



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS
Y SOCIALES**

**“EL LENGUAJE SILENCIOSO DEL
GALANTEO”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN CIENCIAS
DE LA COMUNICACIÓN
“CON ESPECIALIDAD EN PERIODISMO”**

P R E S E N T A:

WENDY IVETTE ARROYO PADILLA



DIRECTORA: LIC. MARÍA DE LA LUZ ESLAVA LAGUNA

MÉXICO, D.F.

2008



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.

AGRADECIMIENTOS

A la familia Arroyo Padilla por el apoyo incondicional que me ha brindado desde que inicié mis estudios y por escucharme.

A todos mis amigos por su orientación y amistad.

A todas aquellas personas que han pasado por mi vida y han dejado un pedacito de su corazón.

A la profesora María de la Luz Eslava Laguna por enseñarme a enfrentar mis miedos y lograr este sueño.

A ti que has sido mi mayor motivación.

Para quienes creyeron en mi proyecto y hoy está plasmado en este trabajo.

¡A todos gracias!

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I. CONTEXTO HISTÓRICO DE LOS ESTUDIOS SOBRE COMUNICACIÓN	 9
1.1. Las escuelas sociológicas	13
1.1.1. La Escuela de Chicago	13
1.1.2. El interaccionismo simbólico	14
1.1.3. El funcionalismo	15
1.1.4. Harold Lasswell, Charles Wright y Paul Felix Lazarsfeld	 16
1.2. Las escuelas psicológicas	19
1.2.1. Kurt Lewin	19
1.2.2. La Escuela de Yale	20
1.2.3. El psicoanálisis	22
1.2.4. La Escuela de Palo Alto o Colegio Invisible (Mental Research Institute)	 24
1.3. Los enfoques interdisciplinarios	26
1.3.1. El estructuralismo	27
1.3.2. Comunicación y antropologismo: Antonio Pasquali	 29
1.3.3. Lucha de clases, comunicación alternativa y marxismo	 31
1.3.4. Escuela de Frankfurt y la teoría crítica	32
RESUMEN	33

	Página
CAPÍTULO II. LA ESCUELA DE PALO ALTO O COLEGIO INVISIBLE	35
2.1. Investigación sobre comunicación desde la concepción de Palo Alto	36
2.1.1. Concepto de comunicación	36
2.1.1.1. Influencias de la teoría de la información y la cibernética en el Colegio Invisible	43
2.1.1.2. Del individuo a la orquesta	47
2.1.1.3. Influencia del estructuralismo	49
2.2. Etapas de la Escuela de Palo Alto	52
2.2.1. Época de transición (1958-1963)	52
2.2.2. La edad de oro (1963-1968)	53
2.2.3. Fin de la época (1968)	56
RESUMEN	58
CAPÍTULO III. EL LENGUAJE SILENCIOSO SEGÚN LA ESCUELA DE PALO ALTO	59
3.1. Concepto de la comunicación no verbal	61
3.2. Elementos de la comunicación no verbal	63
3.2.1. La kinésica o cinestésica	63
3.2.1.1. Los gestos	78
3.2.1.2. La mirada	87
3.2.1.3. La postura	91
3.2.2. La proxémica	94
RESUMEN	111

	Página
CAPÍTULO IV. ENSAYO SOBRE EL LENGUAJE SILENCIOSO DEL GALANTEO	112
4.1. Concepto de galanteo	112
4.2. Fases del galanteo o cortejo	114
4.3. El galanteo como instinto	117
4.4. La danza del galanteo entre el hombre y la mujer	120
4.4.1. El lenguaje del rostro en el galanteo	121
4.4.2. Manifestaciones del torso en el galanteo entre el hombre y la mujer	124
4.4.3. Las extremidades inferiores durante el galanteo	127
4.5. Estudio del galanteo en otros países	131
4.6. El cuasi-galanteo	131
4.7. La música en el galanteo	134
4.8. El galanteo en otras especies	137
CONCLUSIÓN	140
SUGERENCIAS	144
ANEXO A	145
BIBLIOGRAFÍA	157
FUENTES CONSULTADAS EN INTERNET	162

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad analizar y explicar el proceso de la comunicación en la vida de los individuos a todos los niveles sensoriales visto desde la Escuela de Palo Alto o Colegio Invisible, un instituto psiquiátrico que desde los años cincuenta hasta los setenta del siglo pasado aplicó diversas áreas de las ciencias sociales y medicina a sus investigaciones.

La institución consideró que la comunicación no solo abarca la palabra hablada, sino que es un sistema, en donde un individuo afecta a otro y que contempla el lenguaje corporal, que permite conocer mejor las relaciones humanas. Así, plantearon que los sujetos interactúan por medio de la comunicación verbal y no verbal, las cuales jamás se separan.

La Escuela de Palo Alto juega por lo tanto, un papel fundamental en el estudio del lenguaje corporal por ser los fundadores de la llamada nueva comunicación, tema del cual se tienen escasos estudios científicos, pero que en éste trabajo se intenta aproximar a las bases teóricas y postulados que permiten entender su influencia en las relaciones humanas, ya que es por medio de la comunicación no verbal que los sujetos manifiestan una parte de su personalidad que no es visible de manera consciente, pues más bien se trata de la emisión de mensajes a un nivel inconsciente.

Por ello, resultó interesante aplicar éste tema a un fenómeno social conocido como galanteo o cortejo, un proceso en el que un sujeto intenta conquistar a otro para conformar una relación de pareja por la necesidad que tienen los seres humanos de sentirse amados, y dentro del mismo se manifiestan diversos estados de ánimo a nivel corporal, ya que, como lo especificaron los investigadores de Palo Alto, existen gestos y posturas que definen perfectamente una situación independientemente de la cultura que se trate, pero cada sociedad determina una significación según sus modos de comunicación. Por ejemplo, gracias a la observación indirecta a parejas de enamorados se detectaron algunos gestos similares a los que menciona el Colegio Invisible, como el acercamiento entre un

hombre y una mujer al momento del galanteo, y de igual forma el aumento en el brillo de los ojos cuando se mira a esa persona “tan especial”.

Pero para llegar hasta éste punto, fue necesario recurrir a los cimientos teóricos sobre los cuales se construyó la comunicación. Por tal razón, el presente trabajo de investigación consta de cuatro capítulos: el primero está integrado por el contexto histórico de la comunicación, que abarca tres aspectos: por un lado las escuelas sociológicas, encargadas de analizar el fenómeno comunicacional visto desde las repercusiones que tiene la relación *mass media* con los sujetos sociales, que incluye la teoría de la Escuela de Chicago, el interaccionismo simbólico, la corriente funcionalista y las ideas básicas de Harold Lasswell, Charles Wright y Felix Paul Lazarsfeld; en segundo lugar se explica el entramado de la psicología y su relación con la comunicación a través de las escuelas psicológicas como la teoría de Kurt Lewin, la Escuela de Yale, el psicoanálisis y el grupo de Palo Alto, en donde se destaca el estudio de la comunicación vista desde la interacción entre los individuos una vez que han sido influidos por factores sociales; y en tercer lugar se engloba el análisis crítico de la comunicación, que son los enfoques interdisciplinarios, que centrados en el estructuralismo, la ideología de Antonio Pasquali, el marxismo y la Escuela de Frankfurt, ponen en tela de juicio el papel de los *mass media* en cualquier sociedad influida por la constante información. Lo que se pretende en éste capítulo es situar el tema central de la tesis sobre la importancia de la comunicación no verbal en su momento histórico y mundial, para después aplicarla al proceso de galanteo en los individuos.

En el segundo capítulo se ofrece una semblanza del Colegio Invisible, que por principio define el término de comunicación, sus influencias teóricas como la cibernética y el estructuralismo; posteriormente se narra la historia de éste grupo que abarca desde la época de integración de sus investigadores pasando por sus mejores momentos y el final de su llamada edad de oro. La razón por la cual se menciona la historia de este instituto es para proporcionar al lector información acerca del lugar que ocuparon sus investigaciones en la historia de la comunicación.

Con base en lo anterior, el tercer capítulo entra de lleno al tema de la comunicación no verbal desde la perspectiva del Colegio Invisible, en el cual se distribuyen los elementos para un mejor entendimiento, así que de principio se ofrece el concepto que ellos hacen de la misma, se exponen sus elementos como la kinésica o cinestésica que incluye los gestos, la mirada, la postura de los individuos y por último la proxémica, con lo que se logra un acercamiento más íntimo al tema del galanteo que se presenta en un ensayo al final, en donde se exponen desde la concepción del término, sus fases, el enamoramiento y aquellas manifestaciones no verbales que influyen al momento de elegir una pareja.

Asimismo, cabe mencionar, que el lenguaje corporal que se desarrolla en el proceso de galanteo en las parejas proporciona a cada miembro información extra sobre el otro, pues como lo esquematizaron los investigadores de Palo Alto, esta comunicación ofrece a los individuos mensajes que llegan a modificar actitudes, pues la percepción cambia si se tiene conocimiento de cómo se actúa al momento del cortejo.

Y es por tal razón que la Escuela de Palo Alto sugiere que el lenguaje corporal se convierta en una materia de estudio para que los individuos así como aprenden una lengua, también sepan interpretar la comunicación no verbal. Tal cual enseñan en la escuela a hablar y enviar mensajes de forma oral o escrita, también sea el cuerpo un modo de comprender las relaciones humanas.

Por lo tanto, éste trabajo cumplió con la mayoría de los objetivos de investigación que son: 1) conocer el lenguaje no verbal utilizado durante el galanteo, así como sus características y efectos; 2) explicar la base teórica de la Escuela de Palo Alto con respecto al proceso de galanteo entre parejas heterosexuales; 3) reconocer el lenguaje corporal de una pareja que está en vías de un noviazgo; 4) mencionar las etapas por las que está constituido el galanteo; y 5) ejemplificar por medio de imágenes, los gestos y posturas entre parejas durante el galanteo. En este último punto, se recurrió a la información proporcionada en Internet, que tiene como función el de ilustrar lo explicado teóricamente.

CAPÍTULO I. CONTEXTO HISTÓRICO DE LOS ESTUDIOS SOBRE COMUNICACIÓN

Las primeras investigaciones en materia de comunicación se sitúan principalmente durante los años treinta del siglo pasado en los Estados Unidos de Norteamérica, no obstante, ya existían estudios sobre éste fenómeno aplicado a la prensa como lo comenta Manuel Corral Corral, investigador en temas de comunicación, en su obra *La ciencia de la comunicación en México*, en 1897 y 1916 en Heilderberg y Leipzig, en donde, ya se realizaban algunos análisis de la prensa, que en ese momento adquirieron el nombre de Ciencia Periodística.

Asimismo, aparecieron diversos autores que impartían cursos de periodismo en Alemania como Karl de Ester, Heide, Karl Büchar, Emil Dovifat y Otto Groth; y en Munich existían a la vez los institutos de Periodismo de Leipzig, y el de Ciencia Periodística de Berlín.

En 1937, Gilbert Gidel fundó el Instituto Francés de Prensa, quien en compañía del investigador Fernand Terrou, se interesaron no sólo en la morfología del medio (prensa), sino también en las definiciones del periódico y aspectos de contenido.

Al respecto, Jacques Kayser otro colaborador del mismo instituto, consideró lo siguiente:

...destaca por su interés para con la presentación de los medios y del mensaje, en contraste con las preocupaciones teóricas de los alemanes y con la insistencia de los norteamericanos en el contenido.¹

Para 1930, diversos investigadores estadounidenses se interesaron en los medios de comunicación:

...como objetos de investigación y comenzaron a dejar de lado la simple especulación sobre sus efectos, a favor del estudio sistemático de la

¹ Manuel Corral Corral, *La ciencia de la comunicación en México: origen, desarrollo y situación actual*, México, Trillas, 1991, p.32.

*influencia que ejercían determinados contenidos de la comunicación sobre determinado número de personas”.*²

Fue a partir de éste momento en que el estudio científico de la comunicación comenzó a perfilarse como una realidad que atraería sus propios autores, tendría sus técnicas de investigación, sus teorías, instituciones y especialistas o representantes.

La importancia que despertó la investigación en comunicación, se centró en el estudio del fenómeno como tal, lo cual permitió la entrada de otras disciplinas como sociología, psicología, antropología y lingüística; siendo así consideradas como las principales áreas sociales que profundizarían en los aspectos ya investigados, dando así origen a las ciencias de la comunicación.

