



MAS QUE CON PALABRAS

Estudio sobre la influencia de
la cultura en la comunicacion

TESIS PROFESIONAL
PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIATURA EN PSICOLOGIA
ESTHER ZAMORA PIERCE

No se encuentra en Base de Datos

ESTE LIBRO FUE DONADO A LA
BIBLIOTECA POR:

Dr. Julian Mc Gregor

FECHA: mayo del 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Z5053.08
UNAM.14
1970

M.-158774

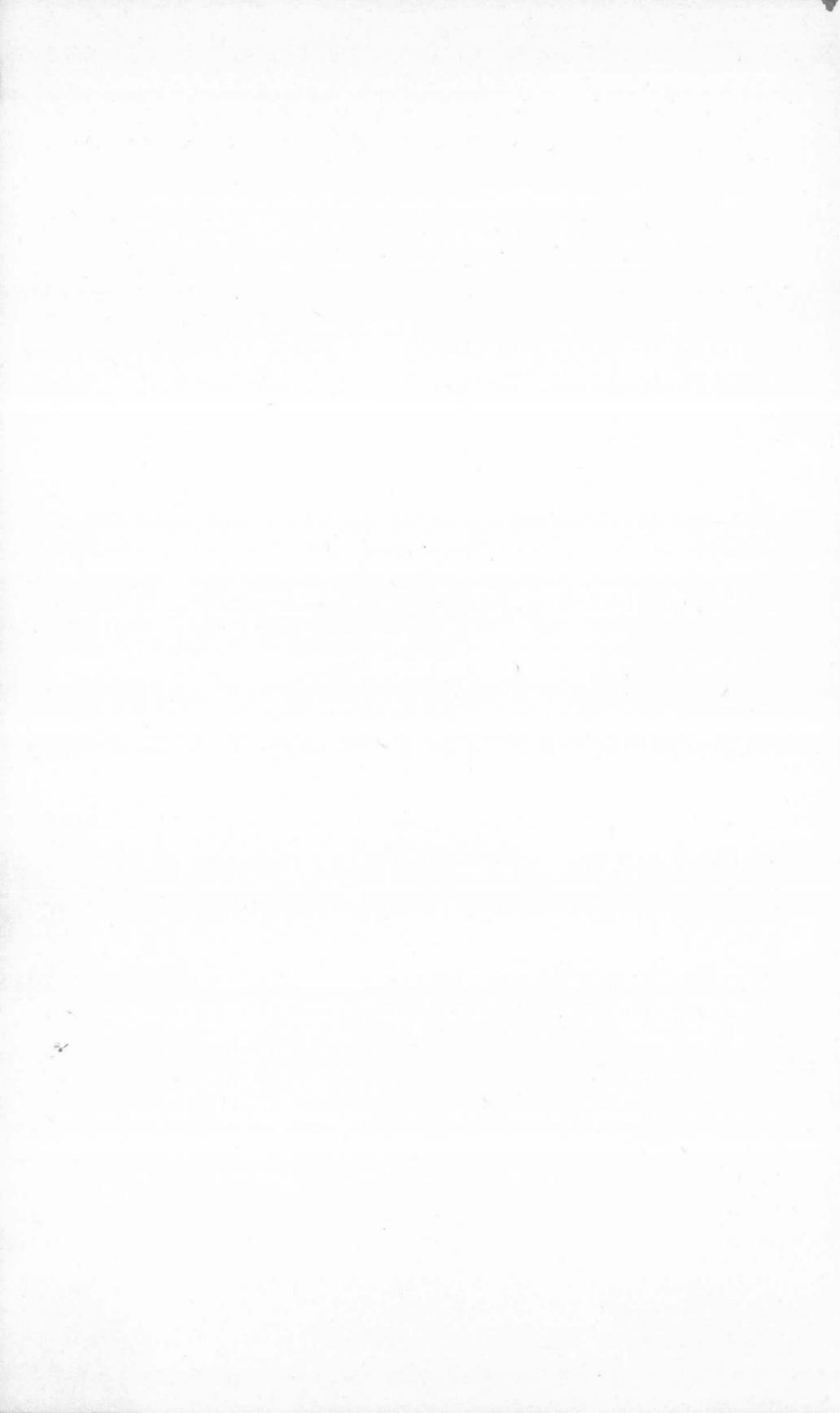
tps. 151

A MI MADRE
AGNES

A MI ESPOSO
ERRY

A MIS HERMANOS
JESUS Y MARTHA

538 bis



INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I "CULTURA & NATURALEZA HUMANA".

CAPITULO II "EL LENGUAJE".

CAPITULO III "LA COMUNICACION SIN PALABRAS".

CAPITULO IV "VARIACIONES CULTURALES DEL USO DE LOS SENTIDOS EN LA COMUNICACION".

CAPITULO V "LA COMUNICACION A TRAVES DE LAS DISTANCIAS".

CAPITULO VI "EL TERRITORIO DEL HOMBRE".

INTRODUCCION

El hombre se comunica mucho más sin palabras que con ellas. Sus gestos, su presentación, el movimiento de sus manos, sus ojos, su cuerpo, la distancia que lo separa de quien lo escucha, todo esto habla mucho más claramente que su propia voz. Pero la claridad del mensaje se pierde si quien lo escucha no comparte la misma cultura. Por cultura entenderemos no el refinamiento que se obtiene a través del estudio, ni la instrucción que nos facilita diferenciar entre una composición de Scarlatti y una de Beethoven. Ser humano es tener y participar en la cultura del grupo al que pertenecemos. Ruth Benedict en 1947 escribió: "Cultura es el término sociológico para definir el comportamiento aprendido, comportamiento que en el hombre no ha sido dado al nacer, que no está determinado por sus células, como el comportamiento social de las hormigas, sino debe ser aprendido a través de los adultos por cada nueva generación."

La cultura se ha confundido en muchas ocasiones con el concepto de sociedad. Al hablar de sociedad nos referimos a un grupo de personas que han aprendido a trabajar juntas, la cultura les indica la forma de vida que seguirá el grupo. (Stuart Chace). Pero un error aún más común y lamentable para las relaciones humanas es confundir entre lo que constituye la naturaleza humana y el comportamiento modelado por la cultura. El tema debe interesar no sólo al psicólogo, sino al antropólogo, al médico, al licenciado en derecho, al arquitecto, en general, a todo profesionalista que se interese verdaderamente por el objeto de sus estudios que serán siempre directa o indirectamente el hombre y sus creaciones.

Separar al hombre de la sociedad de la que es miembro, en forma artificial y por facilitar su estudio en determinado campo de conocimiento sólo conduce a errores de interpretación muy costosos para la sociedad en general. El hombre como ente separado, no existe, el ermitaño, es una excepción que sólo viene a confirmar la regla. El hombre vive en la sociedad y participa en la cultura del grupo al que pertenece y ésta coopera todo su comportamiento. En mi opinión, la cultura del hombre es como un par de lentes a través de los cuales filtramos toda la información que nos llega del mundo exterior; la forma en que vemos, oímos, tocamos, sentimos, tocamos e interpretamos todas las sensaciones que nos

llegan del mundo exterior está determinada por la cultura a la que pertenecemos.

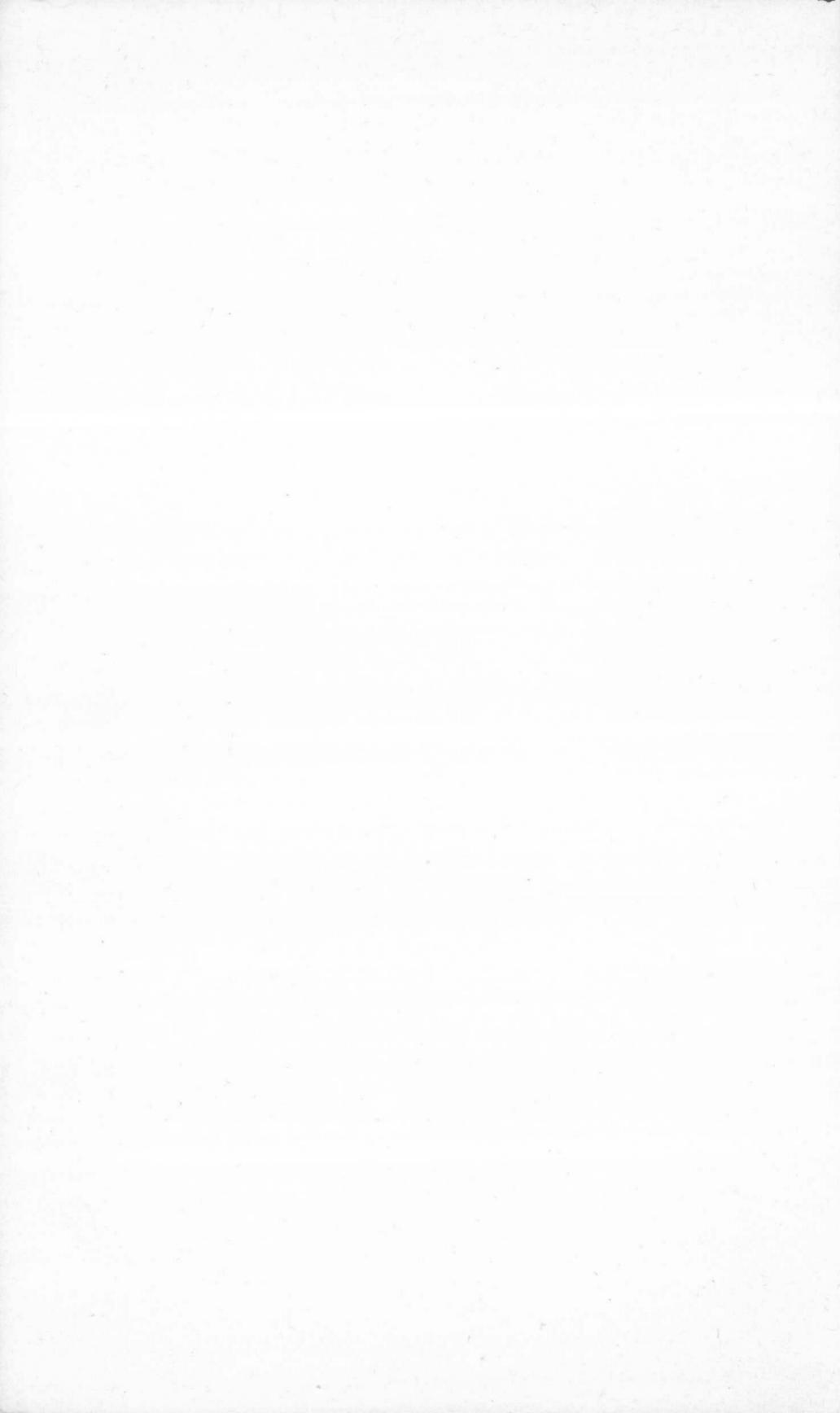
Podría decirse, ¿cuál es la importancia de estudiar los patrones culturales que moldean la vida del individuo? La mayoría de las personas están de acuerdo en que debe existir cierto grado de pragmatismo en todos los estudios de tesis. El hombre moderno se enfrenta a demasiados problemas, algunos de ellos son similares a los que tuvo que resolver el hombre de Neanderthal, otros son totalmente nuevos, pero en cualquiera de los dos casos sus estudios siempre son guiados a resolver o explicar sus problemas aunque sea para brindar un grado más de claridad. El estudio minucioso de un grupo cultural, cualquiera que éste sea, nos brinda nuevas ideas para explicar el diseño de nuestra propia cultura, y después del "Conócete a tí mismo" del Oráculo de Delfos.

"Conoce tu propia cultura" es la necesidad más apremiante del hombre.

Al empezar mi estudio sobre el tema jamás imaginé que me llevaría a investigar temas tan aparentemente alejados y diversos como la contaminación del ambiente, la arquitectura, las ciudades y el aglomeramiento de las poblaciones, así como el lenguaje y la pantomima. Mi intención principal era escribir sobre los aspectos no-verbales de la comunicación del hombre, como son sus gestos, su postura, su apariencia física, sus ropas, peinado, el arte, la danza, la pantomima, el cine mudo, etc. Poco a poco me di cuenta de que limitar mi estudio a estos aspectos del comportamiento humano sería incompleto porque el hombre no sólo se comunica a través de su persona, sino también a través de las extensiones de su persona como son sus edificios, sus muebles, las herramientas que usa, las señales, su simbolismo en todas sus formas, sólo que este simbolismo es el laberinto en el que se pierde el no versado en el diseño cultural de quien habla.

Se ha demostrado que los símbolos de la comunicación están repletos con significaciones culturales y que la cultura en general tiene una función simbólica en la comunicación. En toda comunicación aparentemente es innecesario expresar todo lo que queremos transmitir, el resto es implicado o se da por sentado. El rol que la cultura juega en la comunicación es claramente visible al extraño que no está familiarizado con su significado y se encuentra a cada paso expresando lo que no desea expresar y sintiéndose excluido de todo el significado de las palabras que usan los miembros del grupo cultural al que ha penetrado. Nos comunicamos con palabras pero nos escondemos tras ellas y quien no sabe buscar el significado se pierde. Nuestras palabras son las herramientas

de nuestro pensamiento. El primer paso indispensable para conocer una cultura es su lenguaje. El idioma de un grupo cultural nos brinda la llave con la cual penetrar al estudio de los patrones culturales del grupo, son aquellas palabras intraducibles las que nos brindan la primera clave de la idiosincracia del grupo, pero quien concreta su estudio al idioma, no entiende por ello la cultura. Para interpretar el idioma correctamente es necesario conocer la forma en que éste es usado por los participantes de la cultura que lo practica. El idioma nos brinda la llave para entrar al laberinto pero no nos lleva de la mano en el camino. La cultura oculta más de lo que revela y lo que oculta, lo oculta mejor a quienes la practican. (Ralph Linton). Ciertamente no serán los miembros del grupo cultural quienes nos ayuden a resolver el enigma, puesto que es a ellos a quienes les está más vedado que a nadie. No será el pez quien descubrirá la existencia del agua. Pero el estudio de otras culturas nos abre poco a poco las puertas de la nuestra y quien sabe interpretar el patrón cultural en el que vive, ha llegado casi al final del laberinto que le ayudará a resolver el problema de conocerse a sí mismo.



CAPITULO PRIMERO

CULTURA vs. NATURALEZA HUMANA

No nos conocemos muy bien a nosotros mismos. Hablamos de algo llamado "naturaleza humana". Vehementemente afirmamos que está en la naturaleza humana hacer esto y no esto otro. Sólo cuando sepamos cómo resuelven sus problemas hombres de diferentes razas, diferente educación, que hablan lenguas diferentes, que viven bajo condiciones físicas diferentes, podremos estar seguros de lo que todos los seres humanos tienen en común. Sólo entonces podremos hablar de tener un conocimiento científico acerca de la naturaleza humana. Va a ser un trabajo largo pero tal vez logremos llegar a saber lo que es la naturaleza humana antes de que sea demasiado tarde, esto es, cuáles son las reacciones que tiene el hombre inevitablemente como ser humano, sin importar herencia sociológica o biológica en particular.

Estudiar a los hombres primitivos nos permite vernos a nosotros mismos con más claridad. Por lo general no nos damos cuenta del lente especial a través del cual vemos la vida. Los estudiantes que no han ido más allá del horizonte de su propia sociedad no pueden percibir las cosas que son la substancia de su propio pensamiento. Los profesionistas que se dedican al estudio de los seres humanos necesitan saber tanto acerca del ojo que vé como acerca de lo que el ojo vé. La Antropología sostiene un gran espejo enfrente al hombre y lo deja verse a sí mismo en su infinita variedad (25). Esto, y no la satisfacción de una curiosidad inútil, es el significado del trabajo antropológico en las sociedades primitivas. Existe tal cosa llamada diletantismo científico. Es agradable saber que unos cuantos museos con mucho dinero pueden darse el lujo de pagar a unos cuantos hombres para que pasen su vida en incesante estudio acerca de la armadura medieval, pero las carreras de unos científicos que se dedican al estudio del hombre en su infinita variedad, no recuerdan al personaje de un libro de Aldoux Huxley que consagró su existencia al estudio del tenedor de tres picos. La sociedad no puede darse el lujo, en tiempos como el actual de pagar a varios científicos por estudios altamente esotéricos a menos que demuestren promesas de poderse poner en práctica. Afortunadamente, el estudio minucioso de los pueblos primitivos y la cultura del hombre en sus diferentes sociedades se dentro de la clasificación de útil. Lo que aprendemos acerca de una sociedad nos puede decir algo acerca de otra. Margaret Mead llegó a comprender mejor los problemas del adolescente americano después de haber estudiado las vidas de los jóvenes de Samoa. Los movimientos

políticos como el sionismo se pueden entender mejor si se les compara con una variedad de movimientos similares que se han registrado durante la historia, lo que descubrimos al estudiar una institución como la familia en cualquier sociedad nos hace comprender mejor la naturaleza de la institución familiar en nuestra propia cultura, el punto de vista comparativo nos permite ver a la humanidad como un todo.

El hecho de que ciertas instituciones han sido encontradas en todas las sociedades conocidas nos indica que en el fondo todos los seres humanos son muy parecidos. Los miembros de todos los grupos humanos tienen más o menos el mismo equipo biológico. Todos los hombres pasan por las mismas experiencias como el nacimiento, el desamparo, la enfermedad, la vejez y la muerte. Las capacidades y potencialidades biológicas del hombre son los ladrillos con los que se construyen las culturas. Algunos patrones de cada cultura cristalizan alrededor de la biología del hombre, las diferencias entre los sexos, la presencia de personas de diferentes edades; los varios grados de capacidad y fuerza que tienen los individuos que la forman, etc.

No existe por lo tanto un "éste o éste" entre la naturaleza y esa forma especial de Naturaleza llamada cultura. Determinismo cultural es tan parcial como el determinismo biológico. Los dos factores son interdependientes. La cultura surge de la naturaleza humana y sus diferentes formas se ven restringidas tanto por la biología del hombre como por leyes naturales. Es también verdad que la cultura canaliza los procesos biológicos del hombre —el vómito, el llanto, el desvanecimiento, el estornudo, los hábitos acerca de la ingestión de comida y su eliminación. Cuando el hombre está reaccionando a una motivación individual como el hambre, su reacción no puede ser precedida tan solo con el conocimiento biológico. Si el hombre adulto sano se siente con hambre dos, tres, o cuatro veces durante el día, lo determina su cultura al igual que las horas a las que se siente hambriento. Lo que come está por supuesto limitado a lo que se puede obtener, pero también por la cultura. Es un hecho biológico que ciertas variedades de fresa son venenosas, es un hecho cultural que hace algunas generaciones la mayoría de los americanos consideraban venenosos los jitomates y rehusaban comerlos. El uso selectivo del ambiente físico es estrictamente cultural. En términos generales el acto de comer está canalizado por la cultura. Ya sea que el hombre coma para vivir, viva para comer o solo viva y coma es sólo en parte una decisión individual porque aquí también existen tendencias culturales. Las emociones tienen bases fisiológicas, ciertas situaciones provocan miedo a personas de cualquier cultura. Pero las sensaciones de placer, enojo y lujuria pueden ser estimuladas por medio de sugerencias culturales que dejarían inmovible a alguien que haya sido educado e

una tradición social diferente. Excepto en los casos de niños recién nacidos e individuos anormales sólo podemos observar las dotes innatas después de haber sido modificadas por el entrenamiento cultural.

La plasticidad de la naturaleza humana no tiene límites. La exhuberante variedad de soluciones que han sido encontradas para el mismo problema, ya sea el sexo o la propiedad privada, es asombrosa y nos hace escépticos respecto de aquellos que dicen —“esto jamás funcionará, va contra la naturaleza humana”. Sin embargo, algunos de los exponentes del determinismo cultural y de la educación olvidan cuantas generaciones en verdad milenios se han empleado en experimentar las diferentes formas de vida que siguen los diversos grupos culturales. Homo Sapiens puede comportarse en una variedad infinita de formas, pero a tiempo que se necesita para cambiar de manera de vivir puede ser mucho más largo de lo que imaginamos.

Existen ciertas necesidades básicas que debe satisfacer cualquier cultura. La cultura se ha ido acumulando desde principios de la etapa Pleistocena. Algunos elementos esenciales de la cultura han cambiado muy poco en el curso de varios miles de años; por ejemplo todas las culturas tienen que satisfacer las necesidades básicas del cuerpo humano; la necesidad de comida, a intervalos regulares, descanso y varias horas de sueño, protección de extremos tanto de frío como de calor; para asegurar la existencia de grupos de individuos cada cultura debe alentar a sus miembros a tener hijos y ayudarlos a crecer. Además todas las culturas tienen tradiciones o reglas para que los miembros cooperen entre sí y para que exista un mínimo de conflicto entre ellos y no se vea amenazada la forma de vida del grupo. Todas las sociedades tienen sistemas formales e informales de control, premios y castigos para aquellos que se adaptan y otros que no se adaptan a las reglas impuestas por el grupo. Todas las culturas conocidas sin embargo, van más allá de estas simples funciones, la cultura misma crea nuevos “motivos” y metas, a veces muy peculiares, y dan los medios para satisfacerlas. Estas necesidades en muchas ocasiones no son necesariamente de naturaleza biológica o ambiental. Por lo tanto nuestra cultura y la mayoría de las otras, dictan los patrones de vida del individuo, determinan sus gustos en comida, y le dan prehechas la mayoría de sus ideas, actitudes y creencias, incluyendo los conceptos del bien y del mal. Para decirlo en pocas palabras, las culturas son autoritarias.

Todas las culturas tienen características en común como el lenguaje, terminologías de parentesco y nombres propios. La preparación de comida en diferentes formas, aunque no se encuentra consistencia al comparar varias culturas, entre aquellos alimentos que se deben cocinar antes de

comerlos y aquellos que se comerán crudos, sí existen ciertos tipos de comida que todas las culturas cocinan. El uso de herramientas para cortar, aplanar, hacer hoyos, perforar, rezar, etc. Vasijas para acarrear la comida y los líquidos y para guardarla. Cordeles, reatas, etc., para atar hechos de fibras de plantas o animales. El uso del fuego. Todas las culturas han aprendido a hacer uso del fuego. Todas las culturas han aprendido a prender fuego, aunque aún existen algunos grupos que no saben cómo hacerlo y necesitan mantener carbones ardiendo todo el tiempo. Arte decorativo ya sea geométrico o naturalista, o de ambos, aplicado ya sea a artefactos, o al propio cuerpo. Todas las culturas ofrecen también fórmulas para que sus participantes se visiten y hagan intercambios comerciales. Juegos, música, bailes, chistes, y folklore se encuentran en todos los grupos.

El matrimonio, en lugar de promiscuidad sin restricciones, o uniones casuales, reglas para controlar el incesto, prohibiciones para el casamiento entre ciertos parientes como por ejemplo madre-hijo, o madre-hija y excepto en algunas culturas, el matrimonio entre hermanos.

Rituales funerarios entre los que se incluye la forma de deshacerse de los cuerpos de parientes muertos. Creencias de una clase u otra, acerca de fuerzas sobrenaturales, magia, adivinación, conceptos acerca del alma y la ejecución de rituales religiosos.

Stuart Chace (II) nos brinda una lista similar de necesidades y funciones que aparentemente son universales, en su libro "The Proper Study of Mankind". Las siguientes funciones y necesidades han sido encontradas en todas las sociedades que se han estudiado hasta ahora y se satisfacen en miles de costumbres diferentes:

1. El lenguaje que es en opinión del autor ya mencionado, el instrumento más importante de todos.
2. Posición del individuo en el grupo.
3. La familia y la organización social.
4. Métodos para trabajar con materiales y construir viviendas, ropas
5. Gobierno.
6. Religión.
7. Sistemas para explicar fenómenos naturales, magia, mitología, y últimamente, la ciencia.
8. Reglas acerca de la propiedad, sobre quién posee qué cosas, intercambio, comercio y dinero.
9. Formas artísticas, historias, poemas, canciones, arquitectura, escultura y diseños.
10. Guerra. Este elemento es muy antiguo y difundido, aunque algunos estudiantes no están de acuerdo en que sea universal.

Todos estos conceptos se encuentran en todas las culturas estudiadas por lo tanto nos dan idea de que sí existe tal cosa llamada "Naturaleza humana". Todos somos humanos, es verdad, pero nuestras culturas son diferentes y si se ignora este hecho crucial se nos presentan grandes dificultades. (II)

Las culturas son semejantes a los icebergs, porque gran parte de ellas se encuentra sumergida y no puede ser percibida por el observador casual y tampoco por las gentes que pertenecen a ella.

Existe la cultura abierta y evidente que se nos presenta en las manifestaciones de la cultura (folklore, tradiciones, rituales, etc.), y existe la cultura cubierta o sean los aspectos escondidos de la cultura que no se reconocen conscientemente. La mayoría de nosotros permanecemos sin darnos cuenta de los patrones escondidos que motivan nuestro comportamiento y cuando por alguna razón nos damos cuenta, los atribuimos a la "naturaleza humana", y los creemos naturales, intuitivos, formas de reacción comunes a toda la humanidad en lugar de expresiones de nuestra propia cultura.

Un tema favorito de los geógrafos ha sido que la existencia de recursos naturales en una región determina su desarrollo cultural, especialmente en el campo económico. Pero la cultura determina si se usan o no los recursos económicos que se tienen a la disposición y esto depende de las necesidades culturales, sus habilidades técnicas y sus incentivos. Los recursos naturales no tienen ningún significado para una cultura que no sabe cómo usarlos o que no desea usarlos. Los europeos temblaron de frío en el invierno por miles de años en regiones ricas en carbón pero nunca quemaron ni un gramo de éste.

Una enorme cantidad de condiciones son incluidas en el término "ambiente". Existe el ambiente cultural, el ambiente social, la densidad de la población, la localización de la comunidad con respecto a las principales avenidas de comunicación, el tamaño de la familia, en particular, existe el ambiente físico: el contenido mineral de la tierra, las plantas, los animales y otros recursos naturales, radiaciones cósmicas, altitud y topografía.

