

Ray Birdwhistell
Antropología de la Gestualidad

1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo sobre la Antropología de la Gestualidad lo que pretendemos es analizar la Comunicación gestual, pero para ello realizaremos un estudio más amplio sobre lo que es la comunicación y los factores que entran en juego en el proceso comunicativo: factores verbales y no verbales; siendo este último factor donde encuadraremos todo lo referente a la comunicación gestual y donde más profundizaremos.

Ahora bien, debemos tener claro desde el principio de nuestra exposición que sólo es a través de la interacción de ambos factores, el verbal y no verbal, como se pueden emitir y recibir los mensajes para que se cree un espacio de comprensión común entre los interlocutores, es decir, no podemos hablar de comunicación verbal y no verbal de forma aislada sino como partes inseparables del proceso global de comunicación.

Una vez que hemos dejado claro el desarrollo de nuestro trabajo profundizaremos en cada uno de los puntos a los que hemos hecho referencia anteriormente.

2. LA COMUNICACIÓN

2.1. ¿Qué es comunicación?

Existen infinitas definiciones de comunicación pero creemos que la que más se ajusta a su significado es aquella en que definimos a la comunicación como un *"proceso de transferencia y comprensión de conocimientos dentro de un marco de una búsqueda común; siendo ésta la generación y creación de conocimiento"*. Ahora bien, la acción de comunicar sólo puede ocurrir

gracias a la relación entre un emisor y un receptor; donde la comunicación puede fluir en una dirección y terminar ahí, o el mensaje puede producir una respuesta del receptor.

Como hemos dicho al inicio de nuestro trabajo en el proceso global de comunicación entran en juego dos factores, el verbal y el no verbal, dentro de los cuales se incluyen todos los componentes de la comunicación y que sólo al intentar el hablante establecer un diálogo con el oyente se pueden poner en funcionamiento todos o algunos de ellos.

Con el fin de tener claros esos componentes que entran en juego en el proceso comunicativo haremos una exposición breve entre lo que es comunicación verbal y una más amplia de lo que es comunicación no verbal (tema de nuestro trabajo); factores de la comunicación que por sí solos no permitirían la acción de comunicar, es decir, el proceso de transferencia y comprensión de conocimientos para la generación y creación de éstos.

2.2. Comunicación Verbal.

Cuando hablamos de comunicación verbal estamos refiriéndonos al lenguaje humano, es decir, la producción e interpretación de signos verbales y que requiere al hablante (emisor) de capacidad fonológica, sintáctica, semántica y textual.

Aunque muchos autores hacen hincapié en decir que el lenguaje es el instrumento de comunicación por excelencia nunca debemos olvidar que no se puede separar de la comunicación no verbal porque ésta nos permitirá completar el significado de lo que se dice, controlar la sincronización, nos ayudará a obtener feed-back y señalará los momentos de atención, que por sólo con el lenguaje verbal no nos permitiría disfrutar de un proceso de comunicación eficaz.

2.3. Comunicación No Verbal.

En términos generales podemos definir la comunicación no verbal como la *comunicación mediante expresión o lenguaje corporal desprovisto de palabras*.

En términos más concretos lo definiremos como un conjunto de signos (movimientos, olores, expresiones del rostro...) mucho más complejos que el lenguaje humano y con mayor contenido en cuanto a lo que expresamos tanto voluntaria como involuntariamente. Es decir, todo lo que hace referencia al "cómo se dice": gestos, expresiones faciales, movimientos corporales, el espacio que nos separa del otro,... Comunicación a través de la forma en que vestimos, en como nos mostramos -alegres o triste-, en como nos sentamos, si miramos o no a la cara, si halamos despacio o de prisa,...todo ello son signos que permiten a la persona que nos escucha hacerse una idea de quiénes y cómo somos.

Una vez definido el término de comunicación no verbal comentaremos los componentes que se incluyen en ella, y que ya hemos mencionado en la definición, para después profundizar en un de ellos: **los gestos** que aparecen cuando una persona tiene más dificultad para expresar lo que quiere decir, o cuando le cuesta más hacerse comprender por su interlocutor. Cuanto más necesitamos la atención del otro, más aumenta la intensidad de la expresión corporal y así los gestos se hacen cada vez amplios.

2.3.1. Componentes de la Comunicación No Verbal:

2.3.1.1. El Paralenguaje

Es el conjunto de características de las cualidades no verbales de la voz, tales como las vocalizaciones; ciertos sonidos no lingüísticos, como la risa, el bostezo, el llanto, el gruñido; ciertas distorsiones e imperfecciones del habla, como pausas repentinas y repeticiones y, silencios momentáneos, que utilizamos consciente o inconscientemente para apoyar o contradecir los signos verbales, kinésia, proxémica, etc.

Estas son características de la voz que nos diferencian como individuos, aunque existen

factores o elementos que influyen en aquellas por diversos motivos; estos pueden ser: timbre, intensidad o volumen, velocidad, tono, campo entonativo, duración silábica y ritmo. Al mismo tiempo comentaremos que también se encontrarán influenciadas por factores biológicos, psicológicos, fisiológicos, socioculturales y ocupacionales.

Así, unos ejemplos sobre estos elementos y factores que nos permiten dejar claro sus influencias en la voz sería el hecho de la muestra de personalidad de un individuo; si la personalidad de éste es extrovertida su voz suele tener mayor intensidad en comparación a una personalidad introvertida. O por ejemplo sería el alargamiento silábico de los sureños norteamericanos entre otros.

2.3.1.2. La Proxémica

Es el estudio de la forma en que las personas utilizan el espacio (personal y/o social) para comunicarse. Por espacio entendemos el aspecto físico del lugar o la distancia para hablar.

El antropólogo norteamericano Edward T. Hall fue uno de los pioneros en el estudio de las necesidades espaciales del hombre. Como se sabe, Hall, apoyándose en el hecho de que todos los animales tienen un territorio o espacio apropiado a su estructura específica y a su modo de vida, observa que los hombres tienen igualmente un espacio apropiado, que en este caso se diversifica a causa de las variaciones de la organización cultural de cada sociedad. Por eso distinguimos en todo hombre *un espacio de la organización fija* (el determinado por el modo social de satisfacer necesidades materiales, como comer, beber y dormir), *un espacio de organización semifija* (el determinado por el agrupamiento de individuos, como ocurre en las salas de espera, en las terrazas de los cafés, etc.) y *un espacio "informal"* que comprende las distancias que vivimos inconscientemente con los demás:

a) *Distancia íntima*: Es un espacio menor que un metro (desde 15 cm a 50 cm), se define por la percepción del calor, del olor y de la respiración del cuerpo de otra persona (la distancia del acto sexual y de la lucha).

Diremos que es la más importante y es la que una persona cuida como de su propiedad. Sólo se permite la entrada a los que están emocionalmente muy cerca de la persona en cuestión: el

amante, los padres, el cónyuge, los hijos, los amigos íntimos y los parientes. Hay una subzona que llega hasta unos 15 cm del cuerpo y a la que otra persona puede llegar sólo mediante el contacto físico: es la *zona íntima privada*.

b) *Distancia personal*: Es un espacio de 50 cm a 75 cm, que designa la distancia fija que separa a los individuos que no tienen contacto entre sí, especie de caparazón que un cuerpo crea inconscientemente para aislarse de los demás.

