

- Se vincula el contacto físico con el sexo, excepto cuando se nota claramente que no hay conexión entre ambos y en tales circunstancias lo utilizamos abiertamente para expresar amistad y afecto.

– En las calles de los EE.UU. no suelen verse hombres ni mujeres que caminen del brazo. Esta es una costumbre bastante común en Sud América. A los norteamericanos les parece un indicio de homosexualidad.

– Los estudios de Sidney JOURARD, profesor de psicología de la Universidad de Florida y de R.D. LAING, sobre estos aspectos en la sociedad norteamericana, los llevaron a la conclusión de que allí el hombre moderno está "despersonalizado", sus cuerpos tienen tendencia a desaparecer del campo de la experiencia.

– JOURARD considera que tanto en la terapia de grupo, como en el uso de drogas, aparece el intento de volver a estar en contacto con el cuerpo.

– 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, parecen necesitar y sentirse reconfortados con lo que ha sido descrito como "el calor producido por la reunión de cuerpos animales". La pérdida de contacto contribuye grandemente a la sensación de aislamiento que sienten los ancianos.

– El tacto, el gusto y el olfato, son sentidos de corta distancia. El oído y la vista, en cambio pueden brindar experiencia a la distancia. Tal vez por esa razón, se considera que los placeres vinculados a éstos son más cerebrales y dignos de atención.

– Los norteamericanos –dicotomistas– insisten en plantear una distinción artificial entre la mente y el cuerpo.

– Inevitablemente consideran que todo lo que proviene de la mente es bueno, digno de fé y limpio, mientras que lo que proviene del cuerpo se hace sospechoso y susceptible de desprecio.

– Los malos olores, los malos sabores o algo que provoque una sensación rara o viscosa, recibirá el más abierto desprecio; a su vez, los buenos olores, los gustos agradables y buenos sentimientos suelen ser objeto de desconfianza.

Lo que parece subyacer detrás de este tabú, es la vieja conexión existente entre los sentidos de proximidad y el sexo, que es en suma, la experiencia más cercana de todos.

– Algunos consideran que los placeres corporales entre los norteamericanos están en franco renacimiento gracias a la revolución sexual, pero es dudoso que ésta reimplante automáticamente los hábitos táctiles de la cultura.

La crianza de los niños norteamericanos, lleva involucrada una proporción limitada de contacto entre madre e hijo por lo que es poco probable que el comportamiento táctil de los adultos varíe de forma significativa.

La norteamericana es, por lo tanto, una cultura sexual pero no realmente una cultura sensual.

EL LENGUAJE NO VERBAL - XIII

Tema: Las lecciones intrauterinas. Primera parte

El hombre no nace hablando. Sus primeras experiencias con el mundo que lo rodea y sus primeras comunicaciones con él, son necesariamente no verbales.

Aprende a mirar y tocar por la manera en que lo sostienen, éstas constituyen sus primeras y más importantes lecciones de la vida. Estas lecciones comienzan aún antes de nacer, mientras el bebé todavía habita el útero materno.

En el momento de nacer, ya ha experimentado la diferencia entre luz y la oscuridad, puesto que dentro del útero no hay mucha luz pero no es totalmente oscuro.

Ha aprendido a absorber líquidos –al ingerir líquido amniótico que algunas veces hasta le llega a producir hipo– y tal vez también a chuparse el pulgar. Habrá adquirido la habilidad de adaptarse a los movimientos maternos y también podrá rascarse y revolverse o estirarse al sentirse sacudido o empujado.

– Protegido dentro de su mundo acuoso, el feto siente el calor del líquido amniótico contra la piel de su cuerpecito y escucha los movimientos internos del cuerpo de su madre.

El doctor Joost MEERLOO ha descrito el útero como un "mundo de sonidos rítmicos", puesto que desde el primer vestigio de vida, el feto vive al compás del corazón de su madre, en síncope con el suyo propio, que late a un ritmo de casi el doble de velocidad.

El bebé mismo, se mueve rítmicamente dentro del útero; flota, se hamaca y algunas veces hasta casi podría decirse que baila en los primeros meses, cuando todavía tiene suficiente espacio para hacerlo 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 sienten retrotraídos, aunque brevemente, al paraíso perdido del útero materno.

El descubrimiento del 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 experiencia prenatal con los ritmos humanos pueden influenciarnos profundamente durante el resto de la vida.

"El bebé nonato tiene capacidad para aprender a un ritmo muy veloz", –ha escrito el fetólogo H.M.I. LILEY– y llega a aseverar que el feto oye una gran cantidad de sonidos.

– "Hemos descubierto que el útero es un lugar muy ruidoso. El feto está expuesto a una variedad de sonidos y se incluyen el latido del corazón de la madre, su voz y 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, etc.

El ruido sordo que producen los movimientos intestinales de su madre, están constantemente presentes. Cuando ella toma un vaso de champaña 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 serán perfectamente audibles para el hijo.

– El doctor Henry TRUBY, profesor de Pediatría Lingüística y Antropología de la Universidad de Miami, ha sugerido que el aprendizaje del lenguaje podría comenzar dentro del útero materno.

Investigaciones efectuadas en Estocolmo por el Doctor TRUBY y otros colegas han demostrado no solamente que el bebé es capaz de oír dentro del útero materno, por lo menos durante la última parte del embarazo, sino que un feto nacido al quinto mes de gestación, será capaz de llorar.

Puesto que oír y llorar son los precursores del lenguaje, TRUBY considera que no sería aventurado afirmar que el ambiente lingüístico que rodea al feto en los últimos tres o cuatro meses de embarazo, posea influencia en el desarrollo del lenguaje y la capacidad de conversación del niño.

– El lenguaje TRUBY ha pasado catorce años estudiando e investigando 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 aún acerca de su futura personalidad y comportamiento.

La posible importancia del aprendizaje prenatal del lenguaje, se advierte en trabajos realizados en una clínica de París que desde hace diez años trata niños mudos, criaturas de tres a 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 ubicado contra su abdomen, mientras ella habla normalmente y de manera audible.

– Esta imitación del lenguaje "filtrado" a través del útero suena confuso y extraño, pero posee un efecto sorprendente sobre algunos de estos niños.

Unos comenzaron a hablar de manera ininteligible, o pudieron trazar garabatos o ambas cosas a la vez; nunca antes habían llegado a eso en sus cortas vidas.

– También se logró disminuir gran variedad de impedimentos 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.

– Concuerdan en que es como si los niños hubieran sido llevados nuevamente a recorrer el camino que por algún motivo no habían recorrido antes.

– También se empleó este método de "volver a recorrer" un camino 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, mantenidos en

brazos y mecidos como bebés, independientemente de la edad o el tamaño.

- El psicoanálisis en sí es una especie de "volver a recorrer" un camino ya recorrido.

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, parece obvio que el shock será menor.

– Lo que más se asemeja a la experiencia de estar dentro del útero –sostenido y rodeado– en el mundo exterior, es estar en brazos de su madre.