Según lo mencionan García Silberman S. y Ramos Lira L., ambas investigadoras en psiquiatría, en su texto *Medios de comunicación y violencia*, citando a McQuail, las primeras aportaciones que dieron los sociólogos al estudio científico de los medios masivos, consisten en la agrupación de dos corrientes básicas:

a) *quienes atribuían a los medios efectos poderosos sobre la integración social;*

b) *aquellos que consideraban que los mass media contribuían a deteriorar los vínculos primarios y a debilitar la adhesión a las normas y valores sociales existentes.*³

Estos planteamientos llevaron consigo una carga negativa contra los mensajes emitidos por los medios, lo cual fortaleció aun más las investigaciones en la materia. Por lo que surgieron dos necesidades: 1) por un lado la exploración empírica trataba de encontrar respuestas y resolver posibles controversias; 2) por otro, la identificación de la naturaleza básica del acto comunicativo de masas, con la finalidad de elaborar una teoría general de la comunicación humana.

² *Ibid.*, p.33.

³ Sarah García Silberman; Luciana Ramos Lira, *Medios de comunicación y violencia*, México, FCE, 1998, p.117.

Así, desde la perspectiva sociológica y psicológica, inició el desarrollo de propuestas teóricas como la investigación empírica de los *mass media*. Para ello, De Fleur plantea una serie de cuestiones que según él, son elementales para el estudio de los medios:

1. *¿Cómo se produce la comunicación masiva?*
2. *¿Cómo difiere de otros tipos de comunicación?*
3. *¿Las diferencias son de forma o de fondo?*
4. *¿Cuál es el impacto de los medios en la sociedad?*
5. *¿Qué influencias tienen en los individuos?*
6. *¿Cuál es la influencia de la sociedad en los medios?*
7. *¿Qué relación guarda con factores sociales, políticos y económicos?*⁴

Con base en estas preguntas, los estudios de la comunicación iniciaron durante los años treinta del siglo pasado, aunque tuvieron mayor auge en los años cincuenta, momento crucial en la vida alrededor del mundo, por la presencia de la Primera y Segunda Guerra Mundial.

Así pues, una de las teorías que ejerció gran resonancia en los inicios de estas investigaciones es la de la aguja hipodérmica, que a continuación se menciona:

Teoría de la aguja hipodérmica o teoría mecanicista estímulo-respuesta

A partir de esa época surgió la teoría de la aguja hipodérmica, una de las primeras que se dió a conocer en el ámbito de la comunicación. Derivada de la psicología conductista, supone que el mensaje emitido por los medios de comunicación (en aquel entonces la prensa y la radio), generaría en el espectador un efecto en sus actitudes, opiniones y conducta, por lo que se atribuyó a los medios un poder de influencia sobre el auditorio, así como vehículos estimulantes sobre la esfera emocional de la gente que tiene acceso a tipos de información variada y que según Harold Lasswell, tiene relación con los resultados de la propaganda bélica desarrollada durante la Primera Guerra Mundial, y también en razón del éxito de la publicidad comercial masiva de la época, que asimismo prestó mayor “atención a

⁴ *Ibid.*, p.119.

los medios de comunicación como instrumentos de persuasión y propaganda, capaces de moldear comportamientos, actitudes y valores mediante una relación directa con el público”.⁵

Al respecto De Fleur consideró:

*...la teoría de la aguja hipodérmica asumía que ciertos estímulos, hábilmente elaborados, llegarían a través de los medios a cada uno de los miembros individuales de la sociedad de masas, que cada uno percibía del mismo modo que sus iguales, y que ello provocaría en todos una respuesta más o menos uniforme.*⁶

Después de que ésta teoría apareció se tenía la idea que los medios de comunicación conformaban un poderío capaz de cambiar cualquier punto de vista del público. Idea que permanece hasta nuestra actualidad debido a que existen monopolios televisivos como Televisa que también abarca la radio y publicaciones periódicas.

Años más tarde llegó el funcionalismo, una corriente que adopta una metodología (entrevista y encuesta) más creíble, así como el análisis de contenido de los mensajes emitidos por los medios de comunicación, lo que permitió un gran avance a los estudios en la materia, y desde luego, el surgimiento de las escuelas que a continuación se enuncian.

⁵ *Ibid.*, p.191.

⁶ M.L. De Fleur, *Teorías de la comunicación masiva*, Buenos Aires, Paidós, 1972, p.169.

1.1. Las escuelas sociológicas

Las escuelas sociológicas se caracterizan por llevar como bandera un pensamiento social que habla sobre el proceso de la comunicación como un acto meramente social, y está constituida por la Escuela de Chicago, la teoría del interaccionismo simbólico, la corriente funcionalista, y a los maestros Paul Watzlawick y Harold Laswell, que se exponen a continuación:

1.1.1. La Escuela de Chicago

El contexto en que se encontraba el mundo era de crisis y el mundo atravesó las dos guerras mundiales, ello motivó el impulso de los estudios sobre comunicación, principalmente por el papel de los *mass media*, los efectos de la propaganda, y su esfuerzo de persuasión, fueron temáticas que despertaron el interés de grandes investigadores sociales.

De la misma manera, fue notable el papel que tuvo la radio durante estos tiempos de guerra, ya que se demostró el gran poder que ejercen los medios de comunicación en las audiencias. Así, se tomó a los *mass media* como parte de la sociedad, gracias a los cuales, hasta nuestros días la audiencia se mantiene informada.

Como se ha visto hasta el momento, los estudios sobre comunicación se remontan desde la antigüedad, pero más cercano a nuestros días está la Escuela de Chicago, representada por el filósofo George Herbert Mead y el sociólogo John Dewey, quienes dieron continuidad a las investigaciones ya realizadas hasta el momento.

La Escuela de Chicago es conocida desde la década de los años diez y cuarenta del siglo pasado como la madre de las escuelas en comunicación en los Estados Unidos, teniendo como base la sociología, lo que le permitió desarrollar un enfoque general de la teoría social, subrayando el papel de la comunicación en la vida de los seres humanos.

John Dewey, por su parte, consideró que la comunicación es un instrumento de precisión social: “es el fundamento de toda relación humana, produce bienes sociales, une a los individuos y permite la vida colectiva”.⁷

Las aportaciones que realizaron estos investigadores a la academia, fue hacer énfasis en la interacción social, la descripción y las relaciones interpersonales, aplicando los aportes de la sociología a temas mucho más específicos involucrando ya a la sociedad, para ellos, la comunicación no se limita sólo a la transmisión de mensajes, sino que la definen como un proceso simbólico mediante el cual una cultura se erige y se mantiene, así, la comunicación se presenta en el arte, la arquitectura, las normas sociales y la política, finalmente una parte de la vida común de los individuos.

1.1.2. El interaccionismo simbólico

Los últimos años del siglo XIX fueron de interés para los teóricos en las ciencias sociales por el papel que comenzaba a tener el desarrollo de los medios de comunicación: prensa y revistas, que contribuyó a cambiar la vida cotidiana de la sociedad. A partir de entonces, la atracción en éste tipo de temáticas de la vida común, despertó la curiosidad de conocer qué había detrás de ese proceso comunicativo.

El sociólogo Charles Horton Cooley, quien es autor de la obra *Social Organization*, 1909, ofrece un importante análisis moderno de la comunicación que junto al filósofo George Herbert Mead, formuló el interaccionismo simbólico, una poderosa corriente de pensamiento que se interesa por el acto de la relación social por medio de símbolos y se concentra en la comunicación tal cual, por lo que Cooley manifestó cuatro fuerzas mayores que dieron efectividad a los nuevos medios en el proceso de la comunicación: expresividad, el registro permanente, la rapidez y la difusión. Y sugirió que el Yo individual, que agrupa actitudes y opiniones, se forma una entidad social a través de las comunicaciones.

⁷ Judith Lazar, *¿Qué sé? La ciencia de la comunicación*, México, Cruz O, 1995, p.13.

Bajo el punto de vista de Cooley, “entiende la capacidad del individuo de conversar consigo mismo según el punto de vista de otros [...] Ésta capacidad [...] permite vivir en relativa armonía en las sociedades complejas”.⁸

Los planteamientos de Mead dentro de la psicología, permitieron abrir campos muy interesantes, pues él consideró que el pensamiento es esencialmente social, es decir, se desarrolla con el contacto interpersonal, por los símbolos colectivos en los cuales se basa para construirse y comunicarse.

Gracias a la participación que tiene el individuo en la sociedad, puede adquirir y controlar los medios de su vida.

De manera general, se concluye éste apartado con que el interaccionismo simbólico es lo que el sujeto crea de su realidad a partir de elementos sociales, y puede observar en los medios de comunicación una vida, que adoptará y llevará a cabo en algún momento de su existencia y además crea una imagen fantasiosa de sí mismo y su alrededor.

1.1.3. El funcionalismo

El funcionalismo se desarrolló entre la década de los treinta y cuarenta del siglo XX, dentro del paradigma dominante de la sociología. Sus principales representantes son los sociólogos: Bonislaw Malinowski, Radchiff Brown, Talcott Parson y Robert K. Merton.

Según éste último, los postulados generales sobre la naturaleza de la sociedad son cuatro:

- 1. Un sistema social puede concebirse como un conjunto de partes interrelacionadas; es una organización de actividades interconectadas, repetitivas y estandarizadas;*
- 2. Dicho sistema tiende naturalmente hacia un estado de equilibrio dinámico; si se manifiesta un desequilibrio, se generarán fuerzas que tenderán a restaurar la estabilidad;*
- 3. Todas las actividades repetitivas en una sociedad, contribuyen hacia un estado de equilibrio; es decir, todas las formas persistentes de*

⁸ *Ibid.*, p.12.

acciones estandarizadas cumplen un rol en el mantenimiento de la estabilidad del sistema;

- 4. Por lo menos, algunas de las acciones estandarizadas y repetitivas en la sociedad son indispensables para que continúe su existencia; esto es, hay prerequisites funcionales que satisfacen necesidades críticas del sistema sin los cuales éste no sobreviviría.*⁹

Conforme avanzaba el interés por investigar más el fenómeno comunicacional, los funcionalistas ya no sólo se ocupaban de cuestionarse aspectos negativos de los medios en las audiencias, sino que se preocuparon por analizar cuáles son las funciones de los *mass media* para lograr el equilibrio, la estabilidad y orden de los sistemas sociales.

1.1.4. Harold Lasswell, Charles Wright y Paul Felix Lazarsfeld

El politólogo norteamericano Harold Lasswell, dio inicio a la aplicación de esta perspectiva en la comunicación en 1948 en un artículo célebre donde proponía el modelo de: *¿Quién, dice qué, en qué canal y con qué efecto?*, a lo que cuestionó el estudio de la comunicación de masas en dos marcos de referencia: su estructura y funciones:

- 1. La supervisión del entorno, donde decía que los mass media tienen la función de recopilar y distribuir información tanto dentro como fuera del entorno social. Éste proceso es mejor conocido como la transmisión de noticias;*
- 2. La correlación de las distintas partes de la sociedad en su respuesta al entorno: se refiere a la interpretación que dan los medios de la información transmitida para que el público receptor tome alguna posición respecto al suceso;*
- 3. Transmisión de la herencia social de una generación a la siguiente (cultura): es la difusión de normas y valores sociales, lo cual es visible en las secciones culturales, documentales históricos y artísticos, etcétera;*

⁹ José Carlos Lozano Rendón, *Teoría e investigación de la comunicación de masas*, México, Addison Wesley Longman, 1996, p.43.

4. *El entretenimiento funciona como distractor de la sociedad.*¹⁰

Con base en ello, el contacto que el sujeto tiene con los medios deriva en las siguientes consecuencias: funciones manifiestas, las latentes que son los resultados inesperados y las disfunciones, caracterizadas por los efectos indeseables desde el punto de vista de los espectadores.

Por otra parte, Wright menciona las siguientes tareas de los *mass media*:

1. *Aportar prestigio a los individuos que se informan (líderes de opinión);*
2. *Otorgamiento de status a los que aparecen en los medios;*
3. *Función moralizante al exponer las desviaciones de la conducta.*

Asimismo señala algunas disfunciones

1. *Amenaza la estabilidad al dar a conocer sociedades mejores;*
2. *Provocar pánico al informar sobre peligros;*
3. *Las noticias negativas pueden provocar ansiedad en el público;*
4. *La comunicación masiva puede provocar aislamiento social, apatía y narcotización al creer que se participa en la vida social a través de la exposición a los medios masivos de comunicación.*¹¹

Estas afirmaciones, dieron pie para que otros investigadores iniciaran el análisis de los efectos de los medios en el público, como el sociólogo Paul Felix Lazarsfeld, durante los años cuarenta del siglo XX. Político “de corazón”, se dedicó a investigar la influencia de los *mass media* durante las votaciones en tiempos de elección presidencial en los Estados Unidos.

En sus trabajos aplicó diversas encuestas para conocer las posturas políticas de la gente, momentos antes de las elecciones, con esto, encontró que los medios no tienen una influencia decisiva en los votantes, pues más bien éstos son persuadidos por los miembros de sus grupos más cercanos o líderes de opinión.