El cuerpo humano responde a presiones del ambiente así como a aquellas que surgen de sus genes heredados. Boaz (3), demostró que los americanos descendientes de inmigrantes difieren en medidas de cabeza y estatura de sus padres nacidos en otros países y que estos cambios son cada vez mayores con el aumento del tiempo desde que inmigraron. Los hijos de mexicanos en los Estados Unidos y de españoles en Puerto Rico son diferentes de sus padres. Shapiro (44) encontró que los japoneses nacidos en Hawai son un promedio de 4.1 cms. más altos que sus padres y que las

jóvenes japonesas son un promedio de 1.7 cms. más altas que sus madres. La forma del cuerpo en la generación nacida en Hawai también difiere de la de los padres nacidos en Japón.

El clima no es destino pero se puede decir lo siguiente; en los Estados Unidos las personas nacidas en Mayo y Junio por lo general viven más que las nacidas en otros meses. Un número sorprendente de personas eminentes nacieron en Enero y Febrero. Los europeos que se mudan a climas cálidos que carecen de los drásticos cambios de estaciones, tienden a morir más rápidamente y su reproducción se altera. Ellsworth Huntington dice que la actividad incesante e inquietud de los americanos que viven en la parte norte y este de los Estados Unidos es estimulada por las frecuentes tormentas y drásticos cambios de estación; en los crímenes, la locura y el suicidio se ha encontrado cierta relación con los cambios de estación, así como en los disturbios que afectan constantemente a la India y a otros países. Finalmente Huntington sostiene que la salud y la reproducción varían en forma rítmica en intrincadas series de ciclos cortos y largos.

Existe una reciprocidad, un diálogo entre la cultura y el ambiente. Las culturas son formas de vida, adaptaciones humanas. La cultura no brinda un diseño para la continuidad de la sociedad y acentúa ciertas condiciones externas e ignora otras. (Marshall D. Sahlins).

Se ha tenido la idea de que el hombre es responsable de la cultura, es su creador y por lo tanto la precede. Este pensamiento ha conducido al rechazo de los fósiles de las poblaciones hominianas como nuestros ancestros debido a que tales "brutos" no pueden haber tenido el intelecto o el desarrollo cerebral para crear cultura. En los últimos años una posición totalmente contraria ha empezado a ganar aceptación; según esta teoría, la cultura y las herramientas son responsables de la existencia del hombre. Y sea que estemos o no de acuerdo con esta teoría es importante tomarla en consideración. Ahora se piensa que desde la segunda parte del período Paleolítico, en lugar de que el Homo Sapiens sea responsable de las culturas primitivas, éstas son responsables del hombre. Tal enfoque va más de acuerdo con el nuevo concepto de la evolución biológica del hombre y el rol de la selección natural en ese proceso. La constitución genética del hombre ya sea su musculatura, su sangre o su cerebro son el producto de la selección natural y esta selección natural es a su vez el resultado de su ambiente y su forma de vida que en el caso del hombre se le puede llamar su ecología natural. Por lo tanto sus genes son el resultado de su cultura (Frank B. Livingstone. "Human Populations"). Así como otros animales, el hombre "es" lo que el hombre

te hace, y el hecho de que el hombre haya estado cultivando su intelecto creando la cultura en los últimos miles de años, ha dado como resultado que el hombre se ha convertido en experto en el desarrollo de esas actividades.

El hecho de que las últimas etapas de la evolución biológica del hombre hallan ocurrido después de las etapas iniciales de la cultura, implica que no se pueda hablar de naturaleza humana "básica", "pura" o incondicional, en el sentido de constitución innata. Las herramientas, la caza, la organización familiar y más recientemente, el arte, la religión y las formas primitivas de la ciencia, han modelado al hombre somáticamente y por lo tanto son necesarios no sólo para su supervivencia sino para su realización existencial. Es verdad que sin el hombre no habría formas culturales, pero también es cierto que sin formas culturales no existiría el hombre (19).

En las décadas siguientes aprenderemos a ver los patrones culturales no como una ingeniosa acumulación de inventos para extender las capacidades innatas preexistentes, sino como la substancia misma de estas capacidades, ya no como el superorganismo de la costumbre, sino como los "diseños de vida" de los que hablaba Clyde Klukhohn. El hombre es el único animal cuya evolución histórica ha sido tal que su mismo físico ha sido modelado por su existencia. Cuando todo el impacto de este hecho sea reconocido, la tensión entre el punto de vista de que el hombre no es más que un animal con talento y la teoría de que es un animal único y especial, se evaporarán junto con los conceptos equivocados que les dieron origen.

El estudio de lo que constituye la naturaleza humana es importante en el campo de la Psicología porque las teorías de la personalidad son simplemente un grupo de suposiciones acerca de que la naturaleza humana es inalterable, si se entiende por naturaleza humana la forma y contenido de la personalidad. Cualquier teoría de la personalidad que descansa sobre esa base es débil porque la personalidad es primordialmente un producto social y la sociedad siempre está cambiando.

Las normas para la conducta ética del hombre se descubrirán a través del mejor conocimiento de la naturaleza humana en la misma forma que las reglas para construir un puente se deben derivar de la Física. (25).

Para terminar este capítulo deseo incluir las palabras de Edwin S. Redkey (16) que explican elocuentemente el por qué del interés en el estudio de la naturaleza del hombre.

Muchas personas consideran imposible tratar de mejorar nuestras vidas y relaciones con otros. Creen que han dicho todo lo que se tiene

que decir al declarar "No puedes cambiar la naturaleza del hombre". No hemos cambiado la naturaleza física del Universo, pero al entenderla hemos utilizado en miles de formas para nuestro servicio. No nos deshicimos de la fuerza de gravedad cuando decidimos volar. No necesitamos cambiar las leyes de la tensión y de la fuerza, sólo necesitamos comprenderlas para construir puentes y rascacielos o correr coches a 100 millas por hora. No cambiamos el clima, pero con calefactores podemos sobrevivir los inviernos más helados y con ventiladores los más calurosos veranos, no cambiamos las leyes de la biología cuando criamos caballos veloces y puercos gordos; para cultivar maíz y trigo mucho mejores que cualquier otra variedad silvestre y para producir especies híbridas como la toronja y la mula. Lo mismo se aplica en cuanto a la naturaleza humana: no se trata de cambiar los instintos y motivaciones fundamentales; es simplemente cuestión de comprenderlas y canalizarlas hacia finalidades más constructivas y sanas, en lugar de las frustraciones y luchas que forman gran parte de la vida, incluso en medio de nuestra abundancia material.

LA CULTURA

Ningún ser humano, excepto el recién nacido, puede ver al mundo sin prejuicios. Lo que ve y su interpretación de lo que ve es filtrado a través de la invisible reja de la cultura.

CLYDE KLUCKHONN (25)

En el año 450 A.C. Herodoto escribió acerca de las extrañas costumbres de los egipcios, que él atribuía a su aislamiento: "Existen muchas cosas maravillosas que deben ser admiradas, y sus logros en el campo sobrepasan en magnitud cualquier cosa que se pueda describir con palabras. En la misma forma en que su clima es único y extraordinario, y que sus ríos se comportan en forma diferente a otros ríos, así los egipcios mismos frecuentemente difieren en sus hábitos y sus costumbres de otra gentes. Por ejemplo, sus mujeres venden y compran en el mercado y se hacen cargo de los intercambios, mientras que los hombres se sientan en la casa y tejen. Los hombres cargan las cosas en la cabeza y las mujeres en los hombros. Las mujeres orinan paradas, los hombres sentados, y se "descargan" dentro de sus casas, pero comen en la calle porque son de la opinión de que las necesidades desagradables de la vida deben conducirse en privado y todo lo demás a la vista del mundo... Otras gentes viven separadas de sus animales domésticos pero los egipcios viven con ellos... amasan el pan con los pies y trabajan el barro con las manos y también con sus manos recogen el estiércol... Los Helenos escriben y suman de izquierda a derecha y los egipcios de derecha a izquierda y a pesar de esto alegan que lo hacen correctamente y que los Helenos son los equivocados. (43).

Todos pensamos, igual que Herodoto, que quienes no actúan de acuerdo a los patrones de nuestra cultura deben estar por lo menos equivocados y en casos extremos de diferencias, seguramente locos o pervertidos. Tomamos como verdad indiscutible que los moldes culturales en los cuales hemos sido forjados son, si no los únicos, sí los mejores y cualquiera que desee ser "humano" o "civilizado" o "bueno" debe seguirlos o perderse.

Este capítulo será dedicado al estudio de las diferentes formas en que se ha definido a la cultura y cómo esta definición ha ido cambiando hasta nuestros días. Para aquellos que estén interesados en el tema, el libro de Clyde Kluckhohn y Kroeber (26) acerca de la definición de la cultura, será una gran ayuda, pues menciona 179 definiciones y las clasifica para facilitar su estudio en:

1. Descriptiva. Aquellas que ponen énfasis en la enumeración de su contenido.
2. Histórica. Las que acentúan la herencia y la tradición social.
3. Normativa. Énfasis en las reglas o las formas y caminos demandados por la cultura.
4. Psicológica. En este tipo de definición se hace hincapié en el ajuste del hombre a su cultura y se trata a la cultura como si fuera un mecanismo para resolver problemas.
5. Estructural. Énfasis en los patrones y la organización de la cultura.
6. Genética. La cultura en este tipo de clasificación se trata como un producto o artefacto.

Como sería imposible mencionar todas las definiciones (e inútil debido a que existe el libro ya mencionado), me concretaré a anotar una o dos de cada categoría, más la mención de algunos autores más recientes que no fueron incluidos en el libro del finado autor (25).

I. DESCRIPTIVAS

Taylor W. Cultura o civilización... es ese complejo "todo" que incluye conocimientos, creencias, arte, leyes, moral, costumbres y cualquier otra capacidad o hábito adquirido por el hombre como miembro de la sociedad.

Ruth Benedict (1929). Ese todo complejo que incluye todos los hábitos adquiridos por el hombre como miembro de la sociedad.

Lowie (1937). Por cultura entendemos la suma total de lo que un individuo adquiere de su sociedad —esas creencias, costumbres, normas artísticas, hábitos acerca de la comida, habilidades que llegan a él no por su propia actividad creadora sino como un legado del pasado y transmitido por medio de educación formal o informal.

II. HISTORICAS

Sapir... cultura, esto es... el conjunto social heredado de prácticas y creencias que determina la estructura de nuestras vidas.

Radcliffe-Brown. (1949). Como sociólogo considero que la palabra "cultura" se debe aplicar al proceso de tradiciones culturales, el proceso por medio del cual en cualquier grupo social o clase social, el lenguaje, las creencias, las ideas, los gustos artísticos, el conocimiento, las habilidades y costumbres de muchas clases se pasan de mano en mano, de persona a persona y de generación a generación.

III. NORMATIVA

Gillin y Gillin (1942). Las costumbres, tradiciones, actitudes, ideas y símbolos que gobiernan al comportamiento social son de gran variedad, cada grupo, cada sociedad, tiene un grupo de patrones de comportamiento (abiertos y ocultos) que son más o menos comunes a los miembros y que pasan de generación en generación, son enseñados a los niños y están constantemente sujetos a cambios. Estos patrones comunes son los que llamamos cultura.

Paul Sears (1939). La forma en que las gentes de cualquier grupo hacen las cosas, fabrican y usan los utensilios o herramientas, se llevan entre sí y con los otros grupos, las palabras que usan y la forma como las usan para expresar sus pensamientos —a todo esto llamamos cultura.

IV. PSICOLOGICAS

Keller. (1931). Ninguna civilización (suma o síntesis de ajustes mentales) de ninguna importancia se puede desarrollar por el individuo o por un grupo limitado en aislamiento... La cultura se desarrolla cuando la presión de un gran número de personas en un área de terreno alcanza un grado en el cual la vida ejerce presiones en el hombre.

Young (1934). Estas costumbres, estos métodos continuos de resolver los problemas y las situaciones sociales, las llamamos cultura. La cultura consiste en todo el volumen de comportamiento aprendido o patrones de cualquier grupo como son recibidos a través del grupo presente o generación y que son añadidos por este grupo y pasados a otro a la siguiente generación.

Kluckhohn y Liehton (1946). Existen ciertos problemas recurrentes y problemas humanos inevitables, y las formas en las cuales pueden resolverlos el hombre están limitadas por su equipo biológico y por

ciertos hechos del mundo exterior, pero para la mayoría de los problemas existen una gran variedad de soluciones. Cualquier cultura consiste en el conjunto de las formas de pensar habituales y tradiciones, sentimientos y reacciones que son características de una sociedad y la forma como resuelven sus problemas.

Morris (1948). La cultura es un esquema de vida por medio del cual un número de personas favorecen ciertas motivaciones más que otras y ciertas formas de satisfacerlas. La palabra que se debe subrayar es "favorecen" porque el preferir es esencial en todos los seres vivientes... Vivir es actuar preferentemente —preferir ciertas metas en lugar de otras, y algunas formas de alcanzar estas metas en lugar de otras. La cultura es un patrón de preferencias que es compartido por un grupo de personas y transmitido a través del tiempo.

Summer, William Graham. Define las tradiciones (que en su caso es casi lo mismo que cultura), de la siguiente manera: las tradiciones son hábitos del individuo y costumbres de la sociedad que brotan de los esfuerzos de satisfacer necesidades; están entrelazados con hechos, ideas y creencias en demonios y nociones primitivas de "suerte"... y por ello adquieren autoridad tradicional. Después se convierten en una fuerza social, nacen sin que nadie sepa cómo o cuándo, crecen hasta cierto punto debido a los esfuerzos del hombre, con el tiempo pierden fuerza, declinan y mueren y son transformados. Mientras están en vigor controlan en gran parte los proyectos del hombre y de la sociedad y producen y alimentan ideas de la filosofía de la vida. Pero no son orgánicas ni materiales. Pertenecen a un sistema super orgánico de relaciones, convenciones y arreglos institucionales. Deben ser estudiados debido a que son características sociales y factores directivos en el estudio de las ciencias sociales.

Como comentario a las definiciones psicológicas mencionadas puede decir que aunque es verdad que la cultura es, entre otras cosas, un grupo de técnicas para adaptarse al ambiente exterior y a otros hombres, las definiciones son incompletas porque la cultura crea problemas al igual que los resuelve. Si las costumbres de las gentes dicen que las ranas son peligrosas, o que es peligroso caminar de noche porque hay brujas o fantasmas, se crean amenazas que no se fundan en hechos del mundo exterior. Por esta razón todas las definiciones funcionales de la cultura tienden a ser insatisfactorias porque ignoran el hecho de que las culturas crean problemas al mismo tiempo que dan medios para su resolución.

Otras definiciones puramente psicológicas son las de:

Roheim (1934). Por cultura entenderemos la suma de todas las s

limaciones, todos los substitutos o formaciones reactivas, en fin, todo lo que en la sociedad inhibe impulsos o deforma sus satisfacciones.

Tozzer (1930). La cultura es la racionalización del hábito.

V. ESTRUCTURAL

Linton (1945)... y las culturas son, en último análisis, nada más que la organización de respuestas repetitivas de los miembros de una sociedad.

VI. GENETICAS

Folsom (1928). La cultura es la suma de todo lo que es artificial. Es el conjunto de herramientas y hábitos de vida que son inventados por el hombre y después pasados de una generación a otra.

Herskovits (1948). Una definición corta y útil es: "La cultura es la parte del ambiente que ha sido hecha por el hombre".

Existen una infinidad de definiciones acerca de la cultura. Las ya mencionadas no son sino ejemplos de las diferentes categorías. A continuación mencionaré otras que, ya sea por ser incompletas o por haber sido mencionadas en libros recientes no fueron incluidas en el libro de Kluckhohn.

Ruth Benedict (1934). Lo que une a los hombres es su cultura, las ideas y los estándares que tienen en común.

Oscar Lewis (29). Como antropólogo he tratado de entender la pobreza y sus características como una cultura, o más precisamente, como una subcultura con estructura propia, como una forma de vida que se pasa de generación en generación a través de la familia. Este punto de vista pone atención al hecho de que la cultura de la pobreza en las naciones modernas no es sólo cuestión de privación económica, de desorganización o de ausencia de algo. Es también algo positivo y proporciona sus propias compensaciones sin las cuales los pobres no podrían seguir viviendo.

Desde el punto de vista tradicional, los antropólogos han dicho que la cultura provee a los seres humanos con un grupo de soluciones pre-enchas para los problemas humanos para que los individuos no tengan que empezar desde el principio en cada generación.

Se puede hablar de la cultura de los pobres por tener sus propias modalidades y consecuencias distintivas sociales y psicológicas. Me parece que la cultura de la pobreza atraviesa las fronteras rurales, regionales e incluso nacionales. Por ejemplo, me impresionan las extraordinarias

semejanzas en la estructura familiar, la naturaleza del parentesco, el tipo de relaciones entre marido y mujer y padre e hijo, su orientación en el tiempo, la forma en que gastan el dinero, sistemas de valores y sentido de comunidad que se forma en vecindarios pobres de lugares tan apartados como Londres, Puerto Rico, México y la clase pobre de los negros en los Estados Unidos.

El término cultura no sólo se usa para designar la forma de vida de una nación, o de un gran grupo dentro de esa sociedad sino que, como lo explica el autor Lewis, incluso los grupos dentro de otros grupos como lo son los pobres de la sociedad tienen su propia cultura, que le determina sus metas, sus caminos, sus finalidades, sus ideales y todos sus conceptos de la vida y de su persona. ¿Y esto es importante? Si se ha oído alguna vez la forma en que gran parte de la sociedad americana habla de los negros, atribuyendo a su "naturaleza" lo que es solo cultura, se da uno cuenta de la enorme importancia que tienen conceptos como los de Lewis y el impacto y la transformación tan grandes que podrían traer si fuesen difundidos.

El comportamiento humano es moldeado por las normas y prohibiciones culturales. El hombre podrá ser muy dúctil pero las culturas en particular no lo son. Cada cultura tiene su propia variación, de lo que significa "ser humano" y civilizado, sus formas únicas de tratar a los niños y civilizarlos y su propio modelo de la "buena vida".

La variedad de las culturas del presente y de la estructura del presente nos comprueba que el experimento cultural es un proceso continuo (7).

El término técnico cultura tiene un sentido mucho más amplio que la "cultura" de la que habla la historia y la literatura. Un humilde jarro para cocinar es tan producto cultural como lo es una sonata de Beethoven. En el lenguaje ordinario un hombre con cultura es el que puede hablar varios idiomas y está familiarizado con la historia, la filosofía o las bellas artes. Para otros grupos ese significado es aún más restringido; la persona culta es aquella que puede hablar de James Joyce, Scarlatti o Picasso. Para el Antropólogo, el Psicólogo y el Psiquiatra ser humano es sinónimo de tener cultura.

Cada cultura constituye un plano para las actividades de la vida del grupo y cada uno de sus miembros. Incluso aquellos de nosotros que no enorgullecemos de nuestra individualidad, seguimos la mayor parte del tiempo patrones que no hemos creado. La cultura constituye la bodega en la que se guarda el conocimiento del grupo. Un conejo empieza su vida con respuestas innatas. Puede aprender por medio de sí mismo tal vez observando a otros conejos. El ser humano nace con menos ins-

tos y más plasticidad. Su principal tarea es aprender las respuestas de otras personas, muertas hace ya muchos años, encontraron para él.

Una cultura es aprendida por individuos como resultado de pertenecer a un grupo en particular y constituye la parte del comportamiento aprendido que es compartido con otros. Es nuestra herencia social, en contraste con nuestra herencia orgánica, que no da soluciones ya hechas para nuestros problemas. Ayudándonos a predecir el comportamiento de otros y ayudando a otros a saber qué esperar de nosotros. El elemento "predecir" es muy importante y por lo general no pensamos en él. Cuando llegamos a un "entendimiento" con un vecino o con un compañero de trabajo, nunca se nos ocurre hacer explícito el gran número de leyes y costumbres y claves especiales que se espera gobernarán la conducta en ambas partes. Pero a veces, sobre todo en ocasiones en que dos diferentes culturas interactúan, el "acuerdo" se vuelve desacuerdo cuando los participantes descubren que han dado por sentado dos significados diferentes.

Las culturas no se manifiestan sólo en costumbres conservables y artefactos. Por más que se pregunta a muchas personas, excepto las más claras e introspectivas del grupo cultural, no se podrán saber las actitudes básicas comunes a todos los miembros del grupo. Esto es debido a que estas suposiciones básicas se dan tan por sentadas que normalmente no entran a la conciencia. En suma la forma de vida distintiva que ha sido dada por la herencia social de las personas hace más que proveerlas con un grupo de habilidades para ganarse la vida y un plano para las relaciones humanas. Cada forma de vida diferente brinda sus propias suposiciones acerca de los fines y propósitos de la existencia del hombre, acerca de lo que los seres humanos tienen derecho a esperar de los otros seres humanos y de los dioses; acerca de lo que constituye la frustración y el logro. Algunas de estas suposiciones se hacen explícitas en la forma de vida de las gentes y en su folklore; otras son preceptos tácitos que el que observa tiene que inferir encontrando consistencia entre las palabras y los hechos.

La cultura disecciona la naturaleza de acuerdo con su propio sistema de categorías. Una vez que los miembros de un grupo han aprendido las fórmulas proporcionadas por la cultura del grupo, la mayor parte del comportamiento se vuelve casi tan irreflexivo como si fuera instintivo. Las metas de cada sociedad, por ejemplo, la lucha por el dinero, no pueden ser tomadas como psicológicamente naturales. Los incentivos no son los mismos para todos los grupos. Las instituciones sociales no pueden ser entendidas separadamente de la gente que participa en ellas. Tampoco se puede comprender el comportamiento de un individuo sin referirse al sistema de sentimientos compartidos por el grupo social al

que pertenece. Según el antropólogo Edward T. Hall existen tres niveles culturales; el formal, el informal y el técnico. El nivel formal es un proceso que se lleva a cabo en dos sentidos. El que aprende interviene y comete un error y es corregido ("no, no en esta forma sino en esta otra"). El aprendizaje del nivel formal tiende a estar cargado de emoción. En el nivel informal el que aprende escoge a otros como modelos. Algunas veces se hace en forma deliberada, pero en la mayoría de los casos ocurre fuera de la conciencia. A este nivel es difícil solucionar malos entendimientos debido a que los participantes no están completamente conscientes de lo que está pasando; sólo saben que bajo ciertas circunstancias pueden actuar en cierta forma y esperan que las personas con las que están relacionando respondan en cierta otra.

En muchas ocasiones el "modelo" no toma parte en este proceso excepto como objeto de imitación. Nivel técnico. La esencia del nivel técnico es que existe en forma completamente consciente. El aprendizaje depende de la instrucción del maestro. En la vida real encontramos un poco de cada uno de estos niveles en cualquier situación de aprendizaje aunque uno de los tres tipos domina siempre. La mejor manera de aprender los patrones informales es seleccionando un buen modelo copiando tan fielmente como nos sea posible. Los patrones formales se aprenden por medio de preceptos y admoniciones y los técnicos se aprenden que deletrear. (21).

La idea de que el hombre es un ser cultural y que está atado por reglas tácitas y no es dueño de su propio destino, puede sorprender a algunas gentes y siempre ha sido difícil de aceptar. Lo que es perfectamente claro es que el hombre estará atado mientras que siga ignorando la naturaleza de los caminos ocultos que la cultura proporciona.

Encontramos cada día innumerables casos de estandarizaciones culturales de sin-razones. Cualquiera de nosotros podría pensar en varios ejemplos sin ningún trabajo, sobre todo en campos como las costumbres alimenticias. En una novela acerca de los indios navajos se cuenta la historia de la esposa de un comerciante que disfrutaba al sorprender a sus invitados de otros estados, diciéndoles que la "deliciosa" sopa que acababan de comer la había hecho de víboras de cascabel. La respuesta de los invitados no se hacía esperar y en la mayoría de los casos el simple hecho de pensar en lo que se habían comido les causaba vómito.

Dudo que exista un mexicano que al oler tacos no sienta que "se hace agua la boca" sobre todo si está hambriento, sin embargo en más de una ocasión he oído mencionar a los americanos lo repugnante que encuentran el olor de fritangas.

La película "Mondo Cane" resultó desagradable para muchos sin

lemente porque chocaba drásticamente con nuestros hábitos culturales. Comer un perro o una víbora? IMPOSIBLE. Sin embargo a la mayoría de estas mismas personas se le despertaría el apetito si se hablara de comer pulpos, cangrejos u ostiones, y ninguno de estos animales son muy agradables, estéticamente hablando.

Cuántas veces he visto a los norteamericanos ponerse casi verdes de asco cuando se mencionan platillos como caracoles, menudencias, nopales, flor de calabaza, gusanos de maguey, y otros no menos "especiales". Se nos entrena desde niños a gustar de ciertas cosas, ya sea en comida, bebidas, hábitos u objetos y cualquier desviación de estas normas nos parece repugnante, equivocada o pervertida. Cuando aprendemos a verlas como hábitos culturales y no como verdades absolutas es cuando empezamos a darnos cuenta de que existe mucho más de una manera de vivir.

La cultura aparentemente, es más importante que la herencia biológica. Se ha demostrado una y otra vez que un niño que crece en una cultura ajena adquiere la forma de vida y las características de la personalidad de la "raza" extranjera. Si su pigmentación o cualquier otra diferencia física es obvia esto puede crear problemas especiales para él en su nuevo grupo social, pero en los casos en que no existen diferencias físicas aparentes el niño encaja tan bien como si fuera nativo.