No obstante, en la mayoría de las clínicas norteamericanas y otras, el niño 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 hamaca suavemente dentro de su vientre, y continuamente oye el rítmico latir de su corazón. La mayoría de las mujeres parecen comprender la necesidad de una experiencia rítmica y automáticamente hamacan y palmean a sus hijitos. Más aún, cuando una madre mece a su hijo tendrá una tendencia a hacerlo siguiendo el ritmo de su propia respiración o la del niño; al palmearlo, este ritmo reproducirá también el ritmo cardíaco de la madre o del niño.

- La cuna mecedora, solía brindar una sensación de seguridad basada en el ritmo.

– MONTAGU sostiene que en los seres humanos las prolongadas contracciones del útero, que constituyen el trabajo del parto, cumplen la función de poner en funcionamiento los sistemas vitales del ser, despiertan los centros respiratorios y llegan al sistema nervioso central.

EL LENGUAJE NO VERBAL - XIV

Tema: Las lecciones intrauterinas. Segunda parte

El contacto personal es muy importante para los recién nacidos. Si se los separa de sus madres inmediatamente después de nacer y se los interna en alguna institución, padecerán lo que se conoce como "síndrome de la privación materna". El desarrollo mental, emocional y aún físico de estos pobres niños está amenazado.

– Al igual que los cachorros de animales, los niños parecen necesitar que se les estimule el sistema nervioso de alguna manera, para poder desarrollarse normalmente.

MONTAGU piensa que los bebés normales, en nuestra cultura, no reciben el estímulo táctil suficiente.

Más aún, cree que la privacidad del contacto táctil de los bebés norteamericanos produce un adulto torpe en el arte de hacer el amor a una mujer que, con frecuencia, está más interesada en el acto en sí por el contacto corporal que entreaña, que por la gratificación sexual que pueda obtener de él.

– Algunas mujeres que se convierten en ninfómanas, lo hacen en un aparente deseo ferviente de ser acariciadas y estrechadas entre los brazos, realmente un desesperado deseo infantil.

– Vidal STARR CLAY observó el comportamiento táctil de madres con sus hijos en lugares públicos. Descubrió que los niños son tocados cada vez menos a medida que crecen.

– El niño comienza a disfrutar de un periodo satisfactorio de contacto cuando comienza a caminar, y luego éste disminuye progresivamente hasta decaer casi totalmente a la edad de cinco a seis años.

– Para el bebé, ser tenido en brazos representa amor. 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 cuando el que lo maneja está nervioso y no está acostumbrado a tratar con bebés. Puede sentir la tensión que acompaña a la ira y captar el letargo de la depresión. A temprana edad comienza a absorber los sentimientos de su madre hacia el sexo, que le son transmitidos de manera verbal.

– El psiquiatra LOWEN explica que si una madre siente vergüenza de su cuerpo, podrá transmitir ese sentimiento al amamantar a su hijo, por la forma tensa y poco graciosa en que lo logra. 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 ante la ávida atención del infante.

– El psicólogo Jerome BRUNER considera que los infantes captan mucho más detalles

del medio ambiente que los rodea, de lo que los adultos suponen.

– 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, aprenderá 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 le sonreirá.

– Aún los niños ciegos –ya lo dijimos– tienen una reacción similar a la misma edad. Las madres reaccionan con alegría.

– Algunos científicos creen que estas pautas de comportamiento son innatas: el contacto ocular, la sonrisa del bebé y aún la alegría materna.

– Han descubierto que bebés de sólo dos meses de edad sonreirán si se les muestra una tarjeta con dos puntos pequeños bien delineados y ubicados horizontalmente; en otras palabras, una representación gráfica de un par de ojos.

A medida que el bebé crece, el estímulo debe semejarse cada vez más a un rostro humano para despertar su interés. Deberá tener una boca, tendrá que moverse, y eventualmente, a la edad de siete meses, deberá también sonreír.

Al nacer, el radio de visión del bebé está limitado a uno veinticinco centímetros desde la punta de su nariz, y ésa es la distancia a la que se presenta el rostro de su madre mientras lo alimenta y en muchas otras ocasiones durante el día.

– A medida que el bebe crece, comienza a distinguir no sólo los rostros familiares, sino a reconocer las expresiones y en poco tiempo estará capacitado para interpretar el lenguaje no verbal de manera más hábil que en toda su existencia.

– Dice Desmond MORRIS, en "El Mono Desnudo":

"En las etapas preverbales, antes de que toda la maquinaria de la comunicación simbólica y cultural se nos haya impuesto, nos dejábamos guiar mucho más por pequeños movimientos, cambios de postura y tonos de voz, que lo que necesitaríamos más tarde en nuestra vida".

Si la madre realiza movimientos tensos y agitados, sin importar cuánto 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 niño es extremadamente sensible a los mensajes faciales. Puesto que todavía no ha aprendido a mirar fijamente a otra persona a la cara, y porque aún no se distrae por las palabras, como los adultos, es capaz de leer la excitación, el temor, la vergüenza o la alegría.

– Los niños de dos o tres años suelen tener temor a la máscara. Esto se debe, en parte, a un reflejo de lo que la psicoanalista Selma FRAIBERG, especialista en niños, 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 otras persona y buscan en ellos la clave de sus reacciones.

– 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 sensaciones y reacciones de las cuales ni siquiera está consciente.

– Dos psiquiatras de Chicago, descubrieron niños que robaban, otros que provocaban incendios, algunos que tenían desviaciones sexuales y otros que llegaron a cometer crímenes, todos actuaban impulsados por deseos inconscientes de sus padres.

– La madre sobreprotectora será algunas veces culpable de que su hijo haga las cosas que ella misma detesta.

– En el futuro, seguramente los estudios sobre la interacción entre padres e hijos nos enseñará mucho más acerca de la forma en que se comunican las familias, pero pasará mucho tiempo hasta que se logre establecer la forma de enseñar a los padres a no transmitir ciertos sentimientos (emociones reprimidas, ambiciones subconscientes) de manera no verbal.

– Los padres, los médicos y los hospitales deben tratar de lograr un medio para proveer al infante de una transición más suave, desde el útero materno al mundo exterior.

– Es maravilloso ofrecer a una criatura de edad preescolar una caudal de estímulo y oportunidad de aprender a una edad temprana, pero el aprendizaje no verbal que realiza en sus primeros años es tal vez más importante aún, y la mejor forma de lograrlo es ofrecerles un panorama vital de realización a través del juego infantil, y sus vínculos tiernos con los demás niños y con los adultos que ayudan a eso a los niños de corta edad.

Y dentro de ese panorama de estímulo y sugestión, facilitar la natural prospección al juego estético, que les hará sentir la alegría de realizar, realizarse y de integrarse, imperceptiblemente, a la sociedad que los rodea.