A éste estudio se le unió Berelson y Kate, con quienes desarrolló el enfoque de la influencia personal, que destaca la importancia de los contactos personales sobre

¹⁰ *Ibid.*, p.45.

¹¹ *Ibid.*, p.47.

la exposición a los *mass media*, o del *flujo de la comunicación en dos pasos*, que muestra el proceso de circulación de información y opinión de los medios a los líderes y de estos a sus seguidores.

Por tanto, “los medios, más que cambiar la actitud de los receptores hacia ciertas personas, cosas o procesos, refuerzan predisposiciones, valores y actitudes preexistentes”.¹²

Además de recurrir a la encuesta, Lazarsfeld estudió a los auditorios, los momentos de las votaciones y las campañas electorales, para así conocer las actitudes de los sujetos antes, durante y después del acto político. Sus trabajos y el de los demás funcionalistas fueron punto blanco para la Escuela de Frankfurt; pues éstos consideraban que los funcionalistas veían el proceso comunicativo desde una perspectiva lineal, lo cual deja de lado el aspecto comercial o el interés que tienen los grupos de poder sobre los medios de comunicación y llamados dominadores de la sociedad.

No obstante, los trabajos que de alguna u otra manera fundaron las bases para el estudio de la comunicación, se utilizaron como modelo a seguir de las distintas corrientes que después se dieron principalmente de la psicología.

Finalmente, es importante mencionar algunas obras sobresalientes de Lazarsfeld, considerado padre fundador de la comunicación: *The Peoples Choice*, en colaboración con Berelson y Gaudet (1944); y *Patterns of influence*, con Katz.

Con éste panorama general de las escuelas sociológicas, concluimos que fueron la columna vertebral de los estudios sobre comunicación durante varias décadas. A la sociología se le aúna la psicología en conjunto con la lingüística y demás ciencias que vinieron a desembocar en lo que comúnmente se le conoce como las escuelas psicológicas, bañadas de análisis conductista y un enfoque teórico variado que alimentaron investigadores y disciplinas diversas.

¹² *Ibid.*,p.48.

1.2. Las escuelas psicológicas

La investigación psicológica de la comunicación iniciada a principios de los años treinta del siglo XX, se dirigió, con base en los estudios sociológicos, a indagar de qué manera influyen los mensajes de los *mass media* en el público y las características de éstos a tal grado que ejercían cierta influencia sobre los individuos (nivel intrapersonal).

Dentro de la investigación psicológica predominaron los rasgos de la Escuela Conductista, debido en gran parte al sinnúmero de aportaciones que realizaron tanto el psicosociólogo Kurt Lewin, como el psicólogo experimental, Karl I. Hovland, ambos considerados, también junto a Lazarsfeld, padres fundadores de la comunicación.

1.2.1. Kurt Lewin

Prófugo judío de la Alemania nazi, vecinado en los Estados Unidos, Kurt Lewin, psicosociólogo, “desarrolló una explicación que conciliaba elementos psicológicos gestálticos con algunos otros de origen conductista, aplicándolos al estudio de los grupos y las comunidades”,¹³ esto le permitió adentrarse al análisis de la dinámica de grupos, lo cual ayudó a los demás estudiosos en comunicación a tener bases para realizar un análisis exhaustivo de los individuos y su interacción con los demás miembros de la sociedad. También se interesó en los problemas que presenta la personalidad en cualquier situación, el proceso comunicativo y la percepción.

Desarrolló la teoría del campo, en donde mostró la manera en que las personas están o no dispuestas a compartir ideas con los demás miembros de los grupos, donde sobresale, por lo tanto, el papel del líder.

Según lo comenta Lazar Judith, en su texto *¿Qué sé? La ciencia de la comunicación*, la teoría de campo “concibe al grupo como un ser vivo cuya cohesión...facilita el estudio objetivo de los individuos, tomando en cuenta la situación en la que se encuentran”.¹⁴

¹³ Alejandro Gallardo Cano, *Curso de teorías de la comunicación*, México, Serie Comunicación, 1998, p.99.

¹⁴ Judith Lazar, *op.cit.*, p.14.

1.2.2. La Escuela de Yale

Los trabajos de investigación iniciaron en la Segunda Guerra Mundial, cuando Hovland, estuvo a cargo de la unidad de Estudios Experimentales del Departamento de Guerra, en donde se enfocaba al estudio de los efectos de las películas informativas y propagandísticas en los soldados, específicamente se centró en observar y conocer las actitudes de las personas cuando interactúan con otros sujetos; es decir, formar una estrategia en la cual se ponga de manifiesto un estímulo, para obtener una respuesta. Esto, por supuesto, le abrió las puertas para ingresar a la Escuela de Yale, en los Estados Unidos, como principal representante. Una vez instalado en esa institución, estudió los efectos de los *mass media* sobre los individuos desde la psicología experimental, así también las variables de la fuerza de persuasión, ya con conocimiento de las características de la audiencia que iba a analizar. Con ello logró deducir que si los públicos no tienen confianza de la forma en que el comunicador, digamos periodista o líder de opinión, da a conocer las noticias, tendrá poca fiabilidad, por lo tanto causará en el espectador un efecto negativo.

En la misma escuela de aprendizaje, A. Bandura formuló la teoría del vicario, en donde explica que la eficacia de los mensajes (inmediato) depende del prestigio de la fuente, en todo caso el efecto que logre en el público se irá debilitando con el paso del tiempo; según los estudios sobre persuasión, los mensajes deben estar organizados de manera que los contenidos más agradables aparezcan al principio y los desagradables al final, de éste modo para que los mensajes emitidos por los *mass media* logren un efecto, necesitan tener una alta dosis de temor, aquí sobresale la manera en que éstos son retenidos por la audiencia a corto o largo plazo.

En general, los estudios psicológicos de la comunicación, rescatan, en su mayoría la tesis sociológica, en la que se establece que el efecto que logran los mensajes, depende de la predisposición del individuo.

El enfoque psicológico también expuso otras teorías:

- a) La teoría de las diferencias individuales, expresa que los mensajes emitidos por los *mass media* no tienen la misma influencia en los individuos, pues

éstos son distintos por el hecho de que pertenecen a una clase social y tienen una cultura más elevada que otros, por ejemplo, en el caso de la violencia presentada por la televisión, los sujetos captan los mensajes conforme a su modo de percepción, quizás para algunos sea más interesante ver programas más violentos, mientras que para otros ni siquiera se encuentran interesados en el tema;

- b)** La teoría de la catarsis, argumenta que el observar violencia funciona como válvula de escape y disipa la necesidad o deseo de agredir hacia el exterior. El supuesto central es que quienes ven más violencia reducen su agresividad. Establece que se basa en una relación frustración-agresión. Si una persona experimenta esta situación, se creará tensión que tarde o temprano dará origen a conductas agresivas que repercuten en las relaciones con los demás. La catarsis da alivio a ese estado. Según Symur Feshbach y R. Singer, creadores de esta teoría, los sujetos al sentirse partícipes de las acciones observadas por la televisión o el cine, libera una vasta cantidad de sentimientos negativos que logra disminuir conductas agresivas cuando se presente algún momento de tensión;
- c)** La teoría de los indicios agresivos o de los efectos de estímulo, propuesta por Leonard Berkowitz, Percy Tannenbaurn y John Hoyt, contrapone a la anterior, pues la presencia de escenas agresivas y violentas en la televisión y cine, estimulan el carácter agresivo de los sujetos, aquí los mensajes televisivos se convierten en pretexto para este tipo de personas. Sin embargo ambas se complementan, ya que por un lado la catarsis como válvula de escape, libera y la otra crea actitudes de violencia y agresividad.

- d) La teoría del aprendizaje por observación, como lo constatan A. Bandura y R. Walters, se enfoca principalmente a los niños, quienes son vulnerables ante el ambiente y la sociedad, encargados de enseñarles pautas de conducta. Una vez que tienen relación con su medio de desarrollo, los niños imitan lo aprendido en la televisión; es decir, si se encuentran en una situación similar a la que ven por este medio de comunicación, actuarán de la misma forma;
- e) Teoría del cultivo, sus creadores George Gerbner y Larry Gross consideraron que el origen de esta teoría guarda relación con el interaccionismo simbólico de Mead, principalmente porque los individuos crean un mundo o una realidad similar a la que observan en los *mass media* y cuando no pueden imitar los contenidos, se sienten frustrados, pero si lo logran, cambian conductas y valores morales. Además creyeron indispensable dentro de su metodología, prestar importancia a la capacidad psicológica de los estudiados, así como su residencia y nivel socioeconómico.

1.2.3. El psicoanálisis

El enfoque psicoanalista surge de la teoría de Sigmund Freud prestando mayor importancia al término hombre-cultura, el cual tiene relación con la formación del sujeto en sociedad durante su proceso de socialización; es decir, cuando el individuo comienza a relacionarse con el entorno y va integrándose en el grupo de donde crea su identidad. Freud plantea tres elementos hipotéticos de la personalidad: el “Yo” cuya base está en el principio de la “realidad”, el sujeto se adapta a su entorno, mediante identificaciones y el contacto directo con los demás; el “Superyó”, que representa el principio del “deber ser”, producto de los valores, la moralidad, y costumbres inculcadas por los padres, lo que hace que los individuos diferencien lo malo de lo bueno cuando realizan determinados actos. Y finalmente el “Ello” que constituye los impulsos, los instintos de la vida y la muerte y el principio del placer. Aquí entra el inconsciente (actitudes que el individuo desconoce de sí mismo).

A partir de las estructuras del “Yo” y el “Superyó”, conviene resaltar la importancia de los medios de comunicación en la vida del ser humano, principalmente la televisión, donde se desarrollan una serie de representaciones de la “realidad” que son captadas por los sujetos y adaptadas a su propio mundo.

En el libro *Medios de comunicación y violencia* de García Silberman y Ramos Lira, se considera que durante la formación del “Yo”, “los medios masivos resultan determinantes para que él mismo forme su personalidad, pues los mensajes que capta el individuo son conscientes o inconscientes”.¹⁵

Por ello con cualquier categoría de programación que se transmita en la televisión, los sujetos creen –y más aun cuando están en el proceso de socialización- que se muestran imágenes de una realidad constructiva, que les va formando una cultura; sin embargo, sólo encontramos medios de comunicación manipulados.

En éste enfoque se toman los mensajes de los medios para ser internalizados en la vida de todo sujeto (roles, modelos, mercancías), los cuales llevarán a la práctica, esto es a lo que Freud llamó *satisfacciones sustitutivas, diversiones y sustancias embriagantes*.

Es importante mencionar que en los medios existen personajes estelares que serían dignos de seguir; pero estos modelos “perfectos” forman parte de una manipulación que los mismos utilizan para que “tal” producto comercial tenga éxito, principalmente porque los contenidos varían de ser afectivos-emocionales a violentos, dramáticos o románticos, pero finalmente crean una necesidad.

Realmente, las aportaciones que dio el psicoanálisis a los estudios sobre comunicación residen en el análisis de los anuncios publicitarios. Los cuales estimulan a los compradores a adquirir determinado producto por medio de la satisfacción visual.

¹⁵ Sarah García Silverman; Luciana Ramos Lira, *op.cit.*, p.144.

1.2.4. La Escuela de Palo Alto o Colegio Invisible (Mental Research Institute)

Esta importante institución retoma la importancia de los individuos en sociedad, pero es *menester* hacer notar que se fundó en los años cincuenta del siglo pasado en San Francisco California, en los Estados Unidos. Entre sus principales representantes están: Paul Watzlawick, Gregory Bateson, Albert E. Scheflen, Ray L. Birdwhistell, Edward T. Hall, Don D. Jackson y Erving Goffman.

Su enfoque meramente psicológico, se encuentra apoyado en la antropología (aspectos culturales) y la lingüística, cuyo objetivo es conocer los factores comunicativos necesarios para la convivencia armónica entre los individuos y su entorno social, además de apoyarse en el método científico y la teoría general de los sistemas.

Esta escuela planteó que en el proceso comunicativo, se integran varios fenómenos y modos de comportamientos a través de la comunicación verbal y no verbal; de modo tal que en las interacciones del hombre es “imposible no comunicar”, es decir, que los individuos jamás dejan de emitir mensajes a los demás, que tanto sus palabras, como su lenguaje corporal o mensaje del cuerpo hablan mucho de sí mismo. Con lo que logran dar aportaciones al campo de nuestro estudio.

Desde su perspectiva sistémica, se considera que al haber relación entre personas, éstas dan a conocer valores, cualidades, roles sociales, motivaciones, expectativas y por supuesto un nivel cultural.