Clyde Kluckhohn (25), nos brinda un ejemplo en su libro "Mirror for Man" cuando dice: Hace algunos años conocí en Nueva York a un joven que no hablaba una sola palabra de inglés y que estaba obviamente desconcertado en cuanto a la vida americana. En cuanto a su origen era completamente americano, porque sus padres habían nacido en Indiana y de ahí lo habían llevado de niño a China en su viaje como misioneros. Habiendo quedado huérfano en la infancia fue criado por una familia china en un poblado lejano. Todos quienes lo conocieron lo encontraban más chino que americano. El hecho de que tenía ojos azules y pelo rubio era mucho menos obvio que su porte chino, la forma oriental de mover sus brazos y sus manos, la expresión de su cara y su manera de pensar. Su herencia biológica era americana, pero su entrenamiento cultural había sido chino. Finalmente el joven regresó a China.

Scheinfeld en "You and Heredity" presenta a Fung Kwak Keung, nacido Joseph Rinehart en Long Island, Nueva York. "Cuando era un niño fue llevado a China y criado como chino. Regresó a Estados Unidos de joven y lo encontré enfrente de un pizarrón esforzándose por aprender inglés en una clase de inmigrantes. Se había convertido tan completamente chino en sus modales, su manera de hablar, sus hábitos y su manera de ver las cosas que sólo se le podría distinguir de ellos

por sus facciones". Esto no es algo extraño o anormal, ocurrirá siempre que un niño sea transferido a otra cultura.

La cultura es una abstracción y es importante no confundirla con la sociedad. El concepto sociedad se refiere a un grupo de personas que actúan más entre sí que con otros individuos, un grupo de personas que cooperan para obtener un fin. Cultura se refiere a las formas de vida distintivas de este grupo de gentes.

El comprender nuestra cultura nos brinda cierto despegue del valor que consciente o inconscientemente le damos. "Los documentos de enseñanzas antropológicas son valiosos porque tienden a emancipar al individuo de alianzas demasiado fuertes a cada artículo del inventario cultural. La persona que ha estado en contacto con la perspectiva antropológica es más capaz de vivir y dejar vivir ya sea en su propio grupo social o en sus relaciones con miembros de otras sociedades.

Tal vez la implicación más importante acerca de la cultura es la profunda verdad de que nunca se puede empezar completamente "en blanco" como seres humanos. Todas las personas nacen en un mundo definido por patrones culturales que ya existen. Edward T. Hall (21) dice: "Años de estudios me han convencido que el verdadero problema no es la comprensión de otras culturas sino la comprensión de la nuestra. También estoy convencido de que lo máximo que se obtiene de un estudio de otras culturas es un conocimiento superficial. La finalidad de este estudio es aprender más acerca del funcionamiento de nuestro propio sistema. La mejor razón para exponernos a otras formas de vida es generar una sensación de vitalidad y de interés en la vida que resulta de sobrevivir el choque del contraste entre la diferencia de nuestra cultura y la ajena".

El conocimiento de la cultura nos ayuda a actuar productivamente debido a que facilita la predicción del comportamiento humano. Uno de los factores que han limitado el éxito de tal predicción es la suposición de la homogeneidad de la naturaleza humana. Bajo esta base todo el pensamiento del hombre procede de las mismas premisas, todos los seres humanos están motivados por las mismas necesidades y metas. En el marco cultural vemos que, aunque el propósito final de todas las gentes puede ser el mismo (y por lo tanto la comprensión y comunicación entre todos es posible) los procesos del pensamiento parten de premisas radicalmente diferentes, especialmente premisas inconscientes o no mencionadas. Aquellos que comparten la forma de pensar que deriva de un concepto cultural saben mirar bajo la superficie y sacar los indicios culturales a la luz. Esto tal vez no traerá un entendimiento inmediato y armonía entre los hombres, pero al menos facilitará un enfoque más

cional al problema del entendimiento internacional y la disminución de las fracciones entre los grupos dentro de una misma nación.

Para aquellos que aún aseguran que predecir en el campo del comportamiento humano no es posible, deberían observar a un arqueólogo descubrir restos de culturas extintas. Después de ver un manojito de guijarros y descubrir si provienen de culturas conocidas, puede predecir no sólo qué otro tipo de cerámica se encontrará sino qué estilo de construcción, qué técnica de tejidos, en qué forma estarán distribuidos los cuartos de las casas, qué clase de trabajo en piedra y en otros materiales se encontrará. Conoce el patrón cultural y por esa razón puede predecir sus productos.

Edward Sapir, dice: "Formas y significados que parecen obvios al extranjero, serán negados completamente por aquellos que son portadores de los patrones culturales; esquemas e implicaciones que son perfectamente claros para éstos, serán invisibles para quien los mira desde adentro". (*The American Journal of Sociology*. "Cultura Genuine and Spurious". 1924).

Para concluir diremos que existen dos principios que al unirse forman el concepto de la cultura: Principio I. En todos los diferentes grupos del mundo existen características universales básicas, heredadas de la naturaleza humana. Principio II. Existen profundas diferencias en creencias, sentimientos, hábitos y costumbres entre las comunidades, las tribus, y las naciones que forman a la humanidad.

"El hombre en ciertos aspectos es, como todos los hombres, como algunos hombres y como ningún hombre". (25).

CAPITULO II

EL LENGUAJE

"La esencia de cada cultura o subcultura puede ser capturada en la fragancia del lenguaje".—CLYDE KLUCKHOHN.

El sentido común nos indica que los diferentes idiomas son métodos paralelos para expresar los mismos pensamientos. Las palabras "sentido común" implican hablar de tal forma que podamos ser entendidos por otros iguales en la misma cultura. La falta de equivalentes entre dos idiomas es simplemente la expresión externa de las diferencias profundas entre dos grupos de personas en cuanto a premisas, categorías básicas, entrenamiento y práctica de sensibilidades fundamentales y en general la forma de ver al mundo.

Edward Sapir ha dicho: "los seres humanos no viven en el mundo objetivo solamente, no solamente en el mundo de la sociedad como comúnmente se piensa, sino que están a merced del lenguaje en particular que ha sido el medio de expresión de la sociedad. Es una ilusión imaginar que uno se ajusta a la sociedad esencialmente sin el uso de palabras y que el lenguaje es sólo la forma de resolver el problema de la comunicación. El hecho es que el "mundo real" se construye inconscientemente sobre la base del lenguaje que se habla. Vemos, oímos y sentimos como lo hacemos debido en gran parte a los hábitos idiomáticos de nuestra comunidad que nos sugiere ciertas maneras de interpretar la realidad. El idioma en cierto sentido es una filosofía.

La percepción del mundo es programada por el lenguaje que usamos, en la misma forma en que se programa una computadora. Como la computadora la mente humana registra y estructura la realidad exterior de acuerdo con ese programa. Como dos idiomas por lo general programan la misma clase de eventos de manera muy diferente, ninguna ciencia o teoría filosófica debe ser considerada separadamente del lenguaje" (21).

Cada idioma es también una forma de ver al mundo y de interpretar la experiencia. Escondido en la estructura de cada idioma está todo un conjunto de suposiciones inconscientes acerca del mundo y de la vida en él. El estudiante del lenguaje llega a darse cuenta de que las ideas generales que tiene la persona acerca de lo que sucede en el mundo a manera de uno mismo no nos son "dadas" por los acontecimientos o la

experiencia. Esta parcialidad es aún más solapada porque nadie está consciente de que su idioma es un sistema.

Para alguien que crece hablando cierto idioma éste se convierte en parte de las cosas. Es natural que se organice la experiencia y se interprete en base a estas clasificaciones que nos impone el lenguaje. Por entendemos a pensar que quien piensa de manera diferente es ilógico o equivocado y ciertamente va contra la "naturaleza".

Desde el punto de vista antropológico existen tantos mundos como hay idiomas en la faz de la tierra. Cada idioma es un instrumento que nos guía en nuestras observaciones, reacciones y formas de expresarnos. La experiencia se puede ver desde muchos puntos de vista y el lenguaje es la fuerza principal que en el fondo nos indica la forma de verla.

Octavio Paz nos brinda un ejemplo de la forma en que las palabras se convierten en parte de las cosas y no es posible desasociarlas más tarde. "Recuerdo a una amiga a quien hacía notar la belleza de Berkeley y me decía: —"Sí, esto es muy hermoso, pero no logro comprenderlo todavía. Aquí hasta los pájaros hablan en inglés. Cómo quieres que me gusten las flores si no conozco su nombre verdadero, su nombre inglés, un nombre que se ha fundido ya en los colores y los pétalos, un nombre que ya es la cosa misma. Si yo digo bugambilia, tú piensas en las que he visto en tu pueblo, trepando un fresno, moradas y litúrgicas, o sobre un muro, cierta tarde, bajo la luz plateada. Y la bugambilia forma parte de tu ser, es una parte de tu cultura, es esto que recuerdas después de haberlo olvidado. Esto es muy hermoso, pero no es mío, porque lo que dice el ciruelo y los eucaliptos no lo dicen para mí, ni a mí me lo dicen" ("El Laberinto de la Soledad").

Lee Whorf en "El lenguaje, el pensamiento y la realidad", sugiere que cada idioma juega una parte prominente en modelar el mundo perceptual de las personas que lo usan: "Analizamos la naturaleza a través de las líneas dadas por nuestro idioma nativo. Las categorías y los tipos que aislamos del mundo fenomenológico no las encontramos en la naturaleza, al contrario, el mundo se nos presenta en un fluir kaleidoscópico de impresiones que tienen que ser organizadas por nuestra mente". Diseccionamos la naturaleza, la organizamos en conceptos y le damos importancia principalmente porque formamos parte de un grupo que ha acordado organizarla de este modo, un acuerdo que es válido a través de toda la comunidad y que se codifica en los patrones de nuestro lenguaje. El acuerdo, por supuesto, es implícito, pero sus términos son absolutamente obligatorios; no podemos hablar en absoluto excepto suscribiéndonos a ellos. Ningún individuo es libre para describir la naturaleza con absoluta imparcialidad, si no está constreñido a ciertas formas de inte-

etación incluso cuando se cree más libre.

Hablar del lenguaje como si fuera un canal, un medio como los cables del teléfono diseñado para transmitir información, es demasiado simple. Lo que decimos está influenciado sólo en parte por lo que vemos y lo que sentimos. Lo que debemos examinar más detenidamente es que lo que sabemos y sentimos puede ser modificado por lo que decimos y si esto es verdad resulta que el lenguaje tiende a penetrar en todas nuestras percepciones.

“La idea de que el lenguaje es formativo al mismo tiempo que forjado no es nueva”, dice Susan Ervin. (“Language and thought”). Von Humboldt y más recientemente Sapir y Whorf han expresado la misma opinión. A partir de la publicación de sus libros se han escrito una variedad de artículos acerca de los experimentos para demostrar la gran importancia que las habilidades verbales juegan en el comportamiento humano”.

En su forma más exagerada lo que tratan de decir quienes comparan este punto de vista es que “el hombre sólo puede pensar lo que puede decir”, que las categorías de su lenguaje le dan las categorías de su percepción, memoria e imaginación. Este punto de vista implica que las categorías del lenguaje hacen al hombre radicalmente diferente de otras especies en sus procesos intelectuales y hacen que el infante sea diferente del niño. Este punto de vista nos llevaría a la conclusión de que los que hablan diferentes idiomas no pueden pensar en la misma forma porque existen diferencias en las categorías y formas de pensar que ninguna traducción puede eliminar. John Locke dijo: “Es tan difícil demostrar los propios significados e imperfecciones de las palabras cuando no tenemos más que palabras para hacerlo”. Es por esta razón que se impone el enigma cultural. Cualquiera que haya batallado con la traducción de un idioma a otro se ha dado cuenta de que el idioma es algo más que un conjunto de palabras que se encuentra en un diccionario. El proverbio italiano, “traduttore, tradditore” (traductor, traidor) está en lo correcto. correcto.

La discriminación de los sonidos del lenguaje es una dimensión que, estamos seguros, es afectada por el entrenamiento en cierto idioma. Eschamos y distinguimos mejor esas diferencias que son usadas por nuestro propio idioma, y esa es la razón por la cual se nos dificulta aprender un idioma extranjero.

En cualquier situación que se nos presenta tenemos frente a nosotros un gran número de cosas al mismo tiempo. ¿Qué es lo que determina lo que habremos de notar primero? La experiencia, por supuesto. Muy probablemente notaremos primero aquello que es diferente o que

no nos es familiar, o lo que en otras ocasiones nos ha sido útil. ¿Las categorías del lenguaje modifican lo que vemos? Evidentemente. Sus Ervin refiere el siguiente experimento: la tribu más grande de indios americanos es la de los navajos que vive en la reserva de Arizona, dedicados principalmente a la agricultura y a la cría de corderos. Por general viven en grupos aislados y hablan poco o casi nada de inglés. El lenguaje de los navajos tiene un conjunto de verbos divididos en varias categorías. Si se dice "pásamelo" debe especificarse el género del objeto, pero este género de los objetos inanimados es arbitrario. Las categorías de los verbos son también diferentes de acuerdo con el objeto, pero son predecibles.

3. Todos los objetos largos y rígidos como lápices y palos requieren una categoría, los objetos planos y flexibles como papel y alfombras requieren otra categoría. Existen cerca de once de estas categorías. El niño navajo aprende estas categorías desde muy temprana edad, de manera que es de pensarse que niños que hablan navajo aprenderán a notar la forma física de los objetos desde muy pequeños. En el experimento, dos grupos de niños indios fueron comparados; un grupo hablaba principalmente navajo; y el otro inglés. Se les enseñó un cubo pintado y se les pidió que buscaran otro igual entre el grupo de objetos. Se les dio escoger entre un cubo que era sólo similar en color y otro que era sólo similar en forma. El resultado fue que los niños que hablaban inglés escogieron el cubo que tenía un color semejante y los niños que hablaban navajo el cubo cuya forma era igual.

Cuando un niño aprende un idioma aprende un sistema de clasificación y estas clasificaciones se deben a la gramática del idioma y se codifican por medio de su vocabulario. Además aprende las diferentes cosas que probablemente serán dichas en este idioma. Los individuos normalmente saben lo que espera escuchar la otra persona aunque a veces no digan exactamente lo que se espera. Por ejemplo, los franceses hablan más a menudo acerca de discusiones verbales que los americanos, y los japoneses hablan con frecuencia acerca de los deberes filiales. Existen diferencias en el uso del lenguaje que reflejan un contraste de valores. Cualquiera que crece en una sociedad aprende no sólo el idioma sino también lo que las personas que hablan ese idioma dicen más frecuentemente. Consecuentemente se ha demostrado que las personas bilingües cambian de lenguaje y de contenido al mismo tiempo. Esto no significa que las personas que hablan diferentes idiomas no puedan decir las mismas cosas, sino que los diferentes idiomas facilitan hablar de algunos temas y no de otros. Los psiquiatras han descubierto que bajo ciertas circunstancias las personas dicen cosas que no habían dicho nunca antes. El hecho de que no

cen por lo general, es mucho más interesante que el que las puedan decir frente al psiquiatra. Las sociedades varían en los aspectos de la cultura que serán transmitidos en forma verbal en vez de otras formas.

Podemos concluir que la existencia de un sistema convencional de símbolos ha tenido muy importantes consecuencias en el hombre. Afecta no sólo lo que consideramos vida social sino los procesos de pensamiento, memoria y sentimientos que por lo general consideramos privados.

Las culturas difieren no sólo en la forma en que clasifican y dividen algunos aspectos de la experiencia, sino en los mismos aspectos que seleccionan o agrupan en sus clasificaciones. (Dell H. Hymes. "A Perspective for Linguistic Anthropology").

El análisis de vocabulario demuestra dónde pone el énfasis la cultura y refleja su historia. En árabe por ejemplo existen más de seis mil palabras para designar al camello, sus partes y su equipo. La crudeza y las palabras locales especiales del vocabulario español de algunos poblados de Nuevo México reflejan el prolongado aislamiento de esos grupos de la cultura latina. Los arcaísmos de su lenguaje reflejan que este aislamiento ocurrió durante el siglo XVIII. El hecho de que los indios noroeste de Panamá usen palabras como gadsoot (gadzooks) y forsoo (forsooth) Chee-ah (cheer) y mai-api (mayhap) nos indican que estuvieron en contacto con los bucaneros del reino de Isabel I de Inglaterra.

Los esquimales, debido a que están continuamente expuestos a la nieve, han inventado muchos conceptos diferentes acerca de la nieve. Ejemplo; nieve empujada por el viento, nieve que vuela en el aire. En nuestro idioma el concepto de nieve se expresa con una sola palabra, un término que lo incluye todo y que sería incomprensible para el esquimal. (Whorf L. "Collected papers on Metalinguistics").

Los japoneses en toda su cultura demuestran un gran sentido del deber y su idioma refleja esta idea. La palabra deber varía según sea hacia la patria, el dueño del terreno que cultivan, los padres de la familia o los ancestros muertos. La palabra deber, es ON, GIMU es deber hacia las personas que nos han hecho favores, CHU son los deberes y obligaciones hacia el emperador, KO es el deber hacia los padres y los ancestros, NIMMU es el deber hacia el trabajo, GIRI son los deberes y obligaciones que se tienen que cumplir hacia uno mismo y hacia el nombre de la familia. Ruth Benedict ("The Chrysanthemum and the sword").

Pequeñas peculiaridades del lenguaje y su uso son muy reveladoras. En todos los sectores de la sociedad francesa, excepto en la aristocracia, los esposos se refieren el uno al otro como TU. Pero en los vecindarios pobres como el Faubourg St. Germain el duque llama a su duquesa USTED

y se da por sentado que reserva el TU para su amante. Se podría escribir todo un libro acerca de la forma en que los diferentes países usan los pronombres usted y tú. En Francia uno llega a tutear a muy pocas gentes después de la adolescencia. Esta familiaridad se limita a la familia y algunas amistades de la niñez. En el mundo de habla alemana, aquel estudiante que no tutea a sus compañeros se le considera un pesado.

En la armada imperial de Austria todos los oficiales del mismo rango y uniforme se llamaban de tú sin importar el rango. En Austria y en otros países europeos, la iniciación del uso del TU se formaliza con una ceremonia; las personas se abrazan y beben del mismo vaso. Incluso grupos dentro de la misma cultura enfatizan su unión por medio de un lenguaje especial. Los criminales tienen su jerga, las profesionistas la suya. Incluso los viudos en muchos países gustan de pronunciar las palabras en cierta forma para asociarse con clases sociales particulares. Giros idiomáticos del lenguaje identifican la posición social y los roles de los miembros de un grupo. La obra musical "Mi Bella Dama" es un ejemplo de la forma en que se puede usar el idioma para cambiar las asociaciones de una persona de un grupo a otro. Los grupos sociales y los diferentes clanes sociales usan inconscientemente esta forma de diferenciarse para prevenir ser absorbidos por el grupo en general. "Habla como uno de nosotros" es una forma de decir que quien habla ha sido aceptado. Eufemismos, términos especiales de cariño y el argot son marcas de ciertas clases sociales.

Durante la campaña presidencial del Senador Robert Kennedy, es muy interesante notar la forma en que sus discursos estaban salpicados de expresiones típicas del lugar en donde hablaba. Cruzó los Estados Unidos desde Boston hasta California dando discursos cuyo contenido era el mismo, pero su forma cambiaba para adaptarse a la forma de hablar y de pensar de las diferentes subculturas que habitan los Estados Unidos. Deseaba ser "uno de ellos" para ganar su confianza y sus votos y no existe forma más rápida y eficiente para pertenecer a un grupo que hablar el idioma como ellos lo hacen.

Existe gran significado cultural en las palabras de cada idioma que han traspasado las fronteras para convertirse en léxico internacional. Del inglés: gentleman, fairplay, weekend, sport; del francés: liaison, maitresse, cuisine, gourmet, bouquet, perfume; del italiano: diva, bravo, bel canto; del español: el honor, siesta, fiesta, mañana.

En su libro "Los Ingleses, los Franceses y los Españoles" de M. J. Mariaga (32) ha sugerido que las palabras fair play, le droit, y el honor son la llave que nos abre la puerta de sus respectivas culturas. Dice: "El idioma inglés, el idioma del hombre de acción, vive en el presente y

esente es un instante con lugar para solo una palabra de una sílaba. palabras de más de una sílaba en inglés a veces son llamadas "de diccionario", son palabras que usa el intelectual o la rata de biblioteca, son palabras que aún se les considera poco americanas. Son maravillosos los monosílabos en inglés, particularmente los que representan actos. La fidelidad al acto que representan es tan perfecta que uno se ve tentado a pensar que las palabras inglesas son las que esos actos debieron tener siempre y que todas las demás palabras que los describen son lamentables fracasos. ¿Cómo podría uno mejorar las expresiones *splash, smash, pounce, shriek, glide, squeak, coo?*; ¿quién podría encontrar algo mejor que *hum, bux, howl o whirl?*; ¿se podría pensar en una expresión mejor para algo desarreglado, que *slop?* ¿no es la palabra *sweet* un beso (*kiss*) en sí misma, y qué podría sugerir un obstáculo más perentorio que *stop?*

Por mi parte encuentro que en inglés se puede hablar más fácilmente de distancias, dinero y tiempo. La cantidad de expresiones que se refieren al tiempo son increíbles para una persona de habla española. La expresión "El tiempo es dinero" se usa con gran frecuencia, y no sólo eso, sino que en Estados Unidos es una gran verdad. La gente guarda, gasta, ahorra y despilfarra tiempo y en cada uno de estos casos es de dinero de lo que se habla. No quiero con esto decir que esas expresiones no existen en español, pero lo significativo en este caso es la frecuencia con que se usan estas palabras y por lo tanto la frecuencia con que los americanos piensan en el tiempo como dinero. El inglés en mi opinión es el idioma de los negocios por excelencia. Hablar en términos drásticos, cortos y "directamente al punto" es la gran ventaja del inglés y su gran desventaja también. El inglés no se presta para los preámbulos como el español, no es el idioma para expresar el respeto que sentimos por nuestros antepasados como el japonés, ni para preguntar por la salud de la familia, como el español, ni para hablar de mil sabores diferentes, fragancias distintas, el inglés no enfatiza el uso de los sentidos y hablar de sentimientos o sensaciones no es fácil cuando se tienen sólo palabras inglesas para hacerlo.

Pero aun después de que entendemos el idioma y dominamos los significados escondidos dentro de las palabras, nos encontramos con una serie de barreras que separan a un grupo de otro. En los siguientes capítulos estudiaremos la influencia de las culturas en la comunicación sin palabras.

CAPITULO III LA COMUNICACION SIN PALABRAS

"...existen personas que se sorprenden cuando uno habla acerca de los procesos no-verbales, esto es, el pensamiento sin palabras. Estas personas parecen no poder comprender la idea de que una gran parte de la vida oculta se puede seguir sin el uso de palabras. El hecho es que, en mi opinión, la mayor parte de la vida se lleva a cabo sin palabras. Eso no reduce, por supuesto, la enorme importancia de la comunicación por medio de las palabras y los gestos".

HARRY STACK SULLIVAN

(The interpersonal Theory of Psychiatry
1953)

Freud puso gran énfasis en la información que nos brindan las acciones del hombre en lugar de sus palabras. No se confiaba de la palabra hablada y gran parte de su teoría se basa en la idea de que las palabras ocultan más de lo que revelan. Freud dependía más de la comunicación en un sentido más amplio; el simbolismo de los sueños y el significado de los eventos insignificantes que pasarían desapercibidos y que por lo tanto no están sujetos a los censores que todos llevamos dentro.

En los primeros años de vida somos muy sensibles a los pequeños cambios de humor en nuestros padres. En la etapa pre-verbal, antes de que todo el mecanismo de comunicaciones simbólicas y culturales no haya aplastado, dependemos mucho más de pequeños movimientos, cambios de postura y tonos de voz que más tarde tenderemos a ignorar y a preferir las palabras.

Cada cultura tiene su propio lenguaje por medio del cuerpo y los niños absorben su significado al mismo tiempo que aprenden las palabras habladas. El francés habla y se mueve en francés. La forma en que un inglés se cruza de piernas es diferente de la forma en que lo hace el americano. Al hablar el americano tiende a terminar un relato bajando la cabeza o la mano o bajando las cejas, termina una pregunta subiendo la barbilla o abriendo más los ojos. Cuando el verbo que usa está en el futuro lo indica muchas veces con un movimiento hacia enfrente ya sea de las manos, el rostro o todo el cuerpo.

La persona que es verdaderamente bilingüe también cambia de idioma "corporal". El famoso alcalde de Nueva York Fiorello La Guardia, conducía sus campañas en inglés, italiano y yiddish. Al ver las películas dobladas de sus campañas no es difícil identificar por medio de sus gestos el lenguaje que estaba hablando. Una de las razones por las que las películas dobladas no crean el mismo efecto es que las gesticulaciones no concuerdan con el lenguaje. Por lo general la comunicación sin palabras sirve para enfatizar las palabras. Lo que los elementos no-verbales expresan más a menudo y en forma muy eficiente es la parte emocional del mensaje.

El Dr. Ray L. Birdwhistell llama Kinesies al estudio de la comunicación por medio de los movimientos del cuerpo. En ocasiones lo que las personas dicen con su cuerpo traiciona las mentiras que está diciendo con palabras. Sigmund Freud escribió: "No existe un mortal que pueda guardar un secreto. Si sus labios permanecen en silencio hablará con sus dedos; y por todos lados los poros de su cuerpo exhudarán sus verdaderos sentimientos".

Así, un hombre logrará controlar su cara y aparecer calmado y en control de sí mismo sin darse cuenta que la tensión y la ansiedad son evidentes en la forma en que mueve constantemente sus piernas, que sin control consciente patean el suelo rítmicamente. La furia es otra emoción que se revela a través de los pies y las manos. Durante discusiones los pies se ponen tensos, el miedo ocasiona que las piernas se muevan constantemente con un temblor casi imperceptible.

Las gentes se comunican entre sí no sólo con las palabras sino con expresiones faciales y acciones así como con objetos, ya sea simbólicos de uso práctico diario. Debido a que en la vida diaria una gran parte de la interacción social no es verbal, la observación visual es importantísima para comprender el comportamiento de otros.