Sesión DÉCIMA QUINTA

EL LENGUAJE NO VERBAL - XV

Tema: El código no verbal durante la niñez

Dice Desmond MORRIS que aproximadamente en el mismo momento en que el niño empieza a andar sin ayuda, comienza también a pronunciar sus primeras palabras y que a los cinco años alcanza la 2.100. Este asombroso ritmo de aprendizaje en el campo de la imitación vocal, es exclusivo de nuestra especie. Es algo relacionado con la apremiante necesidad de una comunicación más precisa y eficaz, en conexión con las actividades de la caza cooperativa.

El gesto, el sollozo, la risa, el gemido y el llanto rítmico transmiten los mismos mensajes, y están relacionados con los estados emocionales básicos.

De igual manera hemos conservado nuestras expresiones instintivas: la sonrisa, la mueca, la mirada fija, la cara de pánico y el rostro iracundo, comunes a todas las sociedades.

El niño inteligente puede reconocer a su padre, pero es el niño que ríe el que reconoce a su madre.

En los niños las primeras causas de la risa son los juegos infantiles de los padres: palmoteos, saltos rítmicos sobre las rodillas y elevaciones en el aire. La risa se convierte en señal de juego. Incluso en la edad adulta, el mono desnudo es un mono jugueteón, y es una consecuencia de su naturaleza curiosa. El desarrollo de ella está equilibrado por la tendencia marcada del ser humano a aprender por la imitación de lo existente.

Tendencias ambas que se concentran en la neofilia, amor a lo nuevo, en contraste con la neofobia, miedo a lo nuevo, con cuyo equilibrio –que es lo que importa– el ser humano buscará favorecer el cooperativismo esencial de la sociedad, que brota de nuestra naturaleza comunitaria.

Naturaleza que los niños afirman como lo prueban las investigaciones de los expertos.

En efecto, para los expertos en etología humana, los niños de jardín de infantes constituyen excelentes sujetos, puesto que son mucho más activos y desinhibidos que los adultos. Juegan juntos, forman pequeñas bandas, se atacan entre ellos y luego se batan en retirada; y en todo momento se comunican ampliamente por medio de expresiones faciales y gestos, rara vez con palabras.

N.G. Blurton JONES, en 1963-1964 pasó observando en silencio desde un rincón, el comportamiento de los alumnos de un jardín de infantes en Londres, registrando los mínimos detalles físicos y de comportamiento.

Pudo notar que algunas expresiones faciales de los niños, son curiosamente parecidas a

las de otros primates. Fijar la mirada con el ceño fruncido levemente y las cejas juntas, muestra la "cara de ataque" del mono.

– La sonrisa de la "cara de juego" del niño –una mueca con la boca abierta que, sin embargo, no muestra los dientes– también se asemeja a la "sonrisa" de la "cara de juego" de los otros primates jóvenes.

– JONES señaló que entre los seres humanos cuyas edades oscilan entre los tres y cinco años no parece existir un verdadero equivalente a la jerarquía que rige entre los primates, aunque puede ser – dice – que esta diferenciación exista entre los mayores.

A los niños –dice JONES– les encanta realizar juegos bruscos, revolcándose por el suelo en una imitación de lucha, de naturaleza juguetona. JONES observó que algunos de los niños no participaban en absoluto de juegos bruscos. Hablaban bien y con frecuencia con cualquiera; leían mucho y jugaban solos la mayor parte del tiempo. Como los patrones motores de estos juegos bruscos aparecen ya a los dieciocho meses, JONES se preguntó si estas criaturas habrían sido privadas de esta experiencia vital en una edad crítica y ahora serían demasiado crecidos para asimilarla.

– El doctor Michael CHANCE en Birmingham, Inglaterra, también estudió niños del jardín de infantes. La descripción etológica está claramente ilustrada por un informe acerca de la manera en que un grupo de niños se pelean por un juguete. Uno de los niños tendrá el ceño fruncido –con las cejas hacia abajo en los ángulos internos– y echará la cabeza y el mentón hacia adelante, ese será el "rostro iracundo". También podrá agredir al otro niño mediante el golpe típico de los niños en edad preescolar: el brazo levantado, los dedos apretados y las palmas hacia adelante.

Cuando los seres humanos están por atacar, raramente aparecen congestionados: según Desmond MORRIS es más frecuente que se pongan pálidos. El rubor suele ser un indicio de derrota.

El equipo de BIRMINGHAM deduce que existen seis maneras diferentes de fruncir el ceño, y que cada una de ellas corresponde específicamente a una posición de las cejas y una forma de arrugar la frente.

También registraron ocho maneras diferentes de sonreír. Estos gestos faciales, aparentemente, se mantienen inalterables durante toda la vida del adulto.

La sonrisa más común es la empleada al saludarse; involucra solamente el labio superior y deja ver solamente los dientes de arriba.

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 una alegría interior. Los labios se curvan hacia arriba pero la boca permanece cerrada. Probablemente es la sonrisa empleada por el individuo cuando está a solas.

– El significado social de los movimientos de la mano hacia la cabeza resulta algunas veces fácil de identificar, tanto en los niños como en los adultos, puesto que el movimiento está destinado a cumplir 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 pasarnos los dedos entre los cabellos, rascarse la cabeza,

frotarse la nariz o masajearse suavemente el mentón –o la barba cuando se la posee– parecen relacionados con el cuidado del cuerpo pero en realidad se realizan cuando estamos indecisos o tratando de tomar una resolución.

Los expertos en cinesis, norteamericanos, han notado que la acción de frotarse la nariz se produce con frecuencia cuando una persona está por reaccionar de manera negativa.

En la actualidad se emplean métodos etológicos para estudiar a los enfermos mentales, muchos de los cuales están imposibilitados o simplemente no desean hablar; esto hace que su lenguaje no verbal adquiera gran importancia.

Edward GRANT, científico británico, según los análisis estadísticos de datos obtenidos, descubrió que podía agrupar todas las pautas de comportamiento observadas, en cinco grandes unidades: afirmación, huida, descontracción, contacto y autocontacto (arreglarse el cabello, etc.)

¿Cómo hacen los niños para aprender ese código que es el lenguaje no verbal? William CONDON sugiere que los niños lo aprenden porque sus padres los gratifican de manera no verbal, cuando realizan los movimientos adecuados: mediante una sonrisa o tal vez echándose hacia adelante y moviéndose en armoniosa sincronía.

EL LENGUAJE NO VERBAL - XVI

Tema: 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, esos movimientos corporales reflejan su carácter.

– Las investigaciones acerca de la comunicación humana a menudo han descuidado al individuo en sí. Pero es obvio que cualquiera puede hacer un análisis básico del carácter de un individuo, apoyándose en su manera de moverse –rígido, desenvuelto, vigoroso– y que la manera en que lo haga representará un rasgo bastante estable de sus características personales.

Por ejemplo, la acción de caminar: este solo hecho puede indicarnos muchas cosas. El hombre que habitualmente taconeá con fuerza al caminar de la impresión de un individuo decidido o que quiere aparentar serlo. Si camina ligero, podrá parecer impaciente o agresivo, y si con el mismo impulso lo hace más lentamente, de manera más pareja, nos hará pensar que se trata de una persona paciente y persistente en el logro de sus objetivos. Otro lo hará con muy poco impulso, y nos dará la idea de falta de seguridad.

