

Últimos títulos publicados

38. N. Chomsky - *Barreras*
39. K. Krippendorff - *Metodología de análisis de contenido*
40. R. Barthes - *La aventura semiológica*
41. T. A. van Dijk - *La noticia como discurso*
42. J. Aumont y M. Marie - *Análisis del film*
43. R. Barthes - *La cámara lúcida*
44. L. Gomis - *Teoría del periodismo*
45. A. Mattelart - *La publicidad*
46. E. Goffman - *Los momentos y sus hombres*
47. J. C. Carrière y P. Bonitzer - *Práctica del guión cinematográfico*
48. J. Aumont - *La imagen*
49. M. DiMaggio - *Escribir para televisión*
50. P. M. Lewis y J. Booth - *El medio invisible*
51. P. Weil - *La comunicación global*
52. J. M. Floch - *Semiótica, marketing y comunicación*
53. M. Chion - *La audición*
54. J. C. Pearson y otros - *Comunicación y género*
55. R. Ellis y A. McClintock - *Teoría y práctica de la comunicación humana*
56. L. Vilches - *La televisión*
57. W. Littlewood - *La enseñanza de la comunicación oral*
58. R. Debray - *Vida y muerte de la imagen*
59. C. Baylon y P. Fabre - *La semántica*
60. T. H. O'Queller - *Publicidad y democracia en la sociedad de masas*
61. A. Pratkanis y E. Aronson - *La era de la propaganda*
62. E. Noelle-Neumann - *La espiral del silencio*
63. V. Price - *La opinión pública*
64. A. Gaudreault y F. Jost - *El relato cinematográfico*
65. D. Bordwell - *El significado del filme*
66. M. Keene - *Práctica de la fotografía de prensa*
67. F. Jameson - *La estética geopolítica*
68. D. Bordwell y K. Thompson - *El arte cinematográfico*
69. G. Durand - *La información, la desinformación y la realidad*
70. R. C. Allen y D. Gomery - *Teoría y práctica de la historia del cine*
71. J. Brée - *Los niños, el consumo y el marketing*
72. D. Bordwell - *La narración en el cine de ficción*
73. S. Kracauer - *De Caligari a Hitler*
74. T. A. Schick - *Signos: una introducción a la semiótica*
75. F. Vayone - *Guiones modelo y modelos de guión*
76. P. Sorlin - *Cines europeos, sociedades europeas 1939-1990*
77. M. McLuhan - *Comprender los medios de comunicación*
78. J. Aumont - *El ojo interminable*
79. J. Bryant y D. Zillman - *Efectos mediáticos*
80. R. Arnheim - *El cine como arte*
81. S. Kracauer - *Teoría del cine*
82. T. A. van Dijk - *Racismo y análisis crítico de los medios*
86. V. Sánchez-Biosca - *El montaje cinematográfico*
91. A. y M. Mattelart - *Historia de las teorías de la comunicación*
92. D. Tannen - *Género y discurso*

Mark L. Knapp
(Purdue University)

La comunicación no verbal

El cuerpo y el entorno

Título original:

Essentials of Nonverbal Communication

Publicado en inglés por Holt, Rinehart and Winston,
Nueva York, 1980

Traducción de Marco Aurelio Galmarini

Supervisión: José Manuel Pérez Tornero y J. Martínez Abadía

Cubierta: M. Eskenazi y V. Viano

1^{ra} edición, 1982

México, 1997

Quedan todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida, transmitida o almacenada, sea por procedimientos ópticos o químicos, incluidas las fotocopias, sin permiso del propietario de los derechos.

© de esta edición,
Editorial Paidós, SAICE;
Defensa 599; Buenos Aires y
Ediciones Paidós Ibérica, S. A.
Mariano Cubí 92, 08021 Barcelona

© de esta edición,
Editorial Paidós Mexicana, S. A.
Rubén Darío 118
Col. Moderna 03510
México, D. F.
Tel.: 579-5113 • 579-5922
Fax: 590-4361

ISBN: 968-853-256-8

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso en México • Printed in Mexico

Indice

Prefacio / 9

1. Comunicación no verbal: perspectivas básicas / 13

Perspectivas en la definición de la comunicación no verbal / 15

Perspectivas en la clasificación de la conducta no verbal / 17

Perspectivas de comunicación no verbal en el proceso total de la comunicación / 26

Perspectivas de comunicación no verbal en la sociedad norteamericana / 33

Resumen / 41

2. Comunicación no verbal: perspectivas del desarrollo / 47

El desarrollo de la conducta no verbal en la historia humana / 50

El desarrollo de la conducta no verbal en los niños / 65

Resumen / 75

3. Los efectos del entorno / 83

Percepciones del entorno / 84

El medio natural / 87

Otras personas en el medio / 90

Diseño arquitectónico y objetos móviles / 92

Resumen / 108

4. Los efectos del territorio y del espacio personal / 113

El concepto de territorialidad / 114

Territorialidad: invasión y defensa / 114

Densidad y aglomeraciones / 118

Distancia conversacional / 122

Elección de asientos y disposiciones espaciales en los grupos pequeños / 130

Resumen / 138

5. Los efectos de la apariencia física y la ropa / 143

El cuerpo: su atractivo general / 144

El cuerpo: su configuración, color, olor y pilosidad / 151

El cuerpo: ropas y otros artefactos / 165

Resumen / 173

6. Los efectos del movimiento del cuerpo y la postura / 179

Emblemas / 180

Ilustradores y otros movimientos corporales ligados con el habla humana / 181

Prefacio

- Reguladores / 184
 Adaptadores / 192
 Comunicación de actitudes, estatus y engaño a través de gestos, posturas y otros movimientos corporales / 194
 Resumen / 203
7. **Los efectos de la conducta táctil / 209**
 El tacto y el desarrollo humano / 211
 ¿Quién toca a quién, dónde y en qué medida? / 214
 Diferentes tipos de conducta de contacto táctil / 219
 Los significados de la conducta táctil / 222
 Diferencias culturales en la conducta táctil / 225
 Resumen / 225
8. **Los efectos de las expresiones faciales / 229**
 El rostro y los juicios de personalidad / 230
 El rostro y el manejo de la interacción / 231
 El rostro y las expresiones de emoción / 233
 Resumen / 251
9. **Los efectos de la conducta visual / 257**
 Mirada y mirada recíproca / 259
 Dilatación y contracción de la pupila / 275
 Resumen / 279
10. **Los efectos de las señales vocales que acompañan a las palabras habladas / 285**
 Señales vocales y reconocimiento del hablante / 287
 Señales vocales y juicios de personalidad / 290
 Señales vocales y juicios de características personales / 294
 Señales vocales y juicios de emoción / 300
 Señales vocales, comprensión y persuasión / 305
 Señales vocales y el turno en la conversación / 310
 Vacilaciones y pausas / 312
 Resumen / 315
11. **La capacidad para emitir y recibir señales no verbales / 323**
 El desarrollo de habilidades no verbales / 324
 Perfil de emisores y receptores no verbales / 326
 Resumen / 335
12. **Observación y registro de la conducta no verbal / 341**
 El observador / 342
 El registro observacional / 349
 Un análisis global de la comunicación humana / 352
 Análisis global: etapa inicial (Registro de las primeras impresiones) / 354
 Análisis global: etapa de interacción (Registro de reacciones verbales no verbales en curso) / 355
 Resumen / 358
- Agradecimientos / 361*
Índice de nombres / 363
Índice analítico / 367

La palabra *essentials* que figura en el título [original] de este libro da a entender claramente cuál ha sido mi intención al escribirlo, esto es, la de presentar al lector únicamente la información que me pareció absolutamente necesaria para lograr la comprensión básica de la conducta no verbal. En los cursos en que la comunicación no verbal se considere tan sólo como parte de un campo de estudio más amplio, esta exposición relativamente breve podrá resultar útil en calidad de texto complementario. Me refiero a cursos sobre cualquiera de los campos que han contribuido al estudio científico de la conducta no verbal, a saber: antropología, desarrollo infantil y relaciones familiares, comunicación, asesoramiento psicológico, danza, educación, etología, lingüística, psiquiatría, psicología social, sociología y ciencia de la oratoria.

La mayor parte de la investigación que se resume en este li-

bro proviene de trabajos realizados por universitarios en los últimos treinta años. Estas contribuciones relativamente recientes, sin embargo, no carecen de algunos precedentes importantes. En efecto, *The Expression of Emotion in Man and Animals*, de Darwin, que vio la luz en 1872, ha ejercido una gran influencia en el estudio moderno de las expresiones faciales; *Physique and Character*, de Kretschmer, en 1925, y *The Variations of Human Physique*, de Sheldon, en 1940, sentaron las bases del trabajo acerca de los tipos corporales; y el libro clásico de Efron, *Gesture and Environment*, de 1941, introdujo modos innovadores de estudiar el lenguaje del cuerpo, estableció el importante papel de la cultura en la formación de muchos de nuestros gestos y fijó un marco para la clasificación de los comportamientos no verbales que sigue influyendo en las investigaciones de hoy día. Los antropólogos Ray Birdwhistell (*Introduction to Kinesics*, 1952) y Edward T. Hall (*The Silent Language*, 1959) elaboraron programas de investigación en cinesica y proxémica. El psiquiatra Jurgen Ruesch y el fotógrafo Weldon Kees escribieron en 1956 el primer libro que utilizó la expresión «comunicación no verbal» en el título: *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations*. Las décadas de los sesenta y setenta conocieron importantes contribuciones de estudiosos tales como Argyle, Daltitz, Dittmann, Goldman-Eisler, Hess, Kendon, Mehrabian, Rosenthal, Schefflen, Sommer, Trager y otros cuya obra se documenta a lo largo de este libro. En 1969, Ekman y Friesen trazaron un importante marco teórico sobre los orígenes, uso y codificación de la conducta no verbal. La década del setenta se inició con el informe de un periodista acerca del estudio no verbal (*Fast, Body Language*), que se apoderó de la imaginación del público y al que pronto siguió una ininterrumpida corriente de libros y artículos de revistas que trataban de que los descubrimientos no verbales resultaran comprensibles y utilizables por el gran público. Algunos de esos libros y artículos, en aras de la sencillez y de la legibilidad, desfiguraron los hallazgos acerca del papel de la comunicación no verbal al realizar una venta, en el descubrimiento de un engaño, en la obtención de un compañero sexual y en muchas otras circunstancias. Este libro ha tratado de mantener el interés del lector sin sacrificar matices, eventualidades y complejidades realmente importantes.

Lo mismo que ocurre en cualquier campo de estudio relativamente nuevo y muy promocionado en la prensa popular, se asocian a la comunicación no verbal algunos mitos comunes. Es de esperar que este libro sirva para disipar tales mitos, que incluyen: 1) El mito del aislamiento, que ve en el sistema no verbal una entidad distinta y aislada de la totalidad del sistema de comunicación humana. Si bien este libro se centra casi exclusivamente en los procesos no verbales, se advierte al lector que éstos se hallan inextricablemente unidos a los aspectos verbales y contextuales de la comunicación. La separación es artificial porque en la interacción cotidiana real los sistemas verbal y no verbal son interdependientes. 2) El mito de la clave del éxito, que sostiene que la comprensión de la comunicación no verbal es algo así como un elixir mágico que asegura el éxito en las relaciones interpersonales. Comprender el «lenguaje corporal» equivale a comprender los matices de la persuasión, la información, la diversión, la expresión de emociones y el dominio de la interacción a través del comportamiento verbal. No es más que una parte del proceso global de la comunicación, una parte de la habilidad necesaria para llegar a ser un comunicante eficaz. Puede ser muy importante en algunas situaciones e irrelevante en otras. Un mito relacionado con el anterior tiene que ver con el miedo a quedarnos totalmente al descubierto ante la gente que ha «dominado» el código no verbal, el miedo a que haya gente capaz de conocer nuestros pensamientos más profundos porque no podemos controlar las señales no verbales. En realidad, somos conscientes de algunas conductas no verbales y ejercemos sobre ellas un considerable control y una vez que hemos advertido que alguien trata de utilizar su conocimiento de nuestro comportamiento no verbal de un modo interesado o manipulador, lo modificaremos y lo adaptaremos. 3) El mito del significado único se basa en el supuesto de que cuando estamos ante una señal no verbal particular (una cabezada, por ejemplo), podemos con toda seguridad asociar ese comportamiento con un significado determinado (acuerdo). Pero la conducta no verbal, exactamente lo mismo que la verbal, puede tener muchos significados diferentes en función del contexto social. El dar rápidas cabezadas, antes que expresar acuerdo, puede significar el deseo de que el interlocutor se dé prisa y termine de hablar.

Me gustaría terminar este Prefacio con mi agradecimiento a mi editor, Roth Wilkofsky, extraordinariamente inteligente. El que editores y representantes de venta de compañías editoras de la competencia me hayan dicho que tengo una gran suerte al trabajar para Roth es una buena demostración de su talla profesional. A su estímulo se debió en gran parte, la redacción de este libro, de modo que, por supuesto, compartiré la responsabilidad en el caso de que no se venda. Me gustaría también conferir el equivalente verbal de la *croix de guerre* a Marjorie Marks por su excelente trabajo en calidad de encargada de producción de este, nuestro segundo libro juntos.

M. L. K.

Hazel Crest, Illinois
Enero de 1980.

1. Comunicación no verbal: perspectivas básicas

Los que mantenemos abiertos los ojos podemos leer volúmenes enteros en lo que contemplamos a nuestro alrededor.

E. T. HALL

En 1900, Herr von Osten compraba un caballo en Berlín, Alemania. Cuando von Osten comenzó a entrenar a su caballo, Hans, para que contara mediante golpes de la pata delantera, no tenía idea de que pronto Hans se convertiría en el caballo más famoso de la historia. Hans aprendió con gran rapidez y en poco tiempo pasó del mero contar a la suma, la multiplicación, la división, la resta, y eventualmente a la solución de problemas que incluían factores y fracciones. Como si esto no fuera suficiente, von Osten exhibió a Hans en sesiones públicas, en las que el caballo contaba la cantidad de personas presentes o simplemente la cantidad de personas que usaban gafas. Siempre respondiendo mediante golpes de pata, Hans pudo decir qué hora era, usar el calendario, recordar el tono de una música y cumplir muchas otras proezas igualmente fantásticas. Después de que von Osten enseñara a Hans un alfabeto que podía codifi-

carse en golpes de casco, el caballo pudo contestar prácticamente cualquier pregunta, oral o escrita. Todo sucedía como si Hans, un caballo común, tuviera una comprensión total de la lengua alemana, capacidad para producir el equivalente de palabras y números, y una inteligencia superior a la de muchos seres humanos.

Aunque sin la promoción de Madison Avenue, se corrió la voz rápidamente, y al poco tiempo Hans era conocido en todo el mundo. Pronto recibió el apodo de Hans el listo. Debido evidentemente a las repercusiones profundas en varios campos de la ciencia y también a que algunos desconfiados pensaron que existía alguna trampa, se constituyó un comité investigador para decidir, de una vez para siempre, si en las actuaciones de Hans había o no fraude. Para integrar esta comisión de expertos en caballos se convocó a un profesor de psicología y fisiología, un director de circo, veterinarios y oficiales de caballería. Un experimento realizado con Hans, y del cual se excluyó a von Osten, no presentó ningún cambio en la aparente inteligencia de Hans. Para la comisión, fue prueba suficiente de la ausencia de cualquier fraude, y así lo anunció.

La convocatoria de una segunda comisión fue el inicio del fin de Hans el listo. Se pidió a von Osten que susurrara un número en el oído izquierdo del caballo, mientras otro experimentador hacía lo propio en el derecho. Se ordenó a Hans que sumara ambos números, respuesta que no conocía ninguno de los observadores, ni von Osten ni el experimentador. Hans fracasó y siguió fracasando en pruebas posteriores. En nuevos tests, el experimentador, Pfungst, descubrió que Hans sólo contestaba una pregunta si alguien a su alcance visual conocía la respuesta.¹ Cuando se le formulaba la pregunta a Hans, los observadores adoptaban una postura de expectación y aumentaban la tensión del cuerpo. Cuando Hans llegaba al número correcto de golpes, los observadores probablemente se relajaban y hacían un ligero movimiento con la cabeza que era para Hans la señal de dejar de golpear.

Se suele utilizar la historia de Hans el listo en las discusiones sobre la capacidad de un animal para aprender el lenguaje verbal. Pero también aparece adecuada para una introducción al campo de la comunicación no verbal. La inteligencia de Hans no residía en su capacidad para verbalizar o comprender

órdenes verbales, sino en su capacidad para responder a movimientos casi imperceptibles e inconscientes de quienes lo rodeaban. No es diferente de la receptividad o sensibilidad para las señales no verbales de que dan muestras un Carlos, un Santiago, un Francisco o un Héctor, cuando cierran un trato de negocios, cuando dan a un profesor una imagen de inteligentes y laboriosos, fijan una fecha en la memoria, captan el momento preciso para retirarse de una reunión y en muchas otras situaciones comunes. La finalidad de este libro es la de ampliar la aprehensión consciente de muchos estímulos no verbales con que nos enfrentamos en nuestro diálogo cotidiano. Cada capítulo resume la investigación científica llevada a cabo sobre la conducta en un área específica de la comunicación no verbal. Sin embargo, primero es menester desarrollar unas cuantas perspectivas básicas, un marco de referencia común, una lente a través de la cual enfocar los restantes capítulos.

Perspectivas en la definición de la comunicación no verbal

Conceptualmente, la fórmula *no verbal* es susceptible de una gran cantidad de interpretaciones, exactamente igual que el término *comunicación*. Parece que la cuestión básica consiste en establecer si los hechos que tradicionalmente se estudian como *no verbales* lo son realmente. Se dice que Ray Birdwhistell, un pionero en la investigación de lo no verbal, ha comparado el estudio de la comunicación *no verbal* con el estudio de la fisiología *no cardíaca*. Es una comparación bien escogida. En efecto, no es fácil hacer una disección únicamente del comportamiento humano verbal y otra exclusivamente del comportamiento no verbal. Tan íntimamente tejida y tan sutilmente representada está la dimensión verbal en una parte tan considerable de lo que hemos clasificado antes como no verbal, que a menudo la expresión no describe correctamente la conducta en estudio. Algunos de los más notables investigadores ligados al estudio del comportamiento no verbal se niegan a separar las palabras de los gestos, razón por la cual utilizan las expresiones más generales de *comunicación* o *interacción cara a cara*.

Otra posible fuente de confusión en la definición de la comunicación no verbal estriba en que no se sabe con certeza si

hablamos de la señal *producida* (no verbal) o del código interno de *interpretación* de la señal (a menudo verbal). En general, cuando la gente habla de comportamiento no verbal se refiere a señales a las que se ha de atribuir significado y no al proceso de atribución de significado.

La borrosa línea de demarcación entre comunicación verbal y no verbal se complica con una distinción igualmente difícil, la distinción entre fenómenos vocales y no vocales. Pensemos lo siguiente: 1) No todos los fenómenos acústicos son vocales, como por ejemplo, el ruido de golpear con los nudillos, un gorgoteo de estómago, las ventosidades, las palmadas en el muslo o en la espalda de otra persona, o un golpe en el escritorio, el hacer chasquear los dedos o el aplaudir. 2) No todo fenómeno acústico es no verbal, como, por ejemplo, algunos de los gestos del lenguaje que utilizan muchos sordos. 3) No todos los fenómenos vocales son iguales, pues algunos son respiratorios y otros no. Un suspiro o la inspiración antes de hablar pueden considerarse fenómenos vocales y respiratorios; un chasquido de la lengua, en cambio, debe clasificarse como vocal, pero no como respiratorio. 4) No todas las palabras o «aparentes» series de palabras son clara o característicamente verbales, como, por ejemplo, palabras onomatopéyicas tales como *cuchichear* o *murmurar*, así como el habla no proposicional que utilizan los subastadores y ciertos afásicos. A menudo es difícil clasificar precisamente cada una de las conductas que se considere. Con criterio realista hemos de esperar que haya zonas en que se superpongan: conductas que satisfagan ciertos aspectos de una categoría y ciertos aspectos de otra.