La palabra comunicación se usará en una forma muy amplia para incluir todos los procedimientos por medio de los cuales una mente afectará a otra. Esta comunicación incluye no sólo la palabra escrita o hablada sino también la música, las artes gráficas, el teatro, el ballet y todo el comportamiento humano (Warren W. Weaver).

Aparentemente oímos demasiado y vemos muy poco. Hemos perdido habilidad de observar a la persona que nos habla, como lo hacen los niños y hemos sido seducidos por la comunicación verbal. Se atume que las palabras son la única forma de comunicación mientras que los silencios y las acciones no tienen valor comunicativo.

La comunicación incluye: percepción, es decir, recibir las señales que

vienen desde fuera; evaluación, que incluye la memoria y la retención de experiencias pasadas, así como tomar decisiones. La transmisión y expresión de información.

Los estudios de antropología comparada han demostrado que las acciones y los gestos, con excepción de las expresiones de emoción extrema, dependen de acuerdos previos de los grupos culturales en particular. La sonrisa de los japoneses no es necesariamente una espontánea expresión de alegría, sino una respuesta obligada por la etiqueta. Los japoneses consideran por ejemplo que las escenas de amor y sobre todo los besos en las películas americanas son muy desagradables porque las manifestaciones amorosas son actos privadas que en público son repugnantes. Por otra parte, sisear en Japón es de buena educación sobre todo frente a personas de gran alcurnia, mientras que en Inglaterra y en los Estados Unidos es exactamente lo opuesto. (La Barre W. "The Cultural Basis of Emotions and Gestures" 1947).

El sistema de comunicación de una sociedad sirve para asegurar el bienestar y la seguridad de sus ciudadanos y la organización de este sistema está de acuerdo con la personalidad de los miembros del grupo y el tipo de situaciones que más se presentan en dicha cultura. Los elementos típicos no son un cierto gesto o un tipo de acción en particular, sino los patrones simbólicos de expresión.

El tipo de comunicación cambiará dependiendo del tipo de clima, la densidad de población, la prevalencia de una economía basada en la industria o en la agricultura, el tipo de materiales, de los que se disponen, la historia y muchos otros factores. En todas las culturas cada persona está preparada a través de su educación para asumir un lugar en el sistema de comunicación de su grupo en particular y toda la experiencia de generaciones pasadas se refleja en las expresiones de los individuos. La tesis que sostiene que los movimientos y los gestos se subordinan a los valores de la cultura particular que los practica puede ser ilustrada a través de la comparación de cinco culturas diferentes: italianos, americanos, judíos, alemanes y franceses.

Las gesticulaciones entre los americanos están orientadas hacia la acción; entre los italianos sirve para ilustrar o para enseñar gráficamente; en los judíos los gestos se usan para enfatizar; en los alemanes los gestos especifican la actitud que se tomará hacia la situación que se está discutiendo y entre los franceses los gestos sirven para comunicar el estilo de la relación entre quien habla y quien escucha.

Americanos.—El tipo de gesticulaciones que podemos decir con seguridad que son "americanas", carecen de la ardiente estilización que

franceses despliegan en las suyas; o el calor de las relaciones interpersonales que los italianos enfatizan con sus gestos.

Italianos.—Los italianos viven en un clima de ardientes expresiones de emoción. La filosofía básica de este país es el deseo de expresar con el cuerpo las necesidades emocionales en formas elaboradas y al mismo tiempo mantener relaciones interpersonales amistosas. A través de los siglos las expresiones físicas de los italianos han sido estandarizadas por una tradición que enfatiza las relaciones interpersonales. Desde el Imperio Romano, el Renacimiento, hasta el día de hoy en el arte italiano, la pintura, la escultura, la arquitectura y en menor escala la música, reflejan esta tradición. Se ha puesto el énfasis en la comunicación sin palabras; la contribución de Italia en la literatura con excepción de Dante, es realmente secundaria a lo que Italia ha logrado en las formas artísticas no verbales como lo son las obras de genios como Miguel Angel y Leonardo da Vinci.

Los movimientos italianos son esencialmente de los brazos, los hombros y los músculos de la cara y en raras ocasiones las caderas y las piernas. Dentro de sus grandes logros se encuentra la oratoria en la que el movimiento de las manos, los brazos y la cara se combinan con la palabra hablada. Los gestos se usan para ilustrar lo que se habla hasta el punto que a veces se sustituyen las palabras por gestos. Los movimientos de las manos y los brazos se ejecutan en forma lateral y de acuerdo con Efron (15) el jalar, picar, sacudir o apretar no se usa frecuentemente entre los italianos.

Cuando los italianos se reúnen en grupos no se paran muy juntos, sino bastante separados permitiéndose espacio para el movimiento de las manos. Las gesticulaciones no se usan para interrumpir a la persona que habla sino para asegurarse de que la otra persona ha entendido lo que se está tratando de decir. El italiano usa gesticulaciones de tipo pictórico que tienden a imitar o "actuar" lo que se está describiendo verbalmente. Por lo general las gesticulaciones del italiano tienden a enfatizar, ilustrar lo que se dice y según Ruesh han cambiado poco desde la época de los romanos. Expresiones con el propósito de aclarar lo que se dice o para engañar son como un deporte que todos practican. Cualquier tipo de acción se usa principalmente para comunicarse y sólo en forma secundaria para lograr hacer algo.

Los judíos. Las gesticulaciones usadas por los judíos han sido sometidas a un estudio similar; Efron (15). Debido a que la tradición judía es una de las más antiguas se presta mucho a la comparación entre los movimientos y los gestos y el sistema de valores. La cultura judía se ha caracterizado a través del tiempo por su continua búsqueda de leyes y re-

glas para regular las relaciones humanas. A pesar de las diferencias en las ideologías básicas de Moisés, Cristo, los Apóstoles, Marx y Freud, todos ellos comparten un anhelo de organizar las relaciones dentro del grupo.

Tanto en el viejo como en el nuevo Testamento el "grupo" lo forman los elegidos. En el caso de Marx éstos son el proletariado industrial, con Freud es el grupo cerrado de Psicoanalistas ortodoxos. Se debe notar que no se hizo ningún esfuerzo en estas teorías para tolerar diferencias o para incluir al grupo de fuera. La única esperanza que les era dada a los miembros del grupo de "fuera" era aceptar los valores del grupo "dentro".

La cultura judía es principalmente verbal. En su forma de comunicación los judíos ponen muy poca atención a la comunicación simbólica no verbal y usan los movimientos de su cuerpo más que nada para acompañar sus palabras.

Las gesticulaciones son dirigidas a otra persona y se llevan a cabo más que nada con la parte inferior del brazo, mientras que la parte superior del brazo se mantiene firme junto al cuerpo.

Las piernas y las caderas casi nunca se usan. El ritmo es por lo general desigual y a saltos; jalar, empujar, picar y sacudir se usan con frecuencia. Los miembros de un grupo que conversa por lo general se sientan muy juntos y gesticulan al mismo tiempo. De acuerdo con Efron, los movimientos de los judíos son de tipo simbólico y hieráticos, como si fuera una representación gráfica no del objeto al que se refiere la conversación, sino del proceso del pensamiento mismo. Los movimientos que acompañan al discurso resultan en una filigrana de puntuaciones, acentos, itálicas, etc. de lo que se dice.

Los alemanes. Mientras que las culturas del sajón y el italiano son por lo general no-verbales y las del francés y el judío principalmente verbales, la cultura alemana se encuentra en un término medio. La mayor contribución de la cultura alemana ha sido en los campos de la ciencia, la filosofía, y la música, pero por el contrario de los franceses, quienes se interesan en los problemas del buen gusto y de la vida, los alemanes se especializaron en la filosofía trascendental que podemos ejemplificar con nombres como los de Kant, Tichte y Hegel. La actitud de los alemanes sobre creencias está asociada con la estructura familiar autoritaria, la relegación de la mujer a una posición secundaria y gran énfasis en la adoración de héroes. No es sorprendente que los gestos y las posturas fueran usadas principalmente para la expresión de eventos interiores y sólo secundariamente para la comunicación entre las perso-

as. El idioma alemán en sí atestigua esta idea por el hecho de tener gran cantidad de palabras para describir pequeños e imperceptibles cambios interiores.

La comunicación en la cultura alemana está guiada por ideas y pasiones de un orden rígido. La devoción al deber en muchos casos reemplaza la necesidad de comprensión entre dos seres hermanos y por lo tanto las gesticulaciones del alemán no son señales de comunicación sino manifestaciones de la categoría y posición social de quien habla. Muchos alemanes, especialmente los que provienen de Prusia, tratan de imitar a sus héroes militares y en gran parte la postura y el movimiento de los soldados ha sido adoptada por la población en general. Comparados con los franceses, los alemanes parecen torpes, las partes más expresivas de sus cuerpos son su cara y su postura. El resto de sus movimientos son duros y tiesos y se limitan a las manos y los brazos, los usan principalmente para hacer énfasis con respecto a ideas y creencias. Los gestos y la postura se dirigen más que nada a expresar idiosincrasias y a comunicar "a quien corresponda" las ideas y creencias de quien habla, en lugar de servirse de ellas para comunicaciones dirigidas a personas en particular.

Los franceses. La filosofía básica de los franceses con respecto a la comunicación es expresar "estilo" y "gusto". Por muchas generaciones el papel de Francia ha sido marcar la moda de la civilización occidental. Los franceses ponen gran énfasis en el refinamiento de sistemas simbólicos y su aplicación en las relaciones humanas.

El gusto y estilo francés originaron las ideas de caballeridad e intriga, el pulimiento del lenguaje y la formalidad, esta forma de vida fue tomada por las clases aristócratas de otros países.

Pero después de la Revolución Francesa y del cambio en la estructura social, el énfasis en estilo, gusto y cierto tipo de conducta, se ve fuera de sitio y las gesticulaciones que recuerdan otros tiempos no se adaptan a las condiciones de la vida moderna.

Uno de los valores de la cultura francesa es su énfasis en el pensamiento y las ideas; en ningún otro país se han tomado tan seriamente los discursos y los libros.

La expresión verbal llega a su cúspide en la novela, la sátira, el drama, la poesía, las memorias y el epistolario. Los intrincados procesos del pensamiento fueron expuestos en sinnúmero de tratados de Filosofía y Matemáticas, incluyendo el Código Napoleónico.

Armonizando con la precisión de sus escritos, los franceses usan el movimiento sobriamente, sus gesticulaciones no son tan expansivas como las de los italianos ni tan insistentes como las de los judíos, ni

tampoco son usadas tan casualmente como lo hacen los americanos, ni tan rígidamente como los alemanes. Los gestos son expresiones estilizadas de emociones, calculadas y ejecutadas con elegancia y precisión. La compostura en las situaciones sociales es la esencia misma de las gesticulaciones del francés.

Todo comportamiento simbólico puede ser dividido en dos; lo que se relaciona con el mecanismo del lenguaje y lo que no se refiere al lenguaje. El término gesto se usa para designar todo comportamiento simbólico exterior que no sean palabras o símbolos de palabras. Las gesticulaciones no han sido estandarizadas y por lo tanto no son tan precisas en su valor significativo; de cualquier manera podemos considerarlas como un lenguaje que es útil dentro de la sociedad. Por lo general no nos damos cuenta hasta qué punto usamos las gesticulaciones. Mientras que el actor o la actriz tienen que hacer un estudio del lenguaje sin palabras y usarlo conscientemente, la mayoría de las personas no se da cuenta de sus respuestas a las gesticulaciones de otros y hasta qué punto ellos mismos se expresan con gesticulaciones simbólicas. Sólo cuando algo interfiere con el uso normal de las gesticulaciones es cuando nos damos cuenta de nuestra dependencia de ellas.

Las gesticulaciones son suplemento de las palabras en la mayoría de los casos, las enriquecen y le dan ocasión al que escucha de "ver" al mismo tiempo que "oir" la conversación, nos ayudan a entender a quien nos habla a tal punto que cuando se nos priva de ellas, la capacidad de entender a quien nos habla disminuye considerablemente. El siguiente ejemplo ilustrará este punto. En una de las universidades más grandes de Estados Unidos la cantidad de alumnos que se inscribieron en una clase fue mucho mayor de lo anticipado y por tal razón se les acomodó en una sala adjunta en la que se colocaron micrófonos y bocinas. Mientras el instructor daba su clase directamente a los estudiantes de la clase original, sólo su voz, a través del micrófono, llegaba hasta los estudiantes del segundo salón de clases. Los estudiantes del segundo salón podían oír perfectamente; pero no tenían al profesor enfrente para poder observarlo y centrar su atención. Al principio parecían inquietos pero poco a poco perdieron interés, adoptando una postura de desatención y aburrimiento, recargando la cabeza sobre la mano. Las calificaciones recibidas por este segundo grupo fueron en promedio mucho más bajas que las de los estudiantes que no sólo oyeron sino que vieron a su instructor.

Las gesticulaciones pueden incluso cambiar el sentido de las palabras o las frases. A pesar de no ser tan definitivas para las relaciones humanas como las palabras escritas o habladas, las gesticulaciones son

mucho más efectivas, suplementado y a veces modificando el efecto de la palabra y nos brindan formas más sutiles de comunicación que la conversación. Los efectos de las gesticulaciones son, sin embargo, algo tangibles y difíciles de estudiar. Nuestra primera impresión de una persona es, en la mayoría de los casos, una rápida reacción a su fisonomía y a sus gesticulaciones. Esto es muy fácil de estudiar en el caso de niños muy pequeños que siendo incapaces de entender lo que el extraño dice, observan la cara de la persona y responden, no a sus palabras sino a sus expresiones. Aparentemente el niño estudia el comportamiento del extraño tratando de "leer" a través de él, qué clase de persona es. Un adulto hará más o menos lo mismo, probablemente obteniendo una impresión rápida sin darse cuenta de lo que está haciendo. Está haciendo.

La comunicación a base de gesticulaciones, en la cual tanto el que habla como el que responde a ellas no se dan cuenta de lo que está sucediendo, explica muchos de los misterios acerca del comportamiento humano. A pesar de poner cuidado en lo que dicen y en lo que hacen, las personas pueden transmitir impresiones indeseables a través de gesticulaciones inconscientes. Tal vez sonrían amablemente al ser preguntados y dicen todo lo correcto de la manera debida, pero a pesar de ello, un movimiento inadvertido de la ceja, algún detalle de su postura, los movimientos de las manos o los dedos pueden resultar en una desafortunada primera impresión. Como las gesticulaciones pueden cambiar el sentido de las palabras sin que el que habla o el que escucha se den cuenta de ello, el orador profesional debe evitar el uso de adornos que hagan pensar a quien lo escucha que es inseguro o poco sincero.

Algunas personas no pueden decir mentiras aunque éstas sean solamente "mentiritas blancas" porque sus ademanes y gesticulaciones las delatan. Otros no pueden decir la verdad sin despertar la sospecha de que están tratando de mentir. Se "ven" como si estuvieran tratando de dar una impresión falsa. ¿Qué es lo que los hace verse así?, es difícil de analizar, porque las gesticulaciones son indefinibles y la habilidad de usar las correctas es lo que comúnmente se conoce como una personalidad agradable, por esta razón los libros para mejorar la presentación personal y las escuelas de personalidad simplemente no pueden cumplir lo prometido.

A pesar de que nuestros juicios rápidos acerca de la gente que conocemos son hechos a base de reacciones estereotipadas a sus gesticulaciones, cuando llegamos a tener un conocimiento más íntimo de la persona se va invariablemente acompañado de una comprensión más efectiva

y más precisa de sus gesticulaciones. Por medio del aprendizaje del verdadero significado de las gesticulaciones de una persona mejoramos nuestra comprensión de ella, y la mayor parte de este aprendizaje no llega sin darnos cuenta.

PANTOMIMA

Al arte de comunicarse a base de gesticulaciones se le llama pantomima. Las películas mudas dependían para su efectividad del poder de las gesticulaciones para transmitir ideas de los miembros de un auditorio. Las gesticulaciones en las primeras películas mudas eran exageradas, en parte porque a los actores les faltaba práctica y en segundo lugar porque el auditorio no había sido entrenado a entender las sutilezas de la actuación. Cuando el héroe quería expresar el miedo o temor de que la heroína estuviera en peligro, se golpeaba en el pecho y se tiraba del cabello o distorsionaba la cara. Para indicar su amor, la heroína abría los brazos y se arrojaba en los brazos del héroe. Cuando los actores se perfeccionaron en el uso de las gesticulaciones y cuando el público aprendió a responder a las gesticulaciones, un cambio casi imperceptible en la expresión facial era suficiente para comunicar un cambio de humor.

El uso de la pantomima no está restringido al cine, los dramaturgos chinos han dependido por mucho tiempo de gesticulaciones estereotipadas para transmitir ideas, por ejemplo, una suave expansión de los dedos de la mano significa que se abre una puerta. César daba a sus gladiadores el derecho de compartir la victoria y de matar a sus víctimas por medio de una gesticulación que consistía en dirigir los dedos pulgares hacia abajo y, aún en nuestros días se usa para indicar desaprobación y término.

La pantomima surgió de las ceremonias, los ritos y los bailes tradicionales; es una forma teatral de comunicación a través de gestos y movimientos expresivos. (40) Históricamente su práctica es difícil de separar de ciertas formas de baile y sus relaciones con la mímica son evidentes. Al menos en una cultura, en Atenas en el siglo IV A. D. la pantomima se convirtió en una forma artística lo suficientemente diferenciada que no sólo tenía sus actores profesionales sino que se le consideraba seriamente y los atenienses se dedicaron a recolectar versiones de la pantomima de diferentes subculturas dentro de Grecia.

La pantomima clásica aparentemente enfatizaba que los movimientos de todas las partes del cuerpo deben expresar una "idea" definitiva y se convirtió en una forma de diversión popular una vez que se de

co de sus bases religiosas y tomó una forma más profana. Paso a paso la pantomima se transformó en teatro, un maravilloso conjunto de elementos recolectados de todo el mundo. (1)

Lo que empezó siendo una forma de comunicar lo inefable sin usar palabras se convirtió en la forma de comunicación que cruzó las barreras de muchos idiomas. La pantomima se esparció lentamente hacia muchos países, no sin que la iglesia tratara de suprimirla debido a su origen pagano, pero su popularidad fue tan grande que la iglesia decidió adoptarla para su propio provecho. En Francia se intentó mezclar la pantomima con el ballet. Debureau, el creador de la pantomima francesa moderna extendió el alcance de la pantomima creando un estilo propio e introduciendo nuevos refinamientos y movimientos a su repertorio (41). Los grandes mimos modernos como Marceau partieron de la tradición de Debureau. En Inglaterra los primeros mimos dependían en gran parte de efectos acrobáticos y trataron de crear una nomenclatura de gestos. La contribución de los E.U. a la pantomima fue hecha principalmente en el cine mudo. Con el decaimiento del Vodeville y debido a que la tradición de los payasos era seguida sólo por unas cuantas personas, el cine mudo ganó gran ímpetu. Debido a la naturaleza misma del medio cinematográfico y a la necesidad de comunicar emociones sin palabras se buscaron actores que le pudieran sacar provecho a los movimientos más insignificantes, como alzar las cejas, decir adiós con la mano, o apuntar el pie al trasero de otra persona. Mientras la pantomima clásica se había concentrado en una sola idea, el Arlequín-Pierrot representó una gran variedad de emociones en situaciones muy restringidas. Los comediantes del cine mudo tenían libertad de movimiento tanto en el espacio como en el tiempo para deshacerse de las leyes de gravedad y de probabilidad y por lo tanto lograr efectos visuales que hasta entonces no se habían imaginado. La eficacia de los comediantes, los payasos y los mimos del cine mudo depende de la proyección de ideas a través de gestos. Stanislavsky (46) el teórico de la actuación aconseja al actor que estudie el personaje, no sólo en forma práctica sino que busque un gesto que delimite y sume al personaje.

La danza, la pantomima, la mímica y la actuación, todas tienen su forma diferente de desarrollar los movimientos del cuerpo. La variedad de actos de los que depende cada una de ellas constituye un lenguaje especial capaz de expresiones de un orden totalmente diferente al de las palabras. Las obras de los mejores actores de esta especialidad, aquellos que no sólo son expertos en la observación de los ademanes, sino que los refinan e interpretan, son una fuente de gran importancia para

parentemente ninguna forma de expresión es congénita; la gran variedad de expresiones no aparece sino hasta mucho después del nacimiento. El bebé que se siente incómodo mueve los brazos, las piernas, el cuerpo los músculos faciales, pero todo lo que se sabe acerca de las gesticulaciones congénitas expresivas es que, incomodidad de cualquier origen, causa actividad muscular y el bebé tenderá a mover su cuerpo retorciéndose. Tal clase de movimiento no es gesticulación porque no es comportamiento significativo. Los gestos son una de las formas de comunicación simbólica, por lo tanto el significado de las gesticulaciones simbólicas son de origen social en lugar de natural. (D. Efron & J. P. Moley Jr.) El bebé es incapaz de comunicarse con otros seres humanos que lo rodean porque no ha aprendido a usar sus símbolos, los adultos no pueden comunicarse con el bebé porque éste aún no ha aprendido a responder a estos símbolos.

En mi opinión no todas las gesticulaciones son aprendidas, Cannon y Charles Darwin opinan que el hombre nace con ciertas formas de responder que más tarde son modificadas o estandarizadas por la cultura. Cannon (10) dice: "Existen muchas manifestaciones de la emoción, la contracción de los vasos capilares que resultan en palidez, el sudor frío, la detención del fluir de la saliva ocasionando que la lengua se pegue al paladar, las pupilas se dilatan, el pelo se pone de punta, el corazón late rápidamente, la respiración se apresura, los músculos de la boca tiemblan, todas estas manifestaciones aparecen en emociones como horror, náusea y el asco o aversión. Los cambios en la piel y en el tono muscular informan al que observa del estado emocional de la persona así como los cambios en el tono de voz se lo comunican al que escucha. En la comunicación tanto las expresiones de emoción intensa o mínima pueden ser consideradas como mensajes no intencionales que no van dirigidos hacia ninguna persona en particular y que no tienen necesariamente un propósito, pero a pesar de ello éstas expresiones colorean y ejercen su influencia en el tono y la naturaleza del mensaje y a veces brindan claves que explican la forma en que se debe interpretar el mensaje. (10).

Estas formas de responder del cuerpo humano son universales y por eso que podemos deducir de varios autores expertos en la materia, son innatas. Las variaciones de estas respuestas son sin duda, culturales también se debe a la cultura el hecho de que algunos grupos traten de reprimirlas y otros hagan alarde de ellas.

En el siglo XIX Charles Darwin se ocupó del estudio de las expresiones emocionales tanto en los hombres como en los animales y respecto a las emociones innatas dice: "La mayoría de nuestras expresiones son innatas y esto explica el hecho de que los ciegos de nacimiento las

manifiesten, según el Reverendo R. H. Blair, igual que las personas que pueden ver. Podemos también entender el por qué tanto los jóvenes como los viejos de razas muy diferentes expresen con movimientos los mismos estados de ánimo”.

“La facilidad de la comunicación del hombre con miembros de su misma tribu por medio del lenguaje ha sido de gran importancia en el desarrollo del hombre, y la fuerza de la palabra hablada es ayudada por los movimientos expresivos de la cara y del cuerpo. Nos damos cuenta de esto cuando tratamos de conversar acerca de un tema importante con personas que tienen la cara cubierta.

Los monos aprenden muy pronto a distinguir no sólo el tono de la voz de sus amos, sino las expresiones de su cara. Los perros saben muy bien la diferencia entre gesticulaciones de cariño y de amenaza y aparentemente reconocen el tono de compasión.

“Los niños aprenden desde muy temprana edad las expresiones y los movimientos de los adultos en la misma forma en que los animales aprenden los de sus amos. Siempre me ha parecido interesante el hecho de que una gran variedad de expresiones se pueden reconocer al instante sin ningún análisis o esfuerzo consciente de nuestra parte. No creo que nadie pueda describir claramente lo que constituye una expresión malévola o taimada, sin embargo la mayoría de las personas pueden reconocer estas expresiones inmediatamente en las personas con quienes tratan.”

El mismo hecho de simular una emoción, tiende a despertarla en nuestras mentes. Shakespeare, cuyo conocimiento de la naturaleza del hombre no tiene paralelo, escribió:

*“It is not monstrous that this player here
But in a fiction, in a dream of passion
Could force his soul so to his own conceit,
That, from her working, all his visage wann'd,
Tears in his eyes, distraction in 's aspect,
A broken voice, and his whole function suiting
With form to his conceit? And all for nothing.”*

HAMLET, Act II sc. 2

Darwin explica que la expresión de nuestras emociones no sólo depende del entrenamiento que recibimos en el grupo social, sino que heredamos ciertas formas de reaccionar físicamente a las emociones que estas formas surgen de nuestra propia biología. “. . . si la estructura de nuestros órganos de la respiración y circulación hubiera sido sólo u

poco distinta de lo que es, la mayoría de nuestras expresiones serían totalmente distinta. Un pequeño cambio en el curso de las arterias y las venas que van hacia la cabeza hubieran podido prevenir que la sangre se acumulara en nuestros ojos durante la furia, y esto ocurre sólo en un pequeño grupo de animales cuadrúpedos. Si este cambio hubiera ocurrido, hoy en día no se observaría en el hombre esta expresión tan característica de la furia. Si el hombre hubiera podido respirar dentro del agua por medio de bronquios externos (aunque esto no es concebible), en lugar de aire a través de su nariz y boca, sus facciones no expresarían su estado de ánimo mejor que sus manos o sus piernas. La furia y el desagrado, sin embargo, se podrían demostrar por medio de los movimientos de sus labios y boca, y sus ojos se verían más brillantes o más opacos dependiendo de la circulación. Si nuestras orejas hubieran permanecido móviles sus movimientos serían muy expresivos, como en el caso de los animales que pelean con los dientes; y podemos inferir que nuestros ancestros peleaban así, y aún hoy mostramos los dientes cuando estamos furiosos y listos a atacar.