Como el movimiento de la pierna comienza a la altura de la cadera, existen otras variaciones.

El hecho de levantar las caderas exageradamente nos hará pensar en una persona satisfecha de sí misma; si al mismo tiempo que camina produce un leve movimiento de caderas, la manera de andar será cómoda y cadenciosa. Si a esto se le agrega un poco más de ritmo, de énfasis y una figura en forma de "guitarra", se logrará la forma de caminar que hace dar vuelta la cabeza a los hombres por la calle, para mirar a una mujer.

Esto representa la forma del movimiento corporal, en contraste con sus motivaciones: no el acto de caminar sino la forma en que se lo hace; no el acto de estrechar la mano, sino la forma de hacerlo. El sistema que surgió para el estudio de este tema se denomina "esfuerzo-forma"

El analista de "esfuerzo-forma" estudiará el fluir del movimiento –en tensión, descontracción, intenso o leve, repentino o directo, etc.– y en la "figura" que es en realidad un concepto de la danza.

Toda la historia de ese sistema coincide con la de un hombre: Rudolph LABAN. Originariamente era arquitecto y pintor; se volcó hacia la coreografía a principios del año 1900, en Europa.

Ideó un sistema para registrar los diferentes pasos de danza –para lograr un registro de los movimientos de los bailarines– que se denomina Labanotation.

Este sistema se emplea tanto para ballet como folklore y danzas modernas, desde hace más de cuarenta años.

Cuando surgió el nazismo, LABAN huyó de Europa Central hacia Inglaterra. Allí durante la guerra, le encargaron que investigara la eficiencia y la fatiga en la industria británica.

Su manera de encarar el problema fue totalmente diferente al estudio empleado hasta entonces del "tiempo-movimiento", que concentraba el máximo esfuerzo en hallar el modo más corto y breve de lograr un objeto determinado, tratando al obrero en algunas oportunidades, como si fuera solamente una parte de la maquinaria.

LABAN trató de hallar secuencias de movimientos que resultaran cómodas, variadas, tratando de evitar cualquier tipo de esfuerzo innecesario. Por ejemplo, si un obrero debía levantar un objeto pesado, la manera más rápida de hacerlo podría ser levantándolo perpendicularmente.

LABAN propuso un movimiento en dos etapas: primero, un movimiento hacia arriba y a la derecha, y luego otro hacia la izquierda, de manera tal que el impulso y el ritmo del movimiento acompañara al esfuerzo de levantarlo.

A través de estos estudios industriales LABAN desarrolló un sistema diferente para analizar y describir los movimientos "esfuerzo-forma". En cierta forma, la Labanotation es algo similar a la escritura musical, mientras que "esfuerzo-forma" representaría las diferentes intensidades de la música: pianissimo, forte, etc.

LABAN descubrió que mediante este nuevo sistema podía registrar no solamente los pasos de danza, sino cualquier interacción, aún la que se produce cuando la gente está sentada y conversando sobre cualquier tema.

Más aún: su sistema describía tanto el modo como el hombre se relacionaba con el mundo exterior (espacio), como la forma en que descargaba y modificaba su energía (esfuerzo). LABAN logró ampliamente su propósito, siendo a un mismo tiempo objetivo y exacto. Al demostrar la interrelación de estos dos factores, esfuerzo y forma, trataba de llegar a la misma raíz biológica de la comunicación del ser humano.

La necesidad de comunicación es innata en el hombre. Esa necesidad orientó su propio instinto hacia los medios más apropiados para expresarse, ser comprendido y entender las manifestaciones de otros individuos.

Sin duda, en el primer intento de comunicación del hombre se utilizó como vehículo el movimiento.

Ese es aún el medio de expresión a que todo hombre, por civilizado que sea, recurre cuando no puede hacerlo por medio de la palabra. Hablamos con gestos, ademanes, cuando no entendemos o no entienden nuestro idioma; cuando no es posible oír (como en el caso de las despedidas desde el andén al interior de un vagón cerrado); cuando no queremos que una persona presente entienda mediante la audición lo que deseamos comunicar a otros; cuando una afonía impide la comunicación oral; cuando la distancia es superior al alcance de la voz.

Una de las discípulas de Rudolf LABAN, Irmgard BARTENIEFF, explica: "Podemos describir una "postura orgullosa", un modo de andar "seductor" o un "gesto exigente" en términos específicos y objetivo de los rasgos de los movimientos".

"Esfuerzo-forma" ha sido aplicado tanto para la instrucción de la danza como para la de los actores; para terapia por medio de la danza y para la rehabilitación física y para estudios acerca del desarrollo de los niños, en investigaciones terapéuticas y aún en la investigación comparativa 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 20 años: LAMB evalúa a los aspirantes a puestos directivos, analizando el estilo de sus movimientos.

– Hay algo muy especial en el sistema de LABAN sobre el análisis de los movimientos, debido a que luego de un entrenamiento de dos años, el analista logra "ver" muchos detalles reveladores que el lego ni siquiera imagina.

Por ejemplo, hace aproximadamente diez años la señorita Davis, psicoanalista en el consultorio externo del hospital psiquiátrico Albert Einstein, conoció a Irmgard BARTENIEFF, la que introdujo el sistema "esfuerzo-forma" en USA.

Terminó colaborando con ella, en una serie de análisis del movimiento, que fueron los primeros que se emplearon en terapia familiar y de grupo.

En esas sesiones filmaban películas. En una se ve al médico y al paciente. Fue pasada sin sonido. Era evidente que el paciente no se movía de manera normal. Al caminar parecía deslizar los pies de manera muy lenta, monótona, y pareja, trasladando sólo muy levemente el peso del cuerpo de un pie a otro. Se sentaba de una manera extraña, en perfecta simetría, con las piernas descruzadas, los brazos colgando a los costados y con el torso inmóvil. La señorita Davis explica que este grado de simetría e inmovilidad son típicos de algunos esquizofrénicos.

El paciente se movía muy poco, pero cada vez que lo hacía, producía un efecto extraño. Comenzaba un movimiento que dejaba inconcluso. Todo lo que hacía era contradictorio. Sus ritmos y frecuencias eran fragmentados.

En un momento dado, el paciente se cayó a un lado: el doctor se estiró hacia él lo tomó del brazo y volvió a enderezarlo. Con suavidad y firmeza, lo volvió a su posición anterior.

En resumen, a la señorita DAVIS podrían haber llamado su atención los aspectos siguientes que trataremos en la próxima Charla Debate.

Sesión DÉCIMA SEPTIMA

EL LENGUAJE NO VERBAL - XVII

Tema: Relación entre el gesto y la postura. El flujo de esfuerzo. El fluir en el espacio y la figura.

1º.- Relación entre el gesto y la postura.