Podemos decir que es la distancia que separa a las personas en una reunión social, o en la oficina y en las fiestas.

c) *Distancia social*: Es un espacio de 1 a 2 metros y medio, que marca el límite del poder que ejercemos sobre los demás, es decir, el límite a partir del cual la otra persona no se siente afectada por nuestra presencia.

Esta es la distancia que nos separa de los extraños: el carpintero que hace reparaciones en casa, el cartero, etc.

d) *Distancia pública*: Es un espacio que va más allá de los 2 metros y medio, y que se considera impersonal. Es la que está fuera del círculo en el que el individuo se encuentra directamente afectado.

Esta distancia es bien conocida por los actores y los políticos.

Estas cuatro distancias que constituyen el nivel cultural de la dimensión proxémica, "la dimensión oculta" de cada sociedad, varían pues, según las modalidades culturales de cada sociedad: el contacto sexual, la esfera personal o privada, la distancia de los intercambios verbales y del respeto jerárquico son diferentes en cada país.

En sudamérica tienen una corta distancia personal y social; los árabes, por su parte tienen un espacio todavía más reducido, en concreto los que viven en la zona del mediterráneo pertenecen a una cultura de contacto y en sus conversaciones rodean a la otra persona, la toman de la mano y la miran a los ojos.

Hall cree que el ser humano no tiene solentimietno arraigado, que proviene de los animales con respecto al suelo que necesita, sino una necesidad biológica y real. Esto también podemos verlo en la naturaleza, en experimentos realizados con ratas se ha podido observar que mucho

tiempo antes de que se presente un problema real de alimetros y depredadores los animales comienzan a comportarse de forma extraña ya que permanecen en una gran tensión por la carencia del espacio; entre otros comportamientos se puede observar que los machos se vuelven homosexuales o pasivos, que corren en manadas, cometen actos de pillaje o violaciones.

A título de ejemplo mostraremos una figura que nos permitirá detectar distintas interpretaciones desde el punto vista de la proxémica. Así, observando la figura siguiente es posible hacer las siguientes suposiciones:

- Los dos son habitantes de dicudad y el hombre está acercándose a la zona íntima.
- El hombre tiene una zona íntima más pequeña que la de la mujer y la invade con toda inocencia.
- El hombre procede de una cultura en la que las zonas íntimas son más reducidas y la mujer fue criada en una zona rural.



2.3.1.3. La kinesia o moviento corporal.

Se trata del tema central de nuestro trabajo por lo que realizaremos una breve explicación sobre lo que kinesia y las reperscusiones que tiene sobre la comunicación; sin olvidarnos de mencionar a Ray Birdwhistell, pionero en la investigación sobre la misma.

Así, cuando hablamos de kinesia (kinesis en griego significa movimiento) nos estamos refiriendo a la *capacidad de efectuar comunicación mediante gestos u otros movimientos*

corporales; incluyendo la expresión facial, el movimiento ocular y la postura entre otros.

Este tipo de señales no verbales pueden ser específicas para cada individuo o generales. También podemos decir que algunas pueden tener la intención de comunicar mientras que otras son meramente expresivas. Y por último diremos que algunas nos pueden proporcionar información acerca de las emociones mientras que otras nos dan a conocer rasgos de la personalidad o actitudes. El que tengan una intención u otra lo veremos en los apartados siguientes.

2.3.2. Modalidades de la Comunicación no verbal.

2.3.2.1. El olfato

El olfato no está tan desarrollado en el hombre como en los animales, pero también nos permite recibir mensajes; de ahí que está cobrando especial importancia en todo lo que engloba a la comunicación no verbal.

La idea de este tipo de comunicación subyace en que solemos dirigir nuestros pasos hacia un lugar guiados por un olor característico, o localizamos un objeto, o descubrimos que algo se ha quemado, etc... Toda persona tiene un olor personal. Aparte está el código, no claramente conocido de los perfumes, que los industriales del ramo desarrollan continuamente: femenino, viril, sensual, discreto, penetrante, etc.

Es importante decir que en nuestra cultura subestimamos la importancia del sentido del olfato, somos tan reacios a olerlos que podemos llegar a suprimir este sentido y esto puede deberse a que le tememos, ya que los olores tienen una gran capacidad para despertar recuerdos. Existe también, como hemos dicho antes, una tendencia a sustituir olores naturales por olores artificiales. Esto se debe, en cierto modo a una inclinación antisensual, sospechamos siempre de los placeres de los sentidos porque van innegablemente unidos a los del sexo. Aunque no todas las culturas son así, los árabes reconocen una relación entre la disposición personal y el olor, un ejemplo de esto lo podemos ver en cómo conciertan los casamientos, en ocasiones, incluso piden oler a la novia, no para saber si huele bien o mal, sino para cerciorarse de que desprende un olor residual a enojo o a descontento.

Puede existir otra razón diferente que haya llevado al hombre a relegar su sentido del olfato y es proporcionarnos la capacidad de soportar aglomeraciones, ya que si tuviéramos un sentido del olfato extremadamente sensible estarían de forma continua sujetos al conjunto de variaciones emocionales de las personas que nos rodean. Por otro lado, poseeríamos un menor control consciente, ya que los centros olfativos del cerebro son más antiguos y primitivos que los de la vista.

Edward Hall dice que el hombre puede percibir más olores que aquellos de los que es consciente, es decir que existe un sentido del olfato subconsciente. A esto que nosotros llamamos olores le han llamado mensajeros químicos, que están formados por aminoácidos y hormonas, incluyen las famosas feromonas, también, en los que normalmente no detectamos ningún aroma, pero sí se transmiten por el aire y penetran en el cuerpo humano a través de la nariz. Un ejemplo de la implicación de estos mensajeros químicos en la comunicación no verbal son las feromonas que son segregadas por casi todos los animales y afectan al comportamiento de otros miembros de la misma especie y son especialmente importantes en todo lo relacionado con el sexo.

Se ha sugerido que las secreciones externas de un animal pueden actuar sobre la química del organismo de otro, probablemente en sus glándulas endocrinas y esto puede causar una tensión extrema cuando los animales están apiñados y llegar a actuar como factor de control de la población a favor de la supervivencia de la especie. Aunque no podemos generalizar el comportamiento de los animales y de los seres humanos existen ejemplos que apuntan a ello como lo descubierto por Martha McClintock que al estudiar los ciclos menstruales de las estudiantes que vivían en residencias descubrió que las que eran muy amigas estaban sincronizadas.

Un vistazo a la anatomía del ser humano nos dice que el ser humano posee un sistema de emisión de mensajeros químicos externos, ya que nuestra piel contiene una profusión de glándulas odoríferas que cubren nuestro cuerpo de la cabeza a los pies. Su estructura es extremadamente compleja y existe un número elevado de tipos individuales.

Se ha comprobado, también que la capacidad olfativa varía entre los individuos y entre los sexos, un ejemplo de esto es que ciertos olores almizclados los perciben las mujeres, pero no los hombres ni las niñas preadolescentes.

Para terminar con el sentido del olfato podemos decir que la teoría sobre los mensajeros químicos podría explicar porqué las emociones se contagian entre las multitudes.