En vez de tratar de clasificar la conducta como verbal o no verbal, Mehrabian ha optado por usar la dicotomía «explícito-implícito».²

En otras palabras, Mehrabian creía que lo que llevaba una señal al dominio de lo no verbal era su sutileza, y la sutileza parecía estar directamente ligada a la ausencia de reglas explícitas de codificación. La obra de Mehrabian se centraba primordialmente en los referentes que se tienen para diversas configuraciones de conducta no verbal y/o implícita, es decir, el significado que uno atribuye a esas conductas. El resultado de amplios experimentos reveló que existe una perspectiva triple.³ 1) Inmediatez. A veces reaccionamos a cosas evaluándolas como

positivas o negativas, buenas o malas, agradables o desagradables. 2) Estatus. A veces actuamos o percibimos conductas que indican varios aspectos de estatus en relación con nosotros, como fuerte o débil, superior o subordinado. 3) Impresionabilidad. Esta tercera categoría se refiere a nuestras percepciones de actividad, como lento o rápido, activo o pasivo.

Perspectivas en la clasificación de la conducta no verbal

El siguiente esquema clasificatorio se ha deducido de un examen de escritos e investigaciones realizados en la actualidad y en que sus autores calificaban su propio trabajo, implícita o explícitamente, como categorizable bajo el término de *no verbales*.

I. MOVIMIENTO DEL CUERPO O COMPORTAMIENTO CINESICO

El movimiento del cuerpo o comportamiento cinesico comprende de modo característico los gestos, los movimientos corporales, los de las extremidades, las manos, la cabeza, los pies y las piernas, las expresiones faciales (sonrisas), la conducta de los ojos (parpadeo, dirección y duración de la mirada y dilatación de la pupila), y también la postura. Fruncir el entrecejo, dejar caer los hombros o inclinar la cabeza son todas conductas comprendidas en el campo de la cinesica. Como es obvio, hay diferentes tipos de conducta no verbal. Algunas señales no verbales son muy específicas y otras más generales. Algunas tienen la intención de comunicar, otras son meramente expresivas. Algunas proporcionan información acerca de las emociones mientras que otras dan a conocer rasgos de la personalidad o actitudes. En un esfuerzo por orientarse en el mundo relativamente desconocido de la conducta no verbal, Ekman y Friesen⁴ desarrollaron un sistema de clasificación de los comportamientos no verbales. Las categorías que incluye son las siguientes:

A. Emblemas. Se trata de actos no verbales que admiten una trasposición oral directa o una definición de diccionario que consiste, en general, en una o dos palabras o en una frase.⁵ Entre los miembros de una cultura o una subcultura existe un gran

acuerdo acerca de la «trasposición» verbal de estas señales. Los gestos que se usan para representar «OK» o «Paz» (conocido también como el signo de la victoria) son ejemplos de emblemas en una parte muy amplia de nuestra cultura. Además estos emblemas son específicamente culturales. Por ejemplo, la figura 1.1 muestra variaciones en el emblema del suicidio en función de la popularidad de un método (ahorcamiento, disparo de arma de fuego o apuñalamiento) en una cultura dada. Sin embargo, algunos emblemas describen acciones comunes a la especie humana y parecen trascender una cultura particular. El emblema de comer (llevarse la mano hacia la boca) y el de dormir (inclinar la cabeza en posición lateral casi perpendicular al cuerpo, que a veces se acompaña con los ojos cerrados y la colocación de las manos debajo de la cabeza a modo de almohada) constituyen dos ejemplos de emblemas que Ekman y sus colegas han observado en varias culturas. Ekman descubrió también que las diferentes culturas parecen tener emblemas para tipos similares de mensajes, independientemente del gesto que se utilice para describirlos, por ejemplo, los insultos, las direcciones (venir, ir, detenerse), los saludos, las partidas, cierto tipo de respuestas (sí, no, no lo sé), el estado físico o la emoción. La cantidad de emblemas que se utilizan en una cultura puede variar considerablemente desde menos de 100 en estudiantes norteamericanos a más de 250 en estudiantes israelíes.

A menudo los emblemas se producen con las manos pero no exclusivamente. Fruncir la nariz puede querer decir «Estoy disgustado» o «¡Puff! ¡Cómo apesta!» Para decir «No lo sé» o «Necesito ayuda» o «No estoy seguro», se pueden poner ambas manos con las palmas hacia arriba, encogerse de hombros o ambas cosas a la vez. Ekman cree que los emblemas faciales difieren probablemente de las demás expresiones faciales en que son más convencionales y en que se los presenta de modo más prolongado o más breve. Los emblemas faciales también pueden enfatizar partes especiales del rostro. Por ejemplo, se puede utilizar la sonrisa para indicar felicidad; la sorpresa se puede expresar dejando caer mecánicamente la mandíbula o enarcando dramáticamente las cejas.

Muy a menudo, los emblemas se utilizan cuando los canales verbales están bloqueados (o faltan) y en general se los usa para

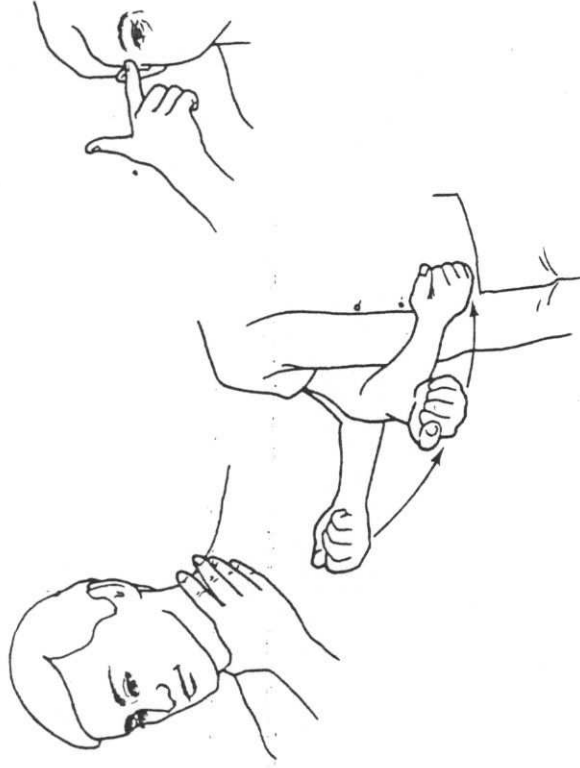


FIG. 1.1 Emblemas de suicidio. A la izquierda, Papuasias, Nueva Guinea; a la derecha, Estados Unidos; abajo, Japón.

comunicar. Algunos de los lenguajes de signos de los sordos, los gestos no verbales que utiliza el personal de producción de televisión, los signos que se hacen dos nadadores bajo el agua o los movimientos que realizan dos personas que están demasiado lejos una de otra como para emitir señales audibles, conforman situaciones propicias para la producción de emblemas.

Nuestra conciencia del uso de emblemas es aproximadamente la misma que nuestra conciencia de la elección de una palabra. Además, igual que en el comportamiento verbal, el contexto puede a veces cambiar la interpretación de la señal; es decir, por ejemplo, mostrar el dedo corazón extendido hacia arriba (en señal de «fastidiate») puede ser un rasgo de humor o un insulto según las otras señales que acompañan esa acción. Ekman también observó «lapsus embleáticos» semejantes a los lapsus linguae. Da el ejemplo de una mujer sometida a una tensa entrevista por una persona cuya posición social le impedía a ella expresar libremente su disgusto. La mujer, sin darse cuenta y sin que lo advirtiera su entrevistador, permaneció unos

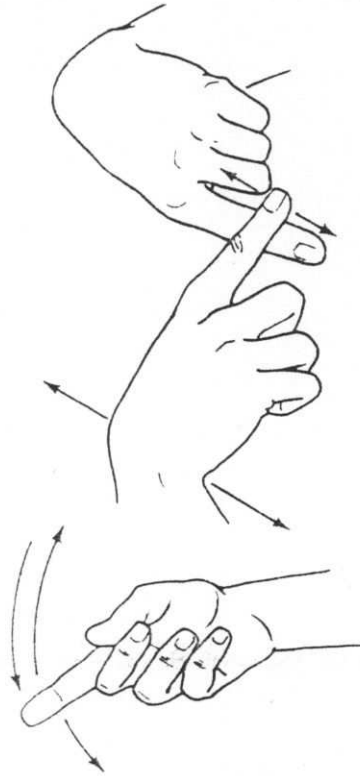


FIG. 1.2 Emblemas digitales de Estados Unidos. Izquierda: «No»; derecha: «¡Qué vergüenza!»

minutos durante la entrevista haciendo un gesto de rechazo con el dedo en el brazo de su sillón.

A diferencia del comportamiento verbal, los emblemas en general no forman series como las palabras, aunque hay excepciones. Uno puede estar hablando por teléfono cuando entra una visita e indicarle sucesivamente «aguarde un minuto», «pase y siéntese». Por último, algunos emblemas parecen específicamente adaptados a subgrupos particulares en el seno de una cultura dada. Por ejemplo, la figura 1.2 muestra dos gestos, uno que parece utilizarse predominantemente cuando los adultos hablan a los niños («no-no») y otro que parece fundamentalmente limitado al uso entre niños («¡qué vergüenza!»).

B. Ilustradores. Hay actos no verbales directamente unidos al habla o que la acompañan y que sirven para ilustrar lo que se dice verbalmente. Pueden ser movimientos que acentúen o enfatizan una palabra o una frase, esbocen una vía de pensamiento, señalen objetos presentes, describan una relación espacial o el ritmo de un acontecimiento, tracen un cuadro del referente o representen una acción corporal. También puede haber emblemas que se utilicen para ilustrar juicios verbales, bien repitiendo o bien sustituyendo una palabra o una frase. Los ilustradores parecen caer dentro de nuestro campo consciente pero no tan explícitamente como los emblemas. Se los usa intencionadamente para ayudar a la comunicación, pero no tan deliberadamente como los emblemas. Son muchos los factores que pueden alte-

rar la frecuencia con que aparecen los ilustradores. Es previsible encontrar más ilustradores en la comunicación cara a cara que cuando hablamos por un interfono;⁶ es de esperar que las personas excitadas o entusiasmadas muestren más ilustradores que las que no lo están, e igualmente son de prever más ilustradores en situaciones «difíciles» de comunicación; por ejemplo, si no se encuentran las palabras justas para expresar un pensamiento o si nos enfrentamos con un receptor que no nos presta atención o no comprende lo que tratamos de decirle. Probablemente los ilustradores se aprenden observando a los demás.

C. Muestras de afecto. Se trata predominantemente de configuraciones faciales que expresan estados afectivos. Si bien es la cara la fuente primaria del afecto, también el cuerpo puede ser leído como juicios globales sobre afectos; por ejemplo, una postura lánguida, un cuerpo triste. Las muestras de afecto pueden repetirse, aumentar, contradecir o no guardar relación con las manifestaciones afectivas verbales. Una vez tiene efecto la expresión, lo común es que se tenga un elevado grado de conciencia, pero también puede darse sin conciencia. Corrientemente las expresiones de afecto no intentan comunicar, pero pueden en ocasiones ser intencionales.

D. Reguladores. Hay actos no verbales que mantienen y regulan de cabo a rabo la naturaleza del hablar y el escuchar entre dos o más sujetos interactuantes. Indican al hablante que continúe, repita, se extienda en detalles, se apresure, haga más ameno su discurso, conceda al interlocutor su turno de hablar, y así sucesivamente. Algunas conductas asociadas al saludo y la despedida pueden ser reguladores en la medida en que indican el inicio o fin de una comunicación cara a cara.

En los últimos años las diversas conductas no verbales asociadas a la demanda de turnos* de palabra han sido los reguladores a los que se ha prestado mayor atención. Estas se refieren a las señales que utilizamos para hacer saber a otra persona que queremos hablar, para evitar que otra persona nos quite el

* La expresión «turn-taking», en el original inglés, de difícil traducción literal al castellano, se ha vertido aquí como «demanda de turno» o «turno conversacional». [T.]

uso de la palabra, para renunciar a nuestro turno de intervención y pedir a otra persona que continúe y para dar a entender que hemos terminado de hablar y que otra persona puede continuar. Generalmente, no decimos verbalmente estas cosas, sino que las comunicamos por medio de multitud de comportamientos no verbales. Probablemente los reguladores más familiares son los movimientos de cabeza y el comportamiento visual. Las cabezadas en rápida sucesión pueden indicar el mensaje «dése prisa y termine», pero si los movimientos siguen a las pausas que hace el hablante y tiene lugar lenta, deliberada y concienzudamente, pueden querer decir «siga hablando» o «me gusta lo que dice». Hemos encontrado que las personas que trataban de poner término a una conversación disminuían acusadamente el contacto visual con la otra persona.⁸

Los reguladores parecen hallarse en la periferia de nuestra conciencia y son, en general, difíciles de inhibir. Son como hábitos arraigados y casi involuntarios, pero se trata de señales de las que somos muy conscientes cuando las producen otros.

E. Adaptadores. Tal vez estas conductas no verbales sean las más difíciles de definir y las que mayor especulación impliquen. Se les denomina adaptadores porque se piensa que se desarrollan en la niñez como esfuerzos de adaptación para satisfacer necesidades, cumplir acciones, dominar emociones, desarrollar contactos sociales o cumplir una gran cantidad de otras funciones. Ekman y Friesen han identificado tres tipos de adaptadores: *autodirigidos*, dirigidos a *objetos* y *heterodirigidos*.

Los autoadaptadores, como su nombre indica, se refieren a la manipulación del propio cuerpo como cogerse, frotarse, apretarse, rascarse o pellizcarse a sí mismo. A menudo estos autoadaptadores se incrementan en la medida en que la angustia de una persona aumenta. Escarbarse la nariz puede ser un autoadaptador; un adulto que se limpia la esquina del ojo en momentos de tristeza (como si se quitara las lágrimas) puede mostrar con ello reacción que refleja las primeras experiencias de esa persona con la tristeza. Ekman y sus colegas han hallado que el «acto de cubrirse los ojos» está asociado a la vergüenza o la culpa y que el «acto de rascar-escabar» se asocia con hostilidad, autoagresión o agresión a otro desplazada a sí mismo.

Los heteroadaptadores se aprenden junto con las primeras

experiencias de relaciones interpersonales, esto es, dar a otro y tomar de otro, atacar o proteger, establecer proximidad o alejamiento y acciones por el estilo. Los movimientos de las piernas pueden ser adaptadores que muestran residuos de una agresión a puntapiés, una invitación sexual o una fuga. Ekman cree que muchos de los incesantes movimientos de las manos y los pies que se han considerado como indicadores típicos de angustia pueden ser residuos de adaptadores necesarios para escapar a la interacción. Un ejemplo tomado de la interacción de los mandriles nos ayudará a ilustrar la naturaleza de este tipo de adaptadores. Cuando un mandril joven se inicia en los fundamentos del ataque y la agresión, la madre mandril vigilará de cerca. El joven mandril desplegará un comportamiento agresivo pero también volverá la cabeza lateralmente para controlar que la madre está todavía allí. Una vez adulto, el mandril puede efectuar este movimiento lateral de cabeza cuando se halla en una situación amenazadora aunque la madre ya no esté allí con él y tal movimiento no parezca responder a ningún propósito funcional.

Los adaptadores dirigidos a objetos implican la manipulación de objetos y pueden derivar del cumplimiento de alguna tarea instrumental, como fumar, escribir con un lápiz, etc. Aunque seamos característicamente inconscientes de que realizamos estas conductas de adaptación, tal vez seamos más conscientes de los adaptadores a objetos. Estas conductas suelen aprenderse tardíamente en la vida y parece haber menos tabúes sociales ligados a ellos.

Puesto que en la aparición de estas conductas de adaptación parece haber represiones sociales, se aprecian con mayor frecuencia cuando un individuo está solo. Entonces cabe encontrar el acto completo y no precisamente un fragmento del mismo. Cuando alguien está solo se puede hurgar la nariz sin inhibición mientras que cuando está rodeado de gente esa misma persona se limitará a tocarse la nariz y frotársela «por casualidad». Los adaptadores no tienen la finalidad de ser usados en la comunicación pero pueden verse arrastrados por la conducta verbal en determinadas situaciones que guardan relación con las condiciones presentes en el momento en que el hábito de adaptación fue aprendido.

II. CARACTERISTICAS FISICAS

Si bien la sección anterior se refería al movimiento, esta categoría concierne a cosas que se mantienen relativamente sin cambio durante el período de interacción. Se trata de señales no verbales importantes que no son forzosamente movimiento. Comprende el físico o la forma del cuerpo, el atractivo general, los olores del cuerpo y el aliento, la altura, el peso, el cabello, el color o la tonalidad de la piel.

III. CONDUCTA TACTIL

Para algunos autores, el estudio de la cinésica incluye el comportamiento táctil. Sin embargo, para otros el contacto físico real constituye una clase diferente de fenómenos. Algunos investigadores se ocupan de la conducta táctil como de un factor importante en el primer desarrollo infantil y otros se interesan por el comportamiento táctil adulto. Las subcategorías de la conducta táctil pueden comprender la caricia, el golpe, el sostener, el guiar los movimientos de otro y otros ejemplos más específicos.

IV. PARALENGUAJE

Para decirlo sencillamente, el paralenguaje se refiere a cómo se dice algo y no a qué se dice. Tiene que ver con el espectro de señales vocales no verbales establecidas alrededor del comportamiento común del habla. Trager creyó que el paralenguaje tenía los componentes que se enumeran a continuación.⁹

A. Cualidades de la voz. Se incluyen aquí elementos tales como el registro de la voz, el control de la altura, el control del ritmo, el *tempo*, el control de la articulación, la resonancia, el control de la glotis y el control labial de la voz.

B. Vocalizaciones. 1) *Caracterizadores vocales.* Aquí se incluyen por ejemplo la risa, el llanto, el suspiro, el bostezo, el estornudo, el ronquido, etc. 2) *Cualificadores vocales.* Aquí se incluyen la intensidad de voz muy fuerte a muy suave, la altura (de excesivamente aguda a excesivamente grave), y la extensión (desde el arrastrar las palabras hasta el hablar extremadamente

cutado). 3) *Segregaciones vocales.* Son, por ejemplo, los «hum», «m-hmm», «ah», «uh», y variaciones de esta suerte.

Probablemente haya que incluir en este apartado el trabajo relacionado con elementos tales como las pausas (fuera de las articulaciones), sonidos intrusos, errores al hablar y estados de latencia.

V. PROXEMICA

En general, se entiende por proxémica el estudio del uso y percepción del espacio social y personal. Bajo este encabezamiento encontramos todo un cuerpo de estudio que se conoce como ecología del pequeño grupo, y que se ocupa de cómo la gente usa y responde a las relaciones espaciales en el establecimiento de grupos formales o informales. Estos estudios se refieren a la disposición de los asientos y a la disposición espacial relacionada con el liderazgo, el flujo de comunicación y la tarea manual. La influencia de los elementos arquitectónicos en viviendas e inclusive en comunidades también son temas de interés para quienes estudian el comportamiento humano proxímico. En un nivel aún más amplio, se ha prestado cierta atención a las relaciones espaciales en las multitudes y en situaciones de gran densidad humana.