Por ser sistémica (relación entre objetos y repercusiones con un mismo fin) en las interacciones sociales uno afecta al otro. Es decir, si un padre de familia es alcohólico, se modifica la estabilidad emocional de los demás miembros, ya que existe un lazo de afecto entre ellos, y según esta escuela, en terapia la persona que bebe es la “víctima” “el chivo expiatorio” o la “obeja negra”, quien recibe todas las acciones negativas de los demás integrantes de la familia, así que cuando siente que se está “ahogando” recae en la enfermedad y los demás lo vuelvan a culpar, y precisamente por ser sistémico, basta que uno de los integrantes se afecte para que los demás también lo experimenten. De éste modo, el trabajo terapéutico consiste en determinar cuáles son las causas de esta enfermedad.

Respecto al tema de la comunicación no verbal, el Colegio Invisible consideró que dentro de las relaciones de grupo, así como hay palabras, también existe la manifestación de ideas a través del cuerpo, que ocupa un tiempo y un espacio en la realidad, que es percibido por los demás. Por lo tanto, definimos a la comunicación no verbal como aquella transmitida por los individuos de manera consciente e inconsciente, mediante la cual se muestran gestos, posturas, miradas que indican el verdadero significado de su estado emocional, de éste modo los representantes de esta escuela siguieron las líneas de la kinésica, proxémica y la paralingüística, que demuestran el “status” y la cultura de los individuos.¹⁶

Finalmente se concluye éste apartado recordando que así como las aportaciones sociológicas tuvieron gran influencia para que se desarrollaran las teorías actuales, la psicología también vino a conformar lo que se llama, en el campo de la comunicación, los estudios interdisciplinarios. Éstos últimos, centrados en la cuestión del verdadero papel que juegan los medios de comunicación en la sociedad de masas, teniendo como base ideológica al marxismo.

¹⁶ Judith Lazar, *op.cit.*, 35.

1.3. Los enfoques interdisciplinarios

Los enfoques interdisciplinarios dan un abordaje más exhaustivo de la comunicación, con un toque crítico, que cuestiona la función de los *mass media* en la sociedad, pues los individuos se encuentran inmersos en un mundo lleno de nuevas tecnologías que de alguna manera afectan su realidad. Estas ideologías lograron trascender principalmente por sus representantes, quienes provenían de Europa y algunos otros de América Latina, cuyas aportaciones están basadas en la semiología, antropología, psicología y aspectos culturales, pero lo que diferencia éstos tratamientos con los anteriores estudios, es el manejo de la crítica, que cuestiona al positivismo y lo acusa de no permitir que la sociedad piense o razone, lo cual deja un pensamiento estático.

Para el análisis de éstos enfoques, los críticos aplicaron los estudios de la economía política, el materialismo histórico, la lucha de clases, la ideología, la praxis y demás aportaciones del filósofo Karl Marx, a la comunicación, principalmente a los medios, éstos últimos que forman parte de la clase dominante con intereses variables, pero generalmente monetarios.

Otros teóricos se dedicaron a analizar la ideología como medio para manipular a los individuos a través de símbolos y mercancías, que tan sólo sirven para dar una falsa imagen de la realidad social.

La metodología recurrida por éstos investigadores son los estudios cualitativos: entrevistas de profundidad, observación participativa, análisis semiótico, historias de vida, sesiones de grupo, entre otras.¹⁷

Sobresalen personalidades como Antonio Gramsci, Roland Barthes, Levi-Strauss, Ferdinand de Saussure, Antonio Pasquali, Armand Mattelart, Teodoro Adorno, Erich Fromm, Marcuse, Max Horkheimer y Habermas. Todos enfocados al análisis común: los medios de comunicación como poseedores de capital y expertos en el manejo de la ideología social, capaces de cambiar la conciencia de la gente.

¹⁷ José Carlos Lozano Rendón, *op.cit.*, p.35.

1.3.1. El estructuralismo

Se define al estructuralismo como una teoría de análisis que lleva inmerso tintes lingüísticos y antropológicos, que estudia las estructuras sociales como un sistema, por ejemplo, entre las primeras aportaciones semióticas al estructuralismo, encontramos a Violette Morin, en Francia, quien manifestó las estructuras subyacentes en las distintas categorías de mensajes. Por su parte, el semiólogo Roland Barthes tomó de la lingüística algunos conceptos, e inició una investigación semiológica respecto a los mensajes icónicos para concluir que “somos, más que antes y pese a la invasión de imágenes, una civilización de la escritura”.¹⁸

En sí, el estructuralismo, pretende descubrir los elementos necesarios para la mejor comprensión de la semiología para ser aplicado en la vida social de todo individuo.¹⁹

El papel del estructuralismo es pues el de dar un significado a todas las acciones, objetos y palabras para comprender el proceso de la comunicación social, en donde existe relación entre estructuras.

Un antropólogo que brindó varios trabajos al estructuralismo es Levi-Strauss, quien planteó tres formas de estructura: las *de grupo* que son relaciones sociales dadas en un espacio y tiempo; *de subordinación*, que constituye las relaciones de dominio; y finalmente, las *de comunicación*, que considera a la sociedad como un intercambio comunicativo que se da en formas y niveles interrelacionados. Éste autor consideró que entre la naturaleza y la cultura existen ciertas oposiciones: por un lado la cultura manifiesta progresos que dan una mayor distancia entre los sujetos y la naturaleza.²⁰

Finalmente, estas aportaciones de los diversos estructuralistas han sido aplicadas a su vez al análisis de las diversas ideologías que nos dan a conocer los *mass media*, las cuales son captadas por los receptores y muchas veces no saben siquiera el significado.

¹⁸ Manuel Corral Corral, *op.cit.*, p.44.

¹⁹ Frederic Munné, *Entre el individuo y la sociedad: marcos y teorías actuales sobre el comportamiento interpersonal*, Barcelona, Promociones y Publicaciones Universitarias, 1989, p.41.

²⁰ Alejandro Gallardo Cano, *op.cit.*, p.326.

Un enfoque diferente a lo revisado hasta el momento es esta postura teórica, en donde los lingüistas siguieron, en el decenio de los años treinta del siglo pasado, las ideas del semiólogo Ferdinand de Saussure respecto a una teoría general del lenguaje, cuya difusión se debió en gran parte en la aplicación de otras ciencias como la antropología, la psicología y la sociología, “dando validez al estructuralismo como método de análisis”.²¹

Desde aquellos momentos hasta la actualidad, la semiología es definida por éste teórico como: “la ciencia que estudia la vida de los signos en el seno de la vida social, y las investigaciones sobre los medios, cuya importancia iba siendo para entonces cada vez mayor”.²² Éstas no sólo se centralizaban en los Estados Unidos, sino que había sido retomada en otros países.

Según Antonio Paoli, además de que la semiología se encarga del estudio de los signos en la vida social, que puede ser la interpretación del matrimonio, las modas y el decorado en determinadas culturas, por ejemplo, utiliza a los lenguajes como medio para que así pueda haber relación con las estructuras sociales, llevando buena relación entre ellos.

De la misma manera, estudió a fondo los elementos que forman parte de la lingüística, agrupándolos en cuatro grandes secciones: 1) lengua-habla, 2) significado-significante, 3) sistema-sintagma y 4) denotación-connotación.

Según Barthes, en su obra *Elementos de Semiología*, la investigación sobre semiótica propone reconstruir el funcionamiento de los sistemas de significación diferentes de la lengua, de acuerdo con el proyecto propio de toda actividad estructuralista.

Abraham Moles, otro investigador semiólogo, creó la teoría informacional de la percepción, en donde dirigió su análisis al contenido de los mensajes semántico y otro estético. Por su parte, Pierre Guiraud se encargó de estudiar de igual forma los mensajes, pero mediante códigos lógicos, estéticos y sociales que emplea la comunicación.

A estas aportaciones, se acercaron otros estudiosos como Umberto Eco, quien analizó los mensajes apoyado en los códigos visuales como en los verbales y las

²¹ Manuel Corral Corral, *op.cit.*, p.44.

²² *Ibidem*.

relaciones entre ellos; asimismo realizó estudios sobre los procesos culturales vistos desde la semiótica, éste mismo consideró que la cultura es un fenómeno comunicativo.

En la misma frecuencia creó una teoría general de la cultura, donde dijo que los medios de comunicación masiva:

...son un aspecto importante de legalización cultural de los centros de dominio económico, por lo cual se deben subvertir empleando una guerrilla semiótica; un movimiento contrainformativo en el que los receptores, auxiliados por la semiótica, esquiven la presión ejercida por los mensajes de los medios.²³

Lo anterior se puede traducir en un análisis semiótico de la publicidad, en que los mensajes representan la cultura de donde fueron hechos. Con lo cual se logra estudiar las verdaderas intenciones de una empresa publicitaria.

Otro semiólogo que se integró fue el estadounidense Charles S. Peirce, quien abrió las puertas de la semiología en Inglaterra, y más recientemente, encontramos a Noam Chomsky y Charles Morris.

1.3.2. Comunicación y antropologismo: Antonio Pasquali

Dentro de esta corriente crítica resaltan los estudios de Antonio Pasquali, investigador venezolano que explicó a profundidad la relación entre la comunicación, filosofía y antropología.

Es importante recordar la definición de antropología como ciencia que estudia al hombre, porque sólo así entendemos su origen y cómo se transforma con base en la cultura y se crea un carácter para enfrentarse a la sociedad.

Por lo tanto, el antropologismo es la corriente filosófica que denomina al hombre como centro del universo, pues tiene la capacidad de comunicarse y crear cultura, sin ello sería imposible la convivencia entre los individuos.

Desde la perspectiva de Pasquali, "la cultura de todo sujeto está en función de sus medios de comunicación...delimitando formas de saber, las cuales determinan y

²³ Alejandro Gallardo Cano, *op.cit.*, p.108.

tipifican a un grupo social".²⁴ En su obra, *Comunicación y cultura de masas*, consideró que la comunicación o relación comunicacional es un proceso donde interviene un T (transmisor) que puede ocupar el lugar de un R (receptor) en las interacciones.

Según lo indica éste texto: "en la experiencia del diálogo se constituye entre el otro y yo un terreno común; su pensamiento y el mío se entrelazan en un solo tejido...insertándose en una operación común de la cual ninguno es creador."²⁵ Ésto es a lo que él llamó relación dialogal, donde hay un discurso.

Cuando en su texto habla del con-vivir, se refiere a la teoría de las comunicaciones, donde los canales que utiliza el sujeto son artificiales, así, logró inventar una forma de transmitir mensajes, ya sea de manera simbólica o por mera naturaleza. Asimismo, plantea que la información entra a ser un elemento importante dentro del proceso comunicativo. Esto lo explica en la siguiente tipología: T (transmisor), R (receptor) y T-R (transmisor-receptor). Éste esquema tiene la ventaja de aplicarse a cualquier tipo de comunicación, como en la cibernética (Shannon y Weaver), donde no hay diálogo, sólo un estímulo y respuesta. Sin embargo, sigue habiendo comunicación.

Pasquali también consideró que existe una gran diferencia entre comunicar e informar, en donde el primero es el proceso mediante el cual se envían los mensajes, y la información son el contenido de éstos mensajes.

Así, los *mass media* tienen poder significativo porque pueden expresar un lenguaje, que es captado por los sujetos, e incorporados a su cultura. No obstante, la información no es la respuesta, porque no hay retroalimentación. Solamente hay tal si los sujetos actúan a favor o en contra de la misma.

Por lo tanto para dar un giro en el proceso comunicacional, dice que es necesaria una reforma cultural planificada respecto al uso de los *mass media* para transformar a la sociedad, y más aun cuando se habla de nuevas tecnologías, que chocan con las normas ya establecidas y las modifica.

²⁴ Antonio Pasquali, *Comunicación y cultura de masas*, Venezuela, Monte Ávila, 1977, p.48.

²⁵ *Ibid.*, p.51.

1.3.3. Lucha de clases, comunicación alternativa y marxismo

El término lucha de clases nos remite inmediatamente a los aportes de Karl Marx al análisis de la economía capitalista en contraparte con el marxismo, su propia corriente. Trata de la diferenciación que existe entre las clases sociales: la burguesía (dominante) y la clase trabajadora (proletariado o dominados), ambos se mueven en un solo contexto y transforman a la sociedad.

Esta corriente consideró que los avances tecnológicos en materia de comunicación, son impulsados por el sector dominante, que les crea capital para continuar con el control de las consciencias, vinculado a la industria cultural.

Uno de los teóricos que sobresalió en esta corriente fue sin duda Armand Mattelart, quien dijo que el poder de los *mass media* en manos del Estado es tan influyente que puede mover ideologías de la clase trabajadora haciéndoles creer en una realidad.