Darwin concluye diciendo que nuestros movimientos expresivos le dan energía y brillantez a la palabra hablada. (13).

Cada sociedad tiene más o menos su propio lenguaje por medio de gesticulaciones que tiene que ser aprendido por el bebé que nace dentro de ese grupo, así como por los extranjeros que tratan de entrar a esa sociedad. Cuando hablamos del "sentimental" latino o del "impasible" chino, sólo estamos indicando nuestra ignorancia de estos grupos. Los chinos pueden parecernos herméticos pero para otro chino sus expresiones y ademanes son muy comprensibles y comunicativos. Los americanos tienden a usar gesticulaciones que son mucho más obvias que las de los chinos, pero los mexicanos, los italianos y los franceses son mucho más gesticuladores que los americanos. (E. C. Dickey & F. H. Knicker 1941).

La diferencia en el lenguaje a base de gesticulaciones de varios grupos sociales la podemos ver en forma exagerada en los teatros o en el cine. Al italiano, por ejemplo, se le caracteriza moviendo los brazos y los hombros e incluso todo su cuerpo para comunicarse; el chino, por el contrario, mantiene la calma a pesar de cualquier contratiempo. Existe cierto grado de verdad detrás de estos estereotipos. Los italianos probablemente no son más expresivos pero sus expresiones son mucho más ostensibles que las del chino o las del americano.

Los niños tienden a depender de las gesticulaciones más que los adultos. La madre, sin quererlo, puede "decir" a su bebé con gesticulaciones que la medicina que le va a dar sabe horrible a pesar de que sus

palabras le hayan dicho lo contrario. Con sus gesticulaciones puede transmitirle a su hija aversión a las espinacas, a la vecina de junto su antipatía o a su marido, la desaprobación de su conducta a pesar de que con palabras diga que las espinacas son muy sabrosas, la vecina de junto muy agradable y su esposo muy bueno. Los niños aprenden a reconocer el significado de los gestos de la madre al mismo tiempo que aprenden a hablar y en ocasiones mucho antes y más eficazmente. Los niños saben leer los mensajes que con expresiones de nuestro cuerpo les mandamos mucho mejor que las palabras que les decimos, a pesar de que la mayoría de los adultos no están conscientes de estos mensajes.

En el campo de la educación infantil, existen un sinnúmero de aplicaciones de nuestros conocimientos en la comunicación sin palabras. Si es verdad que los niños prestan más atención a la porción no verbal de los mensajes, las recompensas escolares no se deberían dar simplemente con palabras de aliento sino con tonos y gestos de aprobación.

Se ha encontrado que en el campo de la Psiquiatría la comunicación sin palabras se puede usar con buenos resultados en la terapia de los esquizofrénicos. La literatura acerca de la esquizofrenia subraya el hecho de que los padres de niños esquizofrénicos dan señales contradictorias simultáneamente. Por ejemplo el padre puede decirle al niño con palabras que lo quiere, pero su actitud expresa una actitud negativa. De acuerdo con la teoría acerca de la esquizofrenia conocida como "Doble Lazo", el niño que percibe sentimientos contradictorios simultáneamente debe responder a la parte positiva del mensaje o a la parte negativa. Si se le coloca en esta posición paralizante con frecuencia aprende a responder en formas igualmente contradictorias. (33).

Una gran variedad de autores han mencionado la importancia de la porción no verbal de la comunicación; Albert Mehrabian ha desarrollado incluso una fórmula indicando la proporción en que contribuyen al impacto total las tres partes de la comunicación.

IMPACTO TOTAL: .07 verbal + .38 vocal + .55 facial.

La parte verbal está constituida por lo que se dice. En la parte vocal incluimos la entonación, el énfasis, el tono y la duración y la frecuencia de las pausas. La parte facial del mensaje es lo que hasta ahora hemos estudiado como gesticulaciones.

El sarcasmo, por ejemplo, puede definirse como un mensaje en el cual la información que se trasmite vocalmente es contradictoria de la que se trasmite verbalmente. Por lo general la información verbal es positiva y la vocal negativa.

Los movimientos de cabeza y de las extremidades no sólo indican la actitud de la persona hacia unas ciertas circunstancias sino que también

n se refieren al dominio y la ansiedad que la persona que habla tiende a expresar en la posición del cuerpo, como por ejemplo cambios de lugar en la silla pueden expresar sentimientos negativos hacia la persona a la que uno le está hablando. También pueden ser formas indirectas de decir "Ahora te toca hablar a ti" o "Yo me retiro, así que termina lo que estás diciendo".

La postura tiene un efecto un poco más sutil. El que escucha puede sentirse aprobado o no por la manera en que la persona que le habla está sentada, pero encontraría difícil explicar de qué proviene su impresión. Pararse junto a la persona a la que se le habla y verlo directamente a los ojos indica sentimientos positivos y uno tiende a sentarse más cerca de sus iguales que de aquellos que se consideran de posición más alta o más baja que la propia. Cuando los hombres tienen que alterar con hombres con quienes no simpatizan, se relajan muy poco o demasiado, depende de si consideran a la otra persona como una amenaza. Las mujeres demuestran su disgusto relajándose demasiado y cuando los hombres están junto a mujeres que no son de su agrado se relajan excesivamente debido a que no las consideran merecedoras de su atención.

"EL LENGUAJE POR MEDIO DE SEÑALES Y HUELLAS"

Los indios norteamericanos desarrollaron un sistema de señales muy particular (Tamkins W. "Universal Indian Sign Language". 1909). A pesar de las diferencias lingüísticas entre las diferentes tribus podían sostener conversaciones muy complicadas acerca de diferentes temas. Más tarde este lenguaje a base de señales fue adoptado por los Niños Exploradores para que los miembros de grupos que provienen de diferentes países pudieran comunicarse entre sí en los congresos internacionales.

La comunicación por medio de señales en lugar de palabras es usada por una gran variedad de personas de diferentes ocupaciones como cazadores, soldados, automovilistas y directores de orquesta. La sistematización del lenguaje por medio de señales se basa en acuerdos verbales previos y son simples substitutos de la palabra hablada.

Una forma completamente diferente de lenguaje sin palabras se encuentra en las huellas o rastros de dejan las acciones del hombre tanto en las personas como en las cosas. Un barco que navega en alta mar deja una estela; los automóviles dejan huellas en la arena; los aviones jets dejan marcas de vapor blanco en el cielo. Las huellas de pisadas, colillas de cigarrillos, cáscaras de naranja, papeles, cenizas y fogatas, así comocrementos, marcan el paso del hombre en el bosque. Las escaleras, sillas, mesas, zapatos y ropas muestran las huellas del uso que el hombre

les da y hasta el mismo cuerpo humano no es inmune al uso. Tanto la cara, como las manos (partes del cuerpo que por lo general se descubiertas) muestran huellas de la forma en que han sido usadas. Las callosidades de las manos y los pies de los que hacen trabajos manuales pesados o de los que caminan sin zapatos, son evidentes. Las manos de los artesanos o de los soldados que manejan armas contrastan con las suaves manos de los que trabajan en oficinas. Los estigmas ocupacionales en el cuerpo de las personas que ejecutan trabajos especializados son innumerables; las manchas en las manos de los curtidores de pieles; las uñas quebradizas de los pulidores de vidrio; los efectos de las partículas de metal en las manos de quienes lo trabajan; canaladuras en las manos empacadoras y callosidades en lugares específicos como las manos de quienes desarrollan las personas que tocan el banjo o los hiladores del lino; las manos de las personas que tejen canastas. (Rosen G. "The Worker's Hand" Ciba Symposium. 4. 1942). El hombre, correcta o incorrectamente, siempre ha considerado la forma del cuerpo, la expresión facial y la apariencia física en general como lenguaje. La hipertrofia por desuso constituye evidencia de ciertas acciones. Los acróbatas de los circos, los luchadores y los boxeadores tienen músculos muy bien desarrollados. Las personas que tocan el trombón o los violinistas suelen tener músculos bien desarrollados en los brazos y en los hombros; y los trabajadores que usan guantes o guvimientos aislados de los dedos en su trabajo tienden a mostrar hipertrofia de estos músculos. Los movimientos efectuados por este tipo de trabajadores ejercitan ciertos músculos en particular y por el desarrollo de estos músculos podemos reconocer el tipo de actividad a la que se dedica la persona. Durante la Segunda Guerra Mundial, los japoneses podían ser distinguidos de otros grupos asiáticos porque su dedo gordo del pie estaba separado del resto de los dedos debido al uso de las sandalias japonesas, y los soldados americanos se servían de esta evidencia para separarlos de los filipinos y otros orientales cuya apariencia física es similar.

La Grakología es otro ejemplo del uso de claves no verbales para la interpretación de otras actividades, incluso aquellas que son esencialmente verbales.

Si la lectura de las aventuras de Sherlock Holmes es tan fascinante sin duda se debe en gran parte a la destreza de este detective imaginario para distinguir e interpretar estas claves no verbales. Esta habilidad fue rápidamente reconocida por detectives verdaderos que no dudaban en solicitar la ayuda de Sir Arthur Conan Doyle cuando se encontraban con un caso particularmente difícil. En la aventura conocida como "El ca"

"Escarlata" Sherlock Holmes explica a su ayudante Watson su pericia en la lectura de claves no verbales, razón por la cual se dedicó a la profesión de detective privado. Watson, sentado junto a Sherlock en la mesa del desayuno, notó mientras leía el periódico un artículo que Holmes había subrayado. Curioso de saber qué podría haber despertado el interés de su amigo leyó el siguiente título: "El Libro de la Vida" e intentaba demostrar hasta qué punto una persona observadora podía deducir, por medio del examen sistemático de todos los detalles de las situaciones que se presentaran. Me pareció, dice Watson, que era una mezcla de astucia y de disparate. El razonamiento era intenso y sólido, pero las deducciones me parecieron exageradas e increíbles. El autor pretendía poder examinar los pensamientos más profundos de las personas por medio de la observación de expresiones momentáneas, de la mirada o de la contracción nerviosa de los músculos. Para el autor, mentar era imposible frente a una persona que ha sido entrenada en la observación y el análisis. Sus conclusiones eran tan infalibles que parecían escritas por Euclides. Sus resultados parecían tan asombrosos para quien no estaba familiarizado con su teoría, que podría haber sido considerado como brujo. Por medio de una gota de agua, decía el autor, un profesor de lógica podría inferir la posibilidad de la existencia del Océano Atlántico o las Cataratas del Niágara sin haber visto jamás ninguno de ellos. Así la vida es una gran cadena cuya naturaleza puede ser conocida aun cuando sólo se nos enseñe un eslabón. Como todas las otras artes, la ciencia de la Deducción y el Análisis requiere paciencia y prolongados estudios; la vida misma no es lo suficientemente larga para permitirle a ningún mortal llegar a perfeccionarse en ella. Antes de proseguir a estudiar los aspectos morales y mentales que nos presentan las dificultades más grandes, dejemos que el principiante domine problemas más elementales. Dejemos que cuando sea presentado a otra persona aprenda a distinguir de un vistazo la historia del hombre y su profesión o empleo al que se dedica. A pesar de que parece pueril, este ejercicio agudiza las facultades de observación y nos enseña qué es lo que debemos buscar y dónde lo tenemos que buscar. Por medio de la observación de las uñas, las manas de su saco o abrigo, sus botas, las rodilleras de sus pantalones, las callosidades de sus manos, su expresión y los puños de la camisa, podemos deducir la ocupación de la persona y es inconcebible que todas estas claves juntas puedan dejar de iluminar al investigador competente". (12).

Otra forma de estudiar las gesticulaciones es concentrándose en sus aspectos verbales. Algunas gesticulaciones son usadas como substitutos

de palabras, por ejemplo la "V" que fue convertida por Winston Churchill en una señal de Victoria para los aliados y que en nuestros días sirve para unificar a la juventud antibélica americana y de otros países. Pero en la mayoría de los casos los gestos no son substitutos sino acompañantes de las palabras. La vida moderna ha impuesto el uso de las gesticulaciones debido a que el hombre ha sido obligado a vivir con máquinas ruidosas que imposibilitan el uso de la voz humana. Muchos tipos especiales de trabajo como la aviación, la construcción y el trabajo de radio y televisión han forzado el uso de lenguajes completos por medio de gesticulaciones muy particulares ya sea debido al ruido de las máquinas o debido a que la distancia que separa a las personas es demasiado grande y la voz es insuficiente para la comunicación. Cuando las acciones son ejecutadas a gran velocidad es necesario substituir la palabra hablada por las señales, como en el caso del lenguaje especial de motoristas, ya sean luces o movimientos significativos de las manos y del cuerpo del agente de tráfico o señales de carreteras. También se pueden mencionar las señales manuales que usan las personas cuando lo que desean decir se considera de mal gusto o insultante o cuando la voz no podría alcanzar a quien deseamos insultar.

COMUNICACION POR MEDIO DE OBJETOS

La comunicación por medio de palabras, gestos u otras acciones en ninguna manera agota las posibilidades de establecer contacto, por el contrario, existen una gran cantidad de situaciones en las que los hombres se guían, dirigen e influyen el uno al otro por medio de señales que están incrustadas en los objetos, ya sean de adorno, muebles o cualquier otro artículo no necesariamente simbólico que encontramos tanto en casas particulares como en oficinas. El estilo arquitectónico, la decoración interior, y la iluminación juegan una parte muy importante en la comunicación. No existe ninguna duda de que el intercambio no verbal que se lleva a cabo por medio de objetos constituye todo un lenguaje que muchas veces es usado inconscientemente.

Los objetos que se exhiben en aparadores y en tiendas por lo general transmiten mensajes cortos y simples acerca de su precio y su calidad. En las casas particulares la comunicación por medio de objetos es mucho más compleja y la intención de los dueños menos obvia. La selección de objetos y la forma en que son agrupados constituye expresiones no verbales de pensamientos, necesidades y emociones, por esa razón cuando las personas organizan los objetos que las rodean introducen un orden que refleja su personalidad. El interior de un apartamento o de una casa, una delata por medio de claves no verbales la personalidad de quienes lo o-

n. La elección de materiales, la distribución del espacio, la clase de objetos que sirven de adorno y la forma y lugar en que son colocados, todo esto nos habla de la preferencia que los dueños de la casa le dan a ciertas modalidades sensoriales. Su organización, el grado de libertad que permiten, la rigidez de sus arreglos o la falta de orden, todas estas características psicológicas se ven reflejadas en sus casas. Los psiquiatras de niños usan ciertos juegos para observar la forma en que a través de ellos los niños revelan sus problemas. Los psiquiatras que trabajan con adultos sólo necesitan estudiar el ambiente material con el que se rodean sus pacientes para comprender su relación con objetos, personas o ideas. El contraste entre la casa impecable de personas adultas contrasta con el recibo apartamento lleno de niños de una pareja joven, y nos dice mucho acerca de las personas que lo habitan.

Existe un acuerdo tácito entre las personas acerca de la forma de arreglar los objetos y durante ciertos períodos en la historia estos estilos han bien conocidos y compartidos por los diferentes grupos culturales particular.

Un ejemplo de lo anterior se obtiene si imaginamos una enorme puerta de roble con números de bronce cuidadosamente adheridos a ella; esta puerta infunde en quien la mira una sensación de solidez, dignidad y permanencia e insinúa la forma en que las personas que viven tras ella desearían ser tratadas. Si los mismos números hubieran sido pintados con pintura roja de aceite y sobre una puerta de aluminio, la impresión que recibiría el visitante sería totalmente distinta. Todos buscamos claves, consciente o inconscientemente, claves no verbales tanto en los edificios como en los alrededores de éstos, que nos digan algo acerca de las personas que viven en ellos ya sean sus gustos o sus valores o su posición social. Los arquitectos, decoradores y los dueños de las casas usan estas claves para crear ciertas impresiones tanto en las personas que las habitan como en los visitantes, y la arquitectura misma de la clave del tipo de reuniones e intercambios sociales que se llevarán a cabo en ciertas habitaciones.

Para resumir diremos que la comunicación no verbal se lleva a cabo a través de:

1. Señales
2. Movimiento
3. Objetos

El lenguaje por medio de señales incluye todas esas formas de comunicación en las que las palabras, los números y los signos de puntuación han sido substituidos por gesticulaciones; y éstas varían desde las "monosilábicas" como por ejemplo las señales de los que piden un "aven-

tón", hasta sistemas muy complicados como el lenguaje de los sordos mudos.

El lenguaje por medio de movimientos incluye todos aquellos que no se usan como señales sino que sirven un doble propósito como, por ejemplo, beber, caminar, comer, etc., que por una parte sirven para satisfacer necesidades personales y por otra comunican una gran variedad de información a la persona que los mira acerca de quien los ejecuta.

El lenguaje por medio de objetos incluye la exhibición de artículos materiales, ya sea intencional o no, que comunica a quien los observa un cierto mensaje. Entre estos materiales podemos incluir máquinas, objetos de arte, de arquitectura y por último pero no por eso el más importante, el cuerpo humano y cualquier cosa que lo cubra o lo vista. La forma en que se anuda la corbata, el arreglo del pañuelo en la bolsillo del traje, la nitidez o desarreglo del vestido, el olor a limpio o a sucio, el aseo, la forma del peinado, la calidad del material de los trajes, el estilo y corte de las prendas de vestir, etc., es muy importante para descifrar la clase de persona con quien nos encontramos y cualquier miembro cercano de una sociedad puede "leerlos" inmediatamente, pero se encontraría perdido si por ejemplo se le transportara a Nueva Guinea o a otro grupo social radicalmente distinto del que proviene originalmente. En su propio grupo será un experto, pero en un ambiente distinto al propio no puede descifrar la posición social de nadie por su simple apariencia. Por lo tanto, son insignificantes, pero cuando se ven como partes de la conducta social del individuo, entonces adquieren gran importancia.

Ningún estudio de la comunicación sin palabras del hombre se podría considerar completo si no menciona lo que Desmond Morris llama "movimientos de desplazamiento" que el hombre hace cuando se encuentra agitado o en una situación conflictiva como por ejemplo encender un cigarro o limpiar los lentes, ver la hora en su reloj, arreglar las cosas que se encuentran alrededor, comer o beber. Cualquiera de estas actividades puede llevarse a cabo por motivos normales y naturales, pero cuando estas mismas actividades se convierten en movimientos de desplazamiento no sirven propósito práctico, se llevan a cabo no por su utilidad sino por hacer algo que ayude a desplazar la tensión y la ansiedad. Todos estos movimientos se usan con gran frecuencia durante las etapas iniciales de las reuniones sociales cuando el miedo y la agresión se encuentran casi en la superficie. En cualquier reunión o cena empieza con una serie de ceremonias y de apaciguamiento que consisten en darse la mano y sonreír mientras se comparten comidas y bebidas.

s de desplazamiento. Siempre que nos enfrentemos a situaciones en e la agresión y la ansiedad necesitan tener una salida tendemos a hacer o de esos movimientos inútiles que sólo nos sirven para descargar estra energía y mantenernos ocupados. Este tipo de movimientos los npartimos con otros animales como por ejemplo: los chimpancés se can la cabeza cuando se encuentran acorralados, los hombres nos ras- nos la cabeza, nos "lavamos" la cara con nuestras manos, nos arre- mos el pelo, nos retorremos el bigote, nos jalamos las orejas, nos tamos las manos, la barbilla o nos chupamos los labios.

En cualquier grupo de individuos, los miembros más inestables a fácilmente reconocidos por ser los que usan mayor cantidad de vimientos de desplazamiento, mientras que los miembros dominantes eden ser identificados por el poco uso que hacen de este tipo de movi- entos. Cuando algún miembro dominante del grupo empieza a usar vimientos desplazantes esto significa que siente que su posición está ndo amenazada.

La presencia de conflicto se puede detectar no sólo por claves ya verbales o no verbales sino por la falta de ellas. Por ejemplo, des- és de la pérdida de una persona querida esperamos una reacción de dor y luto; después de un insulto una reacción de furia; y después de a lesión una expresión de dolor. Si no se observan estas reacciones urales tendemos a alarmarnos más que si se hubieran presentado. Una rsona que está tratando de provocar a otra en un pleito se enfure- á aún más si su oponente permanece inexpresivo y calmado. Si en a reunión nos encontramos en medio de un silencio que dura varios gundos, esto nos indica claramente que existe cierta tensión entre miembros del grupo. Por el contrario, cuando la conversación fluye mplemente y sin largos silencios, es indicio de que las personas están s o menos libres de tensión y agresión.

La falta de un abrazo o de un beso o un apretón de manos cuando rmalmente era de esperarse, sugiere hostilidad más claramente que si se s golpeará. La familiaridad con cierto tipo de situaciones nos hace es- rar ciertas claves cuyo significado hemos llegado a conocer. Un amigo ede detectar fácilmente si una pareja ha estado peleando; la madre se cuenta inmediatamente cuándo la pelea entre sus hijos es simplemente go o pleito; el empleado puede intuir el humor de su jefe simple- nte por la ausencia de ciertos patrones de comportamiento que le son miliares; la esposa puede imaginar el humor de su marido simplemente r la forma en que cuelga su abrigo al llegar del trabajo, por la ma- ra de caminar y por sus movimientos en general. En todos estos casos necesita, por supuesto, un conocimiento previo de las personas.

CONCLUSION

La comunicación ocurre simultáneamente a diferentes niveles de conciencia, variando desde la que es completamente consciente hasta la inconsciente, en la cual el que la trasmite no se da cuenta de que lo hace y el que la percibe no sabe de donde provienen sus impresiones. Lo esencial es que aprendamos a leer la comunicación silenciosa o aquella que se lleva a cabo sin el uso de palabras, tan fácilmente como entendemos la palabra escrita o hablada. Sólo así nos será posible llegar a comprender a otras personas ya sea dentro de nuestra propia cultura o fuera de ella.

Este breve estudio del lenguaje por medio de objetos, gestos y movimientos será tal vez suficiente para conocer la extraordinaria importancia de nuestro mundo no verbal, que tendemos a ignorar. Nuestro sistema educativo y de trabajo está orientado únicamente hacia las capacidades verbales del individuo, pero incluso aquellos que ignoran la existencia de la parte no verbal de la comunicación dependen de ella para poder comunicarse.

El estudio del mundo de la comunicación sin palabras tiene un propósito principal muy importante; aumentar nuestro conocimiento y traerlo a nivel de nuestras habilidades verbales. Solo entonces será posible considerar a la comunicación verbal y no verbal como una unidad inseparable.



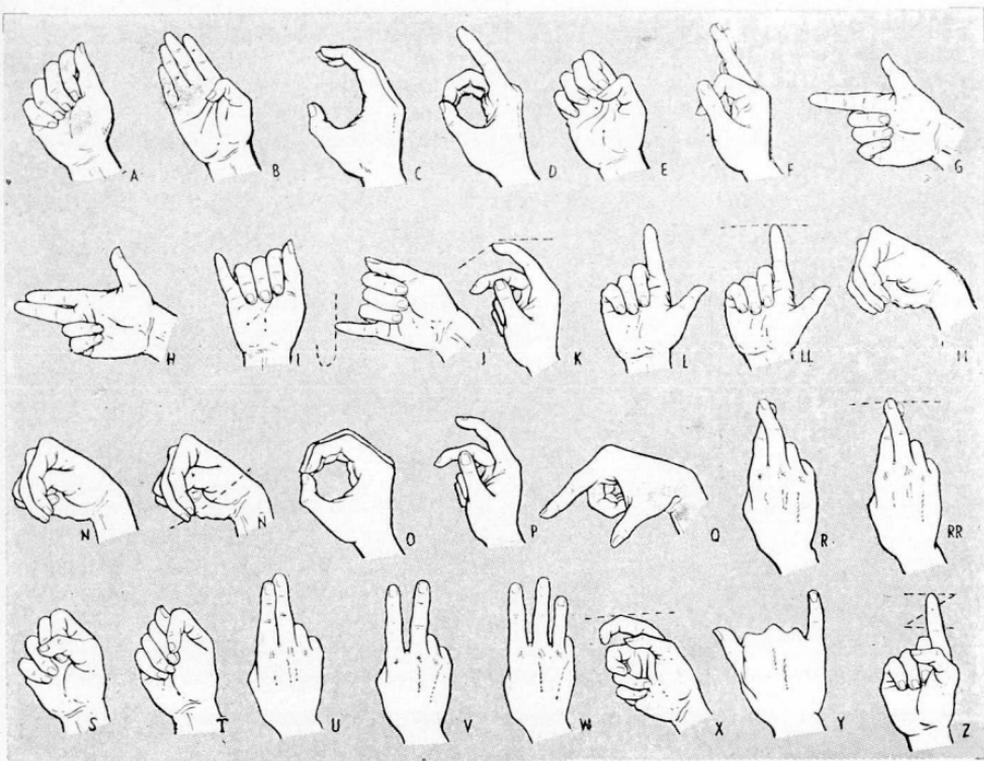
DANZARINA DE BALI.—La pantomima tuvo su origen en los bailes rituales. Capítulo III.



CHARLES CHAPLIN.—El mudo desarrolló la pantomina hasta su máximo y enseñó al público a reconocer los estados de ánimo de los actores a través de sus modulaciones. Capítulo III.



MATRIMONIO.—A pesar de las diferencias que existen entre los grupos humanos, podemos encontrar ciertas instituciones que no varían, como el matrimonio. Capítulo I.



ALFABETO DE SORDOMUDOS.—Existen formas muy estilizadas de comunicación como la de los indios americanos, por medio de señas o el alfabeto de los sordomudos, por medio de gesticulaciones. Capítulo III.