A veces se estudia la orientación espacial personal en el contexto de la distancia conversacional y como ésta varía de acuerdo con el sexo, el status, los roles, la orientación cultural y así sucesivamente. También es frecuente el término *territorialidad* en el estudio de la proxémica para designar la tendencia humana a marcar el territorio personal —o espacio intocable— al modo en que lo hacen los animales salvajes o las aves.

VI. ARTEFACTOS

Los artefactos comprenden la manipulación de objetos con personas interactuantes que pueden actuar como estímulos no verbales. Estos artefactos comprenden el perfume, la ropa, el lápiz de labios, las gafas, la peluca y otros objetos para el cabello, pestañas postizas, pinturas de ojos y todo el repertorio de postizos y productos de belleza.

VII. FACTORES DEL ENTORNO

Hasta aquí nos hemos ocupado del aspecto y la conducta de personas implicadas en la comunicación. Esta categoría comprende aquellos elementos que interfieren en la relación humana pero que no son parte directa de ella. Los factores del entorno (o medio) incluyen los muebles, el estilo arquitectónico, el decorado de los interiores, las condiciones de luz, olores, colores, temperatura, ruidos adicionales o música y otros elementos de esta suerte dentro de los cuales tiene lugar la interacción. Las variaciones en la disposición, los materiales, las formas o superficies de los objetos en el entorno interactuante pueden ejercer una gran influencia en el resultado de una relación interpersonal. Esta categoría incluye también lo que podría llamarse huellas de acción. Por ejemplo, si se observan colillas, mوندaduras de naranja y papeles usados que ha dejado la persona con quien se ha de estar poco después, la impresión que esto produce puede muy bien influir en su relación con ella.

Perspectivas de comunicación no verbal en el proceso total de la comunicación

Constantemente se nos advierte contra la presentación de un tema fuera de contexto. Aunque este libro fue escrito como suplemento a una exposición sobre comportamiento verbal, se refiere casi exclusivamente a la comunicación no verbal. Existe el peligro de que el lector olvide que la comunicación no verbal no se puede estudiar aislada del proceso total de comunicación. La comunicación verbal y la no verbal deberían tratarse como una unidad total e indivisible. Argyle afirma: «Algunos de los hallazgos más importantes en el campo de la interacción social giran en torno a las maneras en que la interacción verbal necesita el apoyo de las comunicaciones no verbales». ¹⁰ ¿Cuáles son algunas de esas maneras en que se interrelacionan los sistemas verbal y no verbal?

Antes de resumir algunas de las interrelaciones de lo verbal y lo no verbal quisiéramos recordar que también puede haber interrelaciones no verbales, es decir, canales no verbales que interactúan con otros. Ejemplo de interrelación no verbal es un «¡Bien!» en voz alta antes de dar la mano, lo cual anticipa un

firme apretón de manos. Los olores pueden acortar o prolongar la distancia; la distancia de interacción puede afectar a la intensidad de la voz, etc. Argyle ha identificado los usos primarios del comportamiento no verbal en la comunicación humana tales como: 1) expresar emociones, 2) transmitir actitudes interpersonales (gusto/disgusto, dominación/sumisión, etc.), 3) presentar a otros la propia personalidad y 4) acompañar el habla con el fin de administrar las intervenciones, la retroalimentación (*feedback*), la atención, etc. ¹¹ Ninguna de las funciones de la conducta no verbal se limita a la mera conducta no verbal, esto es, las emociones y las actitudes pueden ser expresadas verbalmente y la interacción también. Sin embargo, en ciertos casos, por alguna razón, confiamos más en la conducta verbal de los demás, y en cambio, en otros lo hacemos preferentemente en la no verbal. Lo mismo que las palabras y las frases, las señales no verbales pueden tener múltiples usos y múltiples significados, como, por ejemplo, una sonrisa puede ser parte de una expresión emocional, un mensaje relacionado con una actitud, parte de una autopresentación, o la respuesta de un interlocutor para controlar la interacción. El comportamiento no verbal puede repetir, contradecir, sustituir, complementar, acentuar o regular el comportamiento verbal. ¹²

Repetición. La comunicación no verbal puede meramente repetir lo que se dijo verbalmente. Por ejemplo, si se dice a alguien que para encontrar un puesto de periódicos tiene que ir hacia el norte y luego se señala en la dirección adecuada esto ha de considerarse una repetición.

Contradicción. El comportamiento no verbal puede contradecir la conducta verbal. ¹³ Un ejemplo clásico de ello es el padre que grita a su hijo con voz enfadada: «¡Por supuesto que te quiero!» O aquella persona insegura que tiene que hablar en público y que, a pesar de tener la frente bañada en sudor y de temblarle las manos y las rodillas, dice: «No estoy nervioso». Si no hay razón para sospechar que pueden estar presentes señales en conflicto, es probable que confiemos preferentemente en los mensajes verbales. Se ha dicho que cuando recibimos mensajes contradictorios en los niveles verbal y no verbal hacemos mejor en confiar y creer en el mensaje no verbal. ¹⁴ Se afirma que las

señales no verbales son más espontáneas, más difíciles de simular y menos susceptibles de ser manipuladas. Sin embargo, tal vez sea más exacto decir que ciertas conductas no verbales son más espontáneas y difíciles de fingir que otras y que hay gente más proclive que otra a la impostura no verbal.¹⁵ Cuando nos hallamos ante dos señales no verbales contradictorias, es previsible que confiemos en aquella que consideramos más difícil de fingir. A veces escogemos ser más directos con las señales no verbales porque sabemos que serán percibidas como menos directas.

Los niños pequeños cuando se enfrentan con un mensaje verbal y otro no verbal contradictorios,¹⁶ parecen dar menos crédito que los adultos a ciertas señales no verbales. Los mensajes conflictivos en los que el hablante sonreía mientras formulaba un juicio crítico, fueron interpretados más negativamente por los niños que por los adultos, y ello sobre todo cuando el hablante era una mujer. Otros estudios vienen a ensombrecer la teoría de la «confianza en las señales no verbales en situaciones contradictorias».¹⁷ En una situación de test, cuando se solicitó a los estudiantes-jueces que seleccionaran las muestras de afecto comunicadas por una serie de caras incoherentes (dibujadas) y mensajes escritos, Shapiro halló que aquellas eran extraordinariamente consistentes en su dependencia tanto de señales lingüísticas, como de señales faciales. Vande Creek y Watkins ampliaron el trabajo de Shapiro mediante la utilización de voces reales y películas. Las personas que servían de estímulo representaban incoherencias en el grado de stress entre los canales verbal y no verbal. Una vez más, hallaron que ciertos encuestados tendían a confiar más en las señales verbales, otros en las no verbales y algunos respondieron al grado de stress en general, al margen de los canales que lo manifestaban. Las investigaciones interculturales de Sobmon y Ali sugieren que la familiaridad con el lenguaje verbal puede afectar la confianza que se tiene en señales verbales o no verbales. Por ejemplo, encontraron que las personas no familiarizadas con el lenguaje utilizado para construir el mensaje contradictorio confiaban más en el contenido de los juicios de significado afectivo. Aquellos que conocían bien el lenguaje estaban en mejores condiciones para confiar en la entonación vocal de los significados afectivos. Parece, pues, que algunas personas confían más en los

mensajes verbales mientras que otras lo hacen más en los no verbales. Desconocemos todas las condiciones que podrían afectar a estas preferencias. Si bien una de las fuentes de nuestra preferencia por señales verbales o no verbales pueden ser las experiencias adquiridas, otros creen que puede haber también una génesis más básica aún, como la dominancia del hemisferio cerebral derecho o del izquierdo.

Aunque a veces los mensajes incoherentes son producidos para lograr un efecto particular como el sarcasmo, hay quienes creen que una andanada de mensajes incoherentes puede contribuir a crear una psicopatología en el receptor. Esto puede ser especialmente cierto cuando las personas tienen una relación estrecha entre sí y el receptor no cuenta con terceras personas con quienes poder discutir y tal vez esclarecer la situación y así disipar la confusión. Según algunos investigadores, los padres de niños con problemas producen más mensajes con señales conflictivas¹⁸; mientras otros trabajos sugieren que la diferencia no reside en las señales conflictivas, sino en los mensajes negativos; esto es, los padres con hijos con perturbaciones envían más mensajes negativos.¹⁹ Ambas situaciones son indeseables y la combinación de negatividad, confusión y castigo puede ser nociva.

Sustitución. La conducta no verbal puede sustituir a los mensajes verbales. Cuando un ejecutivo (o un conserje), abatido y humillado llega a su casa después del trabajo, una expresión facial sustituye a la afirmación: «He tenido un día desastroso». Con un poco de práctica se aprende pronto a reconocer una amplia gama de estas expresiones no verbales sustitutivas, desde «¡Ha sido un día fantástico, grandioso!» hasta «¡Oh, Dios mío, qué miserable soy!» No hace falta que pidamos confirmación verbal de nuestra percepción. A veces, cuando la conducta no verbal sustitutiva fracasa, el comunicante retrocede al nivel verbal. Piénsese en la mujer que quiere que su compañero deje de apremiarla físicamente. Puede ponerse tiesa, clavarle duramente la mirada o actuar de manera fría e indiferente. Pero si el pretendiente insiste puede que ella diga algo así como «Mira Carlos, por favor, no echés a perder una buena amistad».

Complementariedad. La conducta no verbal puede modificar o elaborar mensajes verbales. Un empleado puede reflejar por medios no verbales una actitud de embarazo cuando habla con el capataz acerca de un bajo rendimiento. Además, el comportamiento no verbal puede reflejar cambios en la relación entre el empleado y el capataz. Cuando la lentitud, las tranquilas verbalizaciones y la postura relajada del empleado cambian —cuando la postura se hace tensa y el nivel emocional del juicio verbal crece— ello puede indicar alteraciones en la relación global entre los interactuantes. Las funciones complementarias de la comunicación no verbal sirven como señal de las actitudes e intenciones de una persona respecto a la otra.

Acentuación. El comportamiento no verbal puede acentuar las partes del mensaje verbal así como el subrayado y las bastardillas sirven para enfatizarlas en el lenguaje escrito. A menudo los movimientos de cabeza o de manos se usan para acentuar el mensaje verbal. Cuando un padre regaña a su hijo porque ha estado fuera de casa hasta altas horas de la noche, puede acentuar una frase en particular cogiéndolo firmemente por la espalda y acompañando las palabras con el entreciejo fruncido. En algunos casos, un conjunto de señales no verbales puede acentuar otras señales no verbales. Ekman halló que las emociones son exhibidas primariamente por las expresiones faciales, pero que el cuerpo es portador de los indicadores más acusados del nivel de excitación.²⁰

Regulación. Las conductas no verbales también se utilizan para regular los flujos de comunicación entre los interactuantes. El modo en que una persona deja de hablar y otra comienza a hacerlo con toda fluidez y de forma sincronizada puede ser tan importante para una interacción satisfactoria como el mismo contenido verbal que se intercambia. Después de todo, formulamos juicios acerca de las personas sobre la base de sus habilidades reguladoras, como, por ejemplo, «hablar con él es como hablarle a una pared» o «con ella no puedes meter baza en la conversación». Cuando otra persona interrumpe muy a menudo o es desatenta podemos sentir que ello equivale a una declaración acerca de la relación y, tal vez a una muestra de falta de respeto. Hay reglas para regular la conversación pero, en ge-

neral, se trata de reglas implícitas. No está escrito en ninguna parte, pero actuamos como si «supiéramos» que dos personas no pueden hablar al mismo tiempo, que cada una de ellas ha de dar las mismas oportunidades de hablar a la otra siempre que ésta lo desee, que una pregunta ha de ser respondida, etc. La investigación de Wiemann descubrió que cambios relativamente pequeños en estos comportamientos de regulación (interrupciones, pausas mayores de tres segundos, cambio unilateral de tema, etc.), tenían como consecuencia variaciones importantes en la percepción de la competencia de un comunicante.²¹ En tanto oyentes, es evidente que prestamos atención y evaluamos una multitud de efímeras, sutiles y habituales características de la conducta conversacional del otro. Probablemente haya diferencias en los comportamientos reales que se utilizan para estimular el flujo de la conversación entre personas de distintas culturas o de ciertos grupos subculturales. Sabemos que los niños, hasta que no comienzan a aprender estas reglas, utilizan señales menos sutiles, como, por ejemplo, tirar de la ropa, levantar la mano, etc. Algunas de las conductas que se utilizan para facilitar esta regulación conversacional se conservan.²²

Cuando queremos indicar que hemos terminado de hablar y que la otra persona puede comenzar, podemos incrementar el contacto visual con el interlocutor. A menudo se acompaña esto con señales vocales que se asocian con la finalización de juicios declarativos o interrogativos. Si la otra persona no se ha enterado aún de «qué va» la conversación, podemos prolongar el silencio o interponer una apelación, por ejemplo, «sabe usted...» o «de modo que...» Evitar que el otro entre en la conversación obliga a evitar las pausas prolongadas, disminuir el contacto visual y quizá levantar la voz si la otra persona trata de «meter baza». Cuando no queremos emplear nuestro turno en la conversación, podemos dar a la otra persona algunas cabezadas de refuerzo y mantener atento el contacto visual y, por supuesto, evitar hablar cuando el interlocutor comienza a decaer. Cuando queremos hacer uso de la palabra podemos levantar el índice o efectuar una audible inspiración mientras adoptamos una postura erguida como si estuviéramos listos para comenzar. Rápidas cabezadas pueden señalar también a la otra persona que ha de darse prisa y terminar, pero si tenemos dificultades para intervenir puede que tengamos que hablar al mismo

tiempo durante unos instantes o emprender un «comienzo tartamudeante» que, con suerte, será la señal más fácilmente advertida de que deseamos hablar.

Los inicios y los finales de conversación actúan también como puntos de regulación. Cuando saludamos a alguien, nuestro contacto visual señala que los canales de la conversación están abiertos. Puede tratarse de un ligero movimiento de cabeza y un «destello de cejas» (un movimiento de cejas hacia arriba y hacia abajo, apenas detectable, pero nítido). También se usan en los encuentros las manos para saludar, agitarlas, estrechar las manos de otro, palmearlo, hacer señales emblemáticas como el signo de la paz o de la victoria, el puño en alto o los pulgares hacia arriba. Las manos también pueden desplegar actividades de acicalamiento (como ponerse los dedos entre los cabellos) o verse implicadas en diversas actividades táctiles como besar, abrazar o golpear al otro en el brazo. La boca puede dibujar una sonrisa o una forma oval como si uno estuviera dispuesto a comenzar a hablar.²³

El despedirse en entrevistas semiformales implica muchas otras conductas no verbales, pero la más común es la de romper el contacto visual durante periodos cada vez más largos mientras se dispone el cuerpo hacia la salida, inclinado hacia adelante, y se realizan rápidos movimientos de cabeza. Menos frecuentes pero también muy notorias, son las conductas de acentuación, como, por ejemplo, «¡Este es el final de nuestra conversación y no quiero que deje usted de advertirlo!» Estos acentuadores incluyen lo que llamamos movimientos *explosivos* de manos y pies, levantando las manos y/o pies y volviéndolos a bajar con fuerza suficiente como para hacer un ruido perceptible mientras al mismo tiempo usamos manos y pies como palanca para levantarnos del asiento. Una manifestación menos directa de esto consiste en colocar las manos sobre los muslos o rodillas en posición de hacer palanca (como si estuviera uno preparando para catapultarse de inmediato) y esperar que la otra persona dé la señal de despedida.²⁴

De lo que acabamos de decir debería desprenderse con toda claridad que el comportamiento verbal y el no verbal actúan juntos de muchas maneras. A fin de comprender plenamente una transacción comunicativa hemos de analizar ambos tipos de comportamientos como una unidad no escindible.

Perspectivas de comunicación no verbal en la sociedad norteamericana

La importancia de la comunicación no verbal sería innegable si sólo se tomara en cuenta su cantidad. Birdwhistell, que se considera en general como una notable autoridad en conductas no verbales, realiza apreciaciones bastante asombrosas acerca del volumen real de comunicación no verbal. Este autor calcula que una persona media habla con palabras durante un total de 10 u 11 minutos diarios (la oración hablada normal dura sólo unos 2,5 segundos). Continúa diciendo que en una conversación normal de dos personas, los componentes verbales suman menos del 35 por ciento del significado social de la situación mientras que más del 65 por ciento del significado social queda del lado de lo no verbal.

Otra manera de considerar la cantidad de mensajes no verbales consiste en observar los diversos sistemas que los humanos utilizan para comunicarse. Hall resume diez tipos diferentes de actividad humana que llama «sistemas de mensajes primarios». ²⁵ Este autor sugiere que sólo uno de ellos implica el lenguaje. Ruesch y Kees analizan al menos siete sistemas diferentes, a saber: apariencia personal y ropa, gestos o movimientos deliberados, acción casual, huellas de acción, sonidos vocales, palabras dichas, palabras escritas. Sólo dos de los siete sistemas conllevan el uso abierto de palabras.²⁶

No me propongo aquí razonar la importancia de los diversos sistemas de mensajes humanos, sino sólo poner en su debida perspectiva el mundo no verbal. Se puede decir sin riesgo de error que el estudio de la comunicación humana durante demasiado tiempo ha ignorado una parte importante del proceso.

Si analizamos aspectos específicos de nuestra sociedad pondremos de nuevos testimonios acerca del predominio y la importancia de la comunicación no verbal. Considérese por ejemplo, el papel de las señales no verbales en situaciones terapéuticas; es indudable que la comprensión de una conducta no verbal perturbada ayudará al diagnóstico y al tratamiento. También son importantes las señales no verbales en ciertas situaciones en que la comunicación verbal se ve obstaculizada, como, por ejemplo, en la interacción entre médico y enfermera durante una operación. Es evidente el significado de las señales

no verbales en las artes (danza, representaciones teatrales, música, cine, etc.). El simbolismo no verbal de diversas ceremonias y rituales que crea respuestas importantes y necesarias en los participantes (por ejemplo, los atavíos en la boda, las decoraciones de Navidad, los rituales religiosos, los funerales, etc.). Podemos ver también cómo una comprensión de las señales no verbales nos prepara mejor para la comunicación transcultural, entre diferentes clases o grupos de edades distintas así como entre diferentes grupos étnicos dentro de nuestra cultura. El enseñar y comprender al ciego y al sordo, consiste, en gran parte, en desarrollar señales verbales de modo sofisticado. Situaciones cotidianas como el formarse impresiones acerca de la gente con que uno se encuentra, mantener una entrevista de trabajo, comprender un anuncio publicitario o la relación audiencia/locutor en una conferencia pública, son todas situaciones cargadas de conductas no verbales. También se analizan las señales no verbales con la esperanza de poder predecir el comportamiento futuro de la gente.²⁷ Un experto sostiene que analizó los gestos de las manos de presuntos jurados en once importantes juicios en 1975 con la esperanza de predecir cómo votarían acerca del acusado. Sería interminable la lista de las situaciones en que la comunicación no verbal resulta fundamental, de modo que sólo describiremos brevemente tres áreas: la política televisada, el comportamiento en clase y el comportamiento de galanteo.

Política televisada. Paulatinamente está siendo reemplazado el caudillo político cansado, obeso y sin atractivo físico por el candidato joven, de buen aspecto y vigoroso, capaz de captar el voto del público con la ayuda de su atracción no verbal. Actualmente vemos entre treinta y cuarenta horas de televisión semanalmente. No cabe duda de que la televisión ha ayudado a estructurar algunas de nuestras percepciones no verbales, y muchos candidatos políticos han llegado a reconocer la enorme influencia que estas percepciones pueden ejercer en los resultados de una elección.