Es una forma de evaluar el grado de compromiso que tiene un individuo con respecto a una situación dada. Pueden distinguirse dos tipos de movimientos: el expresivo, en el que el individuo utiliza sólo una parte de su cuerpo, y el postural, que atañe a toda su persona e implica variaciones en la ubicación del peso total del cuerpo.

El movimiento postural en realidad es el más importante y puede emplearse para denotar la medida del compromiso.

Un hombre que sacude enérgicamente los brazos no parecerá convincente si sus movimientos no se extienden al cuerpo.

Lo que importa es la proporción que existe entre los movimientos posturales y los expresivos, más que el mero número de movimientos posturales que se realizan.

Un hombre puede estar sentado muy quieto, escuchando, pero si al moverse lo hace con todo su cuerpo, parecerá estar prestando más atención que aquél que está continuamente en movimiento, jugueteando tal vez constantemente con una parte de su cuerpo.

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

2º.- El flujo de Esfuerzo.

Representa la escala de movimiento que va desde las situaciones tensas a las descontraídas, de las controladas a las descontroladas o en términos técnicos de "reprimido a libre". Cuando una persona trata de enhebrar una aguja o de llevar una taza de café caliente sus movimientos serán reprimidos; cuando mueve sus brazos en forma de remolino, serán 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 la flexibilidad. En el otro extremo, los enfermos mentales y los ancianos se mueven de manera monótona.

Los movimientos pueden ser ligeros o enérgicos; directos o indirectos repentinos o prolongados, o no evidenciar ninguna de estas variaciones.

En general, se relaciona el esfuerzo con el humor o el sentimiento; un fuerte movimiento hacia abajo suele ser índice de una afirmación, aseveración, mientras que un toque ligero y leve representará la sensibilidad y suavidad.

3º.- El fluir en el espacio 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 como si fueran un ballet, de tal manera que uno puede 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 su movimiento sólo en el plano horizontal, dando la impresión de estar "desparramadas", sus codos emergen y parecen ocupar en el sillón más espacio del que les corresponde. El que se mueve exclusivamente en el plano vertical parecerá estar dentro de un marco; caminará con pasos cortos, tratará de parecer más alto al dar la mano y al sentarse se dejará caer con ambas manos sobre los brazos del sillón.

El individuo que adopta una posición diagonal se moverá con las rodillas y los tobillos muy juntos. Mientras conversa dará la sensación de inclinarse hacia su interlocutor.

Las dimensiones de estas formas principales, están relacionadas tanto al temperamento como a las reacciones individuales 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 como el uso que hace del espacio, son de especial importancia, pues allí residen las claves específicas de su capacidad para enfrentar a otras personas y determinar la flexibilidad o rigidez de su trato.

– El sistema "esfuerzo-forma" es tan nuevo en USA que solamente existe un grupo de personas especialmente adiestradas para interpretarlo y todas se conocen entre sí. La más prominente es Irmgard BARTENIEFF, que originalmente estudió danza con Rudolf LABAN en Alemania, cuando sólo tenía 20 años.

Llegó a USA en 1937, pero en la década del 50 realizó varios viajes a Europa para efectuar consultas con LABAN y Warren LAMB, cuando empezó a tomar forma este sistema.

– La señora BARTENIEFF preside ahora el Programa del Sistema "esfuerzo-forma" en el Centro de Notaciones de la Danza, en Nueva York, organización fundada hace treinta años para enseñar y difundir la Labanotation y de mantener un registro sobre los distintos pasos de danza.

– El sistema "esfuerzo-forma" surgió de la danza y es a través de ella que se están realizando algunas de las contribuciones más interesantes a la antropología y la psicología.

– En los últimos años la señora BARTENIEFF está 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 experimento que lleva a cabo con un experto en folklore, llamado Alan LOMAX.

Con la colaboración de éste, BARTENIEFF y su colega en "esfuerzo-forma", Forrestine PAULAY, experimentaron y diseñaron un nuevo sistema de registro que denominaron

"coreometría", basado enteramente en el sistema "esfuerzo-forma" pero que puede emplearse también sobre una base cultural, para codificar la danza y el estilo del movimiento.

Lo que descubrieron los especialistas en coreometría es que existe una íntima reacción entre el estilo de la danza, y los movimientos más comunes de la vida diaria. Los movimientos que parecían representados en la danza son los que resultan tan familiares, tan aceptados o tan importantes para la comunidad, que para todas las personas es un placer contemplarlo o imitarlos.

– Después de analizar numerosas películas, el equipo investigador descubrió que, en realidad, podría dividirse 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, como si fueran distintas unidades, mediante ondulaciones y suaves contorsiones de cintura.

Por ejemplo, comparar las danzas desafiantes y enfáticas de los indios norteamericanos con la danza del vientre o de la hula-hula hawaiana.

– La unidad del torso predomina entre los indios norteamericanos y los habitantes de Europa; la actitud articulada está centrada en el Africa, con extensiones a través de la India y la Polinesia. A través de toda la vida de Africa corre una abierta actitud erótica constante y agradable.

– El sistema "esfuerzo-forma" ha tenido ciertos aspectos interesantes en el estudio del desarrollo de los niños. La señora BARTENIEFF trabajó con la doctora Judith KESTENBERG, pediatra especializada en psiquiatría, en el análisis del movimiento de bebés recién nacidos.

Observando a veinte criaturas durante sus primeros cinco días de vida, descubrieron que cada una de ellas tenía su propio estilo de movimientos, que se reflejaba en esquemas de esfuerzo y el fluir del movimiento.

La doctora KESTENBERG posee pruebas de que los esquemas de esfuerzo movimiento son genéticos; y están relacionados con el temperamento y se mantienen relativamente invariables a través de los años.

Cree que a medida que el niño se desarrolla, predomina en sus movimientos un ritmo especial que depende en cierta forma de las distintas fases psicosexuales del desarrollo descrito por Freud –oral, anal, fálica y genital– ritmos que pueden extraerse de las curvas del fluir de esfuerzo.

– En términos de la teoría del psicoanálisis sin embargo, "esfuerzo-forma" está más relacionada con el trabajo de Wilhem REICH y más recientemente con el de Alexander LOWEN, pues estos dos 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 patrones de intranquilidad, vió en todas ellas una manera de reflejar emociones, formando 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 podría derivar de una negativa a llorar; una pelvis sostenida en forma rígida puede haber comenzado en un deseo

de refrenar sensaciones sexuales.

– Warren LAMB ha notado que un movimiento parece forzado y poco espontáneo si sólo es gesticulado y no postural. Cuando una persona que habla en público mueve sus manos de manera cuidadosa y convencional mediante gestos ensayados de antemano, parece poco natural y probablemente no despertará interés.

Preguntada Martha DAVIS si había una manera de aprender a controlar la cualidad de movimientos, dijo que sería muy difícil orquestar una falsa imagen. "Sería como el problema del ciempiés –dijo– si en alguna oportunidad empezara a pensar, cuál pata debe mover primero, terminaría totalmente paralizado".

EL LENGUAJE NO VERBAL - XVIII

Tema: El arte de conversar

El lenguaje hablado sería imposible sin los elementos no verbales.