2.3.2.2. La vista

- **El rostro humano**, en este campo tenemos que hablar de los grandes avances que logró Paul Ekman, uno de los mejores psicólogos especialistas en comunicación no verbal que cataloga las expresiones faciales usando fotografías en lugar de descripciones y divide el rostro en tres zonas: frente, rostro y resto de la cara (nariz, mejillas, boca y mentón).

Cuando hablamos del rostro humano debemos saber que el hombre lo utiliza para transmitir mensajes y emociones. Las personas somos capaces en gran medida de controlar el rostro y en él se refleja nuestro carácter, ya que existen expresiones habituales de cada uno que suelen dejar huellas permanentes en él.

Si estudiamos las expresiones faciales, podemos comprobar que las personas, en su mayoría, saben fingir una expresión pero no saben como hacerla surgir espontáneamente ni cuánto deben mantenerla o cómo debe desaparecer: esto nos lleva a decir que los seres humanos no saben mentir. En palabras de Freud: *“Aquel que tenga ojos para ver y oídos para escuchar, podrá convencerse de que ningún mortal puede guardar un secreto. Si tus labios mantienen silencio, parloteará con las puntas de sus dedos, la traición brota de todos sus poros”*.

Existen cierto tipo de expresiones que denominamos *“micros”* o *“micromomentáneas”* que fueron detectadas al pasar una película a cámara lenta que aparecen en el rostro por un instante para volver a desaparecer. Estas expresiones fugaces ocurren, generalmente, cuando una persona está en conflicto consigo misma, ya que lo que está diciendo no concuerda con expresión momentánea. Estas expresiones no son mensajes en sí mismos sino que son filtraciones de los sentimientos verdaderos, que *pueden servir como válvula de escape que permite a una persona, aunque sea muy brevemente, sus sentimientos o impulsos inaceptables*.

Tanto los micros como el resto de las expresiones faciales no pasan, necesariamente, desapercibidas ya que el ser humano las detecta de forma subconsciente, pero desde la infancia se nos enseña (de forma subconsciente) a no prestar atención a los gestos del rostro debido a que son demasiado reveladores. En relación a las micros y a esta falta de atención podemos ver que los individuos tienden a perderse una expresión en particular, diferente para cada individuo pero siempre desagradable, es decir, existe un mecanismo de bloqueo subconsciente, que depende del estado de ánimo y de la personalidad del individuo.

En cuanto a la capacidad del ser humano para transmitir emociones con el rostro, podemos decir que dichas expresiones son un indicador fiel de los sentimientos y aunque existen más de mil expresiones posibles anatómicamente sólo tienen sentido y significado unas pocas y aún éstas no se verán en toda su intensidad ya que la etiqueta nos induce a controlarlas.

- **Los ojos**, la mirada fija y sostenida es un signo de amenaza para muchos animales y para el hombre y existen estudios que demuestran que una persona que es observada de forma fija e insistente presenta un ritmo cardíaco más rápido que otra que no lo sea, quizá sea éste uno de los inconvenientes de hablar en público.

Los seres humanos responden de forma innata a la mirada, esto se demuestra con experimentos que revelan que la primera imagen a la que reaccionan los bebés es la de unos ojos. Por otro lado, el lugar en el que está fija la mirada nos da a conocer cuál es el punto de atención de una persona pero no dice nada de sus intenciones, esto explicaría que ciertas personas sientan incomodidad frente a un ciego, ya que su comportamiento ocular no proporciona indicios sobre sus intenciones. También explicaría el porqué todas las culturas desaprueban el mirar fijamente., aunque algunas sean más estrictas que otras.

El contacto ocular es una forma de comunicación no verbal que intensifica la intimidad -mirar está relacionado de forma directa con el agrado-, expresa y estimula las emociones y es un elemento importante en la exploración sexual y activa la excitación rápidamente.

Cuando nuestros ojos se encuentran sabemos cómo se siente el otro, pero además, el otro sabe que nosotros conocemos su estado de ánimo, por estas razones el contacto visual nos hace sentirnos vulnerables y expuestos. Es el contacto visual el que nos hace conscientes de la presencia de otro ser humano con conciencia e intenciones propias, por eso, el contacto ocular proporciona una clase especial de entendimiento.

A pesar de todo esto, las diferencias culturales en la consideración del contacto ocular son realmente importantes entre determinadas culturas, por ejemplo, los árabes miran muy fijamente mientras conversan, sin embargo en los países orientales esto se considera de muy mala educación.

El comportamiento ocular es una de las formas más sutiles de comunicación no verbal, de lenguaje corporal, ya que desde pequeños aprendemos a saber qué hacer con nuestros ojos y qué debemos esperar de los demás. Así el efecto producido por el contacto ocular o la ausencia de éste es desproporcionado con el esfuerzo muscular requerido.

Otro de los cometidos de los movimientos de ojos, además del de determinar qué es lo que ve una persona es el de regular una conversación, es decir, los ojos proporcionan un sistema de señales que indican cuál es el turno del interlocutor. Un ejemplo de esto es que dos personas que usan gafas oscuras están manteniendo una conversación se notan pausas mayores y una mayor cantidad de interrupciones de las que ocurren normalmente. Pero debemos tener cuidado con esto, ya que las señales visuales cambian de significado de acuerdo con el contexto, así en una conversación podemos estar ante una señal de regulación de una conversación o ante un gesto de galanteo. Con los movimientos oculares podemos también modificar el comportamiento del otro, impedimos interrupciones evitando la mirada o alentamos las respuestas mirando con frecuencia.

La forma de mirar y el tiempo de duración de la mirada refleja también, al igual que entre los animales, la posición de dominancia de una persona.

Al igual que los gestos del rostro, los movimientos oculares vienen determinados por la personalidad del individuo –las personas más afectuosas o con más necesidad de recibir afecto suelen mirar más– la situación en que se encuentra y su actitud hacia los miembros del grupo en el que está. Son distintos y, a su vez, se utilizan de diferente forma en hombres y mujeres, así tanto hombres como mujeres miran más cuando alguien les resulta agradable, pero en una conversación la mujer mira más cuando hablan ya que se sienten menos inhibidas a la hora de expresar sus emociones y son más receptivas a las emociones de los demás; en cambio, los hombres, aumentan el tiempo de la mirada cuando escuchan, esta diferencia reside en que a los niños se les enseña a controlar más sus emociones.

Cuando hablamos de comunicación no verbal visual debemos hacer alusión a las pupilas, ya que los seres humanos responden de forma subliminal variaciones dentro del ojo, así como a cambios del tamaño de las pupilas, que se dilatan ante imágenes agradables y se contraen ante estímulos desagradables. Pero la pupila reacciona, además ante el gusto y el

sonido.

- **Los gestos de las manos**, la mayoría de las personas es consciente de los movimientos de las manos de los demás pero no les prestan atención porque los consideran faltos de significado, pero esto no es así, los ademanes comunican, ya sea revelando emociones involuntariamente o aclarando mensajes verbales. Cada nivel del discurso va acompañado de un esquema de movimientos corporales, de esta forma cuando el orador pasa de una oración a otra, también cambia de movimiento corporal. Así, se está representando, en cierta forma, la estructura gramatical del mensaje verbal y existen además, ciertos movimientos asociados a unas ideas determinadas.