Tal vez el ejemplo más evidente del papel de la comunicación no verbal en la política televisada se encuentre en el libro de McGinniss intitulado *The Selling of the President 1968*. He aquí un fragmento:

La televisión parece particularmente útil al político capaz de ser atractivo pero que carece de ideas (...) En televisión, el hecho de no tener ideas no es tan importante. Lo que los espectadores anhelan captar es su personalidad. No ha de ser un hombre de Estado, ni un cruzado; sólo ha de exhibirse a tiempo. El éxito o el fracaso son fáciles de medir: ¿con cuánta frecuencia se le solicita ante las cámaras? A menudo con la frecuencia suficiente y así alcanza su objetivo, el de pasar de la condición de «político» a la de «celebridad», salto en el status que confieren los espectadores agradecidos que sienten que por fin se les ha dado una base para escoger.

El candidato de televisión, pues, no se mide por comparación con sus predecesores —con un patrón de rendimiento establecido por dos siglos de democracia— sino en comparación con Mike Douglas. ¿Cómo se desenvuelve? ¿Tartamudea, se crispa, suscita la hilaridad? ¿Es capaz de entorpecerme?

El estilo se transforma en el quid de la cuestión. El medio es el mensaje y el «masajista» es quien consigue los votos*... (págs. 29-30).

Las palabras serían las mismas que siempre había utilizado Nixon, las palabras del discurso de aceptación. Pero todas ellas habrían de parecer frescas y vivas porque una serie de diapositivas se proyectarían en la pantalla mientras Nixon hablaba. Si todo saliera bien, ello permitiría a Teleaven crear una imagen de Nixon totalmente independiente de las palabras. Nixon diría las mismas aburridas cosas de siempre, pero nadie tendría que escucharlas. Las palabras se convertirían en una especie de música de fondo, algo agradable y arrullador. Las relampagueantes imágenes proyectadas serían cuidadosamente escogidas a fin de crear la impresión de que de algún modo Nixon representaba competencia, respeto por la tradición, serenidad, fe en que el pueblo norteamericano es mejor que cualquier otro, y en que todos los problemas que los demás denunciaban no significan nada en una tierra bendita por los edificios más altos,

* Se parafrasea aquí la célebre fórmula de McLuhan «el medio es el mensaje», subsidiaria de la también suya «el medio es el mensaje». [T.]

los ejércitos más poderosos, las fábricas más grandes, los niños más encantadores y las puestas de sol más hermosas del mundo. Y más aún: en conjunción con estas imágenes, Richard Nixon podía llegar a ser esas cosas mismas... (pág. 85).

Sabe usted —decía Sage—, lo que estamos viendo realmente aquí es una génesis. Estamos entrando en un periodo en que cada vez se vende más y más a un hombre por televisión. Tal vez esto nos moleste a los dos, pero nosotros no somos norteamericanos típicos. El público se sienta en su casa y mira a Gunsmoke y cuando se le proporciona esta «bola» acerca de Nixon, piensa que está ante algo que vale la pena... (págs. 114-115).²⁸

No ha de sorprendernos, pues, el ver a Ron Nessen, secretario de prensa del presidente Ford, acudiendo a la satírica «Saturday Night Live»; ni recordar al ex alcalde de Nueva York, John Lindsay, realizar frecuentes visitas al «Johnny Carson Show»; ni ver a Robert Finch, asesor presidencial, aparecer en un episodio contra la droga de «The Name of the Game»; ni, por último, encontrar al ex vicepresidente Spiro T. Agnew inaugurando la temporada de otoño de 1970 del «Red Skelton Show». Afortunadamente, los expertos en medios de comunicación no controlan todas las variables. El promedio de acierto de los expertos de alto nivel en relaciones públicas y en medios de comunicación tanto para demócratas como para republicanos fue en 1970 de sólo un 50 %, es decir, lo suficientemente bajo como para poner en peligro su status de equipos punteros. No disponemos de datos totales sobre los debates presidenciales de 1976, pero una ex estrella de cine fue incapaz de lograr la nominación del presidente en ejercicio. En la actualidad están en estudio las nuevas formas, es decir, se está examinando en qué medida los nuevos programas están orientados por consideraciones del tipo «entretenimiento» o «diversión».

Los símbolos no verbales han sido muy importantes en el comportamiento político durante mucho tiempo antes de que el marketing televisivo se hiciera popular. La formación de piquetes, los desfiles, la música, las banderas, los uniformes, las antorchas, los diseños de peinado, las sentadas y manifestaciones con numeroso público marchando con los brazos enlazados...

todo ello y más ha formado parte de nuestra herencia política no verbal.

Conducta en clase. El salón de clase es una verdadera mina de oro de conductas no verbales que pruebas científicas recientes han sacado a la luz. La aceptación y la comprensión de ideas y sentimientos tanto por parte del maestro como del alumno, el estímulo y la crítica, el silencio, el preguntar, entre otras cosas, implican elementos no verbales. Considérese los siguientes ejemplos como representativos de la variedad de señales no verbales de un salón de clase: 1) El entusiasta agitar de la mano de quien está seguro de tener la respuesta correcta; 2) el esfuerzo por evitar todo contacto visual con el maestro por parte del estudiante seguro de no saber la respuesta; 3) los efectos de la vestimenta y la longitud del cabello en la interacción maestro-estudiante; 4) expresiones faciales, como gestos de amenaza o el tono de voz, que a menudo se utilizan como recurso disciplinario en las escuelas primarias; 5) el profesor que pide a un estudiante que pregunte y critique pero cuyas acciones no verbales le dan a entender claramente que no lo hará; 6) la ausencia de un estudiante en las comunicaciones de clase; 7) a veces, la confianza del profesor en los estudiantes se pone de manifiesto en la disposición de los asientos y en el comportamiento de vigilancia durante los exámenes; 8) la variedad de técnicas que utilizan los estudiantes para hacer aparecer el sueño como actitud de estudio o de atención; 9) el profesor que anuncia que tiene mucho tiempo para las exposiciones del estudiante, pero cuya inquietud y constante mirar el reloj sugieren lo contrario; 10) los maestros que tratan de evaluar la retroalimentación (*feedback*) visual para determinar la comprensión del estudiante;²⁹ 11) inclusive el aspecto del salón (color de las paredes, espacio entre los asientos, ventanas) ejercen influencia en la participación del estudiante en la clase.

Las sutiles influencias no verbales en la clase pueden llegar a tener consecuencias dramáticas, según descubrieron Rosenthal y Jacobson. Estos autores sometieron a alumnos de escuela primaria a tests de cociente intelectual antes de su ingreso en el otoño. Se adjudicó a algunos estudiantes al azar (con independencia de los resultados del test) puntajes elevados en un «test intelectual brillante», lo que indicaba que mostrarían un rendi-

miento intelectual inusual el año próximo, y así les fue comunicado a los maestros. En los test de cociente intelectual realizados al finalizar el año, estos estudiantes mostraron un notable incremento en su rendimiento, lo que los experimentadores atribuyen a las expectativas del maestro y al modo en que se trató a estos estudiantes «especiales».

Para resumir nuestras hipótesis podemos decir que, a través de lo que decía, cómo y cuándo lo decía, las expresiones faciales, las posturas y tal vez el tacto, la maestra pudo haber comunicado a los niños del grupo experimental su expectativa de notables progresos intelectuales. Estas comunicaciones, junto con los posibles cambios en las técnicas de enseñanza, pueden haber ayudado a los niños a aprender, mediante el cambio del concepto que tenían de sí mismos, de la expectativa de su propia conducta y de su motivación, así como de su estilo y capacidades cognitivas.³⁰

Comportamiento de galanteo. En el siguiente fragmento de la canción de los Beatles titulada «Something» (copyright © 1969 Harrison's Ltd. por George Harrison, que se utiliza aquí con permiso. Todos los derechos reservados, International copyright asegurado), puede encontrarse un comentario al comportamiento de galanteo no verbal. Helo aquí:

*Algo en el modo en que se mueve
me atrae como ninguna otra amante
algo en el modo en que me corteja...*

*Algo en su sonrisa sabe ella
que no necesito otra amante
algo en su estilo que me muestra...*

*Me pides que mi amor crezca...
Permaneces a mi lado, ahora
ello puede indicar...*

Tal como la canción lo sugiere, sabemos que hay «algo» de gran influencia en nuestra conducta no verbal de galanteo; lo mismo que otras áreas de estudio no verbal. Sin embargo, nos

encontramos todavía en una etapa demasiado precoz en la cuantificación de esas pautas de conducta. En un nivel puramente intuitivo, sabemos que hay hombres y mujeres que pueden transmitir mensajes como «Estoy disponible», «Soy inteligente» o «Te quiero» sin pronunciar una sola palabra. En el varón, puede tratarse de cosas tales como la ropa, las patillas, el largo del cabello, un porte arrogante, seguridad en las caderas, gestos de contacto físico, contacto visual especialmente prolongado, mirar metódico a la figura de la mujer, gestos y movimientos abiertos en contraste con los gestos y movimientos cerrados que exhibe la mujer, ganar una muy estrecha proximidad, una sutileza que permita luego a ambas partes negar interés en un ritual de galanteo, lo que da seguridad a la mujer y la hace sentirse deseada, «como mujer», o mostrando excitación y deseo en fugaces expresiones faciales. En la mujer, puede tratarse de cosas tales como sentarse con las piernas simbólicamente abiertas, cruzar las piernas para dejar a la vista un muslo, enredarse en miradas provocativas, acariciarse los muslos, adelantar los pechos, usar un perfume llamativo, mostrar un mohín bucal de enfado en sus expresiones faciales, abrir la palma de la mano hacia el varón, usar un tono de voz que es una «invitación detrás de las palabras», o cualquier otra señal y ritual sacados de una multitud de ellos, algunos de los cuales varían con el estatus, la subcultura, la región del país, etc. Un estudio realizado por algunos estudiantes en Milwaukee sobre una cantidad de bares de solteros sugiere que el fumar un cigarrillo era tabú para cualquier varón que quisiera conseguir una mujer en esos lugares. Otros comportamientos particularmente importantes para los varones en ese contexto parecía ser el mirar a la mujer a los ojos con frecuencia; vestir ligeramente a la moda pero, generalmente, evitando los extremos en la ropa; y, por último, permanecer con una mujer durante toda la tarde.

Otro grupo de estudiantes de Milwaukee se centró en el comportamiento de galanteo de homosexuales y encontró muchas semejanzas con los rituales de galanteo heterosexuales. Se observó que los homosexuales decoraban profusamente sus habitaciones para impresionar a sus compañeros, que usaban la vestimenta como elemento de decoración y de identificación, y que se valían del comportamiento visual para comunicar sus intenciones. Schefflen señaló cuatro categorías de comporta-

miento de galanteo no verbal heterosexual: disposición al galanteo, comportamiento atildado, señales posicionales y acciones de llamamiento o invitación.³¹ Los estudiantes de Milwaukee consideraron que esas categorías también resultaban útiles a la hora de analizar el comportamiento de galanteo no verbal homosexual. Esto plantea la cuestión de qué señales no verbales se utilizan con propósitos de identificación entre dos homosexuales. Por cierto que el contexto ambiental puede ejercer su influencia (bares gay) pero también se utilizan otras señales. Por ejemplo, se han registrado el breve contacto corporal (pierna contra pierna) y otros movimientos corporales, tales como ciertos movimientos ligeros de cabeza o de manos. Sin embargo, en lugares públicos las señales más comunes y eficaces que utilizan los homosexuales son las largas miradas. Los varones no interesados evitarán, con toda probabilidad, esas largas e insistentes miradas, mientras que aquellos que sostienen tal contacto visual dan a entender que están abiertos a ulterior interacción.

Nielsen, citando a Birdwhistell, describía la «danza de galanteo» de los adolescentes norteamericanos.³² Afirma haber identificado veinticuatro pasos entre el «contacto inicial del varón y la mujer jóvenes y el coito». Explica que estos pasos siguen un orden. Con esto quiere decir que cuando un varón comienza por coger la mano de una mujer ha de esperar hasta que ella presione su mano (indicando un jadelante!) antes de poder dar el segundo paso consistente en entrelazar sus dedos con los de ella. Se clasifica a mujeres y varones como «rápidos» o «lentos» según sigan o no el orden de los pasos. Si un paso se salta o se funde con el otro, la persona que así actúa es «rápida». Si una persona ignora la señal de pasar al paso siguiente o actúa de manera que evita el próximo paso, se la considera «lenta». Este orden sugiere que sólo después del beso inicial puede intentar el varón aproximarse a los pechos de la mujer. Pero si el protocolo prohíbe la aproximación frontal al pecho, es probable que ella bloquee dicha aproximación con los brazos contra sus costados. El varón no esperará en realidad alcanzar el pecho sino después de una considerable cantidad adicional de besos.

Hasta aquí nos hemos concentrado en el comportamiento de galanteo no verbal de hombres y mujeres no casados. Por cierto, que podrían escribirse volúmenes enteros acerca de las

pautas de comportamiento de galanteo no verbal en el matrimonio, pues todo el repertorio de mensajes de invitación o de evitación del acoplamiento sexual es en gran medida no verbal. Por ejemplo, algunos observadores han notado que «quedarse levantado a mirar el último programa» es un método común de decir «esta noche no».

Morris cree que las parejas heterosexuales en la cultura occidental proceden normalmente a través de una secuencia de pasos, lo mismo que las pautas de galanteo de otros animales, en el camino a la intimidad sexual.³³ Obsérvese el tema predominantemente no verbal: 1) ojo-cuerpo; 2) ojo-ojo; 3) voz-voz; 4) mano-mano; 5) brazo-hombro; 6) brazo-talle; 7) boca-boca; 8) mano-cabeza; 9) mano-cuerpo; 10) boca-pecho; 11) manos-genitales; 12) genitales-genitales y/o boca-genitales. Morris, lo mismo que Nielsen, cree que estos pasos siguen generalmente el mismo orden aunque admite que hay variaciones. Una forma de saltar pasos o de pasar a un nivel de intimidad más allá de lo que sería de esperar puede hallarse en tipos formalizados de contacto corporal, como, por ejemplo, un beso de despedida o una presentación mano-mano.

Resumen

Comúnmente se utiliza el término *no verbal* para describir todos los acontecimientos de la comunicación humana que trascienden las palabras dichas o escritas. Al mismo tiempo, advertimos que estos acontecimientos y conductas no verbales pueden interpretarse mediante símbolos verbales. Cuando consideramos un esquema de clasificación en vocal/no vocal, verbal/no verbal, acústico/no acústico o respiratorio/no respiratorio, sabemos que apenas hemos de esperar una colocación categorial discreta. En vez de eso, sería más apropiado situar estas conductas junto a ciertos comportamientos que están a caballo entre dos categorías.

Los escritos teóricos y las investigaciones sobre comunicación no verbal pueden dividirse en las siguientes siete áreas: 1) movimiento corporal o cinésica (emblemas, ilustradores, expresiones de afecto, reguladores y adaptadores), 2) características físicas, 3) comportamientos táctiles; 4) paralenguaje (cualida-

des vocales y vocalizaciones), 5) proxémica, 6) artefactos, 7) entorno o medio. La comunicación no verbal no debería estudiarse como una unidad aislada, sino como una parte inseparable del proceso global de comunicación. Puede servir para repetir, contradecir, sustituir, complementar, acentuar o regular la comunicación verbal. Es por otro lado, importante debido al papel que desempeña en el sistema total de la comunicación, la tremenda cantidad de señales informativas que proporciona en toda situación particular, y a que se la utiliza en áreas fundamentales de la vida cotidiana.

Notas

1. Pfungst, O.: *Clever Hans, The Horse of Mr. Von Osten*, Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1911.
2. Mehrabian, A.: *Nonverbal Communication*, Chicago, Aldine-Atherton, 1972, pág. 2.
3. En varios estudios verbales y no verbales realizados durante las últimas tres décadas, importantes investigadores de diversos dominios que estudiaron diferentes fenómenos informan con notable coherencia acerca de dimensiones semejantes a las que señala Mehrabian. En consecuencia, es razonable concluir que estas tres dimensiones parecen respuestas básicas a nuestro medio y se reflejan en la manera en que otorgan significado tanto a la conducta verbal como no verbal. Cf. Mehrabian, A.: «A Semantic Space for Nonverbal Behavior», *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1970, 35, págs. 248-257; y Mehrabian, A.: *Silent Messages*, Belmont, Calif., Wadsworth, 1971.
4. Ekman, P. y Friesen, W. V.: «The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding», *Semiotica*, 1969, 1, págs. 49-98. Véase también, para informes actualizados con enfoques específicos de investigación, los siguientes trabajos: Ekman, P. y Friesen, W. V.: «Hand Movements», *Journal of Communication*, 1972, 22, págs. 353-374 y Ekman, P. y Friesen, W. V.: «Nonverbal Behavior and Psychopathology», en R. J. Friedman, y M. M. Katz, (eds.): *The Psychology of Depression; Contemporary Theory and Research*, Washington, D. C.: Winston & Sons, 1974.
5. Se puede encontrar un tratamiento de los emblemas en sí mismos en Ekman, P.: «Movements with Precise Meanings», *Journal of Communication*, 1976, 26, págs. 14-26. Las Figuras 1.1 y 1.2, así como la investigación de que se da cuenta en esta sección, están tomadas básicamente de este trabajo. Se encontrará una información adicional acerca de los emblemas norteamericanos más adelante, en el capítulo 6.
6. Cohen, A. A. y Harrison, R.: «Intentionality in the Use of Hand

Illustrators in Face-to-Face Communication Situations», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, 28, págs. 276-279. Véase Cohen, A. A., «The Communicative Functions of Hand Illustrators», *Journal of Communication*, 1977, 27, págs. 54-63.

7. Para un resumen de estos esfuerzos, véase Wiemann, J. M. y Knapp, M. L.: «Turn-Taking in Conversations», *Journal of Communication*, 1975, 25, págs. 75-92.

8. Knapp, M. L.; Hart, R. P.; Friedrich, G. W. y Shulman, G. M.: «The Rhetoric of Goodbye: Verbal and Nonverbal Correlates of Human Leave-Takings», *Speech Monographs*, 1973, 40, págs. 182-198. Para una elaboración más completa, así como para encontrar informes sobre estudios relacionados con los reguladores, véase más adelante, capítulo 6.

9. Trager, G. L.: «Paralanguage: A First Approximation», *Studies in Linguistics*, 1958, 13, págs. 1-12.

10. Argyle, M.: *Social Interaction*, Nueva York, Atherton Press, 1969, págs. 70-71.

11. Argyle, M.: *Bodily Communication*, Nueva York, International Universities Press, 1975.

12. Véase Ekman, P.: «Communication Through Nonverbal Behavior: A Source of Information About an Interpersonal Relationship», en *Affect, Cognition and Personality*, editado por S. S. Tomkins y C. E. Izard, Nueva York, Springer, 1965.

13. A veces puede llegar a percibirse una sutil incoherencia en el seno de las comunicaciones verbales. Cuando se trata de expresar ideas que básicamente no se comparten, las elecciones lingüísticas pueden reflejar diferencia en el carácter directo del estilo; así, por ejemplo, «Juan ha hecho un buen trabajo» es menos directo que «Juan trabaja bien». Véase Wiener, M. y Mehrabian, A.: *Language Within Language*, Nueva York, Appleton-Century-Crofts, 1968.

14. Se hallaran testimonios experimentales en apoyo de esta idea en: Tabor, E.: «Decoding of Consistent and Inconsistent Attitudes in Communication» (tesis doctoral, Illinois Institute of Technology, 1970); y Mehrabian, A.: «Inconsistent Messages and Sarcasm», en Mehrabian, A.: *Nonverbal Communication*, Chicago, Aldine-Atherton, 1972, págs. 104-132. Para la comprensión del proceso cognoscitivo que se utiliza en la interpretación de mensajes incoherentes, véase: Bugental, D. E.: «Interpretations of Naturally Occurring Discrepancies Between Words and Intonation: Modes of Inconsistency Resolution», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1974, 30, págs. 125-133.