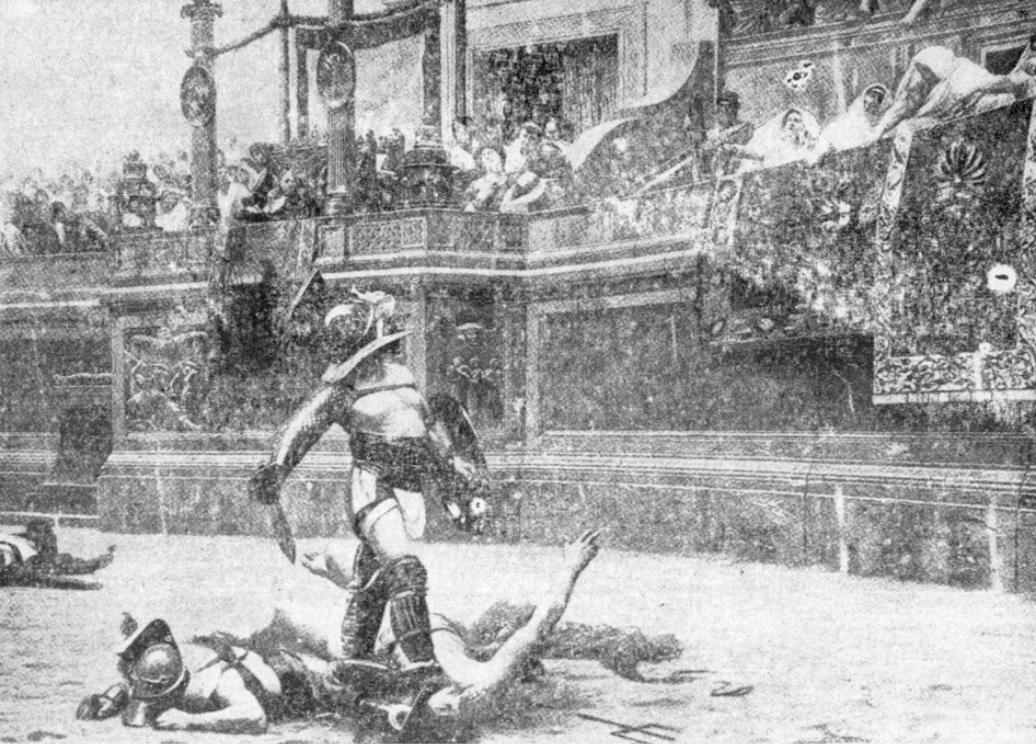
MERCADO ARABE.—Algunos grupos culturales gesticulan más que otros. En un mercado árabe se puede observar hasta qué punto la comunicación entre ellos se lleva a cabo a través de todos los sentidos. Capítulo IV.



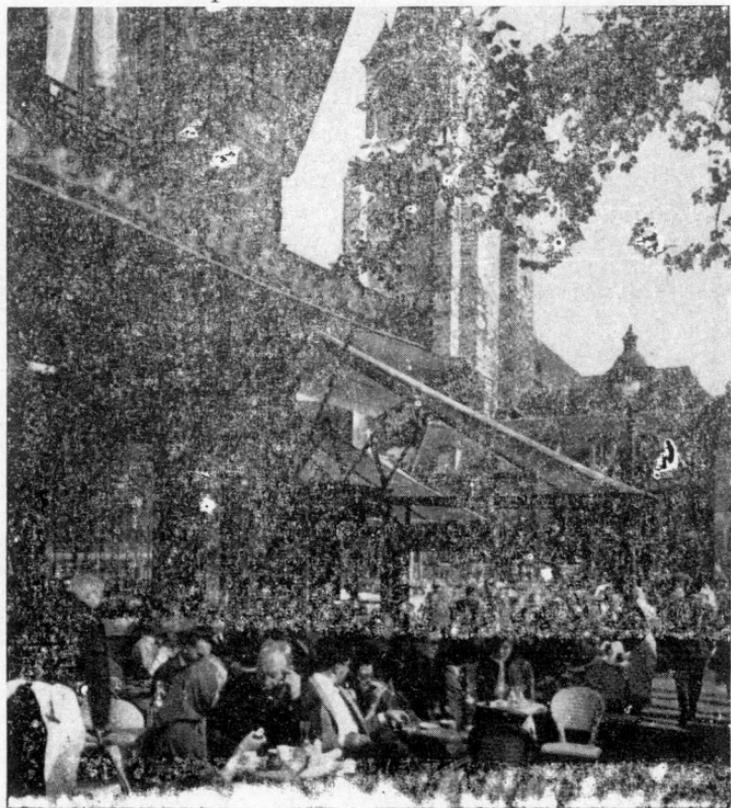
ESQUIMALES.—Los esquimales se refieren a la nieve en una gran variedad de expresiones, puesto que éste constituye un elemento natural en su vida diaria. Capítulo II.



ARCO DEL TRIUNFO.—Entre las formas en que el grupo divide su territorio existen la de reja y la de estrella. París, por ejemplo, está organizado en forma de estrella. Capítulo VI.



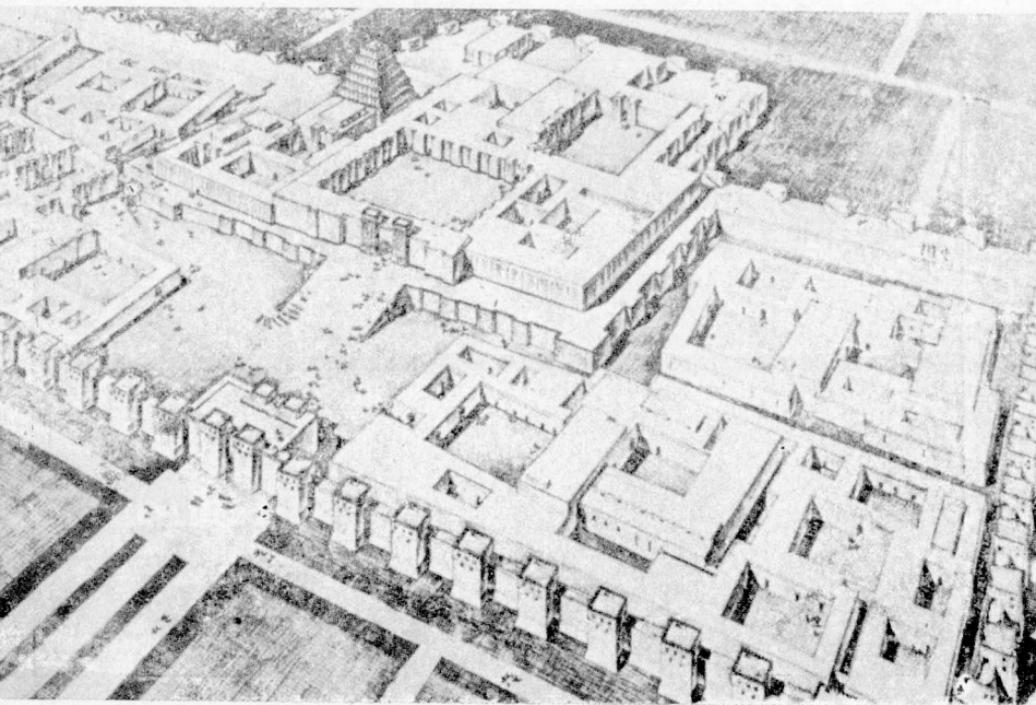
SIGNO DE CESAR.—Ciertos ademanes tienen significado universal, como el "signo de César", con el pulgar hacia abajo, que indica finalidad o condena. Capítulo III.



CAFE PARISINO.—tribución que hace espacio que nos rodea, mina el tipo de nacionalidades. Los cafés por de mesas redondas juntas facilitan la comunicación. Capítulo V.



CAMELLO ARABE.—El lenguaje refleja la forma de vida del grupo que lo practica. En árabe existen 6,000 palabras relacionadas con el camello. Capítulo II.



LABERINTO DE KHORSABAD.—Otra forma en que el hombre protege su territorio es construyendo en forma de laberinto que le brinda una sensación de seguridad y le sirva para atrapar al intruso. Capítulo VII.



PARLAMENTO DEL CANADA. — "Modelamos nuestros edificios y ellos nos moldean a nosotros". Winston Churchill. Capítulo V.

CAPITULO IV

VARIACIONES CULTURALES DEL USO DE LOS SENTIDOS EN LA COMUNICACION

"No importa cuánto se esfuerce el hombre por deshacerse de su cultura esto es imposible porque ha penetrado a las raíces de su sistema nervioso y determina su percepción del mundo".

EDWARD T. HALL

La literatura es, además de muchas otras cosas, una fuente de información respecto al uso que el hombre da a sus sentidos. (21). El libro de Thoreau "Wilden" nos brinda un maravilloso ejemplo: "Uno de los inconvenientes que le encuentro, a veces, a una casa tan pequeña es la dificultad de ponerme a suficiente distancia de mi invitado cuando empezamos a expresar grandes pensamientos con grandes palabras. Uno desea espacio para que sus pensamientos se den la vuelta y naveguen a través del patio varias veces antes de llegar a su puerto. La pelota del pensamiento debe haber rebotado varias veces antes de llegar al oído de quien escucha o de otra manera le traspasará el cráneo y le saldrá por el otro lado de la cabeza, también nuestras frases necesitan espacio para desarrollarse y formarse en columnas en el intervalo. Los individuos, como las naciones, deben tener grandes fronteras naturales e incluso tierra de nadie" entre ellos. En mi casa estábamos tan cerca que no podíamos empezar a oír. . . Si somos simplemente locuaces y hablantines entonces podemos permitirnos estar tan juntos, y sentir el aliento mutuo; pero si hablamos reservadamente y pensamos lo que decimos, deseamos estar más aparatados para que todo el calor y la humedad animal tenga oportunidad de evaporarse". (48).

EL OLFATO

El hombre fue originalmente un animal terrestre, hasta que la competencia entre las diferentes especies lo forzó a dejar la tierra y subirse a los árboles. La vida en los árboles requiere una visión precisa pero un sentido del olfato muy desarrollado, esto sin embargo, es crucial

para los organismos terrestres. Por eso el sentido del olfato dejó de desarrollarse en el hombre y su poder visual aumentó considerablemente.

Una de las consecuencias de la falta del uso del olfato como medio importante de comunicación fue el cambio en las relaciones humanas. Probablemente esta falta de desarrollo del olfato haya dotado a los humanos de una mayor tolerancia para los grandes agrupamientos, si los humanos tuvieran narices tan eficaces como las ratas, estarían por siempre atados a todos los cambios emocionales que ocurren en las personas que los rodean. La furia de otras personas sería algo que podríamos oler, la identidad de cualquier persona que visitara la casa de uno y las connotaciones emocionales de todo lo que sucediera durante su visita sería algo que todos podrían notar al menos durante todo el tiempo que durara el olor. Los psicóticos empezaría a volvernos locos a todos, y los ansiosos volverían aún más ansiosos. La vida sería mucho más intensa y estaríamos mucho menos bajo el control de la conciencia debido a que el centro del olfato es más antiguo y primitivo que el centro visual. El cambio entre nuestra dependencia de la nariz y nuestra dependencia en la vista (que fue debida a presiones ambientales) ha definido la situación humana. La habilidad del nombre de planear ha sido posible porque la vista permite ver un gran espacio en forma simultánea; codifica información mucho más compleja y por lo tanto facilita el pensamiento abstracto. El olor, por otra parte, siendo muy satisfactorio, emocional y sensorialmente, orienta al hombre en la dirección opuesta.

La evolución del hombre ha sido marcada por el desarrollo de los "receptores a distancia" como son la visión y el oído.

En el uso del olfato los americanos se pueden considerar como una cultura subdesarrollada, el uso generalizado de desodorantes y la supresión del olor en lugares públicos da como resultado un país desodorizado a tal punto que sería difícil encontrar otro igual. Esto ocasiona que no existan diferencias entre las casas, mercados y tiendas de diferentes clases por lo que respecta a olor. En Berkeley hay una escuela para ciegos que está considerada entre las mejores de Estados Unidos; una de las maestras de esta escuela me comentaba lo difícil que le era encontrar lugares que sus alumnos pudieran identificar simplemente por el olor. Le era necesario llevarlos a pastelería europeas o a restaurantes típicamente italianos para que el solo aroma les indicara dónde estaban. Las tiendas y los supermercados americanos simplemente tienen el mismo olor a desodorante y éste combinado con la refrigeración hace imposible distinguir la sección de carnes de la sección de frutas. Esto priva a los americanos de la gran riqueza de olores que existen, la falta de olor nos priva de gran variedad de recuerdos porque el olor los evoca.

cho más frecuentemente que la visión o el sonido. El olor es uno de los primeros métodos de comunicación, por ser de naturaleza química, se le llama el sentido químico. Entre los animales el olfato desarrolla diferentes funciones, no sólo diferencia a los organismos sino que por medio de él es posible identificar el estado emocional de otros organismos, ayuda a ciertos animales a encontrar comida y a seguir la pista del huésped en caso de que se pierdan y contribuye a determinar su territorio. El olor descubre la presencia de enemigos y hasta puede usarse en defensa propia como en el caso del zorrillo.

Edward T. Hall menciona el caso de un psicoanalista que había adquirido gran experiencia en el tratamiento de enfermos mentales y que aseguraba poder distinguir claramente el olor de enojo en sus pacientes a una distancia de 2 metros. Las personas que trabajan con esquizofrénicos aseguran que este tipo de enfermos tienen un olor muy peculiar. Debido a tales observaciones, la doctora Kathleen Smith (45) diseñó un experimento para demostrar que las ratas distinguen rápidamente entre el olor de un esquizofrénico y uno que no lo es. Debido al efecto tan poderoso de los mensajes químicos del olor nos preguntamos hasta qué punto el miedo, el enojo y el pánico esquizofrénico actúa directamente sobre el sistema endócrino de las personas cercanas.

Existen drásticas diferencias culturales en el uso del olfato; los americanos que viajan por Europa siempre comentan lo desagradable que es el olor de las colonias y lociones que usan los hombres de los países del Mediterráneo. Sienten que en cuanto entran en un taxi, por ejemplo, se envuelve el olor de la loción usada por el taxista y no hay manera de escaparse a su presencia. Los árabes, aparentemente, reconocen la relación entre la disposición de la persona y su olor, los intermediarios que arreglan el matrimonio árabe por lo general toman grandes precauciones para asegurar una buena pareja, a veces llegan a pedir permiso para oler a la novia y la rechazan si no "huele bien", no sólo por motivos éticos sino posiblemente por un residuo de olor a enojo y a desagrado. Señalar a la otra persona con nuestro aliento es una práctica común en los países árabes, el americano se le enseña desde niño a no respirar frente a la cara de la gente y se siente incómodo en cuanto se encuentra dentro de la esfera del olor de otra persona con la que no se lleva íntimamente, particularmente si esta situación se presenta en un lugar público. Encuentran abrumadora la sensualidad y la intensidad de tal encuentro y les es difícil concentrar su atención en lo que se está diciendo. La incongruencia entre el sistema olfativo de los árabes y los americanos afecta a los dos y sus repercusiones se extiende mucho más allá de la molestia e inconformidad que ocasiona. Los americanos se han descontactado y depravado a sí mismos de una poderosa forma de comunica-

ción, a sus ciudades les falta variedad tanto visual como olfativa, cualquiera que camina por callejuelas europeas o latinoamericanas sabe que se encuentra cerca. Edward T. Hall (21), menciona que durante segunda Guerra Mundial observó cómo el aroma del pan francés recién salido del horno a las 4 p.m., podía parar a un jeep más rápidamente que si hubiese visto una luz roja. En Estados Unidos ningún olor de comida típicamente americana podría causar una reacción similar, pero en países latinoamericanos como México el olor del pan a las 5 p.m. es algo que todos hemos disfrutado. En el típico pueblo francés se puede saborear el olor del café, de las especias, de las verduras, de los pollos recién desplumados, ropa limpia que se encuentra colgada a secar, y el característico olor de los cafés al aire libre. Olores de este tipo nos brindan una sensación de vida, de cambio y transición que no sólo nos ayudan a localizarnos a nosotros mismos en el tiempo y espacio sino que añaden sabor a la vida cotidiana.

El olfato, como ya dijimos, ocupa un lugar prominente en la vida de los árabes, oler a un amigo no sólo es agradable sino deseable, y evitarlo de nuestro aliento es demostrar estar avergonzado de algo. A los americanos, por el contrario, se les enseña a no respirar o hablar muy junto a las personas y por lo tanto cuando están comportándose con la mayor cortesía los árabes lo interpretan como "vergüenza". Para los árabes las transacciones políticas y diplomáticas se llevan a cabo no sólo "ojo a ojo" sino de "aliento a aliento". Se cuenta el caso de un diplomático árabe que se encontraba en un hospital americano y que se quejaba de que a las enfermeras no les importaba su salud y de que lo ignoraban. Como las enfermeras no se le acercaban lo suficiente, constantemente preguntaba "¿qué les pasa, huelo mal o me tienen miedo".

EL SENTIDO DE LA VISTA

Se considera que los ojos son el principal sentido por medio del cual el hombre obtiene su información. Los ojos no sólo son instrumentos para recolectar información sino que ellos a su vez transmiten información. Por ejemplo, la mirada puede castigar, alentar o establecer a una persona dominante en las relaciones interpersonales. El tamaño de la pupila puede indicar interés o desagrado, etc.

Nadie piensa que debe aprender a ver, sin embargo si se acepta esta idea de que durante nuestros primeros años aprendemos a "ver" podemos explicar el por qué dos personas que han crecido en dos culturas diferentes no vean lo mismo. "El hombre aprende mientras ve, y lo que aprende ejerce una gran influencia sobre lo que ve". (21) La idea

ue una realidad uniforme es percibida por un sistema receptor pasivo que por lo tanto todos los hombres ven lo mismo y que esta percepción se puede usar como punto de referencia universal, está muy extendida. Muchas personas no pueden comprender que no existen dos gentes que "vean" la misma cosa, tal vez porque esto implica que no todos los hombres se relacionan con el mundo exterior de la misma manera. Sin embargo, si no reconocemos estas diferencias no podremos "traducir" de un mundo perceptual a otro. La distancia entre el mundo perceptual de dos personas que comparten la misma cultura es ciertamente mucho menor que entre dos personas de diferentes culturas, pero existen también diferencias perceptivas entre hombres y mujeres y entre hombres de diferentes profesiones. Un interesante ejemplo lo encontramos en el libro de Hall ya mencionado (21). Hall dice: "Siendo profesor de Arqueología pasé varios veranos junto a mis alumnos en expediciones arqueológicas en los desiertos de Arizona y Utah; todos los participantes de la expedición íbamos en busca de puntas de flecha, caminábamos en fila india con la cabeza baja y la mirada atenta a los objetos que se encontraban sobre la tierra. A pesar de su gran entusiasmo los estudiantes minaban junto a las puntas de flecha sin verlas y se enfurecían al verme agachar a recoger lo que ellos no habían visto. La razón era que con experiencia de varios viajes por el mismo terreno habían aprendido poner atención a ciertas cosas y desatender a otras. Basándose en mi experiencia yo sabía qué buscar, pero me era imposible comunicar a mis amigos las "claves" que hacían que la punta de flecha sobresaliera tan claramente en el desierto. A pesar de mi habilidad para localizar puntas de flecha en el desierto, el refrigerador es una selva en donde me pierdo fácilmente; mi esposa, sin embargo, me informa que el queso o la carne se esconden justo enfrente de mis ojos". Muchas experiencias similares nos indican que los hombres y las mujeres habitan mundos visuales muy diferentes. Estas variaciones no pueden ser atribuidas a diferencias en la visión, sino a que los hombres y las mujeres han aprendido a usar los ojos en forma diferente.

Uno de los elementos más importantes en la comunicación sin palabras es el movimiento de los ojos. Por ejemplo, los americanos ponen mucho cuidado y al decir "cuándo" o "cómo" miran a la persona directamente a los ojos. Durante la conversación las personas se miran los ojos sólo por uno o dos segundos y después de este tiempo miran hacia otra parte; cuando los americanos se miran directamente a los ojos, las emociones se realzan y las relaciones entre las dos personas se vuelven más íntimas, por esta razón reusan mirarse directamente a los ojos excepto en circunstancias apropiadas. Los americanos que viajan a

otros países encuentran muy difícil de interpretar el comportamiento usual de las personas de otros países. "Tel-Aviv es un lugar perturbado me decía un conocido, la gente te mira directamente a la cara en la calle, y te barren con la mirada, me ponían tan nervioso que todo el tiempo me la pasé pensando si tendría el zipper desabrochado o si no estaba vestido debidamente. Por fin un amigo me explicó que los israelitas están acostumbrados a mirar directamente a los ojos incluso en la calle. En las calles americanas las personas se miran el uno al otro hasta que están a una distancia aproximada de dos metros y entonces los dos miran hacia el suelo o hacia otra parte.

En algunos lugares del Oriente es de mala educación mirar a otra persona a los ojos durante la conversación. En Inglaterra la persona bien educada fija su mirada en quien le está hablando y parpadea una vez en cuando para demostrarle a quien le habla que está interesado. que está poniendo atención, este parpadeo no le dice nada al americano que está acostumbrado a mover la cabeza o a decir "mmmhmm" para demostrar su interés en lo que la otra persona está diciendo. Desde pequeños se nos enseña a no mirar fijamente a nadie, sólo las personas muy agresivas pueden clavar la mirada por mucho tiempo. En las conversaciones normales tendemos a no mirar a la persona con quien estamos hablando y sólo voltear hacia ella y mirarla a los ojos por uno o dos segundos al final de cada frase para saber su reacción acerca de lo que acabamos de decir. Los oradores, los políticos y otras personas que necesitan hablar en público tienden a mirar hacia los pasillos, hacia la parte de atrás del salón o a cualquier otro sitio con tal de no tener que mirar a su auditorio. Todos esos ojos clavados en él le ocasiona terror a pesar de que él mismo se encuentra en una situación dominante; sólo después de mucha práctica se logra vencer este miedo a las miradas y el orador es capaz de enfrentarlas cara a cara. Los actores también tienen que superar este miedo a ser mirados por una gran cantidad de personas.

Mirar a una persona directamente a los ojos es en la mayor parte de los casos un acto agresivo que puede ser aún peor si el que nos mira usa lentes y sobre todo si son grandes y oscuros, porque éstos aumentan el tamaño de los ojos y por lo tanto de la agresión que comunican. Donald Morris (36) dice que tal vez sea esta la razón por la cual los individuos menos agresivos usan lentes con montaduras delgadas y los más agresivos tienden a usar lentes grandes, gruesos y oscuros.

EL SENTIDO DEL TACTO

A pesar de todo lo que se sabe acerca de la información que la p

cauda, los diseñadores, los ingenieros y los decoradores de interiores no han llegado a comprender el gran significado del tacto, no han comprendido la importancia de mantener a las personas en contacto con el mundo en que viven. Consideramos por un momento los enormes coches que se fabrican en Detroit, esos coches tan grandes, tan suaves y tan aislados del pavimento que quien los maneja no siente en absoluto la carretera. Sin embargo gran parte del deleite de manejar un coche sport, un sedan europeo o una motocicleta es la sensación de estar en contacto tanto con el vehículo como con la carretera.

Así como las moléculas que constituyen la materia, todo ser viviente se mueve y por lo tanto necesita cierto espacio mínimo. El cero absoluto se encuentra hasta abajo de la escala y se llega a él cuando las gentes están tan apretadas la una contra la otra que ya no es posible moverse, hacia arriba de este punto en la escala el hombre se encuentra en diferentes lugares que le permiten moverse libremente o que lo obligan a empujarse el uno contra el otro. La forma en que reacciona cuando se ve forzado a vivir en un espacio muy reducido, depende de si le gusta o no ser tocado por extraños.

Según E. T. Hall los japoneses y los árabes toleran mucho más los apretamientos en los lugares públicos que los norteamericanos o las personas del norte de Europa, sin embargo tanto los árabes como los japoneses se preocupan mucho más por la distribución del espacio en sus casas particulares. Los japoneses dedican mucho tiempo y atención a la organización del espacio en que viven para que su percepción sea un deleite a través de todos los sentidos. Los japoneses como lo indican los objetos que producen, están muy conscientes del significado de la textura. Es un placer tocar una jarra de porcelana pulida y tersa y nos comunica que el artesano se preocupa por apelar a los sentidos del futuro poseedor. Los terminados en madera de los artesanos medievales nos hablan también de la importancia que éstos atribuían al tacto; el tacto es una experiencia más personal de todas las sensaciones y para muchas personas los momentos más íntimos están asociados con los cambios de textura de la piel. El endurecimiento y la resistencia hacia el tacto no deseado o las excitantes y cambiantes texturas de la piel durante el amor, y la suavidad de la piel de la persona que nos ama, todos estos son mensajes de un cuerpo a otro que tienen significados universales. Debido a la falta de grandes espacios abiertos y forzados a vivir muy juntos, los japoneses han aprendido a sacarle provecho a los espacios pequeños. Son muy ingeniosos para agrandar el espacio visual exagerando el uso de nuestro cuerpo; sus jardines están diseñados no sólo para ser vistos con los ojos, sino para brindar toda una experiencia muscular al caminar por ellos. El

visitante de un jardín japonés se ve forzado a cuidar dónde pisa debido a las formas irregulares de las piedras y las diferentes distancias que las separan. A cada paso debe detenerse y mirar para saber dónde va a poner el otro pie. Incluso los músculos del cuello deben tomar parte pues cada vez que levanta la vista se presenta ante sus ojos un paisaje distinto y este paisaje cambia a cada paso.

La temperatura de la piel sirve también para comunicarnos con nuestros semejantes, porque tiene mucho que ver en la sensación de aglomeramiento que sienten los individuos. Una reacción en cadena se pone en movimiento cuando no existe suficiente espacio para disipar el calor en un grupo y este calor empieza a aumentar. Para poder mantener el mismo grado de comodidad, un grupo de personas bajo la acción del calor requiere mucho más espacio que otro grupo a temperatura normal.