– Toda relación cara a cara, con excepción tal vez de las más fugaces, tiende a lograr su propio equilibrio. Algunos puntos como el status 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 escalonando hasta llegar a un entendimiento mutuo y sobreentendido.

Sin embargo, algunas veces, se logra un nuevo equilibrio a través de los primeros segundos del encuentro, gracias a negociaciones no verbales que se producen durante ellos.

– Dice Ray BIRDWHISTELL, que en la mayoría de los casos, los primeros quince o cuarenta segundos son definitorios: representan una afirmación de una relación preexistente o una negociación.

– Uno de los puntos que se define en los primeros segundos del encuentro es el relativo al status de cada uno. El "individuo alfa" –término etológico para el líder del grupo– habla más y con mayor frecuencia e interrumpirá la conversación más a menudo. En negociaciones de predominio probablemente adoptará una actitud descontractada, con la cabeza levantada y una expresión seria. "Alfa" también tratará de demostrar su predominio haciéndole bajar la mirada a otra persona; en general, tendrá más espacio ocular y su "burbuja" personal será mayor.

La forma más efectiva de afirmar el predominio es la no verbal. Como lo han demostrado científicos con experimentos de videotape. Se filmó a un grupo de personas leyendo tres mensajes diferentes. El contenido del primero era autoritario; el segundo parecía pedir disculpas y el tercero era neutral. También variaba la manera no verbal de entregar los mensajes que variaba y era según los casos dominante, subordinada o neutral, no comprometida.

Cuando los árbitros califican las grabaciones, se descubrió que la forma no verbal que acompañaba el texto, tenía mayor impacto que el contenido del mensaje que pasaba a ser irrelevante.

Así como se negocia el predominio o se lo afirma, se establece un nivel de intimidad mutuo. Éste es afectado, por supuesto, por el status –el cadete no podrá hablar en iguales términos que el 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 emplean las personas para hacer saber a los demás si son de su agrado o no. Esto rara vez se realiza con lenguaje hablado.

Lo hacen por la mera adopción de posturas iguales; parándose una cerca de la otra

enfrentándose claramente cara a cara, mirándose con frecuencia y con una expresión de especial interés; moviéndose en un alto grado de sincronía; recostándose una hacia la otra, rozándose o por el tono de voz.

– Ninguna pauta de comportamiento tiene un significado único e invariable. Para descifrarlo se deberá tomar en cuenta todos los demás elementos citados en el párrafo anterior.

– Las emociones también se transmiten o comparten en gran medida en forma no verbal. En sus gestos laxos un individuo deja entrever su total aislamiento; de igual manera otro dejará traslucir su miedo a través de su cuerpo tenso.

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

– Las diferencias en el lenguaje corporal entre el hombre y la mujer son profundas. Las mujeres en la cultura USA tienen una tendencia a pararse más cerca una de la otra.

A tocar más a la otra persona; a mirarla más directamente con mayor frecuencia o intensidad; a mezclarse más íntimamente en los ritmos corporales. Su comportamiento no verbal refleja, en general, que son más abiertas a las relaciones personales y que les atribuyen mayor importancia.

– Es posible que en el futuro las diferencias del código corporal entre los sexos sean cada vez menos notables.

– Si nos detenemos a pensar en todo lo que se expresa mediante el lenguaje no verbal, nos parecerá raro que la gente se preocupe tanto por lo que se dice mediante el lenguaje hablado.

– Aparentemente, los primates no humanos no tienen problemas en comunicarse sus emociones e intenciones. Lo hacen mediante expresiones faciales, posturales, gestos y gritos característicos.

Michel ARGYLE ha sugerido que el lenguaje es innecesario para transmitir emociones y actitudes comunicativas, y que debe haberse desarrollado para otros fines: probablemente para comunicar hechos producidos a la distancia y para referirse a objetos ausentes.

Claro está que luego se extendió a la expresión de hechos más inmediatos, pero ARGYLE sugiere que no es la forma más efectiva de hacerlo.

No solamente enviamos señales de nuestra emoción, sin darnos cuenta de ello, sino que también las recibimos de otros sin ser conscientes de que reaccionamos ante ellas.

Existen claves no verbales únicamente para regular el lenguaje hablado, de la misma manera que las luces regulan el tránsito en las calles.

Cada uno necesitará del otro una cierta proporción de aprobación no verbal mientras habla; una mirada relativamente fija y ciertas pautas de comportamiento: movimientos de asentimiento con la cabeza, reacciones faciales adecuadas, y tal vez ciertos murmullos de aprobación como "mhm..." y "si...".

Si nos encontráramos con la total ausencia de estos ingredientes, la conversación se

interrumpiría repentinamente. Hay señales no verbales que regulan el fluir de una conversación de tal manera que cada persona hable cuando es su turno, y se produzcan pocas interrupciones o silencios incómodos y prolongados. Este método de hablar cada uno a su turno es sutil y complejo. En la conversación diaria, la gente lo hace sutilmente — no dicen "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 se respondiera a un código preestablecido.

Un estudio realizado por Adam KENDON indicaba que el comportamiento visual era parte del código de señales.

Durante una conversación entre dos personas, el que habla mirará a su interlocutor cada tanto y luego volverá a mirar hacia otro lado; estas miradas hacia otro lado duran tanto como las de contacto mutuo. Al llegar al final de un párrafo, mirará a su interlocutor por un lapso más prolongado y esto aparentemente le indica que está listo para tomar la palabra.

También son señales el empleo por cada uno de los que hablan de frases estereotipadas que indicarán que está listo para ceder la palabra. Frases poco claras y definidas — "pero...", "algo así..." o "ya sabe usted..." — y con frecuencia se modulan en un tono de voz que parece desprenderse del párrafo expresado. También puede ser señal, efectuar una pregunta al interlocutor oyente.

En cuanto a movimientos corporales, las señales son gestos de detenerse o descansar. Si el individuo ha estado gesticulando, sus manos permanecerán quietas. Si apretaba los puños o mantenía los tobillos flexionados, será notable el cese de la tensión. Dará vuelta su cabeza hacia su interlocutor y la mantendrá así. Parece ser que todos nosotros aprendemos desde la más tierna infancia, que cuando dirigimos nuestra cabeza hacia otra persona, ésta reaccionará como si la estuviéramos mirando.

Es impresionante la flexibilidad de este sistema de hablar cada uno a su tiempo.

Un niño —dice Erwing GOFFMAN—, podrá ser analfabeto y no haber adquirido la habilidad necesaria para progresar en una sociedad competitiva, pero si es capaz de mantener una conversación normal, en realidad estará "socializado".

GOFFMAN concluye diciendo que en encuentros cara a cara, las diferencias entre los "pulidos y sin pulir", son mucho menos importantes que las semejanzas.

EL LENGUAJE NO VERBAL - XIX

Tema: El futuro

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 los secretos de la conversación no verbal.

Podría ser porque, especialmente entre los jóvenes, existe hoy una tendencia a no confiar en las palabras.