15. Véase págs. 17-26 para un análisis de los diferentes grados de conciencia de diversas conductas no verbales.

16. Bugental, D. E.; Kaswan, J. W.; Love, L. R.; Fox, M. N.: «Child Versus Adult Perception of Evaluative Messages in Verbal, Vocal, and Visual Channels», *Developmental Psychology*, 1970, 2, págs. 367-375. Véase también Bugental, D. E.; Love, L. R. y Gianette, R. M.: «Perfidious Feminine Faces», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, 17, págs. 314-318.

17. Shapiro, J. G.: «Responsivity of Facial and Linguistic Cues», *Jour-*

nal of Communication, 1968, 18, págs. 11-17; Vande Creck, L. y Watkins, J. T.: «Responses to Incongruent Verbal and Nonverbal Emotional Cues», *Journal of Communication*, 1972, 22, págs. 311-316; y Solomon, D. y Ali, F. A.: «Influence of Verbal Content and Intonation on Meaning Attributions of First-And-Second-Language Speakers», *Journal of Social Psychology*, 1975, 95, págs. 3-8.

18. Bugental, D. E.; Love, L. R.; Kaswan, J. W. y April, C.: «Verbal-Nonverbal Conflict in Parental Messages to Normal and Disturbed Children», *Journal of Abnormal Psychology*, 1971, 77, págs. 6-10.

19. Beakel, N. G. y Mehrabian, A.: «Inconsistent Communications and Psychopathology», *Journal of Abnormal Psychology*, 1969, 74, págs. 126-130.

20. Ekman, P.: «Body Position, Facial Expression and Verbal Behavior During Interviews», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1964, 68, págs. 194-301. Y también Ekman, P. y Friesen, W. V.: «Head and Body Cues in the Judgment of Emotion: A Reformulation», *Perceptual and Motor Skills*, 1967, 24, págs. 711-724.

21. Wiemann, J. M.: «An Exploration of Communicative Competence in Initial Interactions: An Experimental Study», (tesis doctoral, Purdue University, 1975).

22. El tema referente a las señales vocales implicadas en el mecanismo de alternancia en el uso de la palabra será tratado en el capítulo 10, y el de las señales kinésicas, en el capítulo 6. Más material sobre estos temas se encontrará en Duncan, S.: «Some Signals and Rules for Taking Turns in Conversations», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1972, 23, págs. 283-292; Duncan, S.: «Toward a Grammar for Dyadic Conversations», *Semiotica*, 1973, 9, págs. 29-46; y Wiemann, J. M.: «An Exploratory Study of Turn-Taking in Conversations: Verbal and Nonverbal Behavior», (tesis de Master), Purdue University, 1973.

23. Krivonos, P. D. y Knapp, M. L.: «Initiating Communication: What Do You Say When You Say Hello?», *Central States Speech Journal*, 1975, 26, págs. 115-125.

24. Knapp, Hart, Friedrich y Shulman: «The Rhetoric of Goodbye: Verbal and Nonverbal Correlates of Human Leave-Taking».

25. Hall, E. T.: *The Silent Language*, Garden City, N. Y., Doubleday, 1959.

26. Ruesch, J. y Kees, W.: *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations*, Berkeley and Los Angeles, Calif., University of California Press, 1956.

27. Saks, M. J.: «Social Scientists Can't Rig Juries», *Psychology Today*, 1976, 9, págs. 48-50, 55-57. Véase también Stein, R. T.: «Identifying Emergent Leaders from Verbal and Nonverbal Communications», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1975, 32, págs. 125-135; y Ekman, P.: Lieberman, R. M.; Friesen, W. V.; Harrison, R.; Zlatichin, C.; Malmstrom, E. J. y Baron, R. A.: «Facial Expressions of Emotion While Watching Televised Violence as Predictors of Subsequent Aggression» (informe presentado al Surgeon General's Scientific Advisory Committee on Television and Social Behavior, 1971, junio).

28. McGinniss, J.: *The Selling of the President 1968*, © 1969 por Joemac, Incorporated. Reproducido con permiso de The Sterling Lord Agency, Inc. y Simon & Schuster, Inc.

29. Al menos un estudio sugiere que ni siquiera los maestros experimentados salen airoso en esta tarea. Cf. Jecker, J.; Maccoby, N.; Breitrose, M. y Rose, E.: «Teacher Accuracy in Assessing Cognitive Visual Feedback from Students», *Journal of Applied Psychology*, 1964, 48, págs. 393-397.

30. Rosenthal, R. y Jacobson, L.: *Pygmalion in the Classroom*, Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1968.

31. Schefflen, A. E.: «Quasi-Courtship Behavior in Psychotherapy», *Psychiatry*, 1965, 28, págs. 245-257.

32. Nielsen, G.: *Studies in Self-Confrontation*, Copenhagen, Munksgaard, Cleveland, Howard Allen, 1962, págs. 70-71.

33. Morris, D.: *Intimate Behavior*, Nueva York, Random House, 1971, págs. 71-101.

Referencias Bibliográficas

Teorías, resúmenes y visiones de conjunto

Ekman, P. y Friesen, W. V.: «The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage, and Codings», *Semiotica*, 1969, 1, págs. 49-98.

Henley, N.M.: *Body Politics: Powers, Sex, and Nonverbal Communication*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1977.

Knapp, M. L.; Wiemann, J. M. y Daly, J. A.: «Nonverbal Communication: Issues and Appraisals», *Human Communication Research*, 1978, 4, págs. 271-80.

Ruesch, J. y Kees, W.: *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perceptions of Human Relations*, Berkeley y Los Angeles, Calif., University of California Press, 1956.

Sebeok, T. A.; Hayes, A. S. y Bateson M. C. (comp.): *Approaches to Semiotics*, La Haya, Mouton, 1964.

Siegmán, A. W. y Feldstein, S. (comp.): *Nonverbal Behavior and Communication*, Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum, 1978.

Weiner, M.; Devoe, S.; Rubinow, S. y Geller, J.: «Nonverbal Behavior and Nonverbal Communication», *Psychological Review*, 1972, 79, págs. 185-124.

Bibliografías

Davis, M.: *Understanding Body Movement: An Annotated Bibliography*, Nueva York, Arno Press, 1972.

Key, M. R.: *Nonverbal Communication: A Research Guide and Bibliography*, Metuchen, N. J.: Scarecrow Press, 1977.

Libros de texto

- Argyle, M.: *Bodily Communication*, Nueva York, International Universities Press, 1975.
- Bosmajian, J. (comp.), *The Rhetoric of Nonverbal Communication*, Glencview, 111, Scott-Foresman, 1971.
- Burgoon, J. K. y Saine, T.: *The Unspoken Dialogue*, Boston, Houghton-Mifflin, 1978.
- Harper, R. G.; Wiens, A. N. y Matarazzo, J. D.: *Nonverbal Communication: The State of the Art*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1978.
- LaFrance, M. y Mayo, C.: *Moving Bodies*, Monterey, Calif., Brooks/Cole, 1978.
- Mehrabian, A.: *Silent Messages*, Belmont, Calif., Wadsworth, 1972.
- Rosenfeld, L. B. y Civikly, J. M.: *With Words Unspoken*, Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1976.
- Weitz, S. (comp.): *Nonverbal Communication: Readings with Commentary*, Nueva York, Oxford University Press, 1974.

Libros de divulgación sobre comunicación de masas

- Davis, F.: *Inside Intuition*, Nueva York, McGraw-Hill, 1971.
- Morris, D.: *Manwatching: A Field Guide to Human Behavior*, Nueva York, Harry N. Abrams, 1977.

2. Comunicación no verbal: perspectivas del desarrollo

No hay gestos universales. Por lo que sabemos, no hay una sola expresión facial, postura o posición del cuerpo que tenga el mismo significado en todas las sociedades.

R. L. BIRDWHISTELL

Si pensamos en la larga historia filogenética que ha determinado nuestra actual condición anatómica, fisiológica y bioquímica, resultaría sencillamente asombroso que la misma no afectara también nuestro comportamiento.

T. K. PITCAIRN e I. EIBL-EIBESFELDT

Es sabido que, con su inocente pregunta «¿De dónde vine?», los niños suelen avergonzar a sus padres y crearles un fugaz sentimiento de frustración. Una vez adultos, serán otras las preguntas que les interesen relacionadas con su origen, como por ejemplo, «¿Hago esto debido al modo en que fui criado o en realidad hacen lo mismo todos los seres humanos?». Generalmente, las respuestas a esta última pregunta son rápidas, definitivas, y se expresan con fervor de misionero. De un lado, oímos decir a los estudiosos que el comportamiento es innato, instintivo, congénito; en cambio, por otro lado, otros estudiosos sostienen que el comportamiento es adquirido, aprendido, culturalmente transmitido, impuesto, imitado o determinado por el medio. Se trata de la conocida dicotomía naturaleza-cultura. Las citas con que comienza este capítulo ilustran adecuadamente estos diferentes enfoques. A lo largo del pre-

sente capítulo analizaremos esta cuestión concerniente a los orígenes del comportamiento no verbal desde dos puntos de vista: 1) las raíces del comportamiento no verbal en la historia de la evolución humana, y 2) las raíces del comportamiento no verbal en la vida cotidiana.

En primer lugar, consideremos la dicotomía entre lo innato y lo aprendido. Lo mismo que sucede con casi todas las dicotomías, los defensores de cada uno de sus términos pierden una parte de su capacidad explicativa al sostener una posición polarizada e inflexible, al tratar de hacer entrar por la fuerza todas las observaciones en un solo punto de vista. En vez de buscar un solo origen, sería más provechoso tratar de rescatar la contribución que cada factor ha aportado en la aparición de un comportamiento dado. No hay duda de que gran parte de nuestro comportamiento no verbal tiene tanto aspectos innatos como aprendidos, la imitación inclusive. Ekman y Friesen, cuyo trabajo en este campo se analiza en detalle más adelante, han resumido tres fuentes primordiales de nuestro comportamiento no verbal: 1) programas neurológicos heredados; 2) experiencias comunes a todos los miembros de la especie (por ejemplo, las manos se utilizan para llevar el alimento a la boca con independencia de la cultura y 3) la experiencia variable de acuerdo con la cultura, la clase, la familia o el individuo.¹

Las fuerzas biológicas y las fuerzas culturales se superponen en muchos importantes sentidos. Algunos procesos biológicos muy comunes se usan más tarde para comunicar, como por ejemplo, la respiración se convierte en suspiro de alivio, aflicción o aburrimiento, el hipo se convierte en la imitación de la conducta de un ebrio, un sonoro soplo por la nariz puede interpretarse como un bufido de desprecio, la tos se vuelve «ulhum», y así por el estilo. Más adelante, en este mismo capítulo, se analizan los estudios que sugieren que algunos aspectos de las expresiones faciales o de la emoción son heredados y comunes a otros miembros de la especie humana. Sin embargo, esto no quiere decir que el aprendizaje cultural no desempeñe también un importante papel en estas expresiones. El programa neurológico de cualquier expresión facial dada puede ser alterado o modificado por el aprendizaje de reglas de comportamiento público que son específicas de nuestra cultura, como, por ejemplo, que los hombres no han de llorar. Estímulos dife-

rentes pueden producir una expresión facial dada de acuerdo, otra vez, con el aprendizaje cultural. Una serpiente puede evocar una expresión de temor en una cultura y en cambio constituir una expresión de alegría en quienes ven en ella una importante fuente de alimento. La sociedad en cuyo seno nos criamos también es responsable en gran medida del modo en que unimos dos o más expresiones emocionales, como, por ejemplo, el mostrar señales de sorpresa y de cólera al mismo tiempo. El estudio de Lack sobre los petirrojos ilustra esta interrelación de instinto y medio.² Al parecer, el petirrojo macho europeo atacará a petirrojos extraños que entren en su territorio durante la estación de la cría. Lack demostró con modelos de tela que el pecho rojo era lo único que desencadenaba el mecanismo de ataque. Pero la hembra que compartía el nido también tenía el pecho rojo, pese a lo cual no fue atacada. De tal modo, este comportamiento agresivo, que se cree innato, se ve modificado por ciertas condiciones en el medio o por la situación que él llama receptividad. De acuerdo con Thorpe, algunos pájaros cantan instintivamente un canto común a su especie sin haberse oído cantar jamás a ningún otro pájaro.³ Estos pájaros, sobre la base de haber oído el canto de su grupo particular, pueden desarrollar una variación en la melodía que refleja un dialecto local. Y, aun cuando el canto del pájaro no puede ser aprendido, sí puede el pájaro tener que aprender a quién ha de dirigirse el llamamiento, en qué circunstancias ha de usarse y cómo reconocer señales de otros pájaros.

Gran parte de los componentes hereditarios del comportamiento humano pueden ser modificados de un modo semejante. Así sucede con la *predisposición* humana *para* o *capacidad para aprender* el lenguaje verbal.⁴ Nacemos con esta capacidad para aprender el lenguaje pero no se aprenderá el lenguaje sin entrenamiento cultural. Los niños que han sido aislados del contacto humano no desarrollan su competencia lingüística. Es probable que algunas señales no verbales dependan originariamente de programas neurológicos, mientras que otras estén influidas primordialmente por el medio en que el aprendizaje tiene lugar; por supuesto, muchos comportamientos sufren ambas influencias. Además, algunos comportamientos que han sido enseñados primordialmente por vía cultural en una época de la historia humana pueden ser más tarde genéticamente transmiti-

dos si el comportamiento desempeña un papel importante en la continuación y la supervivencia de la especie.

Por último, la respuesta al problema naturaleza versus cultura en lo que respecta a la conducta no verbal será diferente según el comportamiento que se considere. Ya hemos analizado los múltiples orígenes de las expresiones faciales de la emoción. También los adaptadores tienen una derivación hereditaria y otra aprendida. Se recordará que los adaptadores son hábitos ligados al manejo primitivo de la sensación, la excreción, la ingestión, el asco y el afecto, las experiencias primitivas en el mantenimiento de relaciones interpersonales y el cumplimiento de ciertas tareas instrumentales. Por otra parte, los ilustradores y los reguladores parecen haber sido primariamente aprendidos a través de la imitación de los otros. De aquí que en estas conductas sean de esperar las variaciones de una cultura a otra, o entre clases y etnias. Y, si bien hay emblemas que parecen encontrarse en varias culturas, la mayoría de ellos parecen ser muy específicos de una cultura, esto es, que son enseñados del mismo modo en que es enseñado el lenguaje. Los emblemas susceptibles de ser observados en más de una cultura pueden llegar a tener significados similares, pero lo normal es que los tengan diferentes, como por ejemplo el círculo con el dedo índice y el pulgar, que para los norteamericanos quiere decir «OK» (de acuerdo), en otra cultura puede significar el órgano genital femenino.

El desarrollo de la conducta no verbal en la historia humana

Los seres humanos, lo mismo que otras especies, se adaptan a las condiciones cambiantes que los rodean. Algunas de estas adaptaciones son importantes para la supervivencia humana y se transmiten de generación en generación. ¿Cuáles son los comportamientos no verbales que cuentan con antiguas raíces en la historia humana? ¿Sobre qué base concluyen los científicos que una conducta o pauta de conducta tiene un factor hereditario? Responder a ello no es tarea fácil. Algunos de nuestros comportamientos actuales son sólo fragmentos de pautas más amplias que ya no existen íntegramente; algunas

conductas no incorporadas a rituales tienen poco que ver con la función originaria del comportamiento, y ciertas conductas que parecen servir a una función están asociadas a algo completamente distinto, como, por ejemplo, la conducta de limpieza puede ser consecuencia de la confusión o la frustración en el logro de una meta antes que acto con fines de autopresentación, galanteo o asco. A pesar de ésta y otras dificultades, los investigadores han realizado importantes descubrimientos. Tres fueron las estrategias de investigación que se utilizaron básicamente para inferir si todo comportamiento dado de la especie humana ha sido heredado y genéticamente transmitido a todos los miembros de la especie o no. Esas estrategias son: 1) datos recogidos a partir de la privación sensorial, es decir, la observación de cómo se manifiesta un comportamiento en personas sordas y/o ciegas que no hayan podido aprender el mismo a través de canales visuales o auditivos; 2) datos —a partir de los primates no humanos— que muestran la continuidad evolutiva de una conducta que alcanza hasta a nuestros parientes más cercanos, los primates no humanos; y 3) datos a partir de estudios multiculturales, esto es, la observación de la manifestación de comportamientos semejantes que se utilizan con fines análogos en otras culturas en todo el mundo, tanto letradas como ágrafas. Como es obvio, si logramos reunir datos en las tres categorías, la confianza en una dimensión hereditaria alcanza las cotas más altas posibles. Hasta el presente son pocas las conductas estudiadas con tal rigor, ni sabemos demasiado acerca de cómo se combinan e interactúan los factores innatos y los adquiridos durante la infancia. Con todo, de los estudios realizados en cada área podemos extraer importantes conclusiones.

Datos a partir de la privación sensorial. Muchos han observado la temprana aparición de la conducta no verbal en los niños. Estos comportamientos pueden ser aprendidos rápidamente. A fin de verificar estas hipótesis, es menester examinar los niños que, debido a su ceguera o sordera de nacimiento, no pueden aprender estas conductas partiendo de señales visuales o auditivas. En 1966, Eibl-Eibesfeldt comenzó a filmar el comportamiento de varios niños sordos/ciegos.⁵ Estas conclusiones son semejantes a las de quienes han comparado sistemáticamente el comportamiento de niños sordos/ciegos con niños con

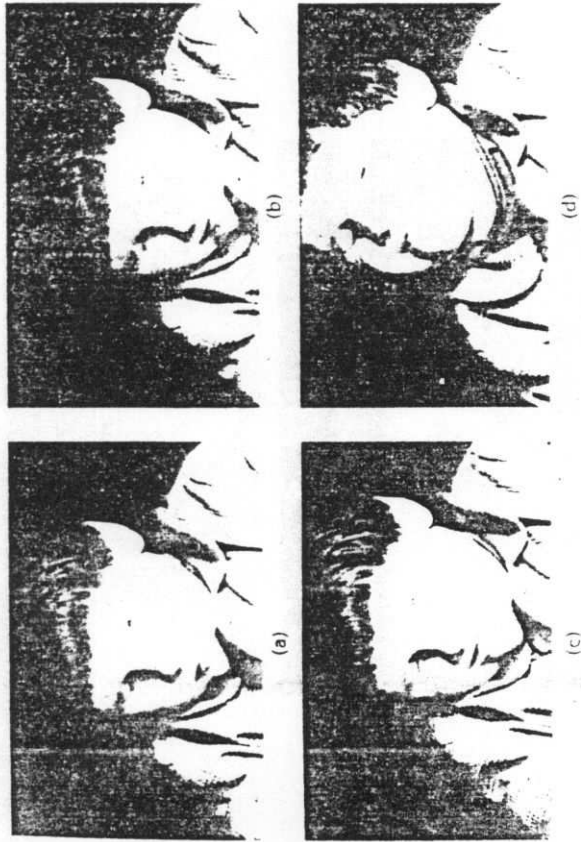


FIG. 2.1 Filme de Eibl-Eibesfeldt sobre la respuesta de sonrisa de un niño sordo/ciego. Eleva e inclina hacia atrás la cabeza a medida que la intensidad aumenta. Tomado de Eibl-Eibesfeldt, I., «The Expressive Behavior of the Blind-and-Deaf-Born», en M. Von Cranach y I. Vine, (eds.) *Social Communication and Movement* (Nueva York, Academic Press, 1973).

vista y oído. Brevemente, las expresiones espontáneas de tristeza, llanto, risa, sonrisa, pucheros, cólera, sorpresa y miedo no son esencialmente distintas entre el primer grupo y el segundo. Las secuencias de sonrisa, llanto y risa de los niños sordos/ciegos filmadas por Eibl-Eibesfeldt pueden verse en las Figuras 2.1, 2.2 y 2.3.