Además, algunos de los gestos más comunes están vinculados de forma clara al lenguaje verbal, como instrumento para ilustrar o subrayar lo que se está diciendo. Así, el estilo al gesticular es diferente para cada individuo y depende de su cultura. Las distintas culturas poseen ,además, su propio repertorio de **emblemas**, que es un movimiento corporal con un significado preestablecido, como el gesto del autoestopista. Existen emblemas comunes a toda la humanidad, pero están condicionados por la anatomía humana, como el gesto que se utiliza para decir que tenemos sueño, que consiste en inclinar la cabeza y apoyar la mejilla sobre una mano, ya que cuando la musculatura permite realizar una acción de más de una forma, existen diferencias culturales en dicho emblema. Por otro lado, existen emblemas iguales en distintas culturas pero, como explicaremos más adelante, poseen distintos significados.

El lenguaje de las manos puede transmitir muchas cosas, nos puede decir, por ejemplo el origen étnico de la persona, su estilo personal o la tensión que está soportando el individuo.

2.3.2.3. El tacto.

La piel por ser la envoltura del cuerpo es sensible a la presión, al dolor y a la temperatura, aunque el grado de sensibilidad varía según el estado emocional del individuo y la parte del cuerpo de que se trate. Además, el tacto posee una clase especial de proximidad, puesto que

cuando una persona toca a otra, la experiencia es total e inevitablemente mutua.

El ser humano experimenta a través de la piel mucho más de lo que la mayoría de la gente piensa, para comprobarlo sólo tenemos que observar el tamaño de las áreas táctiles del cerebro, la sensorial y la motora. Los que ocupan una parte desproporcionada en el cerebro son los labios, el dedo índice y el pulgar.

Las primeras experiencias del niño son táctiles, es así como descubre dónde termina su propio cuerpo y dónde empieza el mundo exterior. En el transcurso de la niñez se van aprendiendo los roles masculinos y femeninos, en parte como reglas que establecen cuáles son las partes de la piel que pueden exhibirse y cuáles no, qué partes pueden tocarse, en qué circunstancias y por quién. Por esto, en cualquier intento de un contacto, el contexto es de la mayor importancia, pero también resulta importante la parte del cuerpo que se toca. Así, una mano que reposa suavemente sobre un antebrazo no tiene el mismo impacto que si se coloca sobre una rodilla.

El contacto también está muy relacionado con el status, cualquiera puede tocar a un niño y un médico podrá tocar a la enfermera y ésta al paciente pero sería distinto si la enfermera o el paciente tocaran al médico. También existen diferencias, entre personas conocidas, dependiendo de si alguien tiene costumbre o no de tocar a los demás.

Cuando hablamos de comunicación táctil, de tocar a los demás, debemos establecer diferencias entre culturas, ya que si bien los españoles, los franceses, los italianos o los rusos somos altamente táctiles otras culturas como las inglesa, norteamericana o alemana son en extremo frías y gustan poco del contactocorporal.

2.3.2.4. Las posturas y los ritmos

Algunas veces el cuerpo comunica por sí mismo y no sólo por sus posturas o movimientos, sino también por la forma del cuerpo en sí que está referida a la moda y que experimenta cambios a lo largo del tiempo y por la distribución de sus rasgos faciales.

Ray BirdWhistell creía que el aspecto físico está programado culturalmente y posee además nuestra firma personal que utilizamos para decirle a los demás si debemos encajar o no en la sociedad, el aspecto físico se adquiere, no se nace con él. Esta es la razón de que la gente de algunas regiones se parezca siempre entre sí a pesar de no poseer una carga genética compartida. La forma de llevar el cuerpo erguido o de colocar la boca se aprende, de

esta forma se puede llegar a decir que marido y mujer se parecen o que los niños adoptados se parecen a sus padres adoptivos o que los dueños se parecen sus perros.

Esto se debe a la gran sensibilidad del ser humano para captar las señales corporales de los demás y a su capacidad para imitar. Así, BirdWhistell cree no sólo podemos crear nuestro propio rostro, sino que también la torpeza o la belleza se adquieren de esta forma. Si tomamos belleza en el sentido de la forma de llevar el cuerpo y el rostro, no sólo por su forma, nos estamos refiriendo a respuestas, no a condicionantes biológicos, lo que se demuestra con los estudios realizados sobre el galanteo.

El cuerpo a su vez proporciona, también información sobre lo que está diciendo, sobre el discurso en el plano verbal, tanto por sus rasgos faciales como por su postura o su estilo, es decir, el cuerpo por sí mismo irradia un mensaje que está determinado por la sociedad pero también por la herencia y la surte.

Los movimientos corporales cambian de dirección coincidiendo con los ritmos del discurso, de forma que el cuerpo puede danzar al ritmo de las palabras.

Una vez que hemos construido el marco conceptual del desarrollo de nuestro trabajo abordaremos teórica y prácticamente todo lo referente a la Comunicación Gestual.

3. ANTROPOLOGÍA DE LA GESTUALIDAD

3.1. Origen y evolución.

Ray BirdWhistell ha sido el pionero de la cinesis y, tras largos años de estudiar grabaciones en sesiones de terapia o similares a cámara lenta y en silencio llegó a la conclusión de que la base de las comunicaciones humanas se desarrolla a un nivel por debajo de la conciencia, en el cual las palabras sólo tienen relevancia indirecta. Mediante estos estudios estimó que no más del 35 por ciento del significado social de cualquier conversación corresponde a las palabras habladas.

Se puede decir que la historia de la cinesis y la antropología de los gestos son básicamente la historia del desarrollo del pensamiento de Ray BirdWhitell.

A finales de los años 40, BirdWhistell se dedicó al estudio de los movimientos corporales y partió de la idea de que las emociones básicas del ser humano, como la alegría, el temor o la atracción sexual, se deben expresar de igual forma en las diferentes culturas y, por tanto, deben existir gestos y expresiones comunes a toda la humanidad.

Sin embargo, llegó rápidamente a la conclusión de que no hay gestos universales, es decir, no existe una expresión facial, una actitud o una postura corporal que transmita el mismo significado en todas las sociedades. Consideramos significado de una forma especial, todos los hombres sonríen pero la sonrisa varía según las diferentes culturas; en nuestro aprendizaje en la niñez nos enseñan en qué ocasiones debemos sonreír y cuáles no y esto será diferente en cada cultura.

BirdWhistell descubrió que no existe la mera sonrisa. La expresión de la cara, la postura del cuerpo y la expresión en torno a los ojos pueden participar, como ocurre a menudo en la sonrisa.

Tras descartar las reglas universales decidió sus estudios a los gestos que tienen un significado consciente y sobreentendido. Incluso este tipo de gestos son sólo actos parciales que deben ir acompañados de otros para tener un significado, deben estudiarse o interpretarse en un contexto.

Al estudiar las películas BirdWhistell descubrió que existe una analogía entre la cinesis y el lenguaje. Al igual que el discurso puede descomponerse en sonidos, palabras, oraciones, ... en la cinesis existen unidades similares llamadas *kines*, que son la unidad menor, un movimiento apenas perceptible. Por encima de estos existen otros movimientos mayores y más significativos llamados *kinemas* que son los portadores de sentido cuando se los toma en conjunto. Estos kinemas son, a veces, intercambiables y se puede sustituir uno por otro sin alterar el significado. Con respecto a estos movimientos que son posibles anatómicamente para el ser humano podemos decir que, cada cultura otorga un significado a unos pocos.