Margaret MEAD, en su libro Male and Female, escribió:

"Los jóvenes se expresan mediante sus cuerpos en una forma que parece destinada a ser interpretada más a través de la TV, que por medio de la lectura de una revista.

Las demostraciones caracterizadas por extrañas y conspicuas posiciones corporales – sentarse en la calle, acostarse, dormir, hacerse sangrar, simplemente estar o hacer el amor (en una fuente helada, al comienzo de la primavera)– han reemplazado los carteles y los panfletos.

La vestimenta y el peinado se han transformado, en indicaciones de vital importancia hacia un período mucho más visual, donde lo que se ve es más importante que lo que se lee, y la experiencia vivida en carne propia tiene mucho más valor que lo que se adquiere de segunda mano".

– La terapia de grupo, asimismo, con el énfasis que pone más en hacer que decir, tocarse, olerse, mirarse fijamente, forcejear, en general practicando la "comunicación no verbal", en el sentido especial que ellos le dan a la frase, han contribuido al Zeitgeist, el espíritu de nuestro tiempo.

– Muchos pesimistas previenen acerca del poder que daría al futuro demagogo el conocimiento de las comunicaciones no verbales. Les preocupa lo que podría lograr un político que puede proyectar cualquier imagen de sí mismo, cualquier emoción que prefiera, especialmente en esta era de campañas políticas por televisión.

¿Llegará el día en que la gente emplee las técnicas de la comunicación no verbal para manejar a los demás?. Parece inevitable; pero cierta personas han manejado ya antes a otras personas. Siempre ha habido demagogos e individuos capaces de mentir en forma convincente. Puede ser que ahora se tornen más convincentes, más persuasivos y más hábiles para proyectar ante los demás una falsa imagen de sí mismos; pero al mismo tiempo, el público será también más capaz de captar las señales no verbales, de modo que los beneficios del demagogo no serán muchos ni durarán mucho tiempo.

– A pesar de que el hombre común pueda aprender a mentir con más facilidad, es dudable que pueda hacerlo a la perfección, especialmente en encuentros frente a frente.

Hay muchas señales no verbales que operan en un nivel subliminal – desde el juego de

las palmas de las manos hasta el movimiento en microsintonía con los mínimos gestos faciales— y las señales subliminales, en su mayoría, no se pueden controlar conscientemente.

Hay personas que pueden coordinar deliberadamente el comportamiento de su rostro, sus manos, sus ojos y el cuerpo, al mismo tiempo que mantienen una conversación inteligible. Uno se pregunta si esta capacidad no estará ligada a la habilidad de mentir y convencerse a sí mismo, más que la capacidad de controlar conscientemente el lenguaje corporal.

Lastimosamente el verdadero hipócrita es difícil de influenciar. La hipocresía tiene raíces profundas, basadas generalmente en temores y deseos que raramente se expresan en forma abierta; se basa en la necesidad de dominar a otros, que sirvan de blanco para sus odios y sus temores, y en la necesidad de sentirse superior. El solo hecho de aclarar ciertos puntos en presencia física de terceros, le hará poca impresión a un individuo de esta clase.

— Sería poco inteligente subestimar como sobrestimar la potencialidad de los estudios de la comunicación humana. En cierto modo ya comienzan a influenciar nuestra manera de pensar y, presumiblemente, en el futuro, continuarán haciéndolo.

Los especialistas en lenguaje aprenderán junto con la gramática y el vocabulario de un idioma extranjero, sus cinesis, y ya se están haciendo intentos de enseñar los distintos emblemas —vocabulario gestural específico— de cada idioma y cultura en particular.

Los arquitectos y diseñadores de ciudades son cada vez más conscientes de la reacción del hombre al espacio que lo rodea.

Tienen tendencia a diseñar edificios más cómodos y ciudades más habitables.

Las investigaciones acerca de lo que Edward HALL llama el microespacio ha llevado a un campo de investigación nuevo, la psicología ambiental.

Dirigir el cuerpo hacia una persona, da pie para que ésta inicie una conversación. Y si durante ella uno se encuentra con que las palmas de la mano están colocadas hacia arriba y compartiendo cómodas posiciones, y sintiendo que se está "bailando" con la sincronía interaccional, es posible que se experimente un "ataque de intuición" —un claro sentimiento de que se ha descubierto cómo reacciona una persona a los fines que persigue— se dejará llevar por él, si se puede señalar algunos de los emblemas corporales en que está basada esa intuición.

— Las personas son enorme y bellamente sensibles a otras personas, sin ser siquiera conscientes de ello. Cuando comienzan a moverse al unísono, cuando son atrapadas en un fluir de palabras y movimientos comunes, se transforman en un sistema de respuestas altamente afinado.

— Erwin GOFFMAN, profesor de sociología en la Universidad de Pensilvania, constituye con frecuencia el punto de partida de la investigación acerca de la comunicación.

Es un agudo observador de los pequeños detalles, va más allá y se ocupa de las acciones conscientes o inconscientes sobre las que todos nosotros basamos nuestro vivir.

GOFFMAN no posee un laboratorio. Lo reemplaza por su 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 esto agrega sus propias observaciones sistemáticas realizadas en distintas situaciones sociales, desde cocktails hasta reuniones públicas.

Los resultados de sus observaciones están resumidos en sus libros sobre "interacción cara a cara".

– A medida que aumentan los conocimientos sobre el lenguaje no verbal y crezca nuestra sensibilidad, se encontrarán fuentes de placer, entendimiento y relaciones compartidas, que ahora sólo se pueden presentir.

Pero que, sin duda, abren las puertas a un camino más certero en las relaciones humanas, básicas de la comunicación social, la que así favorecida, podrá llevar a restituir en las relaciones humanas, el sentido de lo que es un ser humano y su integración social, es decir que será válido el papel de la comunicación para reconciliar la libertad individual con la responsabilidad social.

Será la comunicación, en el sentido más amplio de la palabra: comunicación de emociones, de sentimientos, de ideas, de comunidades físicas entre una época y otra, y un lugar y otro. Estos serán los hilos que mantengan unida a la sociedad, desechando el sentimiento de desunión que es causa de descontento constante, como ocurre con el hombre moderno que sufre de una conciencia dividida que tiene su desarrollo. Y es la consecuencia de una progresiva desintegración del individuo y de la sociedad, que tiene sus repercusiones en la conducta moral, igual que en el comportamiento expresivo, gestos, posturas, etc.

Cuando el hombre haya comprendido su verdadero lugar en la cultura moderna como individuo y como miembro de un grupo, sus actos y sus gestos cambiarán automáticamente.

A ayudar al ser humano a ocupar ese lugar, contribuye el saber que las emociones estimulan y fertilizan los contactos entre los individuos y con la comunidad. Y que la emoción une a los seres humanos, por diferentes que sean su carácter y el tipo humano al que pertenezca.

Además, por su relación con la imaginación, la emoción extiende nuestra simpatía más allá de los límites de la realidad y nos une con el mundo del arte, en el entusiasmo de la participación, sin la cual las percepciones estéticas no dejarán huella en nuestros espíritus y mentes.