Por lo que la aplicación que tienen estos términos en los medios de comunicación se da porque son manipulados por la clase dominante para crear una ideología en los receptores, quienes crearán una sola realidad.

La comunicación alternativa, surgida en la década de los sesenta, tiene el objetivo de criticar el carácter transnacional y autoritario de los *mass media* a través del uso de la tecnología. Lo cual crea desinformación o demasiada información entre los individuos, evitando su participación en el proceso del cambio. Por lo que ésta misma corriente ideológica propone que los medios de comunicación realicen programas educativos que en lugar de enajenar a la sociedad le crea una consciencia.

Otro destacado pensador es Antonio Gramsci, quien consideró que lo que está en juego con éste proceso es el aprendizaje, pues los medios muestran una sola cara de la realidad, cubriendo la otra con símbolos que se familiarizan en la vida social.

Por otra parte, la contra-información que a diferencia de la comunicación alternativa sólo critica a los *mass media*, incita a la sociedad a reflexionar sobre las contradicciones que tratan en la televisión, prensa, etcétera; invita a la sociedad a crear una mentalidad más abierta capaz de ver más allá de las imágenes.

1.3.4. Escuela de Frankfurt y la teoría crítica

Creada en 1940 y dirigida por Max Horkheimer, ésta escuela estuvo conformada por pensadores como T. W. Adorno, W. Benjamin, Marcuse e incluso Erich Fromm quienes asumieron una postura crítica, abierta a los sistemas de difusión colectiva y a los mecanismos político-económicos que los hacen posible. Y además miraban con desconfianza la manera en que los medios transmiten cultura a los sujetos, pues veían en la cultura “un camino seguro para la fácil implantación de dictaduras y regímenes autoritarios”.²⁶

Ésta escuela desarrolló un amplio estudio crítico de la cultura, como ámbito común de la filosofía, la economía y la historia, siempre teniendo como base el marxismo, hegelianismo y freudismo, por ello tuvo mayor resonancia en Europa.

Según sus representantes, los medios de comunicación, dentro de la estructura económica, son el vehículo eficaz de la “dominación de conciencias”, lo cual es mejor conocido como industria cultural, sin más, éste enfoque criticó en su mayoría los trabajos realizados por Lazarsfeld y demás sociólogos, pues consideraban que éstos analizaban superficialmente a los medios, sin mencionar el verdadero papel que cumplen en la sociedad.

Su teoría crítica dice que el positivismo es una ideología que falsea los conocimientos del hombre.²⁷ Así también, los críticos, mencionan que la industria cultural, que las clases dominantes crean un mundo de diversión disfrazada encaminada al consumismo capitalista.

Para éstos pensadores resultó un tanto complicado asumir el papel de investigador, debido a que tenían que emigrar de sus países por la persecución de los judíos en la Alemania nazi durante la Segunda Guerra Mundial, por lo que iban a los Estados Unidos y regresaban a Europa a continuar sus trabajos, éste enfoque interdisciplinario consiguió un impacto social entre los grupos manifestantes más reconocidos, como son los frentes de lucha, que se encargan de “velar” por los intereses de las personas más vulnerables, son organizaciones que tienen como estandarte el pensamiento de marxistas europeos y también latinoamericanos.

²⁶ Alejandro Gallardo Cano, *op.cit.*, p.109.

²⁷ Frederic Munné, *op.cit.*, p.374.

RESUMEN

El hecho de exponer en éste trabajo la historia o el contexto histórico de la comunicación tiene como meta establecer bases teóricas en las cuales, los estudiosos de la Escuela de Palo Alto o Colegio Invisible, propusieron un modelo de comunicación complementario a los ya existentes.

La importancia radica que en su mayoría, los primeros estudios sobre el fenómeno de la comunicación sólo tomaban a los sujetos de su estudio como seres capaces de enviar mensajes que serían codificados por otros y finalmente llegaban a su receptor. Se trata de modelos muy limitados que sólo ven la información emitida de manera verbal o a través de los medios masivos de comunicación.

Lo que hace la Escuela de Palo Alto, el campo de interés del presente trabajo, es demostrar que la comunicación entre los individuos no se limita a la comunicación hablada o verbal, o incluso en la de los medios de comunicación, sino que se trata de un proceso más complejo, que abarca el comportamiento no verbal, que involucra los gestos, las posturas y el espacio que ocupan los humanos para expresarse de manera voluntaria o involuntaria. Lo que generalmente se traduce en un lenguaje inconsciente e incluso subconsciente.

Asimismo anuncian la existencia de un código de comportamiento característico en cada cultura, donde todo hombre jamás deja de comunicarse. Su investigación integra varios elementos que van entrelazados unos con otros: la palabra, los gestos, la mirada, la mímica y el espacio interpersonal. Proponen captar la comunicación en su totalidad, más no por partes desintegradas.

Por ello ponen como base teórica a la cibernética como punto de partida para complementar su teoría sistémica, donde contrariamente a lo que decían los padres de la cibernética, la comunicación no es lineal, sino circular, en donde hay continua retroalimentación.

Esto permite a los investigadores de Palo Alto, poner sus propias bases para el análisis de la comunicación, en su totalidad, en diversas áreas de la vida de los seres humanos como en caso del galanteo, acto en el que se manifiestan infinidad de gestos y modos que caracterizan a los sujetos.

Por ello, a continuación se da una introducción sobre las actividades primordiales de éste importante instituto de Estados Unidos para posteriormente continuar con la definición que ellos dan sobre la comunicación y el lenguaje corporal. Para finalmente desembocar en un ensayo sobre el lenguaje corporal del galanteo desde la perspectiva de la Escuela de Palo Alto.

CAPÍTULO II. LA ESCUELA DE PALO ALTO O COLEGIO INVISIBLE

*Sin comunicación, no hay conocimiento,
no hay contacto, no hay relación, no hay vida...
Es el fundamento del “código” genético, de los cambios intracelulares,
el cemento de los órganos y del cuerpo humano,
la piedra angular de nuestro espíritu y de nuestro pensamiento,
la substancia de nuestra vida social (nuestras relaciones
interpersonales, familiares, culturales) directa o “mediatizada.
Colegio Invisible*

Localizado en Middlefield Road a dos pasos de la calle comercial de Palo Alto, con el número 555 y a las afueras un letrero de madera que dice MRI (Mental Research Institute), la Escuela de Palo Alto o Colegio Invisible:

...es un pequeño edificio rectangular, de treinta metros por veinte aproximadamente; se entra en él por una especie de porche con una reja de hierro forjado desde el que arrancan dos escaleras que conducen al primer (y único) piso del edificio.²⁸

Mejor conocido en la academia por conceptos como “ideas-fuerza”, “doble vínculo” (double bind), “presentación de sí mismo”, “dimensión oculta” o “Colegio Invisible” como lo llamó Yves Winkin, esta escuela fue fundada en 1959 por el psiquiatra y psicoanalista Don D. Jackson.

Su nombre original desde aquel entonces es The Mental Research Institute, MRI. A la llegada del antropólogo Gregory Bateson, adquiere el nombre de Colegio Invisible o Palo Alto, éste último gracias a la colaboración de un grupo de investigadores de diversas áreas de estudio interesados en temas sobre terapia familiar y comunicación.

Durante los años cincuenta del siglo pasado desfilaron figuras como: Gregory Bateson, Ray L. Birdwhistell, Erving Goffman, Don D. Jackson, Edward T. Hall y Lyn Hoffman; la segunda generación que recorrió los pasillos del MRI, en los años

²⁸ Jean Jacques Wittezaele; Teresa García, *Escuela de Palo Alto*, Barcelona, Herder, 1994, p.24.

sesenta fueron: Albert Scheflen y Paul Watzlawick; y finalmente más cerca de la actualidad Stuart J. Sigman. La importancia de esta agrupación radica en que propuso un modelo de comunicación complementario a los demás y que abrió nuevos campos de investigación, destacando la teoría sistémica.

2.1. Investigación sobre comunicación desde la concepción de Palo Alto

2.1.1. Concepto de comunicación

Si bien el tema de estudio del presente trabajo se enfoca a la investigación sobre comunicación no verbal, es necesario hablar abundantemente del término *comunicación*, porque se trata de un concepto básico para entender los términos que se verán más adelante.

A través de la historia de los medios de comunicación, no era común entender el término interacción, debido a que el tema de la influencia que los *mass media* ejercían en el mundo robaba atención a los investigadores. No obstante, hubo grupos de intelectuales que se acercaron a analizar con detenimiento el entramado de la relación entre los individuos, que sin duda fue la psicología y la Escuela de Palo Alto o Colegio Invisible, es una de ellas.

Interesada siempre por la psiquiatría y la relación entre los seres vivos (personas y animales), éste instituto colocó como centro de investigación el término comunicación. Por lo que resultó extraño el hecho de que trataba a enfermos de esquizofrenia y se involucrara en un asunto que sólo concernía a los sociólogos.

Más adelante y con base en la investigación teórica y de campo, el grupo de Palo Alto, le prestó importancia a la comunicación para tratar con enfermos mentales; pero no sólo eso, sino que partieron de la cibernética para, también, aportar algo a las ciencias sociales. Así declara John Weakland en el texto *Escuela de Palo Alto*:

...Íbamos a ver a las nutrias y los monos, e intentábamos ver y filmar el modo como se comunicaban. Queríamos ver cómo se comunicaban a varios niveles, los mensajes que modificaban los mensajes, cuando

*parecía que se peleaban y solamente jugaban, entonces debía haber un mensaje que dijese: "esto es un juego".*²⁹

Las charlas entre el grupo se veían más enriquecidas por el tema de la comunicación. Decía el antropólogo Gregory Bateson: "...discutíamos de todos nuestros pacientes en términos no clínicos sino de comunicación".³⁰

Y fue así como cada miembro de la agrupación se involucró en ésta noción. Y finalmente la adaptaron a su área de trabajo, como Don D. Jackson quien la insertó a la interacción familiar y Bateson a la antropología.

La comunicación es, por tanto, para ellos:

*...un proceso social permanente que integra múltiples modos de comportamiento: la palabra, el gesto, la mirada, la mímica, el espacio interindividual. No se trata de establecer una oposición entre la comunicación verbal y no verbal, la comunicación es un todo integrado.*³¹

Para los antropólogos, Edward T. Hall y Erving Goffman, también miembros de la Universidad Invisible la comunicación es:

*...un sistema (proceso) en el que los interlocutores participan: A comunica mensajes verbales y no verbales a B...un proceso de múltiples canales cuyos mensajes se refuerzan y controlan de manera permanente.*³²

El grupo de Palo Alto la define, según Marta Rizo en *Razón y Palabra*, como un conjunto de elementos en interacción en donde toda modificación de uno de ellos afecta las relaciones entre los otros elementos.

²⁹ *Ibid.*, p.157.

³⁰ *Ibid.*, p.158.

³¹ Gregory Bateson; Ruesch Jurgen, *Comunicación: la matriz social de la psiquiatría*, Barcelona, Paidós, 1984, p.81.

³² *Ibid.*, p.93.

Lo anterior remite al concepto de *sistema*, que según Marta Rizo, tiene la siguiente función:

*... se sustenta a partir de la existencia de dos elementos: por un lado, la energía que lo mueve, los intercambios, las fuerzas, los móviles, las tensiones que le permiten existir como tal; y por otro, la circulación de informaciones y significaciones, misma que permite el desarrollo, la regulación y equilibrio del sistema.*³³

Así, la comunicación es un sistema de interacciones inscritas siempre en un contexto determinado, donde existen diversos elementos que la alimentan.

Según Marc y Picard consideran que la comunicación como un sistema, obedece al 1) *principio de totalidad*, en donde un sistema no es la simple suma de elementos, sino que posee características propias, diferentes de los elementos que lo componen tomados por separado; 2) el *principio de causalidad circular* dice que el comportamiento de cada una de las partes del sistema forman parte de un complicado juego de implicaciones mutuas, de acciones y retroacciones; y 3) el *principio de regulación*, que afirma que no puede existir comunicación que no obedezca a un cierto número mínimo de reglas, normas, convenciones, las que permiten el equilibrio del sistema.

Asimismo, en la *totalidad* cada una de las partes del sistema están relacionadas de modo que si una de ellas está en descontrol, afecta a las demás y al sistema en general. Respecto al principio de *causalidad circular*, es el mero esquema usado por Norbet Wiener en la cibernética a partir del año 1948. Y finalmente, el *principio de regulación* es nombrado a partir del término *equifinalidad*, comprendido como el conjunto de elementos que dotan de estabilidad al sistema.