Al analizar las normas del movimiento del cuerpo humano no podemos hacerlo a simple vista porque son muy complejas, por ello, Ray BirdWhistell ideó un signo taquigráfico para cada *kine* y la dirección del movimiento de cada uno de estos kines se registra con otro sistema de símbolos.

Este peculiar sistema taquigráfico es la clave de la técnica de investigación llamada microanálisis.

Una vez terminado el trabajo escrito, Ray BirdWhistell verificaba las regularidades, es decir, aquellas pautas que se repetían una y otra vez. Esta repetición es una de las cosas que más llaman la atención del movimiento del cuerpo humano.

Debemos tener muy en cuenta que el significado del mensaje está siempre en el contexto y jamás en ningún movimiento aislado del cuerpo. Esta es la razón de que no podamos tener nunca un diccionario fiable de gestos inconscientes, porque el significado debe buscarse siempre dentro del contexto general.

BirdWhistell descubrió que en ocasiones el comportamiento no verbal contradice al verbal en lugar de subrayarlo. En este tipo de casos se tiende a creer más en el componente no verbal, por ser menos probable que se encuentre bajo control consciente.

Un resumen de su punto de vista sobre la comunicación humana es el siguiente: *“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 un instante dos personas se están comunicando en muchos niveles diferentes, y solamente en uno o dos de ellos las palabras poseen alguna relevancia. Actualmente mi planteamiento es distinto: El hombre es un ser multisensorial. Algunas veces verbaliza”*

3.2. Los gestos: Señales culturales aprendidas, genéticas o innatas.

Sobre lo que es la comunicación gestual, es decir, todo lo referente a los gestos se ha investigado y discutido mucho para descubrir si estas señales no verbales son innatas, aprendidas, transferidas genéticamente o adquiridas de alguna u otra manera. Se ha estudiado a gente ciega y/o sorda que no haya podido aprender las señales no verbales por vía visual ni auditiva, se ha observado la conducta gestual de miembros de civilizaciones diferentes y el comportamiento de nuestros parientes antropológicos más cercanos: los grandes simios y los monos. Y se ha llegado a la conclusión que hay gestos de las cuatro clases, pero vamos a hablar solamente de las que son universales, es decir, las conductas transferidas genéticamente y las que innatas.

Transferidas genéticamente: algunas expresiones faciales podrían estar precodificadas en los genes que determinan la estructura del cerebro, y por ello determinarían un comportamiento eventual.

Se toma como evidencia de su naturaleza hereditaria el que determinados gestos se observen de forma universal en el hombre y se encuentren, también, en los primates inferiores.

Innatas: son aquellos comportamientos universales que están condicionados por la anatomía humana, como es por ejemplo el signo de la comida que consiste en llevarse las manos a la boca, ya que para todos los seres humanos la mano y la boca están en el mismo sitio.

Existen a su vez, determinados gestos, como el saludo, que son a la vez universales y específicos de cada cultura. Esto se explica porque debemos considerarlos no como un acto aislado, sino como una secuencia de actos. Así, un análisis cinético sobre el saludo ha diferenciado cuatro etapas sucesivas: avistarse y reconocers; un saludo a distancia con la mano o las cejas; el acercamiento: con un saludo más próximo como un beso y la separación momentánea.

Para entender los resultados de estas investigaciones vamos a exponer una serie de ejemplos.

Así, por ejemplo la sonrisa de los niños ciegos y sordos se produce aunque no hayan podido aprenderla por imitación, lo que califica a la sonrisa como innata o genética. De esto se deriva que los mismos gestos faciales básicos para demostrar emoción son innatos. Por otro lado cuando cruzamos los brazos, es decir, cruzamos el brazo izquierdo sobre el derecho o viceversa, casi nadie puede describir con certeza qué significado tienen porque mientras que una manera puede resultar cómoda para el individuo, la otra puede parecer errónea. Por ello, la evidencia sugiere que ese gesto puede ser también genético y que no puede cambiarse. Pero a pesar de estos ejemplos, hoy en día todavía se discute si algunos gestos son aprendidos y se convierten en costumbres o son genéticos. Por ejemplo, la mayoría de los hombres se ponen la chaqueta por la manga derecha y la mayoría de las mujeres por la izquierda entonces cabe preguntarnos si es una reacción innata o se ha aprendido de forma inconsciente de otros hombres y/o mujeres.

Por ello a la única conclusión a la que podemos llegar y de la que hemos hecho referencia al principio de este apartado, es que los gestos pueden ser innatos y aprendidos, aunque

gran parte de nuestra conducta no verbal es aprendida, y el significado de los movimientos y gestos está determinado por el tipo de civilización.

Con respecto a esto último comentaremos que así como el lenguaje hablado difiere en culturas diferentes, el lenguaje no verbal también puede variar. Un gesto puede resultar común y tener un significado conocido en una cultura y desconocerse o interpretarse distintamente en otra. Para demostrar esta afirmación tomaremos como ejemplo las interpretaciones y consecuencias de tres gestos comunes de la mano: el del anillo, el del pulgar hacia arriba y el de la V.

❖ *El gesto del anillo o del "OK"*



«Todo bien».

De este gesto nunca sabremos cuál es la teoría acertada de su significado pero parece que el anillo representa a la "o" de "OK".

El significado de "todo bien" es común en todos los países de habla inglesa y aunque la expresión se difunde con rapidez por Europa y Asia, en otros lugares tiene otros orígenes y otros significados. En Francia también puede decir cero o nada; en Japón puede significar dinero y en algunos países del Mediterráneo indica un orificio, usándose a menudo el gesto para indicar que un hombre es

homosexual.

❖ El gesto del pulgar hacia arriba



«Sin problemas»

En Gran Bretaña, Australia y Nueva Zelanda, el gesto de levantar el pulgar tiene tres significados: el de pedir que lo admitan a uno de un vehículo, como lo hacen los que viajan "a dedo"; el de "todo bien" como el gesto de "OK", y cuando se levanta el pulgar con brusquedad se convierte en una señal de insulto que indica "en el tuyo". En algunos países, como Grecia, el significado principal es "¡Vete a la m.....!" . Cuando los italianos cuentan de uno a cinco levanta el pulgar para decir el uno y el índice para el dos. La mayoría de los australianos, norteamericanos e ingleses levantan el índice para el uno y el mayor para el dos, así que el pulgar vendría a indicar el cinco.

❖ El signo de la V



Este gesto es popular en Australia, Nueva y Gran Bretaña y se interpreta como "arriba". Winston Churchill popularizó el signo de la V como señal de victoria durante la Segunda Guerra Mundial, pero su versión de la V hecha con dos dedos era con la palma hacia afuera, porque con la palma hacia adentro simboliza un insulto obsceno. En casi toda Europa, la versión que muestra la palma aún significa victoria. Al mismo tiempo este gesto significa el número dos en muchas zonas europeas.