El último objetivo de la emoción es la comunicación.

Así, la comunicación emocional será un mecanismo fundamental mediante el cual existan y se desarrollen las relaciones humanas, ayudadas también por los resultados culturales de la mente a través de todos sus símbolos, junto con los medios para transmitirlos a través del espacio y de preservarlos en el tiempo.

Estas nuevas formas de la comunicación pavimentarán el camino para una sociedad más humanitaria y una era de progreso moral, basada en la valorización de la conciencia moral del ser humano, generadora de un espíritu comunitario que se encarna en una activación participatoria.

Restituir el significado moral del proceso comunitario, pues, como dice John DEWEY: "La sociedad no sólo sigue existiendo por transmisión, por comunicación, sino que bien puede decirse que existe en la transmisión, en la comunicación. Hay algo más que un lazo verbal entre las palabras común, comunidad y comunicación. Los seres humanos viven en comunidad en virtud de las cosas que tienen en común y la comunicación es la forma mediante la cual llegan a poseer cosas en común".

EL LENGUAJE NO VERBAL

BIBLIOGRAFIA

- ARGYLE, Michael "Social Interaction", Londres: Methuen, 1969.
- BIRDWHISTELL, Ray L. "Kinesic and Context", Filadelfia, 1970.
- BIRDWHISTELL, Ray L. "Kinesic and Context".
- CZITROM, Daniel. "De Morse a Mac Luhan",
- DAVIS, Flora. "El lenguaje de los gestos", Compañía Impresora, Argentina, Buenos Aires, 1989.
- EKMAN, Paul. "El rostro humano". "Emotion in the Human Face", Nueva York, Pergamon, 1971.
- EFRON, David. "Gesture and Environment", La Haya: Mouton, 1972.
- FAST, Julius "El lenguaje del cuerpo", Kairós, Barcelona, 2.003
- HESS, Eckhard, H. "Attitude and Pupil Size", en el "Scientific American", 1965.
- KENDON, A., y FERBER, A. "Studies in Human Greeting", en proceso de investigación.
- LABAN, Rudolf "El dominio del movimiento", Fundamentos, Madrid, 1987
- LA BARRE, Weston, "The Culural Basis of Emotions and Gestures, en el "Journal of Personality", 1947.
- LANGE, Fritz, "El lenguaje del rostro", Luis Miracle, Barcelona, 1957.
- LAWRENCE L, Frank "Tactile Communication", 1957, Illinois.
- MEAD, Margaret. "Sex and Temperament in Three Primitive Societies", Nueva York, 1935, 1963.
- MORRIS, Desmond. "El Mono Desnudo", Plaza y Janés, Barcelona, 1971.
- ORWELL, George, "1984", Nueva York: Harcourt Brace, 1949.

- PEASE, Allan. "El lenguaje del cuerpo", Sudamericana/Planeta, Buenos Aires, 1986.
- SAFIR, Edward Recopilado por D.G. Mandelbaum, Berkeley y Los Angeles, 1949.
- SCHEFLEN, Albert E. "Psychiatry", vol. 28, N° 3, 1965.
- WOLF, Charlotte, "Psicología del gesto", Luis Miracle, Barcelona, 1950.

EL LENGUAJE NO VERBAL

INDICE

	Págs.
1ª. Charla Debate. La cinesis. Los esfuerzos.....	3
2ª. Charla Debate. El silencioso mundo de celuloide de la cinesis.....	8
3ª. Charla Debate. El cuerpo es el mensaje.....	11
4ª. Charla Debate. El rostro humano.....	14
5ª. Charla Debate. Lo que dicen los ojos.....	18
6ª. Charla Debate. La Danza de las manos.....	21
7ª. Charla Debate. Mensajes a la distancia en el lugar.....	25
8ª. Charla Debate. Ritmos corporales.....	29
9ª. Charla Debate. La Sincronía interaccional en los bebés.....	31
10ª. Charla Debate. Los Ritmos de los encuentros humanos.....	33
11ª. Charla Debate. Comunicación por el olfato.....	36
12ª. Charla Debate. Comunicación por el tacto.....	39
13ª. Charla Debate. Las lecciones intrauterinas.....	42
14ª. Charla Debate. Las lecciones intrauterinas 2da. parte.....	45
15ª. Charla Debate. El código no verbal durante la niñez.....	48
16ª. Charla Debate. Indicadores del carácter.....	51
17ª. Charla Debate. Relación entre el gesto y la postura.....	54
18ª. Charla Debate. El arte de conversar.....	58
19ª. Charla Debate. El futuro.....	61
BIBLIOGRAFIA.....	64
Indice	65

LISTA de los trabajos de Liber Forti

1 - CURSO INICIAL NH, para preparar, INSTRUCTORES TEATRALES	(DL 2-1-1414-99)	313	págs.
2 - ANEXO I - ELEMENTOS DE ORGANIZACION	(DL 2-1-1415-99)	121	"
3 - ANEXO II - ILUSTRACIONES Y FIGURAS	(DL 2-1-1416-99)	38	"
4 - ANEXO III - CHARLAS DEBATE MATERIAS	(DL 2-1-1417-99)	131	"
5 - ANEXO IV - RESÚMENES CHARLAS DEBATE	(DL 2-1-1418-99)	39	"
6 - ANEXO V - PREPARACION para REALIZAR CURSO	(DL 2-1-1419-99)	89	"
7 - CREACION y PROYECTO de los TALLERES de EDUCACION por el ARTE	(DL 2-2-802-99)	34	"
8 - CURSO de INICIACION en la FILOSOFIA de la EDUCACION por el ARTE	(DL 2-11-799-99)	253	"
9 - ANEXO I - PLANILLA, FORMULARIOS	(DL 2-2-801-99)	58	"
10- ANEXO II - CHARLAS DEBATE TEMAS	(DL 2-1-803-99)	149	"
11-ANEXO III - RESUMENES CHARLAS	(DL 2-2-800-99)	46	"
12-GUIA para la ENSEÑANZA del TEATRO en el Ciclo Primario y Secundario	(DL 2-1-1370-99)	81	"
13-"COMPLEMENTOS" NH - MOVIMIENTO ESCENICO	(DL 2-1-1420-99)	300	"
14-"COMPLEMENTOS" NH - EXPRESION CORPORAL	(DL 2-2-1421-99)	287	"
15-"COMPLEMENTOS" NH - TRABAJO INTERIOR	(DL 2-1-1422-99)	445	"
16-"COMPLEMENTOS" NH - LA VOZ	(DL 2-1-1423-99)	284	"
17-LENGUAJE NO VERBAL	(DL 2-1-1424-99)	60	"
18-EL COLOR	(DL 2-1-1425-99)	90	"
19-METODO de las ACCIONES FISICAS I	(DL 2-1-1426-99)	64	"
20- METODO de las ACCIONES FISICAS II	(DL 2-1-1427-99)	240	"