³³ Marta Rizo, *El Camino Hacia la "Nueva Comunicación"*. Breve Apunte Sobre las Aportaciones de la Escuela de Palo Alto, [en línea], Razón y Palabra; Primera Revista Electrónica en América Latina Especializada en Tópicos de Comunicación, Estado de México, Tecnológico de Monterrey, s/editor, agosto-septiembre de 2004, DirecciónURL:www.cem.itesm.mx/dacs/publicaciones/logos/anteriores/n40/mrizo.html, [consulta: 7 de septiembre de 2005].

Por lo tanto, la comunicación es para éstos teóricos un sistema abierto de interacciones, esencial en toda relación social y que hace posible el contacto entre las personas, y con ella las redes de relaciones sociales que conforman lo que se denomina sociedad.

Así toda interacción se fundamenta en una relación de comunicación; es la acción recíproca entre dos o más agentes. Al margen de quién o qué inicie el proceso de interacción, el resultado de ésta es siempre la modificación de los estados de los participantes. Hace referencia a la emergencia de una nueva perspectiva epistemológica en la que los procesos de comunicación entre seres humanos pasan a ocupar un lugar central para la comprensión de los fenómenos sociales, esto se relaciona con que una persona es un ser social, que sólo puede desarrollarse como tal a través de la relación con sus semejantes.

La interacción comunicativa es, por tanto, un proceso de organización discursiva entre sujetos que, mediante el lenguaje, actúan en un devenir de constante afectación recíproca; es la trama que permite la socialización del sujeto por medio de sus actos dinámicos, su adaptación al entorno y la comprensión de las acciones propias y ajenas.

Para los representantes del Colegio Invisible, la investigación y reflexión sobre comunicación se da a partir de las siguientes preguntas, según la profesora Marta Rizo: “¿Cuáles son entre los millares de comportamientos corporalmente posibles los que retiene la cultura para constituir conjuntos significativos? Para la cual, las respuestas son las siguientes:

- 1) La esencia de la comunicación reside en procesos de relación e interacción;
- 2) Todo comportamiento humano tiene un valor comunicativo;
- 3) Los trastornos psíquicos reflejan perturbaciones de la comunicación.

Por lo tanto, la principal aportación de esta escuela es que:

El concepto de comunicación incluye todos los procesos a través de los cuales la gente se influye mutuamente. La comunicación fue estudiada

*como un proceso permanente y de carácter holístico, como un todo integrado, incomprendible sin el contexto en el que tiene lugar.*³⁴

Toda actividad humana presupone comunicación

En el texto de Paul Watzlawick, en conjunto con Janet Beavin y Don D. Jackson, titulado *Teoría de la comunicación humana*, dan a conocer el lema que por siempre los acompañará: **Es imposible no comunicar**. Lo que se traduce de la siguiente manera: en un sistema dado, todo comportamiento de un miembro tiene un valor de mensaje para los demás; en segundo lugar, distingue entre aspectos de contenido o semánticos y aspectos relacionales entre emisores y receptores; como tercer elemento, la definición de una interacción está siempre condicionada por la puntuación de las secuencias de comunicación entre los participantes; por último establecen que toda relación es simétrica o complementaria, según se basa en la igualdad o en la diferencia de los agentes que participan en ella, respectivamente, y se rompe con el esquema lineal.

Por ende, la comunicación en tanto que sistema, no debe concebirse según el modelo elemental de la acción y la reacción, por muy complejo que sea su enunciado, hay que comprenderla al nivel de un intercambio.

Ozziel Nájera, menciona en un artículo llamado *Las ciencias de la comunicación frente a los nuevos paradigmas científicos*, que dentro de éste mismo esquema, la comunicación, encamina al postulado de una presencia de códigos de comportamiento personal, y supone el uso de éstos. Su utilización, que escapa al modelo voluntario y consciente, pasa a formar parte de un nuevo paradigma dentro del cual es imposible dejar de comunicarse.

Es así como la comunicación es algo mucho más complejo, pues debe pensarse desde un enfoque sistémico, también a partir del concepto de intercambio:

Sistema = Intercambio

Los axiomas de la comunicación vienen a confirmar el modelo relacional, sistémico, que enmarca toda la reflexión sobre los fenómenos comunicativos, en

³⁴ Gregory Bateson; Ruesch Jurgen, *Comunicación: la matriz social de la psiquiatría*, Barcelona, Paidós, 1984, p.13.

una situación comunicativa, es la relación misma lo fundamental que hay que estudiar, más que las personas que están implicadas.

Asimismo, Watzlawick consideró que un elemento aislado del resto de los demás carece de sentido y el lugar donde se lleve a cabo es muy importante, por lo que el contexto es una de las categorías analíticas fundamentales para el estudio de la comunicación. Así pues las acciones, las interacciones, no pueden entenderse si no se ubican en un contexto, sin atender al sistema en el que se realizan o tienen lugar.

Según los investigadores de la Escuela de Palo Alto, hay que aprender a mirar todo el entorno de un fenómeno comunicativo para poder percibir el conjunto de actores implicados. A esto le denominan “encuadrar las observaciones”.

Para Watzlawick, el comportamiento se encuentra determinado, al menos parcialmente, por la experiencia anterior, pero es consciente de lo aventurado que resulta buscar las causas en el pasado, la memoria se basa esencialmente en pruebas subjetivas.

El pasado es sustituido por la situación de interacción presente, la que se está dando “aquí y ahora”. Esta forma de abordar la comunicación constituyó una novedad, se deja de lado el punto de vista determinista según el cual el pasado influye en el presente, para entonces darle mayor importancia al momento actual.

Así, el fenómeno comunicativo otorga importancia al *qué* y al *cómo* de la situación, abandonando la reflexión sobre las causas y los sujetos mismos que en ella participan. Se puede decir que la perspectiva interaccional es algo nuevo que examina los acontecimientos y los problemas en términos de comportamiento entre individuos de un sistema de relaciones sociales (en vez de hacia el *por qué* o el *quién*).

Según Heinz Von Foerster, en *Nota para una epistemología de los objetos vivientes*, la comunicación:

...es una interpretación, hecha por un observador, de la interacción de dos organismos 1,2; es una representación (interna) de una relación entre sí (una representación interna de sí) y otro, entonces nada (no se puede) se comunica, pues además todo depende solamente del

*observador y la actividad nerviosa de un organismo no puede ser compartida por otro organismo.*³⁵

Más sobre “Es imposible no comunicar”

No obstante, la frase que hoy por hoy caracteriza la teoría de Watzlawick (“es imposible dejar de comunicarse”) ha adquirido con el paso de los años otra concepción que más bien se interpreta como que todos en todo momento nos estamos comunicando.

En sus investigaciones, el grupo utilizó la observación indirecta como medio para llegar a sus propias conclusiones, y de ahí encontraron que dentro de la interacción que ocurre entre personas desconocidas, hay un código de comunicación que a simple vista no perciben, por ejemplo, dos sujetos desconocidos en una misma habitación convivirán por el resto de la tarde. Ninguno de ellos está interesado por el otro. Pero lo que no saben es que con su cuerpo comunican mucho más que si se agredieran o se rechazaran verbalmente. El alejamiento es obvio y sus miradas intentan no encontrarse y no hacen falta las palabras para decir lo que se siente en ese momento.

Pero no sólo la premisa de Watzlawick se limita a esto, va más allá y analiza todo el proceso comunicativo que involucra cada parte del cuerpo de los sujetos, logra hacer un complemento entre la comunicación verbal y no verbal.

³⁵ Jean-Jacques Wittezaele; Teresa García, *op.cit.*, p.71.

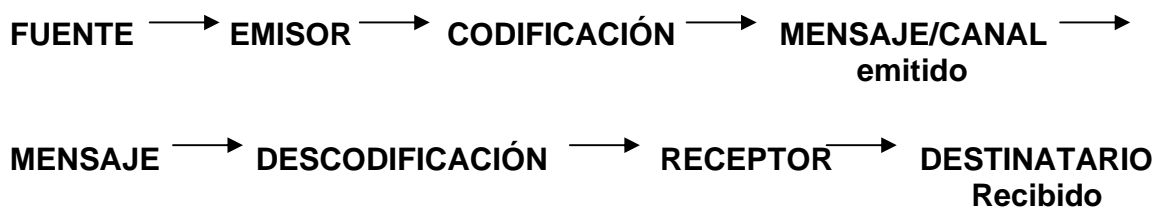
2.1.1.1. Influencias de la teoría de la información y la cibernética en el Colegio Invisible

Nos encontramos en una de las etapas más importantes de Palo Alto, momento en que las teorías de antaño empezaban a influenciar de manera notable en el pensamiento del grupo. Estamos ante dos de las teorías que mayor relevancia ocuparon en sus objetivos: la teoría de la información y la cibernética. Pues gracias a ellas, conformaron su propia teoría de la comunicación (del individuo a la orquesta).

La teoría de la información

A partir de 1948 se hace amplia referencia a la teoría de Claude Elwood Shannon y Warren Weaver, donde explicaban el proceso de la comunicación de la siguiente manera. Véase Cuadro 1.

Cuadro 1. Esquema de la teoría de la información de Shannon y Weaver



Cuadro 1. Esquema de la teoría de la información de Shannon y Weaver. Fuente: Marc-Alain Descamps, *El lenguaje del cuerpo y la comunicación corporal*, Madrid, Ediciones Fausto, 1992, p.115.

Éste esquema tan popular se aplicó a muchos casos de comunicación como en la telefonía, las máquinas, la informática, los *mass media*, la historia y la ecología, por mencionar sólo algunos.

Fue común en aquel entonces aplicarla para estudiar la transmisión de los mensajes emitidos en la política, la propaganda, la moda, etcétera. La desventaja es que no fue hecha para tal efecto, sino para la comunicación de máquina a máquina, o de hombre a máquina.

El mensaje aquí es codificado (transmisor que transforma el mensaje producido por la fuente en señales que el canal pueda llevar), enviado, recibido y descodificado (un receptor que transforme dichas señales en una forma que el destino pueda aceptar). Aunque también puede intervenir otro elemento como el ruido que es un distorsionador, que son las fuentes de error en la comunicación de mensajes que suelen producirse en el canal pero también durante la codificación y descodificación, se trata de una comunicación meramente lineal.

En la obra *Psicología de la comunicación* de Girbau Massana Dolors, se comenta que éste enfoque de la ingeniería concibe a la comunicación como un sistema cuyas partes están especializadas en la transmisión de información.

Un nuevo ejemplo es el de la telefonía, el canal es un cable y la señal es una corriente eléctrica variable en éste cable; el transmisor es la sede de los aparatos (transmisor telefónico) que cambian la presión del sonido de la voz en la corriente eléctrica variable. En el habla oral, la fuente de información es el cerebro, la transmisión es el mecanismo de la voz que produce la variante presión del sonido (la señal) que es transmitida por el aire (el canal).

En la radio, el canal es simplemente el espacio y la señal es la onda electromagnética que es transmitida. El receptor es una especie de transmisor invertido, que cambia la señal emitida nuevamente en un mensaje y lleva éste mensaje a su destino y aparece el ruido como distorsionador.

La fuente de información, según Marshall y Eric McLuhan en el texto *Leyes de los medios*, la fuente de información selecciona un mensaje deseado entre un conjunto de posibles mensajes. El mensaje seleccionado puede ser con palabras escritas o habladas, o en imágenes o en música, por ejemplificar.³⁶

Una vez analizada, la teoría de la información y de saber la importancia que tenía en el globo comunicacional de la época, la Escuela de Palo Alto puso en duda sus planteamientos, pues consideraban que la comunicación no es lineal, sino circular como lo decía la cibernética, donde hay retroalimentación y los individuos interactúan entre sí. Por lo tanto, se guiaron más por la última.

³⁶ Marshall; Eric McLuhan, *Leyes de los medios: la nueva ciencia*, México, Patria, 1990, p.99.

La cibernética

A la par del nacimiento de la teoría de la información, en 1948, el científico norteamericano Norbert Wiener publica *Cybernetics*. Nos encontramos frente a la Segunda Guerra Mundial, momento en que el planeta se encuentra en caos total.

La teoría cibernética tuvo su origen precisamente en ésta época pues en ese momento, Wiener se encontraba estudiando el tiro de los cañones antiaéreos durante la guerra. Y el científico vio en el cañón que trata de alcanzar al avión el brazo que lleva un vaso de agua a la boca o una máquina de vapor que mantiene un régimen constante, un mismo proceso circular en el que las informaciones sobre la acción en curso nutren a su vez (*feed-back*) el sistema, permitiendo alcanzar su objetivo.