Por tanto, los ejemplos demuestran que las diferentes interpretaciones de los gestos pueden conducir a situaciones difíciles y que las raíces culturales de la persona deben tenerse en cuenta antes de sacar conclusiones precipitadas sobre su lenguaje corporal y los gestos.

A continuación expondremos diversos ejemplos de gestos para confirmar lo dicho hasta

ahora sobre lo que supone la comunicación gestual dentro de la comunicación no verbal y sobre todo dentro del proceso global de la comunicación. Para ello comentaremos brevemente ciertas cosas de interés para entender cómo afectan los gestos a la hora de comunicar.

Así diremos que para interpretar correctamente el lenguaje del cuerpo tiene que existir congruencia entre los canales verbales y no verbales de la comunicación. Además todos los gestos deben considerarse dentro del contexto en que se producen (MV). El status, poder o prestigio, están también en relación directa con el número de gestos y movimientos corporales que hace la persona. También debemos comentar que es imposible fingir en el lenguaje del cuerpo porque la falta de congruencia se manifestaría entre los gestos principales, las microseñales del cuerpo y el lenguaje hablado. Y por último decir que los gestos y las señales del cuerpo se producen en grupo, y que la circunstancia pueden modificar la interpretación.

3.3. Gestos: Grupos, circunstancias y gestos en la vida diaria.

-**Figura 1:** Es un buen ejemplo de un grupo de gestos abiertos. Las palmas están a la vista, en además de sumisión, y los dedos están separados para dar más firmeza al gesto. La cabeza está en posición neutra y los brazos y las piernas están separados. Ese hombre está comunicando una actitud confiada y no amenazadora.

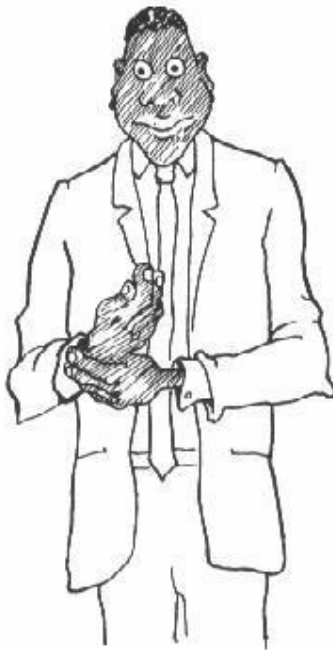


-**Figura 2:** Este es el clásico grupo de gestos de engaño. Mientras se frota el ojo, mira hacia el suelo. Las dos cejas están levantadas, en la posición de incredulidad. La cabeza está inclinada hacia un lado y hacia abajo, mostrando una actitud negativa. La sonrisa con los labios apretados

no es sincera.



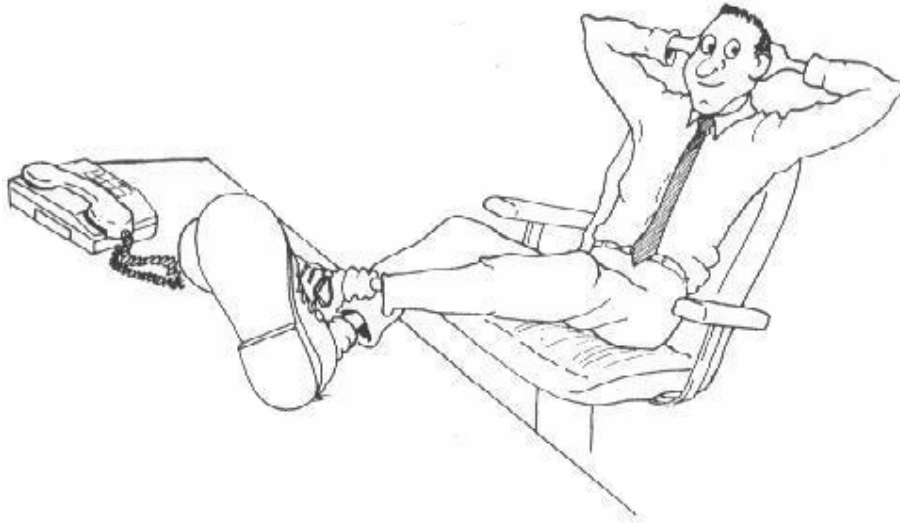
-Figura 3: Aquí se ve claramente la incogruencia de los gestos. El hombre está sonriendo confiadamente mientras camina por la habitación, pero ha cruzado un brazo sobre el pecho para jugar con el reloj y formar así una barrera parcial, lo cua demuestra que se siente inseguro de sí mismo y/o de la circunstancias.



-**Figura 4:** Esta mujer desaprueba a la persona a la que está mirando. No ha girado el cuerpo ni la cabeza hacia ella, sino que la mira de reojo y tiene la cabeza un poco inclinada hacia abajo (desaprobación), las cejas también un poco hacia abajo (enfado), los brazos cruzados (a la defensiva) y las comisuras hacia abajo.



-**Figura 5:** El dominio, la superioridad y la defensa del territorio son evidentes. Las dos manos detrás de la cabeza indican la actitud superior del "sabiondo", y los pies sobre el escritorio afirman la posesión de ese territorio. Para destacar su status, usa el sillón reclinable y giratorio, y tiene un teléfono con cerradura. El hombre está en la posición competitivo-defensiva.



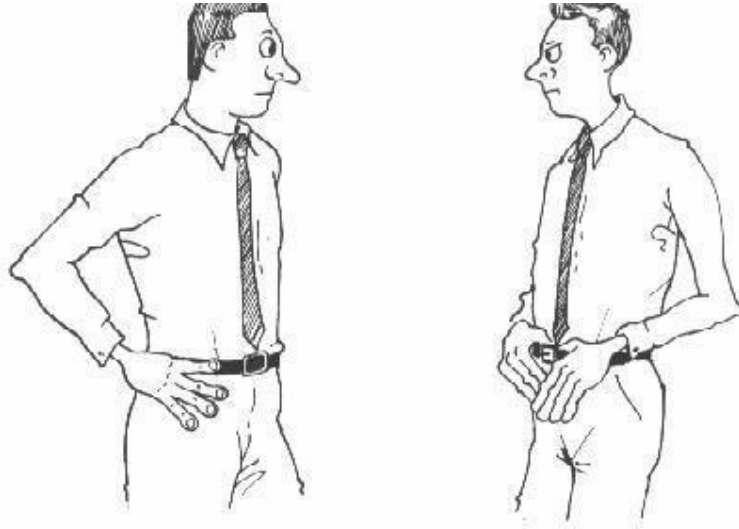
-**Figura 6:** Esta niña usa el gesto de las manos en las caderas para parecer más grande y amenazadora. La barbilla está proyectada hacia adelante, en señal de desafío, y la boca abierta deja los dientes a la vista como en los animales dispuestos a atacar.