Alguien puede sostener que estas expresiones podrían aprenderse a través del tacto o de un programa de refuerzo lento. Eibl-Eibesfeldt señala que, de todos modos, inclusive los bebés talidomídicos que carecen de brazos y los niños a quienes difícilmente se les puede enseñar a levantar una cuchara hasta la boca, dan muestras de similares expresiones.

Además de las expresiones faciales, estos niños sordos/ciegos buscaban el contacto con los demás estirando una mano o ambas y deseaban que se los abrazara y acariciara cuando estaban angustiados. Como ponen de manifiesto las imágenes de



FIG. 2.2 Respuesta de llanto de un niño sordo/ciego filmada por Eibl-Eibesfeldt. Extraído de Pitcairn, T. K. y Eibl-Eibesfeldt, I., «Concerning the Evolution of Nonverbal Communication in Man», en M. E. Hahn y E. C. Simmel (eds.), *Communicative Behavior and Evolution* (Nueva York, Academic Press, 1976).

la Figura 2.4, estos niños exhibían una secuencia de gestos de rechazo muy familiar.

Eibl-Eibesfeldt informa también acerca de ciertas interesantes pautas oculares de niños ciegos. Cuando felicitó a una niña

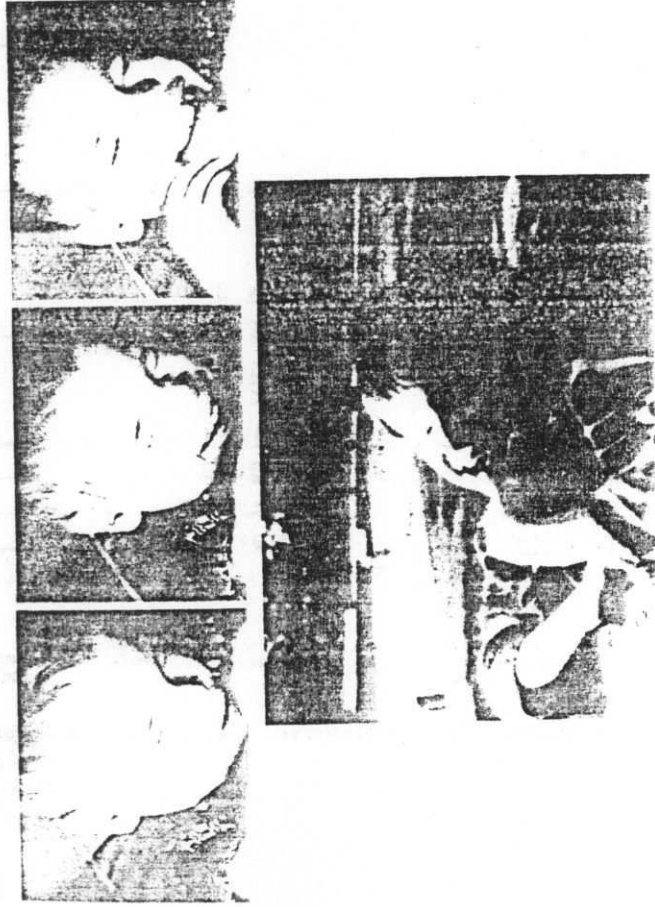


FIG. 2.3 Respuesta de risa de niños sordo/ciegos, filmadas por Eibl-Eibesfeldt. Tomado de Eibl-Eibesfeldt, I., en M. von Cranach y I. Vine (eds.), *Social Communication and Movement* (Nueva York, Academic Press, 1973).

de diez años por su ejecución pianística, ella lo miró, apartó tímidamente la mirada y luego volvió a mirarlo. Se registró una secuencia semejante en un niño ciego de once años cuando se le preguntó por su amiga. Esta secuencia de mirar y evitar la mirada se observa también en niños con vista en circunstancias similares.

Naturalmente, los niños sordos/ciegos también muestran diferencias. Los niños sordos/ciegos no muestran gradaciones sutiles en las expresiones; así, por ejemplo una expresión puede aparecer y desaparecer repentinamente dejando la cara en blanco. Algunos han observado que las expresiones de los niños sordos/ciegos son más restringidas o limitadas, como, por ejemplo, lloran más suavemente y su risa parece entrecortada y tonta. Los niños sordos/ciegos muestran también menos expresiones faciales en general y en ellos se advierte una notable ausencia de combinaciones faciales. Por último, cuando se pide a

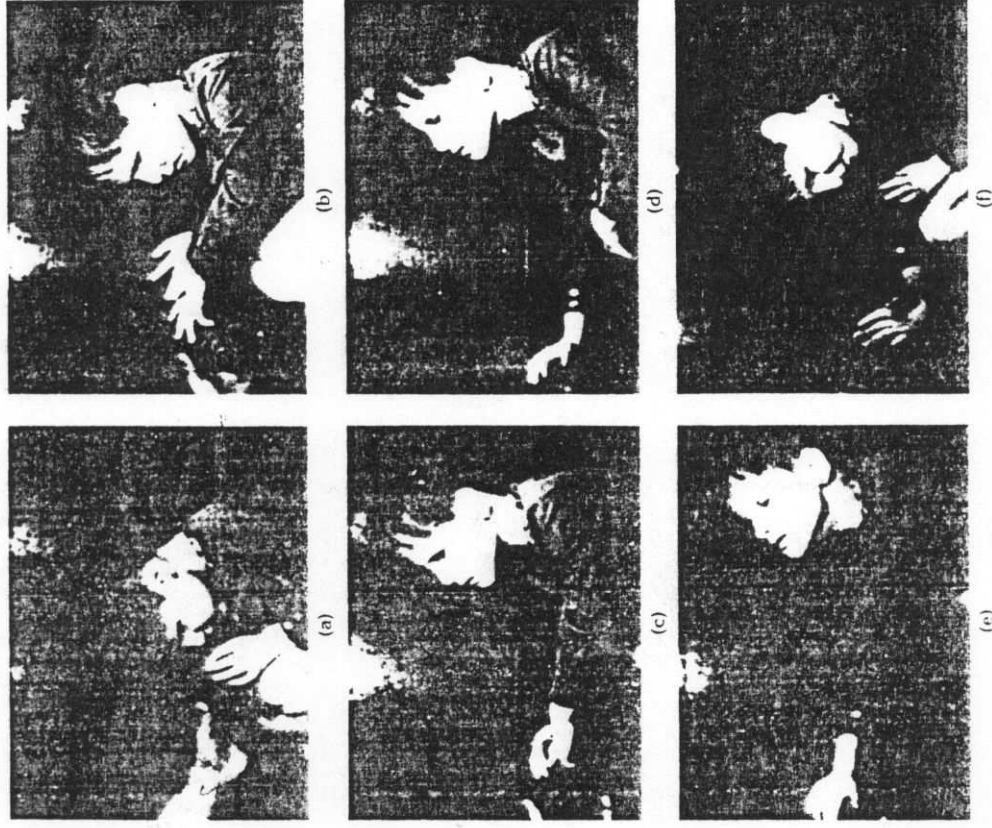


FIG. 2.4 Un niño sordo, ciego rechaza una tortuga que le es ofrecida. El niño huele el objeto y lo empuja hacia atrás a la vez que levanta la cabeza en un movimiento de retirada. Por último, extiende la mano en un gesto como para detener algo. Filmado por Eibl-Eibesfeldt. Tomado de Eibl-Eibesfeldt, I., en M. von Cranach e I. Vine (eds.), *Social Communication and Movement*, Nueva York, Academic Press, 1973.

niños sordos/ciegos que representen o mimen ciertas expresiones faciales, manifiestan menos habilidad que los niños con vista y oído.

Después de revisar un extenso conjunto de trabajos sobre niños normales, salvajes, aislados, institucionalizados y sordos/ciegos, Charlesworth y Kreutzer concluyen lo siguiente:

...tanto los factores ambientales como los innatos tienen consecuencias en el comportamiento expresivo. El medio puede influir sobre el momento en que la conducta hace su aparición (muchos individuos sonrientes alrededor de un recién nacido pueden acelerar la aparición de la primera sonrisa social y pueden determinar la frecuencia con que esta conducta vuelve a presentarse una vez que ha hecho su aparición inaugural). Los factores innatos, por otro lado, parecen ser predominantemente responsables de las características morfológicas de los comportamientos expresivos (y en consecuencia de que tengan lugar como tales) y de las conexiones que tales comportamientos tienen con los estados emocionales a ellos asociados.⁶

Datos a partir de primates no humanos. Los seres humanos son primates, pero también lo son los antropoides y los prosimios. Si observamos a nuestros parientes primates no humanos que manifiestan comportamientos semejantes a los nuestros en situaciones semejantes, aumenta nuestra confianza en que se trata de comportamientos cuyos orígenes se hallan en nuestro pasado evolutivo.

Antes de poner de relieve las semejanzas deberíamos tomar nota de algunas diferencias importantes en el comportamiento de primates humanos y no humanos. Los humanos hacen uso de cambios en el color del cuerpo pero cuentan con un amplio repertorio de gestos que apoyan su lenguaje verbal. Los humanos parecen también disponer de una gran variedad de combinaciones faciales. Nuestro repertorio de respuestas no se limita, pues, en absoluto, a estímulos inmediatos y directos. Y aunque también otros animales sean capaces de actos complejos, su nivel de complejidad, control y modificación dista mucho del que hacen gala los seres humanos, como, por ejemplo, la sonrisa con el fin de congraciarse y para expresar placer.

Las semejanzas en el comportamiento se suelen vincular a los problemas biológicos y sociales comunes con que se enfrentan tanto los primates humanos como los no humanos, como,

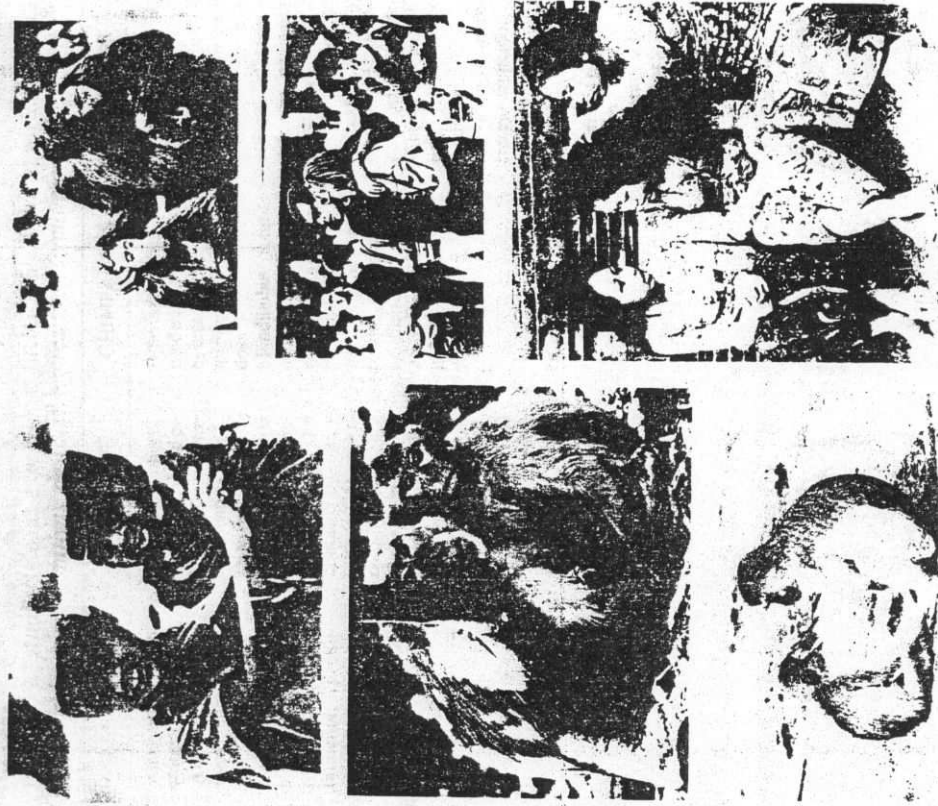


FIG. 2.5 *Arriba a la izquierda:* niños Sonjo cogiéndose mutuamente, presos del miedo: Monos rehús madre e hijo. *Arriba a la derecha:* Una hembra de cuatro años aproximadamente con un chimpancé macho mayor. *Centro derecha:* una pareja humana. *Abajo izquierda:* limpieza social de monos micos de África del Sur. *Abajo derecha:* limpieza social entre mujeres de Bali. Todas las fotografías, salvo la de los chimpancés, fueron tomadas por I. Eibl-Eibesfeldt. Extraído de Eibl-Eibesfeldt, I., *Ethology: The Biology of Behavior*, 2.^a ed. (Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1975). La foto de los chimpancés se debe a Baron Hugo van Lawick; © National Geographic Society. Fue publicada originalmente en Jane Goodall, *My Friends the Wild Chimpanzees*, National Geographic Society, pag. 86.

evolución para expresiones de felicidad (sonrisa y risa) y de tristeza (con o sin llanto).⁸ A pesar de que los músculos faciales de los humanos son menos en cantidad y más discretos, algunas de las semejanzas en las expresiones faciales entre éstos y los primates no humanos son realmente asombrosas. También la actividad que evoca la expresión facial puede tener semejanzas entre los primates, como, por ejemplo, la agresión, el juego y el placer. Lo mismo que en los humanos, los primates no humanos pueden acompañar su expresión emocional en el rostro con señales complementarias en otras regiones del cuerpo, como la erección del cabello, la tensión muscular, etc. Y también los primates no humanos pueden producir grados variables de intensidad (y combinación). Lo mismo que los humanos, otros primates pueden tener la misma expresión facial decodificada de muy diferentes maneras en diferentes contextos, como, por ejemplo, un prosimio macho que al ser perseguido por un macho dominante consigue ahuyentar a este último mostrándole una expresión de miedo, pero, si es el macho dominante el que muestra esa expresión de miedo, el subordinado se le aproxima y lo abraza. Por último, pueden observarse semejanzas en el cerebro de los primates, es decir que las partes del cerebro que parecen mediar las respuestas emocionales en los humanos parecen hacerlo también en las expresiones faciales de los primates no humanos.

Muchas de las expresiones faciales de los humanos han evolucionado a partir de comportamientos no comunicativos tales como ataques, movimientos de aproximación o de alejamiento de las cosas, movimientos de autoprotección y movimientos asociados con la respiración y la visión. Chevalier-Skolnikoff sostiene, por ejemplo, que «las posturas de amenaza de la mayoría de los primates contienen elementos derivados del ataque (la boca abierta y lista para morder) y la locomoción orientada hacia adelante (musculatura corporal tensa y lista para el avance), mientras que las posturas de sumisión contienen elementos derivados de respuestas de protección (retracción de labios y orejas) y de locomoción de alejamiento del emisor». Así, un comportamiento tal como la fuga de un enemigo que originalmente era decisiva para sobrevivir, puede asociarse eventualmente con sentimientos de temor y/o cólera. Por tanto, es posible que una expresión de miedo y/o cólera pueda aparecer

aun cuando el comportamiento originario (fuga) sea innecesario, por ejemplo, un mono que siente miedo cuando se aproxima a una hembra para copular. Con el tiempo, la expresión facial se ha asociado a un particular estado emocional y aparece cuando este estado emocional se ve excitado. Los animales que sustituyen el ataque y la pelea reales por las expresiones faciales de amenaza es probable que tengan una tasa mayor de supervivencia y que, a su vez, transmitan esta tendencia a las generaciones posteriores. De modo parecido, nuestra gravosa dependencia de señales de carácter visual (mucho más que olfativa, por ejemplo) pueden haber desempeñado un papel esencialmente adaptativo en la medida en que nuestros antepasados se trasladaban a regiones abiertas y aumentaban la talla física.

Datos a partir de estudios multiculturales. Si logramos observar a los seres humanos en diferentes medios con diferentes orientaciones culturales codificando y/o decodificando ciertos comportamientos no verbales de un modo similar, habremos aportado elementos a favor de que la razón de ello estriba en los componentes hereditarios de la especie.

Puesto que los seres humanos de todo el mundo comparten ciertas funciones biológicas y sociales, no es sorprendente encontrar campos de semejanza entre ellos. Ya hemos mencionado las observaciones multiculturales de emblemas que se refieren al comer, el dormir, el comer en exceso y el señalar. Beier y Zautra informan que en la decodificación de señas vocales de emociones concuerdan diferentes culturas.⁹ Eibl-Eibesfeldt sugiere que es posible encontrar secuencias de comportamientos que manifiesten semejanzas transculturales, como, por ejemplo, timidez, flirteo, embarazo, saludos con las manos abiertas, agacharse para comunicar sumisión, etc. Por otro lado, el papel de la cultura propia habrá de contribuir seguramente a diferenciar con rigor los comportamientos no verbales porque las circunstancias que provocan tal comportamiento habrán de variar a la vez que serán distintas las normas y reglas culturales que gobiernan su utilización. Detallamos aquí dos comportamientos que han sido ampliamente documentados en una variedad de culturas.

Eibl-Eibesfeldt ha identificado lo que llama «destello de cejas».¹⁰ Este autor ha observado este rápido subir de cejas (que

se mantienen levantadas aproximadamente un sexto de segundo antes de bajarlas) entre europeos, balineses, papúes, samoanos, indios sudamericanos, bosquimanos y otros (véase Figura 2.6). Aunque suele observarse a menudo en el saludo amistoso, este comportamiento puede verse también en gente que aprueba o acuerda, busca confirmación, flirtea, agradece, comienza y/o enfatiza un juicio. El común denominador parece ser un sí al contacto social, solicitando o aprobando dicho contacto. A veces, este gesto se ve acompañado de sonrisas y movimientos de cabeza. Sin embargo, algunos japoneses suprimen este gesto que consideran un comportamiento indecente. Pero hay también otros ejemplos de enarcamiento de cejas que parecen indicar desaprobación, indignación o amonestación. Estas señales

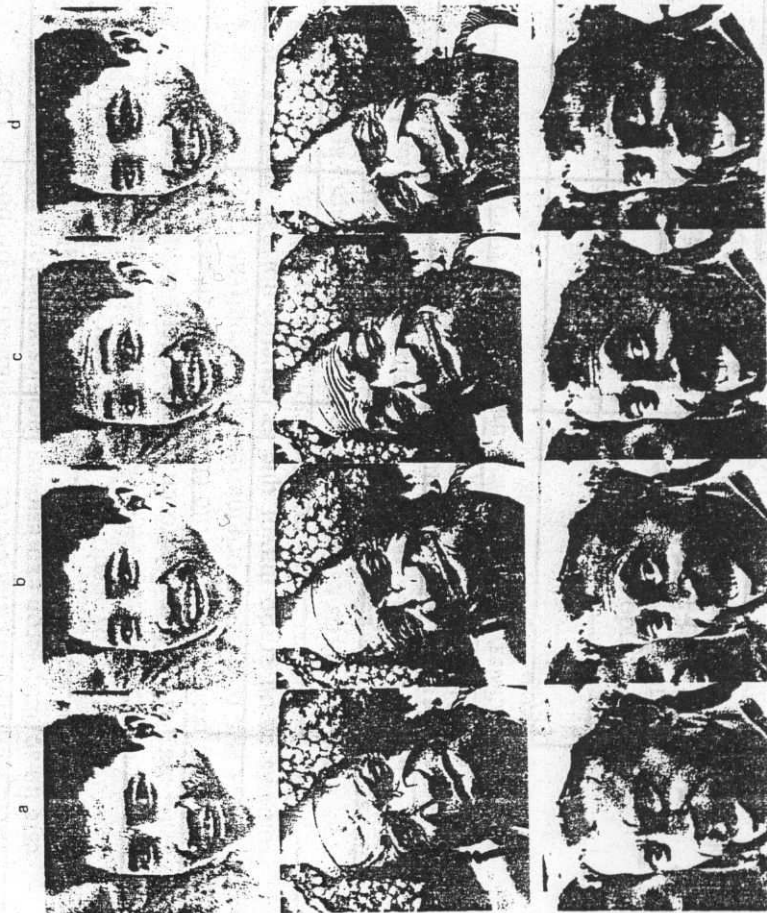


FIG. 2.6 Destellos de ceja durante saludos amistosos, Filmado por I. Eibl-Eibesfeldt. Extraído de Eibl-Eibesfeldt, *Ethology: The Biology of Behavior*, 2.^a edición, Nueva York, Rinehart and Winston, 1975.

de cejas «negativas» se ven acompañadas frecuentemente de mirada fija y/o levantamiento de cabeza con descenso de párpados, con lo que se señala un cierre del contacto. Cuando Eibl-Eibesfeldt observó por primera vez el enarcamiento de cejas en ciertos monos del Viejo Mundo, comenzó a pensar en un posible desarrollo evolutivo. Supuso que tanto las expresiones afirmativas como las negativas servían un mismo propósito, a saber, el de llamar la atención a alguien o hacerle saber a alguien que lo están mirando. Cuando exhibimos la expresión de sorpresa, por ejemplo, levantamos las cejas y llamamos la atención sobre el objeto de nuestra sorpresa. Puede tratarse de sorpresa amistosa o enfadada.