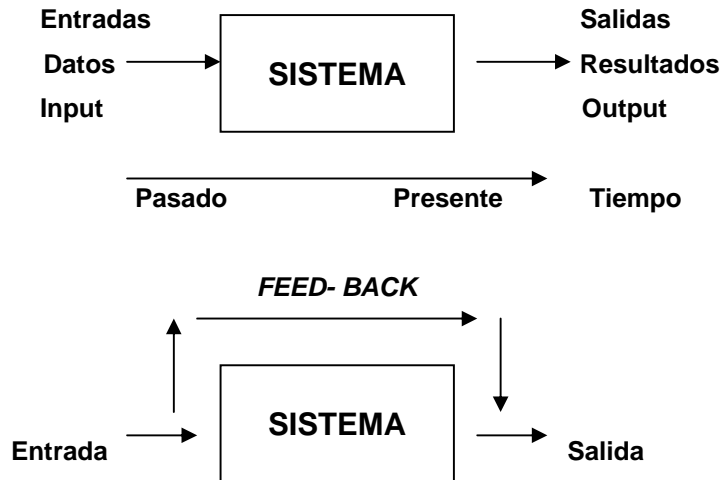
Mientras la teoría de la información tenía la necesidad de lograr el control y la predicción en sistemas automáticos, la cibernética ya era una ciencia del control y la comunicación en el animal y las máquinas.

Así, la cibernética comprende a la comunicación como un proceso de transmisión de informes entre sistemas dinámicos, o entre subsistemas parciales de un sistema único, que contiene las siguientes unidades analíticas: una fuente, un emisor, un modo o canal, un mensaje o noticia, un receptor y la reacción consiguiente a la recepción de la noticia, que es el efecto.

Según el autor del texto *Lenguajes verbales y no verbales: reflexiones pedagógicas sobre las competencias lingüística y comunicativa*, Héctor Pérez Grajales, la cibernética trata de un modelo de circuito regulador, en el que mediante mecanismos de *retroalimentación* (*feed-back*), el efecto de una noticia se convierte en fuente de un nuevo mensaje que retoma al emisor originario.

Una vez que la cibernética entró al campo de la comunicación, hablar de *retroalimentación* o *feed-back*, era ya diferenciar entre ambos modelos, pues el de Shannon se enfoca al estilo lineal del envío de mensajes, mientras que en la cibernética se da un modelo circular, en donde existe la posibilidad de crear una respuesta y que hace más atractivo el proceso de la comunicación. Véase el Cuadro 2.

Cuadro 2. Modelo circular de la comunicación según la cibernética



Cuadro 2. Modelo circular de la comunicación según la cibernética. Fuente: Gregory Bateson, *et.al.*, *La nueva comunicación*, España, Kairós, 1984, p.14.

Wiener pone en práctica el término *feed-back* en pacientes afectados por lesiones o malformaciones del sistema nervioso, que tienen comportamientos análogos a los de las máquinas, simultáneamente, en la Fundación Macy se efectuaban algunas conferencias sobre la importancia del *feed-back* en la comunicación y la cibernética, y en donde trabajan los antropólogos Gregory Bateson y Margaret Mead, quienes exponen que el concepto de *feed-back* es la clave de la explicación de todo comportamiento intencional, la base de la interacción entre los individuos, tema por el cual el grupo del Colegio Invisible se interesó en la teoría de los *sistemas*, que a continuación se menciona.

2.1.1.2. Del individuo a la orquesta

Según Marta Rizo, el modelo lineal de la comunicación realizado por Shannon y Weaver conocido como “modelo telegráfico”, fue sustituido por el grupo de Palo Alto, adquiriendo otra significación y enfoque, al que le nombraron “modelo orquestal” de la comunicación.

Por su parte, Lucien Sfez en su texto *¿Qué sé? La comunicación*, éste modelo no se funda sobre la imagen del teléfono o del ping-pong, donde un emisor envía un mensaje al receptor, el cual a su vez, se vuelve emisor- sino sobre la metáfora de la orquesta, en donde no hay un director, ni una partitura, cada miembro, dentro del proceso comunicativo, toca poniéndose de acuerdo con los demás.

Descamps considera el mismo punto de vista, en donde, según él, toda comunicación es interactuante y circular, emitiéndose a varios niveles de forma multilineal. Hay centenares de variables al mismo tiempo: la palabra, la voz, el sentido de las palabras, el tono, el acento, la pronunciación, el mensaje y su contenido, todo el cuerpo con sus distancias interpersonales, el lugar, la postura, los gestos, las miradas, la sonrisa, la mímica, los tics, etcétera.

Observa a la comunicación desde esta perspectiva:

...es un todo integrado...Aislar un único elemento del conjunto es cambiar todo el sentido del contexto. Dos cuerpos en un lugar funcionan según una partitura invisible de manera orquestal... Los instrumentos son el cuerpo y la vestimenta, tanto como la palabra o la escritura.³⁷

Y finalmente Bateson dirá en *La nueva comunicación*:

Frases, puntos, posiciones y presentación corresponden a las medidas, pasos, movimientos y a la composición total, mientras que las posturas individuales, complementarias y recíprocas corresponden a la ejecución instrumental individual, en armonía y en contra punto. La orquestación total es la comunicación.³⁸

³⁷ Marc-Alain Descamps, *op.cit.*, p.115.

³⁸ Gregory Bateson, *et.al.*, *op.cit.*, p.34.

Con base en esos argumentos, el grupo de Palo Alto, dio esa propuesta que se adapta a los paradigmas científicos, pues su funcionamiento es común a la red de vínculos donde cada uno de nosotros conforma el entramado social. Por lo tanto, conciben a la comunicación como un sistema de canales múltiples en el que el autor social participa en todo momento, pues nunca dejamos de comunicarnos.

La idea de sistema

Paralelamente a las conferencias de Macy sobre la cibernética, el biólogo austrocanadiense Ludwig von Bertalanffy construyó la teoría general de los sistemas, ya que parte del hecho de que numerosas son las disciplinas consideradas sistemas de elementos más que como sistemas aislados (sistema solar, sistema social, sistema ecológico, etcétera). “Propone investigar los principios que se emplean para los sistemas en general, sin preocuparse de su naturaleza física, biológica o sociológica”.³⁹

Por lo tanto, Bertalanffy define un sistema como:

*...un complejo de elementos en interacción, interacciones cuya naturaleza no es aleatoria...La teoría general de los sistemas y la cibernética se interpretarán progresivamente para dar como resultado lo que hoy se denomina la sistémica.*⁴⁰

Es así como hasta la familia es considerada como un sistema, en el que cada integrante constituye un elemento importante; sin uno de ellos, éste puede alterarse; incluso en una empresa puede verse la misma situación, se necesita de cada trabajador para que funcione, de una organización para que todos los integrantes cumplan con sus tareas. Por ello, si la dirección carece de liderazgo, es probable que sus subordinados no realicen adecuadamente sus actividades, ya que de él depende el orden y la eficacia de los demás.

³⁹ *Ibid.*, p.15.

⁴⁰ *Ibidem.*

2.1.1.3. Influencia del estructuralismo

El pensamiento intelectual del Colegio Invisible se integra también en la corriente estructuralista, por lo que el modelo orquestal de la comunicación se desarrolló como reacción contra el modelo telegráfico de Shannon.

En su momento Claude Levi Strauss, consideró los parentescos que existen entre el lenguaje y los intercambios económicos como modalidades (o niveles) de un fenómeno comunicativo. Planteó en su momento, las posibles relaciones que existen entre la antropología social, la ciencia económica y la lingüística, guiado por la teoría de la información de Shannon y Weaver. Sugirió entonces que en conjunto, estas teorías darían como producto las ciencias de la comunicación.

Según el texto de *La nueva comunicación*, más tarde Roman Jakobson retomó las sugerencias de Strauss, sólo que propuso una tripartición en el estudio de los mensajes: el círculo más estrecho es el de la lingüística, cuyo estudio se limita a la emisión de mensajes verbales; en el siguiente círculo se encuentra la semiótica definida como el estudio de la comunicación de toda clase de mensajes; y el tercero lo abarca la ciencia de la comunicación en conjunto con la antropología social, la sociología y la economía.

Más tarde, Umberto Eco elabora una teoría global de la semiótica definida como una teoría general de la cultura, la que se convertiría más tarde en un sustituto de la antropología cultural.

Después de varios debates en torno al tema, el Colegio Invisible sentó sus bases sobre el fenómeno estructuralista para concebir fenómenos culturales aparentemente muy diferentes como sistemas de mensajes o de signos.

De esta manera, no cabe la menor duda de la enorme influencia que ejerce el estructuralismo sobre el pensamiento de Palo Alto, en donde no se trata el estudio de la naturaleza psicológica del hombre, sino de los sistemas en los que se insertan: interacciones, familia, instituciones, grupo, sociedad, cultura, que funcionan bajo reglas⁴¹ constitutivas del lenguaje.

⁴¹ Desde que el individuo abre la boca y le habla a otro individuo, utiliza, a pesar suyo, una multitud de reglas: reglas de formación del lenguaje, reglas de utilización de un nivel de lenguaje apropiado a su interlocutor, al tema abordado, al lugar en que se encuentran, reglas de colocación de los giros y los tiempos de habla acordados a cada interlocutor. En: Gregory Bateson, *et.al.*, *op.cit.*, p.22.

Por lo tanto, ya los miembros de éste grupo empezarán a debatir al respecto, por ejemplo Paul Watzlawick, quien habló de un cálculo del comportamiento, Albert Scheflen de programa y E. Goffman de gramática, sean los tipos lógicos de Bateson, de los niveles de Ray L. Birdwhistell o de los marcos de Goffman y Watzlawick. Se encuentra en cada concepto la idea de contexto.

Un ejemplo de ello fue la definición que hizo A. Scheflen sobre comunicación como “la realización de las estructuras culturales; es a la vez lengua y habla, competencia y ejecución. El habla es definida como una actividad social”.⁴²

Y si en realidad la teoría comunicacional del Colegio Invisible dio grandes frutos, esto fue gracias, también a la influencia del estructuralismo y los pensamientos europeos de aquella época.

Por otro lado, la antropóloga Margaret Mead, dio a conocer diversas aportaciones a la comunicación, en donde explica lo siguiente:

*Todo comportamiento cultural tiene su origen en hombres que no solamente se escuchan, hablan y se comunican entre ellos por medio de palabras, sino que también utilizan todos sus sentidos, de forma igualmente sistemática para ver y proyectar lo que ven en formas concretas –diseño, costumbre, arquitectura- y para comunicarse a través de la percepción mutua de imágenes visuales; para gustar, sentir y estructurar sus capacidades de gustar y sentir, de tal manera que la cocina tradicional de un pueblo puede ser tan distintiva y organizada como un lenguaje.*⁴³

Para ella, la comunicación consciente despierta cuando los gestos se convierten en signos, o sea, cuando transportan significaciones y sentidos definidos en la conducta individual que fluye de ellos. Cuando los sujetos realizan cualquier gesto, dan a los interlocutores, indicaciones para que les respondan, “en ocasiones la mímica traiciona los sentimientos que las palabras desmienten”.⁴⁴ Para los años

⁴² *Ibid.*, p.113.

⁴³ *Ibid.*, p.108.

⁴⁴ Jean Le Boulch, *Hacia una ciencia del comportamiento humano; introducción a la psicokinética*, Barcelona, Paidós, 1992, p.86.

sesenta del siglo pasado, el coloquio que se realizaba en la Indiana University, en torno a la kinésica y la paralingüística en sus relaciones con la psiquiatría, la enseñanza de las lenguas y la antropología cultural, Mead propuso el término *semiotics* para referirse al estudio de todas las modalidades de comunicación estructurada (patterned communication in all modalities). Otros teóricos como Birdwhistell sugieren mantener la palabra *communication*. Pero *semiotics* permanece.

A lo que concluyeron de la siguiente forma:

*...queremos subrayar el contexto interaccional y comunicacional del uso de los signos por el hombre y la manera en que estos se organizan en sistemas transaccionales que integran visión, audición, tacto, olfato y gusto.*⁴⁵

Por lo tanto, finalizan con que el lenguaje sigue siendo el sistema de referencia y la lingüística el método de investigación fundamental.

⁴⁵ Gregory Bateson, *et.al.*, *op.cit.*, p.110.

2.2. Etapas de la Escuela de Palo Alto

A continuación se realizará el relato de la Escuela de Palo Alto desde el momento de la transición que va de 1958 a 1963, es decir, desde la época en que inició hasta el final del Proyecto Bateson, momento crucial para el fin de éste valioso instituto.