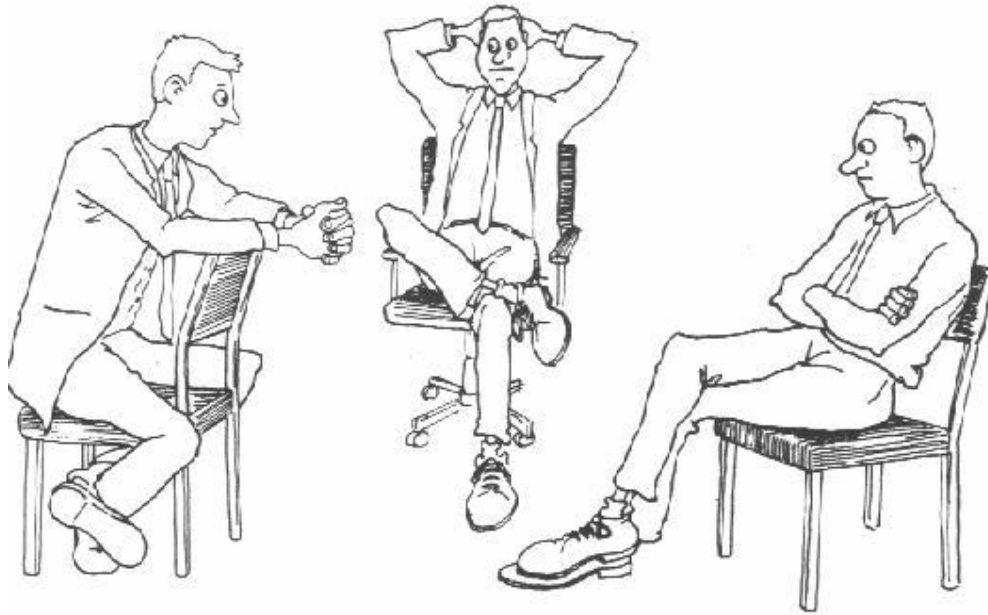
-Figura 7: Este grupo de gestos puede resumirse con una palabra: negativo. La carpeta está usada como barrera y el hombre tiene los brazos y las piernas cruzados porque está nervioso o a la defensiva. La chaqueta está abrochada y sus gafas oscuras ocultan cualquier señal ocular. Gran parte de la cara está tapada por la barba, lo que le confiere un aspecto sospechoso. Teniendo en cuenta que la gente forma el 90% de su opinión sobre una persona en los primeros noventa segundos de conocerla, es difícil que este hombre provoque simpatía.



-Figura 8: Los dos hombres hacen gestos agresivos y de estado de alerta. El de la izquierda usa el gesto de las manos en la caderas, y el de la derecha el de los pulgares en el cinturón. El de la izquierda es menos agresivo que el otro porque está un poco echado hacia atrás, y su cuerpo no se encara al del otro hombre. El de la derecha tiene una postura intimidante porque su cuerpo se encara directamente al otro. Y la expresión facial es congruente con los gestos corporales.



-**Figura 9:** El hombre de la izquierda está montado en la silla para tratar de controlar la situación o de dominar el hombre que está a la derecha. Tiene los dedos enlazados y los pies juntos debajo de la silla. Todo esto indica una actitud de frustración; tal vez tiene dificultades en hacerse entender. El hombre del centro se siente superior a los otros dos y por eso ha adoptado la posición con las manos detrás de la cabeza. Tiene las piernas cruzadas en 4, lo que significa que va a entrar en competencia. Tiene el sillón giratorio y reclinable característico del status alto. El hombre de la derecha está sentado en una silla representativa de bajo status (fija y sin accesorios). Tiene los brazos cruzados y las piernas (a la defensiva), y la cabeza baja (hostilidad); ello indica que no está de acuerdo con lo que oye.



-Figura 10: La mujer está exhibiendo los gestos clásicos de coquetería. Uno de sus pies apunta hacia el hombre más alejado (interés); la combinación de la mano en la cadera y el pulgar en el cinturón indican interés sexual; la muñeca izquierda está a la vista y echa el humo del cigarrillo hacia arriba (confiada, positiva). También está mirando de reojo a hombre más alejado; éste responde a la coquetería de la mujer estirando un pie hacia ella. Tiene cabeza alta (interesado). Es obvio que el hombre del medio no tiene interés en el otro, ya que su cuerpo se aleja de él y está mirándolo de forma agresiva, de reojo. No tiene las palmas a la vista y sopla el humo hacia abajo (negativo). Está apoyado en la pared (agresión territorial).



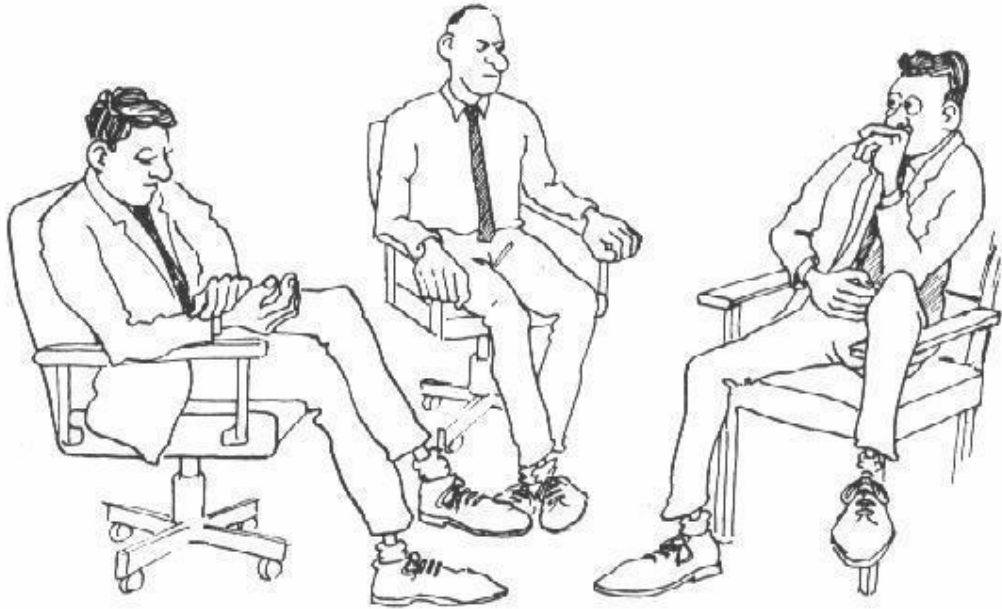
-Figura 11: El hombre de la izquierda está haciendo gestos de superioridad y parece tener un actitud arrogante hacia el que está sentado enfrente. Está haciendo el bloqueo de la visión, que corresponde al intento del cerebro de bloquear al otro hombre, y tiene la cabeza un poco echada hacia atrás para mirarlo desde arriba. También se ve que está a la defensiva porque tiene las rodillas juntas y sostiene el vaso con las dos manos para formar una barrera. El hombre del medio ha sido excluido de la conversación porque los otros dos no han formado el triángulo de inclusión. Sin embargo, parece sentirse cómodo, como lo demuestra el gesto de los pulgares en los bolsillos (superioridad). Está inclinado hacia atrás en la silla y tiene las piernas separadas, sin defender la zona genital. La cabeza está en posición neutra. El hombre de la derecha ya ha oído bastante y ha adoptado la posición "de salida" (listo para irse) ya que tiene el pie y el cuerpo dirigidos hacia la salida. Tiene las cejas y las comisuras de los labios hacia abajo, y también la cabeza, lo que señala su desaprobación.