Tal vez el dato más decisivo en favor de la universalidad de las expresiones faciales se halle en la obra de Ekman y sus colegas.¹¹ Se presentó a sujetos de cinco culturas letradas treinta fotografías de rostros que expresaban felicidad, miedo, sorpresa, tristeza, cólera y disgusto/contento. Se eligió los rostros que satisficieron criterios específicos relativos a la musculatura facial vinculada a tales expresiones. Como se muestra en el Cuadro 2.2, hubo en general gran concordancia entre los sujetos encuestados acerca de los rostros que se adaptaban a tal o cual emoción, y no se apreciaron diferencias importantes entre las cinco culturas. Puesto que estas personas estaban expuestas a los medios de comunicación masiva, se podría argumentar que pueden haber aprendido a reconocer aspectos originales de rostros de otras culturas. Sin embargo, en ciertos estudios con pueblos ágrafos (Nueva Guinea) que no tuvieron contacto con los medios de comunicación masiva y que habían permanecido aislados casi por completo de todo contacto con la cultura occidental, Ekman obtuvo resultados comparables a los hallados en

CUADRO 2.2 Juicios de emoción en cinco culturas letradas

	JAPON	BRASIL	CHILE	ARGENTINA	EE.UU.
Felicidad	87 %	97 %	90 %	94 %	97 %
Miedo	71	77	78	68	88
Sorpresa	87	82	88	93	91
Cólera	63	82	76	72	69
Disgusto/Contento	82	86	85	79	82
Tristeza	74	82	90	85	73
CANTIDAD DE SUJETOS	29	40	119	168	99

culturas letradas de Oriente y Occidente. En estos estudios, se contó historias a los sujetos y luego se les pidió que seleccionaran una de tres fotografías faciales, que reflejaran la emoción de la historia. La discriminación más difícil que habían de hacer era la distinción entre el miedo y la sorpresa. Tal vez, como dice Ekman, en esta cultura lo que produce miedo también produce sorpresa. Cuando Ekman obtuvo fotografías de expresiones de los propios hombres de Nueva Guinea y pidió esta vez a norteamericanos que las juzgaran, estos últimos decodificaron con alto grado de precisión todas las expresiones con excepción del miedo, que a menudo se consideró como sorpresa y viceversa.

Por último, Ekman y sus colaboradores buscaron una respuesta a la pregunta de si sólo se manifestaban y comprendían universalmente las emociones representadas a propósito. Con este fin se obtuvieron expresiones faciales voluntarias de sujetos japoneses y norteamericanos mientras observaban un filme neutral y uno provocador de tensión emocional. Los sujetos mostraron configuraciones faciales similares mientras estaban solos mirando el filme, pero en el transcurso de una entrevista con un miembro de su misma cultura, los japoneses tendieron a ocultar sus respuestas originariamente negativas con amables sonrisas en un grado mayor que los sujetos norteamericanos.

Si bien el programa de investigación de Ekman sea tal vez el más completo, otros estudios sobre otras culturas apoyan sus hallazgos. Así, parece haber asociación universal entre pautas particulares de la musculatura facial y emociones discretas. Debería advertirse que esto constituye sólo un elemento específico de universalidad y no sugiere que todos los aspectos de las expresiones faciales de afecto sean universales. Como lo atestiguan Ekman y Friesen:

...creemos que mientras que los músculos faciales que intervienen cuando tiene lugar un afecto particular son efectivamente los mismos a través de las diferentes culturas, los estímulos evocadores, los efectos concomitantes, las reglas de exhibición y las consecuencias comportamentales pueden variar extraordinariamente de una a otra cultura.¹²

Hemos explorado hasta aquí tres áreas de investigación, ninguna de las cuales ofrece por sí sola pruebas de aspectos in-

natos o heredados del comportamiento no verbal. Sin embargo, cuando se recogen datos en ese sentido en cada una de las tres áreas, ello constituye la prueba más concluyente posible hoy en día. Las expresiones faciales primarias de emoción parecen satisfacer este exigente test: Se las advierte en niños privados de vista y oído, en primates no humanos y tanto en culturas letradas como en ágrafas de todo el mundo. En vista de estos descubrimientos sería difícil negar la existencia de un componente genético transmitido de una a otra generación de la especie humana. Si bien los datos que apoyan los aspectos hereditarios en otros comportamientos que se han estudiado no resultan en el presente tan apabullantes, se han observado algunos fuertes indicios en tal sentido. Para mantenernos dentro de la perspectiva de desarrollo propia de este capítulo, consideremos ahora los estudios que se han ocupado del comportamiento no verbal manifestada durante las primeras fases de la vida.

El desarrollo de la conducta no verbal en los niños

Se ha prestado considerablemente más atención al desarrollo del habla humana que al desarrollo y origen de las conductas no verbales. Hemos de saber que durante los primeros años de vida de un niño se muestra un extenso repertorio de señales no verbales. Sabemos inclusive que muy poco después del nacimiento el niño aprende a interpretar varias señales no verbales que recibe de los otros. La siguiente presentación global no pretende ser un tratamiento total de los comportamientos no verbales presentes en los neonatos, infantes, niños y adolescentes, sino un intento de iluminar tan sólo algo de la investigación y elaboración teórica en cada una de las áreas de que se tratará más adelante en este libro.

Movimientos del cuerpo. Dittmann observó que a veces los adultos creen que los niños no los escuchan y los molestan con preguntas al estilo de «¿Me oyes?». Dittmann pensó que esta percepción común adulto-niño puede asociarse con lo que llama «respuestas de escucha»: por ejemplo, movimientos de cabeza, ciertos enarcamientos de cejas, ciertos tipos de sonrisas, «ahá», «ya veo», etc.¹³ Su estudio de niños de primero, ter-

CUADRO 2.3 Emblemas más frecuentemente observados en niños jugando espontáneamente

	3-3 1/2 AÑOS	4-4 1/2 AÑOS
NIÑOS Y NIÑAS	«No lo sé.» «Sí.» «No.» «Estoy cansado.» «Para.» «Travieso.» «Tranquilo.» «Afuera.» «¡Hola!»	«No lo sé.» «No.» «Ven aquí.» «Tranquilo.» «Afuera.» «¡Hola!» «No quiero oír.» Dame un beso. «No quiero hacerlo.» Amenazar con el puño.
PREDOMINANTEMENTE NIÑOS	Amenazar con el puño.	
PREDOMINANTEMENTE NIÑAS	«Vete.»	

años fue capaz de decodificar correctamente «tonto». Tres niños del grupo de tres a tres años y medio no pudieron interpretar un solo emblema. Los niños mayores no parecían usar más emblemas que los del grupo de los menores, pero las niñas de ambos niveles de edad emitieron más emblemas en el juego libre. Los emblemas que más frecuentemente se usaron en ambos grupos figuran en el Cuadro 2.3.

Apariencia física. Parece que los niños son capaces de hacer distinciones basadas en la apariencia física desde edad muy temprana. Golomb encontró que la mayoría de los niños de dos años no podía imitar una figura humana en frío, pero a finales del tercer año sólo un pequeño porcentaje de niños fue incapaz de completar la tarea.¹⁶ Antes de que el niño cumpliera cinco años, se hicieron distinciones entre el color de la piel y las inherencias en la vestimenta (por ejemplo, llevar un pic descalzo con un vestido de boda). La mayoría de las investigaciones en esta área se han concentrado en el atractivo físico general y las reacciones a diversas configuraciones corporales.

En el capítulo 5 se citan muchos datos en apoyo de la idea de que la gente parece concordar, en general, en quién es físicamente atractivo y quién no lo es. De acuerdo con Cavior y Lombardi, los criterios culturales de atractivo físico están ya perfectamente establecidos a los seis años.¹⁷ No es sorprendente, pues, encontrar que la popularidad entre los compañeros

cero y quinto curso halló que estas respuestas de escucha brillaban por su ausencia, salvo bajo la «más fuerte presión» del interlocutor. Los estudios posteriores indicaron que las deficiencias más importantes se hallaban en el «uhum» y en las respuestas de movimientos de cabeza. Hacia el octavo grado se halló un dramático crecimiento de este tipo de respuestas. Ahora, los compañeros del incipiente adolescente comienzan a prolongar la duración de sus respuestas (dando así más oportunidades para tales respuestas de escucha); la «exigencia de respuesta» de parte de los interlocutores adultos se acrecienta, y tiene lugar un continuo alejamiento de la mera orientación hacia sí mismos y hacia la pura imaginación antes que hacia lo que hacen los demás.

Se han dedicado dos proyectos de investigación a la utilización de emblemas por los niños. Michael y Willis¹⁴ pidieron a niños de entre cuatro y siete años que trataran de comunicar los siguientes mensajes sin hablar: «vete», «ven», «sí», «no», «quédate quieto», «cuántos», «de qué tamaño», forma (por ejemplo, redonda o cuadrada), «no lo sé», «adiós», «¡hola!», «atiéndeme, por favor». Probaron también la capacidad de los niños para decodificar. En general, sus resultados muestran que estos niños eran mejores intérpretes que emisores, que los niños con un año de experiencia escolar lo eran mejores que los de preescolar, y que los niños de clase media mostraban una eficacia que no se hallaba en los niños de clase baja. Kumin y Lazar presentaron un video de treinta emblemas a dos grupos.¹⁵ Uno de los grupos tenía niños de tres años a tres años y medio, mientras que el otro comprendía niños entre los cuatro y los cuatro y medio. Además, se realizaron observaciones de estos mismos niños en una guardería de juego libre con el propósito de ver qué emblemas usaban realmente. En general, creció notablemente la capacidad para interpretar emblemas desde los tres a tres años y medio hasta los cuatro o cuatro años y medio. Los varones parecían interpretar acertadamente una mayor cantidad de emblemas en el grupo más joven, mientras que en el grupo de los mayores las niñas obtuvieron mejores puntajes. Los niños de cuatro años de ambos sexos interpretaron correctamente los siguientes emblemas: «sí», «no», «ven», «quieto», «adiós», «dos», «no quiero escuchar», «me voy a dormir» (dando un beso), y «no quiero hacerlo». Ninguno de los niños de cuatro

y el atractivo físico estén muy correlacionados en gran cantidad de escuelas primarias y secundarias. Dion observó que el comportamiento antisocial (por ejemplo, arrojar un ladrillo por la ventana) era percibido de diferente manera si se trataba de niños atractivos o no.¹⁸ La transgresión se veía como un rasgo permanente del niño no atractivo en tanto que sólo se lo consideraba problema temporal en el caso del niño atractivo. También se evaluó más negativamente el acto en el caso del niño no atractivo. No nos sorprende, pues, que también se juzgara poco atractivos a los delincuentes juveniles. La percepción de la atracción en el mundo infantil no se limita a los compañeros/as del niño o de la niña. También los maestros tienden a ver a los niños atractivos como más inteligentes, más socialmente adaptados, de mayor potencialidad educativa y más positivos en su actitud hacia la escuela, aun cuando los no atractivos habitados al estudio tuvieran los mismos rendimientos académicos.

La percepción de la configuración corporal (endomorfo, ectomorfo y mesomorfo) también ha sido objeto de estudios evolutivos. Ya en el preescolar, los niños parecen preferir más a los mesomorfos musculosos que a los tipos delgado o gordo.¹⁹ Los jóvenes parecen tener particular aversión por los físicos gordos. Los niños mayores que seleccionan adjetivos descriptivos para estos tipos de cuerpo tienden a ver al mesomorfo como «todo bien», mientras que los ectomorfos y los endomorfos les provocan una cantidad enorme de descriptores desfavorables. Los niños de diez-once años parecen considerar la configuración corporal como característica más importante que las deformidades, desfiguraciones y problemas de atraso a la hora de juzgar la apariencia física.²⁰ La aversión psicológica por figuras gordiflonas hace que los niños mantengan una mayor distancia física respecto de ellos.²¹ Pero también observamos que los niños gordos, a su vez, tienden a menudo a percibir negativamente su propio cuerpo, lo que más tarde puede generalizarse a una imagen negativa de sí mismos.²²

Comportamiento visual. Un bebé responde positivamente a los ojos de su madre a muy temprana edad. El contacto ojo-ojo entre madre e hijo puede ocurrir incluso en la cuarta semana de vida del bebé.²³ Durante los dos primeros meses, se puede provocar en el bebé una respuesta de sonrisa con una máscara que

represente los ojos con dos puntos; sin embargo, tal respuesta no tendrá lugar con una cara real que tenga los ojos cubiertos.²⁴ No es claro en qué medida son innatas estas pautas visuales pero parece posible concluir que la mirada mutua, el quebrar la mirada y la sensibilidad facial son elementos cruciales en el establecimiento de bases primitivas para las relaciones sociales, aun cuando la duración de la mirada pueda ser muy breve. También se ha observado la dilatación de la pupila. Al mes de edad tiene lugar un aumento de la dilatación de la pupila en respuesta a rostros; a los cuatro meses, la dilatación, mayor aún, se particulariza en el rostro de la madre.²⁵

También se han realizado muchas investigaciones en lo relativo al comportamiento visual durante la infancia, en cambio, las pautas de mirada fija de la niñez han sido objeto de escasa atención y los únicos dos estudios de que disponemos parecen no estar de acuerdo acerca de si la tendencia es al crecimiento o al decrecimiento a medida que nos acercamos a la adolescencia.²⁶ Sin embargo, los datos de ambos trabajos muestran efectivamente que la adolescencia representa un punto bajo de la mirada fija. Por último, Levine y Sutton-Smith sugieren que es menos probable encontrar niños que adultos que presten atención a los comienzos y finales de sus declaraciones.

Espacio personal. Desde el nacimiento el niño en desarrollo está expuesto a un gradual incremento de las distancias en diversas situaciones de comunicación. Los primeros cuatro años proporcionan familiaridad con lo que Hall llama distancia «intima» (véase capítulo 4); luego el niño aprende las distancias conversacionales adecuadas en una cantidad cada vez mayor de relaciones provenientes de la familia, el vecindario y la escuela, y alrededor de los siete años el niño puede haber incorporado el concepto de distancia «pública» en su repertorio de comportamientos. Diversos estudios tienden a apoyar esta idea. Por ejemplo, cuando se pidió a niños de tres, cinco y siete años que se sentaran cerca de un compañero desconocido que realizaba una tarea, el de tres años fue el que se sentó significativamente más cerca, a veces incluso tocando al compañero desconocido.²⁷ Otros estudios que utilizaron estimulaciones y observaciones de laboratorio, así como observaciones de campo, tendieron a encontrar que los niños más jóvenes buscan menos

distancia de interacción.²⁸ Sin embargo, alrededor del tercer curso, la distancia de interacción en continuo crecimiento parece estabilizarse, al tiempo que refleja más fielmente las normas adultas. Lo mismo que cualquier otra generalización, la precedente pauta de desarrollo será modificada por muchos factores. Un niño puede aprender pautas de espacialización conversacional en un medio étnico e incorporar pautas de una cultura más amplia a edad más avanzada.²⁹

También el sexo del niño puede influir en la adquisición de una distancia de interacción temprana. A veces las diferentes experiencias de machos y hembras se manifiestan en diferentes necesidades espaciales. Algunos observadores han notado que los mismos estímulos pueden llevar a los padres a poner en el suelo o en el parque a los niños, mientras que abrazan o ponen en una silla alta a las niñas. También es frecuente dar a los varones juguetes que parecen estimular las actividades que requieren más espacio, incluso a menudo fuera de los límites del hogar, como, por ejemplo, pelotas de fútbol, autos, trenes, etc. A las niñas, en cambio, se les dan muñecas, casas de muñecas y otros juguetes domésticos que requieren menos espacio y estimulan directamente la actividad hacia el medio familiar.³⁰ Las observaciones de niños durante el juego confirman la idea de que muchos varones adquieren la necesidad de un territorio mayor y aprenden a usarlo a edad muy temprana. Los niños varones pasan más tiempo fuera de casa, cubren más áreas que las niñas y se mueven en un espacio entre 1,2 y 1,6 veces mayor que el de las niñas.³¹

Pocas sorpresas ofrecen los estudios que se han realizado sobre las distancias de interacción con personas específicas durante la infancia. Parecen mantener mayores distancias con los maestros y los adultos desconocidos, endomorfos y personas no amistosas y/o amenazantes; también son menores las distancias que se mantienen con sus encargados en medios no familiares y a medida que crece la densidad social, los niños tienden a interactuar menos y algunos pueden dar muestra de crecientes tendencias agresivas.³²

Vocalizaciones. Los recién nacidos comienzan a emitir sonidos casi de inmediato. Los primeros llantos del niño son indiferenciados y reflejos. Pero pronto se muestra la influencia del

medio que rodea al niño y los llantos comienzan a mostrar diferencias en relación con la motivación del llanto, por ejemplo, dolor, cólera y frustración. También se producen otros sonidos, como la risa, el arrullo y el gorgoteo. Pero centremos la atención en aquellos sonidos que constituyen antecedentes del lenguaje hablado, es decir, el registro de voz, las pausas, el volumen y el tempo.

Cuando tiene aproximadamente tres meses el niño entra en una etapa llamada de «balbuceo». En esta etapa el niño experimenta y ejercita jugando su equipo productor de sonidos. En este momento se producirán algunos sonidos que no se verán reforzados por los parlantes de la lengua natal del niño, por lo cual serán minimamente utilizados más tarde en la vida. Hay quienes hasta creen que en esta etapa se produce una experimentación de la entonación, como, por ejemplo, la expresión de emociones, la formulación de preguntas y la muestra de excitación sólo por medio de sonidos. Como mínimo, el niño imita las diferencias de niveles tonales que percibe. Lieberman, que registró y analizó muestras de balbuceo para estudiar los cambios de tono, observó que los niveles de tono del infante variaban con el sexo del padre, más bajo para el padre y más alto para la madre.³³ Además, los niveles tonales eran más bajos cuando los niños «conversaban» (con el padre o la madre presentes) que cuando balbuceaban solos. Otros han observado que cuando los adultos hablan a los niños su registro de voz se eleva, e inclusive lo hacen los niños mayores cuando interactúan con niños más pequeños. Apenas a los seis meses, el bebé comienza a imitar sus sonidos, una vez más, por placer y práctica. A los ocho meses aproximadamente, el niño aumenta las imitaciones de sonidos producidos por otros, y es gratificado por ello. A partir de ese momento, el desarrollo de las vocalizaciones necesario para la comunicación del habla humana es cuestión de práctica y de refinamiento.