El lenguaje abunda en expresiones que se refieren a la temperatura como: "una mirada fría" o "una discusión acalorada". Aparentemente el hombre reconoce los cambios de temperatura tanto en sí mismo como en otros y esta experiencia tan común se ha ido incorporando al lenguaje.

La cultura ejerce también su influencia en el desarrollo muscular, aunque ninguna cultura pone en uso toda la potencia muscular del cuerpo humano, y esto se puede demostrar observando la gran variedad y plasticidad de movimientos de las personas que practican yoga. La variedad de formas de sentarse, los innumerables usos del dedo gordo del pie, etc., nos demuestran que ninguna cultura en particular emplea todos los músculos en todas las formas posibles. De hecho se ha estimado que los seres humanos sólo usan sus músculos a un 20% de eficiencia.

La percepción del mundo que nos rodea no sólo es cuestión de lo que vemos, oímos, tocamos, etc., sino de lo que no vemos, no oímos y no tocamos.

Las personas que crecen en diferentes culturas aprenden desde niños sin que se den cuenta de ello, a bloquear cierto tipo de información y a poner atención a otra y una vez aprendidos estos patrones permanecen constantes durante toda la vida. Los japoneses, por ejemplo, necesitan separarse visualmente de otras personas por medio de biombo o maderas pero para protegerse del sonido dependen de su propia capacidad mental ya que un biombo de papel no les brinda ninguna protección contra los ruidos del alrededor.

Los alemanes y los holandeses, por otra parte, dependen de paredes gruesas y puertas dobles para protegerse y filtrar el sonido y tienen gran dificultad en hacerlo por sí solos.

La cultura no sólo nos enseña a usar nuestros sentidos sino cuáles sentidos usaremos más en nuestras relaciones con el mundo exterior. Existen grandes diferencias entre el uso que los americanos dan sus sentidos a los árabes por ejemplo. Estas diferencias las encontramos en todos los aspectos de la vida de un pueblo: el catolicismo en América es totalmente diferente que en Italia o en los países latinoamericanos. En Italia, dice Benjamín Appel (20) el momento de la vida es mágico y siempre incluye a Dios y el momento de Dios en Roma sirve siempre de entretenimiento, el catolicismo en la "tierra de los cinco sentidos" atrae a los ojos, los oídos y la nariz. En iglesias góticas del norte de Europa los ojos se dirigen hacia Dios en las alturas, pero en Italia los ojos se dirigen hacia el centro de las basílicas al altar rico en adornos, con olor a incienso y a azucenas que nos embriaga y las campanas y la música que nos llena los oídos".

Los italianos gustan de usar los sentidos para disfrutar la vida aquí en la tierra y esto se refleja incluso en su religión. Si comparamos una iglesia italiana con una americana por ejemplo, notaremos que aun cuando ambas sean de la misma religión, las diferencias culturales han puesto la marca en ellas. En América Dios es un socio a quien se ve en domingo y se olvida el resto de la semana, la casa de Dios es simple y sin adornos y no atrae a los sentidos en ninguna forma.

Existen innumerables aplicaciones prácticas de este estudio pero sin duda una de las más importantes es su aplicación a las diferentes necesidades espaciales, tanto en las casas, como en las oficinas y las ciudades.

Siempre que pensemos en soluciones para los problemas urbanos, debemos tomar en consideración la forma en que los habitantes de esa ciudad usan los sentidos.

CAPITULO V

LA COMUNICACION A TRAVES DE LAS DISTANCIAS

*"Some thirty inches from my nose,
The frontier of my Person goes,
And all the untilled air between
Is private pagus o demesne.
Stranger, unless with bedroom eye
I beckon you to fraternize,
Beware of rudely crossing it;
I have no gun, but I can spit."*

W. H. Auden.

"Prologue; The Birth of Architecture."

Virtualmente todo lo que el hombre es y lo que hace está relacionado con la forma en que percibe el espacio. La percepción que tiene el hombre del espacio que lo rodea es una síntesis de la información que recibe a través de sus sentidos; visual, auditivo, térmico y olfatorio. En cada uno de estos sentidos está programado por la cultura, por ello llegamos a la conclusión de que las personas crecidas en diferentes culturas viven en mundos sensoriales diferentes.

El hombre occidental, separado de la naturaleza y del resto del mundo animal, podría haber continuado ignorando su constitución animal si no hubiera sido por la explosión de la población que se ha agudizado en los últimos 20 años con la inmigración de los campesinos hacia las ciudades.

Tanto los hombres como el resto de los animales necesitan cierto espacio mínimo para vivir y además necesitan mantener distancias entre ellos y el resto de los animales. Las aves y los mamíferos no sólo tienen territorios que ocupan y que defienden en contra de otros miembros de su mismo grupo, sino que además tienen una serie de distancias que mantienen entre sí. Hediger ha clasificado estas distancias en: distancia de escape, distancia crítica, distancia social y distancia personal.

El hombre también tiene una forma uniforme de dividir las distancias entre él y sus semejantes. Con muy pocas excepciones la distancia crítica y de escape han sido eliminadas en el hombre, pero las distancias

cial y personal aún persisten.

Estas distancias han sido divididas por E. T. Hall en distancias: íntima, personal, social y pública.

LA DISTANCIA INTIMA. Es la que usamos durante las luchas cuerpo a cuerpo, en el amor, o cuando tratamos de proteger o confortar a alguien. A esta distancia nuestro cuerpo está en contacto directo con el cuerpo de la otra persona, vemos su cara tan de cerca que se ve distorsionada y la habilidad de enfocar bien se pierde. Los latinos, los árabes y los europeos del sur usan la distancia íntima más frecuentemente que las personas del Canadá. Inglaterra, Alemania y los Estados Unidos. Muy frecuentemente oye uno quejarse a los americanos que viajan al extranjero de que las personas se les acercan mucho. Comentarios como "Estas personas se le acercan tanto que hacen que vea uno bisco" o "Ponen sus manos tan cerca que parece que se meten dentro de uno". Estos comentarios nos indican la incomodidad que personas de otras culturas sienten al entrar en contacto con miembros de grupos que usan la distancia íntima en sus relaciones.

El uso de la distancia íntima no se considera apropiado para los cultos norteamericanos. Los trenes subterráneos y los camiones aglomerados hacen que los extraños queden a distancias que se podrían llamar "íntimas" pero las personas que viajan en estos transportes usan ciertos artificios para quitarle lo "íntimo" al contacto entre sus cuerpos; en primer lugar permanecen inmóviles, mantienen los músculos tensos, miran al infinito y jamás ven directamente a nadie excepto por unos cuantos segundos.

DISTANCIA PERSONAL. Este término fue usado originalmente por Hediger para designar la distancia que consistentemente separa a los miembros de las especies que no viven en contacto directo. Puede imaginarse que esta distancia es como una burbuja de espacio que el organismo pone entre él y otros. En el libro de Butler, "The Way of All Flesh" encontramos un ejemplo muy claro de lo que constituye la distancia personal y del desagrado que nos produce cuando esta distancia es traspasada sin nuestro consentimiento. "Hijo —dijo la madre tomándole la mano y poniéndola en la suya— prométeme no sentir miedo de tu querido papá o de mí, prométeme esto mi vida, porque me quieres, prométemelo, y lo besó una y otra vez y acarició su pelo. Pero con la mano aún tenía cogidas sus manos, lo tenía y pensaba retenerlo. De la vida interna, mi cielo, no sabemos nada excepto los detalles que se te aparecen casi sin que te des cuenta de que los has dicho. El muchacho re-

trocedió al oír esto, lo hizo sentirse caliente e incómodo en todo el cuerpo. Sabía bien qué cuidadoso tenía que ser, aún así, a pesar suyo, de ver en cuando se olvidaba y se traicionaba por falta de precaución. Su madre notó su retroceso y disfrutó del rasguño que le había dado. Si se hubiese sentido menos segura de la victoria se hubiese privado del placer de tocar las antenas del caracol para disfrutar verlo guardarlas dentro de su caparazón, pero para entonces sabía que lo tenía bien hundido en el sofá y tenía su mano entre las de ella, tenía al enemigo completamente a su merced y podía hacer lo que quisiera con él."

DISTANCIA SOCIAL. Esta es la distancia que ponemos entre nosotros y las personas con las cuales hacemos transacciones sociales o negocios. Los escritorios de personas importantes son lo suficientemente grandes para mantener a los visitantes a la distancia social. La distancia social puede servirnos para aislar a las personas, esta distancia les permite continuar trabajando en presencia de otros sin ser descortés. Los recepcionistas de oficinas son especialmente vulnerables a estas distancias, pues su trabajo implica, contestar preguntas, ser amable con la clientela y escribir a máquina. Si la persona se encuentra a menos de tres metros de distancia la recepcionista puede seguir trabajando sin prestarle atención.

DISTANCIA PUBLICA. Es la que usamos para separarnos de personas de importancia. Un ejemplo excelente lo encontramos en el libro de Theodore H. White: "The Making of the President" (1960), cuando describe lo que sucedió después de que la nominación de Kennedy era una certeza. En los siguientes párrafos White describe al grupo de personas que se encontraba en la cabaña de Kennedy en el momento de su entrada. "Kennedy entró a la cabaña con su paso ligero, tan joven y tan fresco como la primavera y saludó a los que se encontraban en su camino. Después pareció deslizarse por entre ellos y encaminarse a un rincón de la cabaña en donde su hermano Bobby y su cuñado Sargent Shriver lo estaban esperando. Las demás personas que se encontraban en el cuarto se adelantaron con el deseo de reunirse con él, pero se detuvieron. Una distancia de aproximadamente 10 metros los separaba de él, pero esta distancia era imposible de pasar. Se mantuvieron a un lado y estos hombres maduros, de gran reputación y por muchos años poderosos y lo miraron. El se volteó después de algunos minutos, los vio mirándolo y en voz baja habló con su cuñado Shriver, este cruzó el espacio que los separaba y los invitó a pasar. Primero Averell Harriman, después Dick Daley, después Mike Di Salle uno por uno fueron pasando

licitarlo, pero nadie podía cruzar el espacio que los separaba sin ser invitado, porque allí existía una sutil separación y el saber que no estaban ahí como sus patrones sino como sus clientes, les impedían venir hacia él sólo con invitación porque él que los invitaba podía llegar a ser presidente de los E. U.”

Todos los animales tienen necesidad de un espacio mínimo, sin el cual es imposible sobrevivir. A este espacio se le llama “Espacio Crítico”. Cuando la población ha aumentado a tal punto que aun el espacio crítico se ve invadido, la situación se vuelve intolerable y la única forma de solucionarla es deshaciéndose de algunos individuos. John Christian dijo al respecto “El aumento y disminución de la población de animales amíferos está controlada por mecanismos fisiológicos que responden a la densidad de población. Existen pruebas que nos indican que cuando la cantidad de animales de una área aumenta, la tensión aumenta hasta que se desencadena una reacción endócrina que ocasiona un colapso de la población. (1950). Esta teoría se vio confirmada cuando se encontró que ciertos venados tipo Sika habían muerto sin causa aparente en un lugar llamado James Island, donde durante varios años se reprodujeron sin ser controlados ya sea por otros animales o por los cazadores. Los cuatro venados que habían sido llevados a la isla en 1916 se habían convertido en 300 en 1955 y a partir de entonces el profesor Christian los empezó a observar para ver hasta qué punto continuaría creciendo la población. En 1958 la mitad de los venados murieron al mismo tiempo. Después en 1959 y 1960, 10 o 40 cadáveres más fueron encontrados y la población de los venados se estabilizó en 80. Después de practicar autopsia en estos venados Christian llegó a la conclusión de que la causa de la mortandad de los venados fue un severo disturbio metabólico debido tal vez a la prolongada hiperacción adrenocortical según encontró en el material histológico, pues no había evidencia de infección, hambre, u otra razón obvia que explicara la muerte en masa” (Symposium on Crowding and Natural Selection”. 1961.) Cuando la agresividad aumenta, los animales necesitan más espacio, y si no hay más espacio disponible, que es lo que ocurre cuando las poblaciones se están acercando a su máximo, se inicia una reacción en cadena. Un estallido de agresividad sexual, más tensión que sobrecarga las glándulas adrenales, el resultado es un colapso de la población debido a una baja en la fertilidad, propensión a las enfermedades y mortalidad en masa debida a un shock hipoglicémico; en el curso de este proceso los animales dominantes son favorecidos y son los que más sobreviven.

El experimento de James Island nos recuerda la Peste Negra que mató a las dos terceras partes de la población de Europa a mediados del siglo XIV. Esta gran mortandad se debió al *Bacillus Pestis*, pero su efecto sin duda fue exacerbado por la baja resistencia de las personas debido a la tensión creada por vivir en las ciudades sobrepobladas de la época medieval.

En 1947 John Calhoun diseñó un experimento para estudiar el comportamiento de las ratas forzadas a vivir en condiciones de aglomeramiento y los resultados en forma sumaria son descritos por él de la siguiente manera: "Es claro que hasta la rata que es un animal resistente no puede tolerar el desorden y como el hombre, necesita tiempo para estar a solas. Las hembras que están cuidando el nido son particularmente vulnerables, así como las ratas pequeñas que necesitan protección desde el nacimiento hasta que son destetadas. También se encontró que las ratas embarazadas que eran molestadas y que viven muy aglomeradas tendían a abortar con más frecuencia."

Probablemente no existe nada patológico en sí en el aglomeramiento que produce los síntomas antes descritos. El aglomeramiento, sin embargo, trastorna funciones sociales importantes y conduce a la desorganización y en última instancia al colapso de la población con mortandad en gran escala. Las costumbres sexuales de las ratas en situación aglomerada se vieron perturbadas y la pansexualidad y el sadismo se convirtieron en problemas endémicos; el cuidado de los hijos se desorganizó, el comportamiento social de los machos deterioró y fieras peleas explotaron. Las jerarquías sociales se volvieron inestables y los tabúes territoriales dejaron de observarse a menos que los infractores fueran sacados a la fuerza. La gran mortandad entre las hembras empeoró la situación y las hembras sobrevivientes sufrieron más ataques de parte de los agresivos machos.

Estudios realizados en otras especies han demostrado cómo la mayoría de los animales regulan su propia densidad para sobrevivir. Los venados Sika murieron en grupo hasta que la población bajó a un nivel tolerable; los peces noruegos que se han suicidado en masa antes que vivir aglomerados y en 1969 en E. U. se presenció el suicidio de docenas de delfines que por razones "desconocidas" se suicidaron saliéndose del mar y arrastrándose hasta la playa.

¿Hasta qué punto los resultados obtenidos en este estudio pueden ser aplicados al estudio del hombre? Mientras leía el relato detallado del experimento de Calhoun no podía quitar de mi mente la imagen de una gran ciudad Nueva York, Tokio, Londres, México o Calcuta. Sería interesante recopilar datos similares a los encontrados en el estudio.

io de ratas y así poder responder a preguntas como: ¿las mujeres que viven en grandes ciudades abortan con más frecuencia que aquellas que viven en poblaciones menos densas?, si crímenes de tipo sexual se cometen con más frecuencia en lugares donde la densidad de población ha llegado a un nivel muy alto; si se encuentran que un número mayor de niños es abandonado en las ciudades, etc. Sin duda las razones de la mortandad infantil, el aborto, el abandono del hogar y la delincuencia sexual, son mucho más complicados y variados que simplemente ser resultado de la sobrepoblación y lo interesante sería saber hasta qué punto la población agrava todas estas condiciones.

EL ESPACIO COMUNICA

Las diferencias en el espacio que separa a dos personas le dan el tono a la comunicación, la acentúan y a veces pasan muy por encima de la palabra hablada. El cambio o la constancia de la distancia entre dos personas que están interactuando es parte de la comunicación. La distancia normal que separa a dos extraños mientras conversan ilustra la importancia de la interacción espacial. Si una de las personas se acerca mucho, la reacción es instantánea y automática; la otra persona retrocede y si vuelve a acercarse, la otra vuelve a retroceder.

E. T. Hall menciona haber observado a un americano retroceder todo el largo de un corredor mientras que un extranjero trataba de alcanzarlo. Esto ocurre muy a menudo cuando una persona trata de aumentar la distancia para poder sentirse a gusto mientras que la otra trata de reducirla por la misma razón y sin que ninguno de los dos esté consciente de lo que está pasando. Este es un ejemplo de lo profundamente que la cultura puede afectar el comportamiento.

En Latinoamérica la distancia que separa a dos personas que platican es mucho menor que en E. U. De hecho las gentes no pueden sentirse cómodas a menos que hablen a una distancia reducida que para el norteamericano resulta incómoda. El resultado es que cuando el norteamericano se aleja nosotros nos acercamos y por esta diferencia de patrones el mexicano opina que el "gringo" es poco amigable, distante y frío, por otra parte el americano opina que el Latino siempre está "respirando en su nuca", "empujándolo" o "salpicándole la cara".

Hall llama "PROXEMICS" al estudio del uso que el hombre da al espacio en que vive y la influencia que la cultura ejerce en este uso.

Los latinos y los americanos no son los únicos que difieren en sus patrones proxémicos, los japoneses por ejemplo distribuyen el espacio en

forma diferente, ponen el énfasis en el centro, no sólo en el arreglo de los muebles sino también en sus conversaciones. Se alejan de las ventanas y de las orillas y tienden a concentrarse en el centro del cuarto donde colocan el Hibachi (bracero), en donde está el calor. Hallamos un ejemplo de la forma en que los japoneses incluso modelan sus conversaciones en forma circular. "Un banquero americano que había pasado muchos años en Japón (y no se había adaptado en lo más mínimo) le dijo que lo que encontraba más frustrante en el comportamiento japonés era su falta de dirección. Nada puede volver loco a uno más rápidamente que un japonés de la vieja escuela. Hablan en círculos y jamás más llegan al punto del asunto". De lo que no se daba cuenta el banquero era de que la insistencia de los americanos en "llegar al punto rápidamente y sin dilaciones de ninguna clase, es frustrante para los japoneses que no entienden por qué se necesita ser tan "lógico" todo el tiempo.

La distribución que los árabes hacen del espacio es totalmente distinta: en público viven aglomerados, en lugares ruidosos y llenos de otros, en sus casas prefieren tener techos altos y grandes espacios y una agradable vista desde sus ventanas.

En público nosotros seguimos una regla que jamás ponemos en palabras pero que todos compartimos; tan pronto como una persona se detiene o se sienta en un lugar público, alrededor suyo se construye una burbuja invisible de espacio que se considera inviolable. El tamaño de esta urbuja varía dependiendo de lo aglomerado del lugar, el sexo, la edad y la importancia de la persona. Para el árabe un lugar público y nadie tiene derecho a nada simplemente por estar sentado parado en un lugar.

La tendencia de los árabes de empujar en lugares públicos, de tocar y pellizcar a las mujeres tiene su origen en la idea de que no existe nada privado y de que el "yo" se encuentra dentro de la persona. En el mundo occidental la persona es sinónimo de un individuo y la piel que lo limita. En la parte norte de Europa la piel e incluso las ropas son inviolables, el extraño necesita permiso para tocarlas y en algunas partes de Francia el solo hecho de tocar a la otra persona durante una discusión se consideraba asalto. Para el árabe la relación de la persona con el cuerpo es diferente; la persona existe muy dentro del cuerpo, el "ego" no está completamente escondido porque puede ser tocado fácilmente por el medio de un insulto, está protegido del tacto pero no de las palabras. Esconder el "ego" dentro del cuerpo ha facilitado que el árabe viva en lugares con gran densidad de población y que su comunicación sea tan apasionada.

En los árabes no sólo el ruido es mucho mayor sino que los ojos se espantan al mirar, las manos tocan y se bañan mutuamente con el alieno durante la conversación. Todo esto para las personas del norte de Europa y Norteamérica es intolerable. Los árabes no gustan de la soledad, un viejo proverbio árabe dice "El paraíso sin personas no debe ser penetrado porque es el infierno." Todo esto ocasiona que los inmigrantes árabes en los E. U. se sientan privados del calor humano y del contacto con otros y deseen volver a su país.

En nuestra cultura existe una barrera invisible alrededor de dos o tres personas que se encuentran conversando y que las separa del resto de la gente, la distancia sirve para aislarlos y proveerlos con un muro que los separa y les brinda privacidad. Normalmente se habla en voz baja para que no los oigan fuera del grupo o si hablan en voz alta la gente a su alrededor pretende que no los ha oído, en esta forma se les concede privacidad, ya sea que la haya o no.

Los alemanes construyen sus casas con bardas bien definidas para separar su territorio, pero aun sin bardas las casas son sagradas, los edificios tanto privados como públicos en Alemania tienen por lo general puertas dobles para protegerse contra el ruido. Los alemanes que viajan a los Estados Unidos encuentran las puertas delgadas y endebladas. Los americanos mantienen las puertas abiertas, los alemanes cerradas, pero el significado de la puerta cerrada o abierta es diferente en los dos países. La puerta abierta hace que los alemanes se sientan "expuestos" y que sus oficinas no parezcan un lugar de negocios. La puerta cerrada, por otra parte hace que los americanos sientan que los alemanes les quieren ocultar algo. Los alemanes consideran que los muebles de una casa u oficina no deben moverse, los americanos gustan de mover las sillas hasta llegar a una distancia en la que se sienten cómodos, estos hábitos pueden llegar a ser tan irritantes que los miembros de una u otra cultura llegan a explotar literalmente. El editor de un periódico de la Bahía de San Francisco era alemán y no soportaba el hábito de los americanos de mover su silla así que mandó clavarla al suelo para impedir que se le acercaran más de lo que él consideraba necesario.

La poca importancia que los americanos le dan a las puertas es obvia para cualquiera que haya vivido en Estados Unidos; si el americano encuentra cerrada la puerta de enfrente, no duda ni por un minuto en entrar por la puerta de la cocina o por el garage; la casa ajena no es tan "agrada" como lo es para el mexicano o el europeo. La puerta cerrada se utiliza para conferencias, conversaciones privadas, negocios y trabajo que implica concentración, estudio, sueño, vestirse o hacer el amor. El americano cuando quiere estar solo va a su cuarto y cierra la puerta, de-



pende de la arquitectura de la casa para separarlo del resto de las personas. Los ingleses, por otra parte, no siempre tienen cuartos propios por lo tanto no desarrollan el hábito de resguardarse tras de una puerta para separarse de los demás. Sus barreras son internas, simplemente permanecen en público pero callados y las personas que comparten su cultura saben que desean estar solos. Otra diferencia cultural de la relación de las personas con el espacio la encontramos en la forma en que tratan a los vecinos.

En Inglaterra, por ejemplo, no significa nada el hecho de que dos familias sean vecinas, esto no da derecho a pedirse prestadas cosas, visitarse mutuamente, o dejar que sus hijos jueguen juntos. Las amistades en Inglaterra se hacen no de acuerdo con la cercanía espacial sino de acuerdo con la clase social a la que pertenece.

En Estados Unidos, es totalmente lo contrario, el simple hecho de vivir en casas colindantes da una serie de derechos y obligaciones a las personas y se considera de muy mal gusto no ser amigo del vecino. Ser un buen vecino es uno de los ideales de los americanos.

La cantidad de espacio que necesita el hombre se ve influida no sólo por su cultura sino por su personalidad. Los introvertidos, por ejemplo, necesitan más espacio alrededor suyo que los extrovertidos. La situación en particular, el clima y muchas otras circunstancias determinan la distancia que separará a las personas.

Los niños aprenden desde muy temprana edad la forma de reaccionar al espacio que los rodea. El hombre se mueve dentro de una especie de burbuja y ésta representa la cantidad de espacio que el individuo necesita para construir una separación entre él y el otro. Antropólogos que se especializan en este tema han tomado películas que nos demuestran los movimientos casi imperceptibles de los ojos y de los músculos que delatan cuándo esta barrera espacial ha sido cruzada, pero la mayoría de los adultos esconden sus sentimientos tras un biombo de cortesía y disculpas. Al ir creciendo las personas aprenden literalmente miles de claves espaciales y todas ellas tienen significado solo en su propia cultura; estas claves espaciales desencadenan respuestas preestablecidas en forma parecida a las campanas de Pavlov que ocasionaban que los perros empezaran a salivar. Descubrir las claves espaciales de otra cultura es un costoso y laborioso proceso.

Los patrones proxémicos varían y si los examinamos es posible revelar los marcos culturales que determinan la estructura del mundo perceptual de un grupo. La diferente percepción del mundo nos lleva a diferentes definiciones sobre lo que constituye una aglomeración, di-

ntes relaciones interpersonales y un diferente enfoque a la política local e internacional.

Existen además grandes discrepancias en la forma en que las diversas culturas se relacionan, lo que significa que los arquitectos que planean las ciudades deben tomar en consideración los patrones proxémicos de los grupos culturales que las van a habitar.

El grado de involucramiento sensorial en los diferentes grupos determina hasta qué punto cada grupo empieza a sentirse "aglomerado". Por ejemplo, los portorriqueños, los árabes y los negros americanos se relacionan y se mezclan más unos con los otros que los americanos o los alemanes.

Las personas pertenecientes al primer grupo gustan de vivir más juntos y soportan una mayor densidad de población que los miembros del segundo grupo mencionado.

CAPITULO V

"EL TERRITORIO DEL HOMBRE"

"Moldeamos nuestros edificios y ellos nos moldean a nosotros".

SIR WINSTON CHURCHILL

En la historia del hombre llegó el momento en que descubrió que si no solo toma de la tierra no que necesita para comer, sino que la trabaja, ésta producirá tan abundantemente que por fin se podrá quedar en un mismo lugar. Sin duda éste fue uno de los más grandes descubrimientos, cultivar la tierra es mucho más remunerador que saquearla. La naturaleza habiendo sido el gran adversario del hombre se convierte en su amiga, su "madre tierra". El hombre reclama un pedazo de tierra para sí mismo, construye una casa en él y prohíbe que otros traspasen, no sólo por una temporada, sino para siempre. Los cazadores y los pastores, acostumbrados a acampar ya sea aquí o allá en territorios que no pertenecía a nadie deben haber mirado con malos ojos el hecho de que alguien declarara un pedazo de terreno como "propio".