-Figura 12: El hombre de la izquierda y el de la derecha están en posición cerrada para indicar al del centro que no es aceptado en la conversión. La actitud del hombre del medio denota superioridad y sarcasmo: se coge la solapa con el pulgar hacia arriba (superioridad) y señala al otro con el pulgar (ridículo). EL hombre señalado se ha puesto a la defensiva cruzando las piernas , se coge un brazo con el otro (autocontrol) y mira de reojo. El hombre de la izquierda no se siente afectado por la actitud del hombre del centro. Ha cruzado las piernas (defensa), tiene la mano en el bolsillo (falta de deseos de participar), y mira el suelo mientras hace el gesto de molestia en la nuca.



-Figura 13: Esta ilustración muestra una atmósfera de tensión. Los tres hombres están echados hacia atrás para mantener la distancia máxima entre ellos. El que causa el problema es el hombre de la derecha porque muestra un grupo de gestos negativos. Mientras habla, se toca la nariz (engaño) y el brazo derecho está cruzado sobre el cuerpo a modo de barrera parcial (defensa). El gesto de la pierna sobre el brazo del sillón muestra que no le importan las opiniones de los otros dos. Tiene el cuerpo en posición de alejarse de ellos. El hombre de la izquierda no aprueba lo que dice el de la derecha y lo indica mediante el gesto de recoger pelusilla imaginaria (desprobación). Tienen las piernas cruzadas (defensa) y señala con ellas hacia afuera (desinterés). El hombre del medio quisiera decir algo, pero se guarda su opinión, lo que es indicado por el gesto de coger con fuerza los brazos del sillón y el de cruzar los tobillos. El cuerpo dirigido hacia el hombre de la derecha representa un desafío no verbal.



-Figura 14: En esta escena, el hombre de la izquierda y la mujer se imitan los gestos y están en posición de "sujetalibros" en el sofá. Están muy interesados el uno en el otro, y han puesto las manos de manera que sea visible una muñeca. Además, tienen las piernas cruzadas y se apuntan mutuamente con la rodilla. El hombre del centro exhibe una sonrisa, con la boca cerrada, y parece estar interesado en lo que el otro dice, pero eso no es congruente con los demás gestos faciales y corporales. Tiene la cabeza hacia abajo (desaprobación), sus cejas están también hacia abajo (enojo), y mira al otro de reojo. Además, tiene los brazos y las piernas cruzados con fuerza (defensa). Todo indica que su actitud es muy negativa.



-Figura 15: El hombre de la izquierda está utilizando un buen número de gestos para dar la impresión de franqueza y honestidad: palmas a la vista, pie adelantado, cabeza en alto, chaqueta desabrochada, brazos y piernas separadas, inclinación hacia adelante y sonrisa. Pero su desgracia no va a convencer a nadie. La mujer está echa hacia atrás en la silla, con las piernas cruzadas (defensa); ha hecho una barrer parcial con los brazos (defensa), muestra su puño cerrado (hostilidad), tiene la cabeza hacia abajo, y hace el clásico gesto de evaluación (la mano en la cara). El hombre el medio hace la ojiva hacia arriba, lo que indica que se siente confiado y superior y cruza la pierna en la forma de 4, mostrando que su actitud es de competencia o de discusión. Pensamos que la actitud general es negativa porque está sentado hacia atrás y con la cabeza baja.



Las tres ilustraciones siguientes muestran escena, en una reunión, con los grupos del gesto de defensa, agesión y coquetería.

-Figura 16: Las tres personas tienen los brazos cruzados, dos de ellas han cruzado también las piernas, y todas tienen sus cuerpos orientados para alejarse. Todo indica que acaban de conocerse. El hombre de la derecha está muy inmerso en la mujer porque ha movido un pie para señalarla y la mira de reojo con las cejas levantadas (interés) y con una sonrisa: la parte superior del cuerpo está orientada hacia la mujer.



-Figura 17: Las actitudes no verbales han cambiado. La mujer ya no tiene las piernas cruzada y está de pie en posición neutra. El hombre de la izquierda también ha abandonado el cruce de piernas y un pie señala a la mujer (interés). Usa el gesto de los pulgares en el cinturón, que expresa agresión si está dirigido al hombre y es una señal sexual si está dirigido a la mujer. Se ha erguido para parecer más alto. El hombre de la derecha se ha acobardado ante el otro: por eso ha adoptado una postura más erguida, mira al otro de reojo (desaprobación), y la sonrisa ha desaparecido.



-Figura 18: Ahora se ven claramente las actitudes y emociones de los tres. El hombre de la izquierda mantiene el gesto de los pulgares en el cinturón, el pie adelantado, y dirige el cuerpo totalmente hacia la mujer, completando así los gestos de cortejo. Los pulgares cogen con más fuerza el cinturón para que se note más el gesto, y se ha erguido más aún,. La mujer responde a los gestos de cortejo con los de aceptación y coquetería. Ya no tiene los brazos cruzados, dirige el cuerpo hacia el hombre de la izquierda y apunta hacia él con un pie. Tocarse el pelo, mostrar las muñecas, adelantar el torso dejando a la vista la separación de los pechos, y la expresión facial, son todos gestos de coquetería e interés. También echa el humo hacia arriba (confianza): El hombre de la derecha parece triste por haber sido excluido y usa el gesto de las manos en la caderas (agresividad, estado de alerta) para demostrar su desagrado.



4. CONCLUSIONES

- ¿Cómo puede una persona saber a través de los gestos de otra lo que está pensando en una situación determinada si esto puede atribuirse a tantos factores diferentes? En la mayoría de las situaciones, la intuición sumará muchos pequeños mensajes no verbales que permitirán obtener una conclusión , o por lo menos una idea.
- Solamente a través de la interacción de la comunicación verbal y la no verbal es como se puede emitir y recibir los mensajes para poder crear un espacio de comprensión común entre los interlocutores, es decir, no se puede hablar de la comunicación no verbal de forma aislada, sino como una parte inseparable del proceso global de comunicación.
- Cualquier gesto o conjunto de los mismos que queramos interpretar debe aparecer siempre dentro de un contexto, ya que por sí mismo puede poseer muchos y variados significados y podemos caer en el error.

5. BIBLIOGRAFÍA

- **La Comunicación no verbal, Flora Davis, Alianza Editorial (1993)**
- **El lenguaje corporal, Günther Rebel, Bolsillo Edaf (2001)**
- **El lenguaje del cuerpo, Allan Pease, Ed. Paidós (1997)**
- **Introduction to kinesics, Ray BirdWhistell (1952)**
- **Los gestos: Fenomenología y Comunicación. Vilém Flusser. Ed. Herder (1994).**
- **Lo obvio y lo obtuso: Imágenes, gestos, voces. Roland Barthes. Ed. Paidós Comunicación.**
- **Sistemas de Comunicación. Jorge Urrutia. Ed. Alfar (1990).**
- **El Cuerpo: Un fenómeno ambivalente. Michel Bernard. Ed. Paidós (1994).**
- **La Comunicación No verbal II: Paralenguaje, Kinésica e interacción. Fernando Poyatos. Ed Istmo/Madrid (1994)**
- **De la Expresión Corporal a la COmunicación Interpersonal: Teórica y Práctica de un programa. Paloma Santiago. Ed. Narcea (1985).**
- www.google.com
- www.lycos.com
- www.uah.es