El registro de voz sufre bastantes alteraciones desde el nacimiento hasta la pubertad. Un estudio realizado sobre bebés con la utilización de sofisticados equipos de grabación halló que durante el primer mes de vida el tono de la voz tendía firmemente a decrecer.³⁴

Durante el segundo mes, el tono comenzó a elevarse y continuó en esta tendencia alrededor de cuatro meses. Sin em-

ello, cabe hablar de un gradual incremento de la capacidad para estimular expresiones faciales de emoción. Además, los cambios bruscos de una manifestación emocional a otra probablemente decrecen a medida que la edad avanza.

La sonrisa es una respuesta refleja que tiene lugar muy pronto en la vida. Sin embargo, la primera sonrisa social probablemente tiene lugar entre el segundo y el cuarto mes. Al parecer, la risa se manifiesta más tarde que la sonrisa. Las personas familiares al niño pueden provocar la risa mediante estimulación táctil (cosquilleo) antes de ese momento, pero la risa sin estimulación táctil no parece presentarse hasta el final del primer año. Sroufe y Waters, al observar a alrededor de cien bebés, emplearon muchos estímulos sonoros, táctiles, sociales y visuales maternos para producir la risa en sus niños.⁴³ En niños de cuatro meses o menos no se encontró ejemplos claros de risa, pero después de los cuatro meses se presentaron casos sin ambigüedad, y hacia los ocho meses aparecieron con absoluta nitidez. Es difícil decir en qué momento se presentan por primera vez las respuestas de afectos pero parece razonable suponer que antes de los tres años estas respuestas se dirigirán primordialmente a los adultos que tienen el niño a su cuidado. Durante el tercero y el cuarto año encontraremos más afecto dirigido a los compañeros lo cual es frecuente en el comportamiento educacional de los padres a través del juego con niños más pequeños. El niño comienza ahora a tener experiencias que pueden llevarlo al sentimiento de que dar afecto puede ser tan satisfactorio como recibirlo.

Las expresiones de cólera parecen bien desarrolladas antes de los seis meses pero con el aumento de la edad parecen cambiar las manifestaciones exteriores de esta cólera, por ejemplo, se advierten menos rabietas. Lo mismo que en el caso del afecto, hemos de esperar que esta cólera se dirija primordialmente a los padres, y que, a medida que va creciendo, el niño la dirija cada vez más hacia sus compañeros. A veces las condiciones ambientales ejercerán gran influencia en las manifestaciones de esta cólera. En el 69 por ciento de las rabietas que observó Ricketts en ambientes familiares se incluía el llanto pero éste sólo ocupaba el 39 por ciento de las respuestas de cólera en la guardería.⁴⁴

Más o menos en la mitad del primer año, parecen manifes-

tarse claramente las expresiones de miedo, aunque hay quienes creen que puede haber dos tipos de manifestaciones de miedo, una de las cuales tiene lugar muy pronto. No sorprende que las expresiones de miedo parezcan tener lugar casi siempre en respuesta a perros grandes, serpientes y habitaciones oscuras. Las expresiones de sorpresa son extremadamente difíciles de situar en un continuum de desarrollo. Rara vez se advierte esta expresión durante la segunda mitad del primer año. Una razón de ello estriba tal vez, en la naturaleza del rostro infantil, que es liso y tiene cejas muy poco marcadas, lo que dificulta su observación. Además, un niño pequeño no ha desarrollado grandes expectativas, que, al verse frustradas, produzcan reacción de sorpresa. La configuración normal del rostro durante la sorpresa (boca abierta, ojos muy abiertos, cejas levantadas y rigidez momentánea) que describe Darwin, no parece tener lugar destacado en niños de escuela primaria, y pueden no experimentar gran cambio desde la infancia hasta el sexto grado.

Otros han especulado acerca de la aparición de las expresiones de celos, de simpatía, de timidez, de embarazo, de vergüenza, pero no se dispone todavía de datos fiables al respecto. Muchas de estas reacciones han de aparecer después de la infancia debido a que requieren que quien las ejecute reconozca en el plano cognoscitivo el comportamiento de los otros. La simpatía, por ejemplo, requiere que se intuya la pena en el otro. La vergüenza sólo tiene lugar cuando uno se preocupa por lo que el otro piensa de uno, condición que no se cumple en el caso de los niños pequeños.

Resumen

El tema central de este capítulo ha sido el de los orígenes y desarrollo del comportamiento no verbal, desarrollo en la especie humana desde la era geológica y desarrollo del comportamiento no verbal en el curso mismo de una vida individual. Puesto que disponemos de información limitada a determinados puntos del curso de la vida, nos hemos dedicado sobre todo a la primera parte de ese curso.

Adoptamos el punto de vista de que ni la naturaleza ni la cultura bastan para explicar el origen de los comportamientos

no verbales. En muchos casos heredamos un programa neurológico que nos capacita para ejecutar un acto particular o una secuencia específica de actos. El mero hecho de que un comportamiento particular se produzca puede tener un fundamento genético. Sin embargo, el medio y el entrenamiento cultural pueden ser responsables del momento en que la conducta se presenta, la frecuencia con que aparece y las reglas de ejecución que la acompañan. Hemos examinado las tres fuentes de datos que abonan el carácter innato del comportamiento: 1) niños sordos/ciegos, 2) primates no humanos y 3) estudios multiculturales. Se examinó una cantidad de comportamientos, pero fueron las expresiones faciales de la emoción las que proporcionaron la veta más rica, pues ellas nos permitieron extraer datos de las tres categorías enunciadas.

Mientras que el resto del libro se centra en datos que se basan sobre todo en hombres y mujeres entre diecisiete y veinticinco años, en este capítulo se han presentado algunos descubrimientos concernientes a los bebés y a los niños. El desarrollo del comportamiento táctil se trata integralmente en el capítulo 7 y por ello ha quedado aquí sin mención. Hemos llamado la atención sobre algunos emblemas que utilizan los niños a la temprana edad de tres años y medio y sobre el hecho de que las respuestas de escucha («uhum» y movimientos de cabeza) son raras en los niños antes del octavo curso aproximadamente. En el momento en que los niños comienzan la escuela ya han establecido preferencias por determinada configuración corporal (mesomorfos) y pautas generales de atractivo. También los maestros parecen responder a los niños sobre la base del atractivo. Los ojos son, al parecer, una parte del rostro que el bebé observa muy pronto, pero parece muy escaso el conocimiento que tenemos acerca del desarrollo de la mirada fija. El uso del comportamiento visual para regular la corriente de interacción parece rara en los niños. La mayor parte de los estudios del espacio personal realizados hasta ahora con niños parece confirmar los hallazgos hechos en los adultos. Las etapas de la vocalización infantil, en preparación para el uso del lenguaje, son muy bien conocidas. Menos sabemos, en cambio, acerca de cuándo comienzan los niños a reconocer y a responder a las diversas expresiones vocales. Una fascinante línea de investigación sugiere que existe sincronía entre la voz de los padres y los

movimientos del bebé ya a las doce horas del nacimiento. Por último, resumimos parte del trabajo sobre expresiones faciales que sugiere que un tipo primitivo de discriminación comienza alrededor de los seis meses, pero que este reconocimiento de una expresión emocional en el rostro de otro puede depender en gran medida de la emoción que represente (así como también de otros factores).

Notas

1. Ekman, P. y Priesen, W. V.: «The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage, and Coding», *Semiotica*, 1969, 1, págs. 49-98.
2. Lack, D.: «The Releaser Concept of Bird Behaviour», *Nature*, 1940, 145, págs. 107-108.
3. Thorpe, W. H.: «Vocal Communication in Birds», en Hinde, R. (comp.), *Nonverbal Communication*, Cambridge, Cambridge University Press, 1972.
4. Lennenberg, E.: *Biological Foundations of Language*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1969.
5. Eibl-Eibesfeldt, I.: *Ethology: The Biology of Behavior*, 2.^a ed., Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1975; Eibl-Eibesfeldt, I.: «The Expressive Behaviour of the Deaf-and-Blind-Born», en Cranach, M. von y Vine, I. (comps.): *Social Communication and Movement*, Nueva York, Academic Press, 1973; y Pitcairn, T. K. y Eibl-Eibesfeldt, I.: «Concerning the Evolution of Nonverbal Communication in Man», en M. E. Hahn y E. C. Simmel (comps.): *Communicative Behavior and Evolution*, Nueva York, Academic Press, 1976.
6. Charlesworth, W. R. y Kreutzer, M. A.: «Facial Expressions of Infants and Children», en P. Ekman, (comp.), *Darwin and Facial Expression: A Century of Research in Review*, Nueva York, Academic Press, 1973, pág. 160.
7. Se puede hallar una rigurosa descripción de la conducta del chimpancé en: Hooff, J. A. R. A. M. van, «A Structural Analysis of the Social Behavior of a Semi Captive Group of Chimpanzees», en Cranach, M. von y Vine, I. (comps.): *Social Communication and Movement*. Para una amplia comparación de señales vocales, véase Thorpe, W. H., «The Comparison of Vocal Communication in Animals and Man», en R. Hinde, (comp.), *Nonverbal Communication*, Cambridge, Cambridge University Press, 1972. Se podrá encontrar una lista de la bibliografía más importante sobre comunicación en primates no humanos en Altmann, S. A., «Primates», en T. A. Sebeok, (comp.), *Animal Communication* (Bloomington, Ind., Indiana University Press, 1968).

8. Chevalier-Skolnikoff, S.: «Facial Expression of Emotion in Nonhuman Primates», en Ekman, P. (comp.), *Darwin and Facial Expression*, Nueva York, Academic Press, 1973. Véase también Hooff, J. A. R. A. M. van, «A Comparative Approach to the Phylogeny of Laughter and Smiling», en R. Hinde, (comp.), *Non-verbal Communication*.
9. Bier, E. G. y Zautra, A. J.: «Identification of Vocal Communication of Emotions Across Cultures», *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 1972, 39, pag. 166.
10. Eibl-Eibesfeldt, I.: «Similarities and Differences Between Cultures in Expressive Movements», en R. Hinde, (comp.), *Non-verbal Communication*.
11. Esta comunicación fue resumida en Ekman, P., «Cross Cultural Studies of Facial Expression», en P. Ekman, (comp.), *Darwin and Facial Expression*, Nueva York, Academic Press, 1973.
12. Ekman, P. y Friesen, W. V.: «The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding», *Semiotica*, 1969, 1, págs. 49-98.
13. Dittmann, A. T.: «Development Factors in Conversational Behavior», *Journal of Communication*, 1972, 22, págs. 404-423.
14. Michael, G. y Willis, F. N.: «The Development of Gestures as a Function of Social Class, Education and Sex», *Psychological Record*, 1968, 18, págs. 515-519; y Michael, G. y Willis, F. N., «The Development of Gestures in Three Subcultural Groups», *Journal of Social Psychology*, 1969, 79, págs. 35-41.
15. Kumin, L. y Lazar, M.: «Gestural Communication in Preschool Children», *Perceptual and Motor Skills*, 1974, 38, págs. 708-710.
16. Golomb, C.: «Evolution of the Human Figure in the Three Dimensional Medium», *Developmental Psychology*, 1972, 6, págs. 385-391.
17. Cavior, N. y Lombardi, D. A.: «Developmental Aspects of Judgments of Physical Attractiveness in Children», *Developmental Psychology*, 1973, 8, págs. 67-71; Cavior, N. y Donecki, P. R., «Physical Attractiveness and Peer Perceptions Among Children», *Sociometry*, 1974, 37, págs. 1-12; Dion, K. K., «Young Children's Stereotypes of Facial Attractiveness», *Developmental Psychology*, 1973, 9, págs. 183-188; y Cross, J. F. y Cross, J., «Age, Sex, Race and the Perception of Facial Beauty», *Developmental Psychology*, 1971, 5, págs. 433-439.
18. Dion, K.: «Physical Attractiveness and Evaluations of Children's Transgressions», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1972, 24, págs. 207-213; y Cavior, N., y Howard, L. R., «Facial Attractiveness and Juvenile Delinquency Among Black and White Offenders», *Journal of Abnormal Child Psychology*, 1973, 1, págs. 202-213.
19. Lerner, R. M. y Gellert, E.: «Body Builds Identification, Preference and Aversion in Children», *Developmental Psychology*, 1969, 1, págs. 456-462; Staffieri, J. R., «Body Build and Behavioral Expectancies in Young Females», *Development Psychology*, 1972, 6, págs. 125-127; Lerner, R. M. y Kom, S. J., «The Development of Body Build Stereotypes in Males», *Child Development*, 1972, 43, págs. 908-920; Lerner, R. M. y Schroeder, C., «Physique Identification, Preference and Aversion in Kindergarten Children», *Developmental Psychology*, 1971, 5, pag. 538, y Johnson P. A. y Staf-

- fieri, J. R., «Stereotypic Affective Properties of Personal Names and Soma-types in Children», *Developmental Psychology*, 1971, 5, pag. 176.
20. Richardson, S. A.; Goodman, N.; Hastorf A. y Dornbusch, S.: «Cultural Uniformities in Relation to Physical Disabilities», *American Sociological Review*, 1961, 26, págs. 241-247.
21. Lerner, R. M.; Karabenick, S. A. y Meisels, M.: «Effect to Age and Sex on the Development of Personal Space Schemata Towards Body Build», *Journal of Genetic Psychology*, 1975, 127, págs. 91-101; y Lerner, R. M.; Venning, J. y Knapp, J. R., «Age and Sex Effects on Personal Space Schemata Toward Body Build in Late Childhood», *Developmental Psychology*, 1975, 11, págs. 855-856.
22. Walker, R. N.: «Body Build and Behavior in Younger Children», *Child Development*, 1963, 34, págs. 1-23.
23. Wolff, P. H.: «Observations on the Early Development of Smiling», en B. M. Foss, (comp.), *Determinants of Infant Behaviour*, Londres, Methuen, 1963, vol. 2.
24. Spitz, R. A. y Wolf, K. M.: «The Smiling Response: A Contribution to the Ontogenesis of Social Relationships», *Genetic Psychology Monographs*, 1946, 34, págs. 57-125.
25. Fitzgerald, H. E.: «Autonomic Pupillary Reflex Activity During Early Infancy and Its Relation to Social and Non-Social Stimuli», *Journal of Experimental Child Psychology*, 1968, 6, págs. 470-482.
26. Ashear, V. y Snortum, J. R.: «Eye Contact in Children as a Function of Age, Sex, Social and Intellectual Variables», *Developmental Psychology*, 1971, 4, pag. 479; y Levine, M. H. y Sutton-Smith, B., «Effects of Age, Sex and Task on Visual Behavior During Dyadic Interaction», *Developmental Psychology*, 1973, 9, págs. 400-405.
27. Lomranz, J., Shapira, A., Choreh, N. y Gilat, Y.: «Children's Personal Space as a Function of Age and Sex», *Developmental Psychology*, 1975, 11, págs. 541-545.
28. Bass, H. M. y Weinstein, M. S.: «Early Development of Interpersonal Distancing in Children», *Canadian Journal of Behavioral Science*, 1971, 3, págs. 368-376; Baxter, J. C., «Interpersonal Spacing in Natural Settings», *Sociometry*, 1970, 33, págs. 444-456; y Guardo, C. J. y Meisels, M., «Factor Structure of Children's Personal Space Schemata», *Child Development*, 1971, 42, págs. 1307-1312.
29. Jones, S. y Aiello, J.: «Proxemic Behavior of Black and White First-Third-, and Fifth-Grade Children», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1973, 25, págs. 21-27.
30. Rheingold, H. L. y Cook, K. V.: «The Contents of Boys' and Girls' Rooms as an Index of Parents' Behavior», *Child Development*, 1975, 46, págs. 459-463.
31. Harper, L. y Sanders, K. M.: «Preschool Children's Use of Space: Sex Differences in Outdoor Play», *Developmental Psychology*, 1975, 11, pag. 119.
32. Hutt, C. y Vaizey, M. J.: «Differential Effects of Group Density of Social Behavior», *Nature*, 1967, 209, págs. 1371-1372; y Loo, C., «The Ef-

fects of Spatial Density on the Social Behaviour of Children», *Journal of Applied Social Psychology*, 1972, 4, págs. 172-181.

33. Lieberman, P.: *Intonation, Perception, and Language*, Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1966.

34. Sheppard, W. C. y Lane, H. L.: «Development of the Prosodic Features of Infant Vocalizing», *Journal of Speech and Hearing Research*, 1968, 11, págs. 94-108.

35. Levin, H.; Silverman, I. y Ford, B.: «Hesitations in Children's Speech During Explanation and Description», *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 1967, 6, págs. 560-564.

36. Wood, B.: *Children and Communication*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1976, pág. 224.

37. Condon, W. S. y Sander, L. W.: «Synchrony Demonstrated Between Movements of the Neonate and Adult Speech», *Child Development*, 1974, 45, págs. 456-462.

38. Lieberman, *Intonation, Perception, and Language*. Véase también Kagan, J. y Lewis, M.: «Studies of Attention in the Human Infants», *Merrill-Palmer Quarterly*, 1965, 4, págs. 95-127.

39. Dimitrovsky, L.: «The Ability to Identify the Emotional Meaning of Vocal Expression at Successive Age Levels», en Davitz, J. R. (comp.), *The Communication of Emotional Meaning*, Nueva York, McGraw-Hill, 1964, págs. 69-86; y Fenster, A. y Goldstein, A. M., «The Emotional World of Children "Vis-à-Vis" the Emotional World of Adults: An Examination of Vocal Communication», *Journal of Communication*, 1971, 21, págs. 353-362.

40. Vine, I.: «The Role of Facial-Visual Signalling in Early Social Development», en M. von Cranach, y I. Vine, (comps.), *Social Communication and Movement*, págs. 195-298; y Charlesworth, W. R. y Kreutzer, M. A., «Facial Expression, of Infants and Children», en Ekman, P. (comp.), *Darwin and Facial Expression*, Nueva York, Academic Press, 1973, págs. 91-168.

41. Charlesworth y Kreutzer: «Facial Expressions of Infants and Children», pág. 122.

42. Gates, G. S.: «An Experimental Study of the Growth of Social Perception», *Journal of Educational Psychology*, 1923, 14, págs. 449-461.

43. Sroufe, L. A. y Waters, E.: «The Ontogenesis of Smiling and Laughter», *Psychological Review*, 1976, 83, págs. 173-189.

44. Ricketts, A. F.: «A Study of the Behavior of Young Children in Anger», en L. Jack y otros (comps.), *University of Iowa Studies: Studies in Child Welfare*, 1934, 9, págs. 163-171.

Referencias Bibliográficas

Eibl-Eibesfeldt, I.: *Ethology: The Biology of Behavior*, 2.ª ed., Nueva York, Holt, Rinehart and Winston, 1975.

Hahn, M. E. y Simmel, E. C. (comps.): *Communicative Behavior and Evolution*, Nueva York, Academic Press, 1976.

Hinde, R. (comp.): *Non-verbal Communication*, Cambridge, Cambridge University Press, 1972.

Wood, B.: *Children and Communication*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, 1976.