Las primeras murallas no eran sólo la línea de demarcación de los límites de la ciudad sino una forma simbólica de detener a los intrusos, del deseo del hombre de encontrar seguridad.

El Ornitólogo inglés H. E. Howard describe el concepto de territorialidad en su libro "El Territorio en la vida de las aves". El autor dice que el territorio es un concepto básico en el estudio del comportamiento animal. Territorialidad es el comportamiento por medio del cual un organismo se posesiona de un lugar y lo defiende contra los miembros de su propia especie.

El hombre también presenta este tipo de comportamiento y ha inventado muchas formas de defender lo que considera su propia tierra. Quitar los límites de una propiedad y entrar sin permiso en la propiedad de otro hombre son actos que ameritan castigo en la mayor parte del mundo. La casa de un hombre ha sido su "Castillo" en la ley inglesa por muchos siglos y no pueden penetrar en ella ni siquiera los representantes del gobierno o la policía sin un permiso especial.

Existen dos tipos principales de territorios que el hombre tiende a defender; la propiedad privada, la casa, que es el territorio del individuo y la propiedad pública que es el territorio del grupo.

Desmond Morris (36) asegura que esta tendencia a buscar un

territorio propio, a ocuparlo y defenderlo, no es una necesidad cultural que pertenece a la naturaleza misma de los animales carnívoros, dice: "Los seres humanos, como otros animales que viven en parejas, son muy posesivos, la madre es "dueña" del padre y viceversa. Tan pronto como los hijos empiezan a desarrollar sus propios deseos sexuales, en la pubertad, se convierten en rivales sexuales, los hijos del padre y las hijas de la madre, y los padres tenderán a sacarlos de la casa. Al mismo tiempo, los hijos empezarán a desarrollar un deseo de tener un "territorio" propio; este mismo deseo debió estar presente en los padres cuando fundaron su territorio y el patrón simplemente se repite. El adolescente automáticamente rechazará este territorio y saldrá a establecer uno propio, esto es típico de los animales carnívoros, como lo es también el hecho de regresar cada día a la misma casa o guarida".

La casa o territorio individual es muy importante y al estudiarla nos encontramos con todo un idioma tácito que la mayoría de las personas de la misma cultura comparten y que sirve para dar órdenes, mandar mensajes, sugerir posiciones y actividades, etc., y todo ello sin el uso de una sola palabra ya sea escrita o hablada.

Una de las características más importantes del territorio familiar es que debe ser distinguido fácilmente de otros. El hecho de que ocupa un lugar separado no es suficiente, debe ser diferente en forma y en color, etc., para que se convierta en algo muy personal. Esto nos parecerá obvio, pero frecuentemente ha sido ignorado ya sea por razones económicas o por falta de conocimientos acerca de la naturaleza humana. Casas interminables de casas idénticas han sido construidas en la mayor parte del mundo pero, el daño psicológico ocasionado a las familias que se ven forzadas a vivir ignorando su necesidad territorial básica, es incalculable. Afortunadamente las familias pueden añadir ciertos toques distintivos para convertir las casas iguales, en casas "particulares". Las pueden pintar de diferentes colores; cuando existen jardines, éstos pueden ser arreglados en diferentes formas, y así cada casa llega a tener un toque individual que la diferencia del resto de las casas, y que el hombre puede considerar "su territorio". El interior puede ser decorado con una variedad infinita de adornos y objetos personales, y según Morris la razón por la cual el hombre gusta de adornar su casa no es para que se vea mejor, sino que se vea suya, dice: —"Estos adornos sirven el mismo propósito que el olor que otros animales depositan en su territorio; cuando colgamos un adorno, o ponemos nuestro nombre en la puerta estamos haciendo lo mismo que los perros o los lobos cuando se orinan en todos los árboles que rodean su territorio, es decir, estamos poniendo nuestra marca personal para indicar que ese territorio es propio".

La mayoría de las personas que obsesivamente coleccionan objetos nos están indicando que sienten gran inseguridad territorial y quieren asegurarse de que el resto de las personas ha entendido que esa casa es "su" territorio.

Los coches, por supuesto, se han convertido en un territorio exterior que debe ser defendido y definido. Una gran cantidad de coches tienen mascotas o símbolos de una clase o de otra para poder ser identificados como propios.

Es curioso observar al empleado que se muda a una nueva oficina y inmediatamente coloca la fotografía de su esposa, su piso favorito, la placa con su nombre, etc. Ahora sí ya la puede llamar "su oficina".

El automóvil y la oficina son sub-territorios, así como su casa es el territorio principal y la mayoría de las personas desean sentir que han transformado ese territorio indefinido en un territorio individual.

Nunca se ha analizado a conciencia lo que podemos llamar "atmósfera de la casa" o de una sección de la ciudad. El sabor de una sección de la ciudad no depende solamente de la arquitectura o de la naturaleza de las actividades a las que se dedican sus ocupantes sino del patrón de vida que resulta de la combinación de estos dos factores. Esta mezcla de componentes estéticos, emocionales e intelectuales nos indican que podemos esperar encontrar. No es fácil encontrar señoras de sociedad en los muelles y rancheros en busca de diversión no se encuentran por lo general en los mejores restaurantes de la ciudad. Cuando podemos identificar una cierta atmósfera nos ayuda a anticipar la clase de personas con las que tendremos que tratar, qué clase de lenguaje se hablará e incluso qué clase de eventos se pueden esperar.

En las casas particulares, el arreglo de los muebles y otros objetos designan y controlan el "dónde" y el "cómo" de las relaciones entre las personas. La forma en que las mesas y las sillas están arregladas, la clase y cantidad de luces y lo suave o tenso de los sillones, los pisos, etc. nos dan aún más claves acerca del tipo de actividades que se espera que se llevarán a cabo en ese lugar. Las sillas y sofás que se colocan una frente a otra nos dicen que la conversación frente a frente es favorecida por esa familia. Si las sillas están separadas por una mesa esto nos indica que existirá una barrera y que el invitado no tendrá oportunidad de acercarse mucho a las personas durante la conversación.

No todas las personas son lo suficientemente afortunadas como para vivir en una casa construida para satisfacer sus gustos personales por esto no todas las casas expresan la individualidad de sus ocupantes. Muy pocas personas que viven en apartamentos rentados pueden dar

El lujo de decorar o modificar el lugar, pero aun así cada edificio nos indica si representa o no el gusto y personalidad de quien vive en ellos. Esto es verdad sobre todo en lo que se refiere a interiores. Las personas tienden a preferir ciertas formas de almacenar sus pertenencias ya sea apilando, esparciendo, tirando, alineando, escondiendo o acomodando en estanterías. Los objetos se prestan a ser arreglados en una gran variedad de formas por ejemplo la clase de sartenes, cazuelas y otros utensilios de cocina y la forma en que están arreglados alrededor de la estufa nos indican qué tipo de cocinera es la ama de casa e incluso nos pueden decir algo acerca de su actitud hacia la comida. Lo mismo se puede decir sobre los libros, la forma en que son almacenados nos indica si son usados como libros de consulta, de placer, herramientas de trabajo, artículos de decoración y nos indica si el dueño de la casa es un lector casual, una rata de biblioteca o simplemente gusta decorar su casa con libros.

La forma en que cada cultura y cada familia divide el territorio nos brinda una gran cantidad de información acerca de su personalidad.

El esfuerzo necesario para mantener la "façade" es tan agobiante que la arquitectura tiene que venir a ayudar a los hombres, proporcionándoles espacios privados en donde se puedan "soltar el pelo" y ser los mismos.

La importancia de las divisiones del espacio es que el comportamiento humano se moldea en él. Sir Winston Churchill se dio perfecta cuenta de la influencia que tiene en la personalidad la forma y distribución de los edificios. Durante el debate para restaurar la Casa de los Comunes después de la guerra, Churchill temía que alejarse del patrón espacial de la Casa en donde los oponentes se miran cara a cara a través de un pasillo angosto, alteraría seriamente la forma de gobierno.

Nuestra cultura nos acostumbra a esperar ciertas divisiones del territorio, ya sea público o privado y es muy difícil adaptarse a otro sistema distinto. Siempre que una persona se muda a otro país sufre lo que se conoce en Antropología como "Choque Cultural", que consiste en la falta o distorsión de muchas de las claves que le son familiares a la persona y su substitución por otras que le son desconocidas. La forma en que otras culturas organizan y usan el espacio nos lleva a descubrir las razones de este choque cultural. Por ejemplo, las casas de México y otros países latinoamericanos están construidas, la mayoría de las veces, alrededor de un patio que se encuentra separado de la calle por un muro que impide a las personas que transitan por la calle ver lo que sucede dentro. No es fácil descubrir hasta qué grado estas diferencias en la arquitectura afectan al extranjero. Los americanos que conozco y

que han vacacionado o vivido en México se quejan de sentirse "excluidos" o "dejados fuera", otros se preguntan constantemente qué es lo que está sucediendo detrás de esos muros.

En Los Angeles las grandes ventanas ocasionan que tanto las casas como sus habitantes puedan ser vistos fácilmente por cualquiera que guste mirar; si el dueño de una casa prefiriera cerrar las cortinas en lugar de exponerse a la mirada pública, se haría antipático en el vecindario. (43)

Para sentir que cierto territorio es propio, no es necesario pertenecer a una clase privilegiada, ni siquiera es necesario ser dueño de la casa o el apartamento que se habita, como dice Oscar Lewis. "aun en donde la organización interna y el espíritu de cuerpo existen al mínimo y la gente cambia de lugar con frecuencia, el sentimiento de ser dueño del territorio se desarrolla separando a los habitantes de las barriadas del resto de la ciudad. En la Ciudad de México y en San Juan de Puerto Rico este sentido de territorio resulta de la imposibilidad de obtener casas de baja renta fuera de los barrios bajos, en Sud Africa el sentimiento de territorialidad crece debido a la segregación impuesta por el gobierno". (29)

La naturaleza humana nos compele a buscar y a defender un territorio, pero la cultura nos indica el dónde, el cómo y el cuándo defenderemos y determinaremos este territorio. Como ya hemos visto, la forma de delimitar el territorio de los americanos, por medio de jardines y paredes, resulta insuficiente para el latino que está acostumbrado a tener bardas alrededor de su territorio. Debido a estas peculiares necesidades psicológicas de cada cultura es casi imposible para un arquitecto o un ingeniero construir casas o planear ciudades para personas o grupos culturales diferentes. Cuando la India fue dividida en 1947, las dos terceras partes de una de las provincias más ricas del país, el Punjab, con capital Lahore cayeron en manos de Pakistán. De la parte Este se creó el estado del Punjab perteneciente a India y que no tenía capital. En 1952 Le Corbusier (arquitecto suizo Charles Edouard Jeanneret), fue comisionado para construir la capital en el poblado de Chandigarh. La ciudad fue dedicada en 1953 y en 1960 tenía 180,000 habitantes; con Brasilia está construida con todas las facilidades para ser habitada por medio millón de personas. Chandigarh está situada en un lugar pintoresco de las montañas del Himalaya y extendida sobre una fértil altiplanicie da una impresión de gran espacio que se ve aumentado por las construcciones incompletas. Los distritos residenciales, culturales, de recreación, administrativos e industriales están claramente separados por

terrelacionados, las zonas residenciales están subdivididas en vecinios que son inaccesibles al tráfico.

La ciudad está aún sin terminar y Le Corbusier aparentemente ya se interesa en el proyecto. Los habitantes y la prensa India están de acuerdo en que Chandigarh no es hindú y que la ciudad simplemente es práctica. En Chandigarh Le Corbusier ha resuelto un problema que es de primordial importancia en Europa y en ciudades americanas: desea separar el automóvil del peatón, pero el hecho es que en Chandigarh existen un mínimo de coches, la forma principal de transporte son rickshaws, bicicletas y camellos. Le Corbusier tenía las mejores intenciones cuando diseñó los edificios residenciales con una serie de hoyos en los muros de afuera para ventilar las casas durante los cálidos veranos de la India, pero como gracias a estos hoyos cualquiera que pase por la calle puede oír lo que se dice dentro de la casa el sistema de circulación diseñado por Le Corbusier era ofensivo para la privacidad hindú y muchos habitantes de Chandigarh rellenaron con cemento los hoyos de ventilación que interferían con su vida privada.

En mi opinión esto es una gran lección para los arquitectos y planificadores de las ciudades. Los deseos y la personalidad del pueblo que va a habitar la ciudad tienen que tomarse en consideración. Las diferentes culturas, como ya hemos visto en capítulos anteriores, marcan la forma en que el individuo percibirá e interpretará al mundo que lo rodea. Al mismo tiempo le dará un sistema de valores; por lo tanto los edificios y las casas habitación que resultarían agradables para un pueblo son totalmente inadecuadas para otro.

Estoy segura que el ideal de ciudad americano, sin bardas, ni ruido, ni delimitaciones precisas de donde acaba "mi" casa y empieza la "tuya" sería insatisfactorio para el latino que gusta del ruido, la comunicación y los límites bien definidos entre las propiedades.

Para delimitar el territorio privado el individuo hace uso de las bardas, puertas, rejas, etc. Para delimitar el territorio del grupo, las sociedades se han servido de muchos métodos diferentes; montañas, selvas, pantanos y otros obstáculos naturales han servido al hombre desde tiempo prehistórico para separar su propiedad y cuando éstos no están presentes, murallas de grandes dimensiones son construidas alrededor de las ciudades. La gran mayoría de las ciudades antiguas se sirvieron de muros para protegerse y separarse, pero los muros no son la única forma de poner una barrera entre los que pertenecen a ese territorio y los que no pertenecen, durante siglos el hombre ha usado el laberinto como forma de defenderse del extraño.

El primer laberinto fue el cuerpo humano; para el hombre primi-

tivo los intestinos enroscados representaban la vida misma. A través de la historia el laberinto se convirtió en una forma de fortificarse, una carrera de obstáculos para proteger el castillo escondido dentro del laberinto, y diseñado para atrapar al enemigo. El hombre moderno ha recibido el concepto del laberinto a un estilo geométrico que se usa en jardines que por medio de sotos y caminitos conducen al visitante a un espacio abierto en el centro siempre y cuando sepa encontrar el camino correcto. Sin embargo el laberinto atrae al hombre y la mitología lo ha usado para representar la vida. La leyenda griega no tuvo que inventar el laberinto, ya existía en el palacio de Knossos con sus 400 recámaras y pasillos, cuyas conexiones tan intrincadas preocuparon a los griegos cuando descubrieron las ruinas. No fue el mítico Dédalo sino los verdaderos gobernantes de Knossos quienes construían sus palacios en forma de laberinto. El por qué es más difícil de saber. Pueden haber existido razones prácticas que no podemos reconstruir, también puede ser porque el hombre tiene una predilección natural para construir en forma de laberinto pues lo que se ve dentro del palacio de Knossos se encuentra también dentro de las murallas de muchas ciudades y es común y corriente en el Oriente. Veredas estrechas, torcidas, callejones sin salida en donde el forastero inevitablemente se pierde, son señales de que la construcción de un laberinto no es accidental sino deliberada. Las catacumbas de los primeros cristianos romanos fueron diseñadas principalmente como cementerios, los muertos eran enterrados en nichos que se cavaban en la pared pero las catacumbas fueron también refugio de los vivos durante la persecución y su angostura, sus retorcimientos y su completa obscuridad hicieron de las catacumbas una especie de laberinto.

Muchas ciudades fueron construidas en forma de laberinto, los barrios viejos de las ciudades de Europa Central han conservado estas características, y los patios traseros de casas de apartamento construidas durante el siglo XIX, una detrás de otra, son verdaderos laberintos. Un ejemplo dramático lo fue la vieja sección del puerto de Marsella que era el laberinto del mundo del hampa y los alemanes la dinamitaron en 1944 después de que varios soldados alemanes se habían perdido en él.

En la parte Norte de Africa y en el Sur de Asia casi no existe un pueblo en donde no se encuentre el laberinto de callejuelas angostas y el amontonamiento de casas, de las que el forastero debe guardar su distancia y eso es exactamente lo que se espera que haga. El laberinto es tan viejo como la construcción de ciudades; la calle ancha y derecha es una añadidura reciente que no aparece frecuentemente antes del segundo milenio A. C., e incluso entonces fue construida en forma arbitraria por el rey o el gobernador. Las calles anchas y derechas de nuestro tiempo

son desconocidas en casi la mitad de las poblaciones del mundo.

La única característica especial del laberinto de Knossos era que se encontraba en medio de un gran grupo de edificios y probablemente la forma de los pasajes del palacio y la sensación de seguridad que daban a sus habitantes eran una compensación consciente o inconsciente por la imprudencia de los constructores de no haber rodeado el palacio con grandes muros.

La conclusión que podemos sacar del estudio del laberinto es que es una forma universal de esconderse, un refugio construido por el hombre para protegerse y al mismo tiempo para atrapar a sus enemigos, a los que no pertenecen al grupo y que por lo tanto no conocen el patrón de la comunidad. Ya sea que el laberinto exista realmente como en el caso del palacio de Knossos o las callejuelas de Marsella, o que sea simplemente una forma simbólica de atrapar al intruso como es el caso de las gesticulaciones y claves no verbales del comportamiento, el significado es el mismo.

Octavio Paz dice: —“Varias nociones afines han contribuido a hacer del laberinto uno de los símbolos míticos más fecundos o significativos; la existencia, en el centro del recinto sagrado de un talismán o de un objeto cualquiera, capaz de devolver la salud o la libertad al pueblo, la presencia de un héroe o un santo, quien tras la penitencia y los ritos de expiación, que casi siempre entrañan un período de aislamiento, penetra en el laberinto o palacio encantado; el regreso ya sea para fundar la ciudad, ya sea para salvarla o redimirla. (39)

El hombre necesita sentirse seguro en su territorio, necesita saber que este territorio le permitirá protegerse de los extraños y estar más cerca de los que pertenecen a su grupo. Los muros, las bardas, las puertas nos dicen claramente: “Esto es mío”. Pero separar a las personas del grupo de los extraños es un proceso más complicado cuando no se trata de pequeños grupos familiares sino de ciudades enteras, entonces el hombre inventa y construye otro tipo de delimitación territorial, el laberinto que dice al extraño: “Esto es nuestro” y sirve para proteger y para atrapar al mismo tiempo.

Con el continuo aumento de la población el hombre tiene que conformarse con menos espacio para sí mismo y con un territorio personal menos diferenciado debido a la producción en masa de los apartamentos y las casas; al mismo tiempo el territorio del grupo se ha construido más en forma de reja con calles numeradas o clasificadas alfabéticamente para que el “extraño” se encuentre tan en su casa como el nativo. Al mismo tiempo el hombre moderno ha tenido que defender con más frecuencia territorios que no son propios.

El daño psicológico que sufre el hombre al ser privado de un territorio propio es incalculable. El hecho de poder considerar un lugar como propio y defenderlo del extraño es muy importante, es una necesidad que comparte el hombre con la mayoría de los animales. El aumento astronómico de la población impedirá cada vez más que el hombre pueda disfrutar de un lugar propio y diferenciado y como ya vimos en el caso de las ratas de Calhoun cuando la población aumenta, las divisiones entre las propiedades no importan y al ser traspasadas se desencadenan furiosas peleas entre los miembros del grupo.

Vivir en grandes grupos de millones de habitantes ocasionará más y más agresividad entre los hombres, sus distancias mínimas serán traspasadas cada vez con más frecuencia y la defensa de sus territorios será cada vez más difícil. La vida consistirá cada vez más en una serie de frustraciones debido al enorme número de habitantes. Julián Huxley decía que debemos trabajar para aumentar la cualidad de la raza humana y no su cantidad, para que la vida consista en una mayor proporción de experiencias agradables en lugar de frustraciones que generan agresión entre los hombres.

El estudio de la Naturaleza Humana, la cultura y las necesidades espaciales y territoriales básicas del hombre nos brindará el marco en el cual construir las instituciones sociales del hombre.

BIBLIOGRAFIA

- 1.—Alberti, E. A. "A Handbook of Acting", New York. Samuel French, 1933.
- 2.—Appel, Benjamin. "With Many Voices", William Morrow & Co. N. Y. 1963.
- 3.—Boas, Franz. "Anthropology and Modern Life", W. W. Norton & Co. 1928. "Genetic and Enviromental Factors in Antropology", 1939. "The Teaching Biologist".
- 4.—Bossard, Lunden, Hallard, Foster. "Introduction to Sociology", The Stackpole Company. Harrisburg. Pa. 1952.
- 5.—Bristow, Gwen. "Plantation Trilogy", The Handsome Road. Thomas & Crowell Co. N. Y. 1937.
- 6.—Broca, Paul. 1871. "The Progress of Anthropology in Europe and America" J. of Anthropology Instituten. Y.
- 7.—Bruner, M. Edward. "The Psychological Aproach in Anthropology", Horizons of Anthropology by Sol Tax.
- 8.—Butler, Samuel. "The way of all Flesh". Garden City N. Y. Doubleday.
- 9.—Calhoun, John B. "A Behavioral Sink" in Eugene L. Blis "Roots of Behavior. N. Y. Haper Brothers. 1962.
- 10.—Cannon, C. "Bodily Changes in Pain, Hunger, Fear & Rage" N. Y.
- 11.—Chane, Stuart. "The Proper Study of Mankind". Harper & Brothers New York 1948.
- 12.—Conan Doyle, Sir Arthur. "The Complete Sherlock Holmes". Garden City, N. Y. 1892.
- 13.—Darwin, Charles. "The Expression of the Emotions in man and Animals". Chap. 14. Collier 1961. 1809-1882.
- 14.—Davis, Flora. "How to Read Body Language". Readers Digest Sept. 1969.
- 15.—Efron, D. "Gesture and Enviroment" Kings Crown Press 1941. N. Y.

- 16.—Embree, Edwin. "The Institute of Psychoanalysis". Chicago. "Living Together". 1941.
- 17.—Freud, Sigmund. "New Introductory Lectures on Psychoanalysis". Norton, N. Y. 1923.
- 18.—Fromm, Erich. "Escape From Freedom". Rinehart & Co. 1941.
- 19.—Geertz, Clifford. "The Transition to Humanity" Horizons of Anthropology". Sol Tax.
- 20.—Gibson, James J. "The Perception of the Visual World". Boston: Houghton Mifflin, 1950.
- 21.—Hall, Edward T. "The Silent Language". Doubleday Co. Garden City, New York. 1959. "The Silent Language" Doubleday Garden City, New York. "The Hidden Dimension". Doubleday, N. Y. 1966.
- 22.—Hediger, H. "The Evolution of Territorial Behavior". N. Y. 1951.
- 23.—Huxley, Sir Julian "Essays of a Humanist". The Crowded World.
- 24.—Kafka, Franz. "The Trial" New York Alfred A. Knopf. 1948.
- 25.—Kluckhohn, Clyde. "Mirror for Man". N. Y. Mc. Graw-Hill. 1946.
- 26.—Kluckhohn & A. L. Krober. "Culture a Critical Review of Concepts and Definitions". Vintage Books Random House. N. Y. 1952.
- 27.—La Barre W. "The Cultural Basis of Emotions and Gestures". J. C. Personality. 1947.
- 28.—La Pierre and Farnsworth. "Social Psychology".
- 29.—Lewis, Oscar. "La Vida". Random House. N. Y. 1966. "Five Families". "The Children of Sánchez".
- 30.—Linton, Ralph. "The Cultural Background of Personality". N. Y. Appleton-Century Crofts. 1945.
- 31.—Livingstone, B. Frank. "Human Populations". Horizons of Anthropology" Ed. Sol. Tax.
- 32.—Madariaga, S. de. "Englishmen, Frenchmen, and Spaniards". 1926. Oxford University Press.
- 33.—Meharabian, Albert. "Communication Whithout Words". Reading, in Psychology Today. 1970.

- Mendieta Alatorre, Angeles. "Las Tesis Profesionales". Editorial Porrúa. México. 1964.
- Morris C. W. "The Open Self" 1948. New York.
- Morris, Desmond. "The Naked Ape" Dell Publishing Co. New York. 1967.
- Nader, Laura. "Prospectives Gained From Field Work. Horizons of Anthropology". Sol. Tax.
- Osmond, Humphrey "The Relationship Between Architec & Psychiatrist". Psychiatric Architecture. Washington, D. C. 1959.
- Paz, Octavio. "El Laberinto de la Soledad". Fondo de Cultura Económica. Séptima Edición. 1969.
- Ruesh Jurgen & Weldon Kees. "Non-Verbal Communication". Notes on the Visual Perception of Human Relations. University of California Press. Berkeley, L. A. 1969.
- Sand, M. "The History of Harlequinade" 2 vol. London Martin Secker 1915.
- Sapir, Edward. "The Unconciuous". A Symposium. 1928. Alfred A. Knopf.
- Schneider, Wolf "Babylon is Everywhere". The City as Man's Fate. Mc GrawHill Books Co. N. Y. 1963.
- Shapiro, Harry. "Certain Aspects of Race". Asia and the Americas. June 1944.
- Smith, Kathleen & Sines, Jacob. O. "Demonstration of a Peculiar Odor on the Sweat of Schisophrenic Patients". Ama. Archives of General Psychiatry. Vol. 2 February 1960.
- Stanislavsky on the Art of the Stage. "London Faber & Faber 1950.
- Stebbins, G. "Delsrte's System of Expression". New York. 1902. Werner.
- Thoreau, Henry David. "Walden" N. Y. The McMillan Co. 1929.
- Time Magazine Septiembre, Octubre, Noviembre, Diciembre. 1969.
- White Theodore, H. "The Making of the President". 1960. New York. Atteneum. 1961.
- Wolff, W. "Introducción a la Psicología". Breviarios del Fondo de Cultura Económica.