2.2.1. Época de transición (1958-1963)

Nos ubicamos en 1958, momento en que Donald De Ávila Jackson decide tener su propio instituto y por tanto continuar con sus estudios en psiquiatría. Para lograrlo contacta diversas personalidades de quienes reúne rápidamente un millón de dólares. Asimismo su deber con ellos es concederles el honor de poner el nombre al que fuera considerado por muchos años una institución médica que ayudara a familias enteras a resolver sus problemas. Por lo tanto, le nombran The Mental Research Institute por uno de sus colegas quien le pidió que ahí se estudiaran cosas “mentales”. De modo tal que gracias a la ayuda de esos personajes, el MRI abre sus puertas en marzo de 1959. Se unen al trabajo el psiquiatra Jules Riskin, quien funge como director asociado y Virginia Satir como terapeuta. Queda a la cabeza del equipo Don D. Jackson como director general.

Al inicio de sus actividades, Satir atiende a familias desarrollando una metodología que permite el acercamiento de más médicos para conocer el modo de trabajo de éste instituto. Un año más tarde, Jackson consigue mejores presupuestos y prepara un programa de formación para la terapia familiar.

Respecto a Jules Riskin divide su tiempo entre la investigación, el trabajo administrativo y la psicoterapia, con ello elabora un artículo titulado *Análisis de un fragmento de cinco minutos de conversación con una familia*.

Mientras tanto, las ideas de Gregory Bateson emergen para dar a conocer conceptos sobre terapia familiar, seguido, Don D. Jackson quien continúa y apoya tales concepciones, y con ello se forman dos equipos de trabajo, uno era el de Bateson y el otro de llamado MRI, haciendo referencia al nombre Mental Research Institute, al que el joven Paul Watzlawick se incorpora.

Bateson, como llegaron a comentar varios de sus compañeros, tenía el notable don de atraer a personas apasionantes y de hacer atractivas las veladas; invitaba a personalidades de diversas disciplinas para sacar provecho de la suya.

Mientras que Paul Watzlawick quien pasó a reforzar las ideas del MRI: “leerá todos los escritos de Bateson, hará una lista de todo lo que se ha publicado sobre la teoría de la doble coacción y publicará una síntesis”,⁴⁶ con ello se apasiona por esos fundamentos de Bateson sobre la comunicación y emprende una investigación acerca del diagnóstico familiar, es decir, una “conversación estructurada” apoyado en Don Jackson, de ello surge la consulta privada.

Para Jackson es importante unificar el campo de la terapia familiar, establecer intercambios y facilitar el debate, además en 1961 junto a Haley y su esposa, Betty Haley forman un periódico, en donde involucraron a personalidades nacionales e internacionales que trabajaban con familias. Tal publicación llevó por nombre *Family Process*. Al comité de redacción se une Bateson y unas cuarenta personas más que contarían toda una vida del instituto y sus investigaciones.

En 1962 el Institute of Mental Health otorga un subsidio al MRI para la formación de la terapia familiar y se convierte en líder de la psiquiatría, así como instituto de investigación y como centro de formación de recursos humanos, y para 1963, el MRI se convierte en una institución independiente.

2.2.2. La edad de oro (1963-1968)

Durante la edad de oro del MRI o Escuela de Palo Alto destacan las siguientes investigaciones que marcaron un importante papel para el desarrollo de la investigación en ciencias sociales, en donde se inserta el tema de la comunicación como columna vertebral de la interacción entre los individuos:

- 1) La formación;
- 2) Las investigaciones sobre la familia y la enfermedad mental;
- 3) La terapia familiar;
- 4) Las teorías de la comunicación;
- 5) Las investigaciones sobre el proceso de cambio.

⁴⁶ Jean-Jacques Wittezaele y Teresa García, *Escuela de Palo Alto*, Barcelona, Herder, 1994, 245.

La formación se caracteriza por el tipo de herramientas que utilizaban los investigadores en sus experimentos sociales. A lo que Virginia Satir caracterizó como “transparencia”.

Se trataba de las técnicas que ocuparían para obtener sus propios registros por medio de aparatos audiovisuales, como el magnetófono, después el video, el espejo sin azogue, etcétera. Con ello se rompía completamente con la intimidad entre el terapeuta y el paciente.

Es la introducción de nuevas metodologías para hacer más grande la investigación sobre terapia familiar. Para ella, esta forma parte de expresar los nuevos conocimientos en el área.

Ciertos miembros de la escuela trabajarán mediante el estudio de casos filmados y grabados. Otros trabajarán por observación directa “sobre el terreno”, como los antropólogos.

La “pragmática” de la comunicación

Gregory Bateson se ha marchado, pero es momento en que Paul Watzlawick continúa con las investigaciones sobre la comunicación. Es en 1964 cuando publica una antología de la comunicación humana, en la que sienta las bases de una “pragmática” de la comunicación, es decir, sus efectos sobre el comportamiento. Es sabido, entonces, que Don D. Jackson y Janet Beavin están impregnados de las teorías de la comunicación y por tanto apoyan las ideas de Paul Watzlawick.

Aunque Bateson participó muy poco en la obra de Watzlawick, finalmente sus ideas sobre éste trabajo cambian al viajar a Hawai. En realidad los mismos integrantes del grupo desconocen las causas de su indiferencia, pero fue tal su reacción que ni siquiera escribirá el prólogo del libro.

De hecho se pensó que se trataba de un asunto personal entre ambos. Mientras tanto, Gregory está por terminar una primera versión de lo que será *Hacia una ecología del espíritu*. Se hallaba más inspirado en sus cosas.

Las investigaciones sobre el proceso de cambio

Durante la época de cambio, se da el encuentro entre Haley, Weakland y Milton Erickson, quienes darán un gran impacto en Palo Alto. Esto se debió al enfoque que comenzaron a darle a las terapias.

Para ello, Erickson se preguntaba: “¿De qué modo, como terapeuta, puedo inducir un cambio en la persona que está ante mí?”.⁴⁷ A lo que ellos mismos respondieron, y lo que se convirtió más adelante en médula espinal de sus trabajos: el grupo más bien se esforzará en comprender la forma en que se producía el cambio.

Esto es a lo que Jay Haley llamaría psicoterapia *estratégica*, enfoque básico para la *terapia breve* que elaborarían los miembros de Palo Alto:

*...Si alguien llegaba y decía: “Tengo un problema”, yo pedía ver a toda la familia [...] había que buscar la información que habría que revelar a los miembros de la familia, la homeostasis y la matriz de su comunicación.*⁴⁸

De la misma forma, acudían a todo tipo de negocios para observar el tipo de interacción que ocurría, así como los problemas que se ocasionaban dentro de bares, por ejemplo, y finalmente a cómo se llegaban los arreglos. Todo ello con el objetivo de conocer el proceso de comunicación.

Cuando se multiplican los proyectos de investigación, todo parece ir de maravilla, se unen y se les ve juntos a Don Jackson, Jay Haley, Paul Watzlawick, Virginia Satir y John Weakland, momento en que adquieren importancia internacional, el instituto atrae celebridades de todo el mundo, el clima se pone tenso. El grupo sufre su peor momento: las discordias.

⁴⁷ *Ibid.*, p.253.

⁴⁸ *Ibidem.*

2.2.3. Fin de la época (1968)

Virginia Satir se ha alejado del grupo, siente que su papel no es tan importante como pensaba; además siempre había tenido conflictos con Jackson, quien, como comentan sus colegas, se disculpaba enviándole rosas. Según ella, los trabajos que el equipo realizaba, eran muy teóricos, utilizaban un lenguaje poco entendible, no había mucho en común. Las consultas que ella realizaba formaban parte de su mundo, un mundo que sólo atañía a sus ideales.

Por su parte, Haley se marcha del equipo cuando recibe una oferta de Salvador Minuchin y se va a trabajar a Filadelfia, lo que él deseaba era formar su propio laboratorio para poder atender a las familias, hecho que no logró porque la manutención de algo así no es tan sencillo, así que aceptó el trabajo y se mudó para laborar con gente pobre.

Lo peor de la situación es que la reacción de Jackson fue de indiferencia y no quiso hacer algo al respecto. De hecho se creía que éste ya se encontraba harto de la economía que vivía el instituto, no había subsidios, tenía problemas familiares y se encuentra mal de salud. Dentro de las mismas circunstancias crecen los rumores de que Don Jackson ha cambiado el rumbo de sus objetivos, que se marcha del MRI. Comenta Wendel Ray que encontró algunos escritos de éste: "Hoy, me veo más como un escritor que como administrador del MRI".⁴⁹

Tenía, al parecer otros planes en Europa. Sin embargo, en otra carta escribió: "Me siento más escritor que psiquiatra", quería escribir novelas, no más psiquiatría. Como respuesta a estas cartas, el grupo de Palo Alto, le dice: "Queremos que te implique más o que te rindas".⁵⁰

Ocurren momentos de tensión en el grupo, pero como todo lo que empieza debe terminar, encuentran a Don Jackson muerto en 1968. Muchos creyeron que se trató de un suicidio, otros de un asesinato, creían que como anteriormente tomaba muchos medicamentos y fue hospitalizado, había caído en depresión. A estas y otras conclusiones llegaron Watzlawick, Weakland y Fisco.

De cualquier modo, el MRI había perdido en tan poco tiempo a tres importantes de sus miembros, personas que aportaron grandes enseñanzas. Concluyen: "Nos

⁴⁹ *Ibid.*, p.258.

⁵⁰ *Ibid.*, p.259.

parece que, cuando el instituto estaba a punto de dar a luz de sus más bellos florones, el Centro de terapia breve, en su conjunto, nunca se recuperó verdaderamente”.⁵¹

Es evidente que, como se continuará en esta investigación, éste grupo aportó mucho material para las ciencias sociales. A lo que al final de su mejor época para 1990, el MRI había realizado 53 proyectos de investigación, publicado 40 libros (algunos de ellos traducidos en 10 lenguas), más de 400 artículos (de los que 254 se publicaron antes de 1985).

Se trata entonces de un instituto rico en enseñanza, un caleidoscopio de proyectos, actividades terapéuticas, de programas de formación. Actualmente el panorama ha cambiado, pero su aportación a las ciencias sociales fue muy grande y hoy por hoy constituye una base para el análisis no sólo en su área psicoterapéutica, sino en las ciencias de la comunicación.

Para conocer un poco más acerca de la carrera de los principales representantes del grupo de Palo Alto, leer sus biografías y obras más importantes en el Anexo A de éste trabajo.

⁵¹ *Ibidem.*

RESUMEN

La investigación en comunicación realizada por el grupo de la Escuela de Palo Alto tuvo gran resonancia en los años cincuenta y setenta del siglo pasado en Estados Unidos y Europa. La base que construyó su teoría está integrada por diversas áreas de las ciencias sociales, como la lingüística, antropología, psicología, psiquiatría, zoología y sociología.

Su reflexión en temas de comunicación se da en un marco de referencia preciso, el sistema de interacción entre la madre y su hijo, esposo y esposa, médico y enfermo, etcétera. De ahí parten sus estudios sobre comunicación e interacción social. En donde, comentan los estudiosos del Colegio Invisible, la relación entre madre e hijo esquizofrénico mantienen una convivencia contradictoria. Pero además de ello, destacó en las condiciones en que se llevaba a cabo y los límites de la experiencia en comunicación. Ya no interesaba tanto la psiquiatría como el tratamiento de una enfermedad mental, sino de los fenómenos comunicativos inmersos en ellos y en sujetos sanos.

Gracias a la colaboración de sus investigadores, se logró la unión de todas esas áreas para hacer del acto de la comunicación algo más enriquecedor, del que los sujetos no pueden escapar, pues "jamás dejan de comunicar". Lo que ayuda más a comprender el modo como los sujetos se comunican entre sí a varios niveles.

Y esto es claro en la vida de todos los humanos, quienes envían mensajes verbales y no verbales, siendo estos últimos más significativos en sus vidas. Pues como lo detallan, 70% del lenguaje humano es corporal, el resto son sólo palabras que ayudan en el momento de la comunicación, pero no son determinantes.

Así pues, lo que deja la teoría del Colegio Invisible es que la comunicación no verbal constituye un elemento sustancial en las relaciones humanas, sea cual sea la meta, si persuadir, llamar la atención de alguien o simplemente enamorar a una persona que resulta muy importante, como en el caso del galanteo.

CAPÍTULO III. EL LENGUAJE SILENCIOSO SEGÚN LA ESCUELA DE PALO ALTO

Hablar sobre comunicación no solamente involucra a la palabra hablada y la información que se conoce en los *mass media*, sino que también hay una que involucra más aspectos del ser humano y de su personalidad: la comunicación no verbal.

Como se observó en el capítulo anterior, la Escuela de Palo Alto ha tomado gran partido de la investigación sobre la comunicación argumentando que es un todo integrado, que los seres humanos interaccionan a varios niveles y en cualquier momento, pero siempre están expresando algo de sí mismos: los sentimientos, un estado actual, a un estado intrapersonal; y entre esas formas de expresión se encuentra el lenguaje oculto del cuerpo, invisible, que los demás interpretan y el mismo individuo desconoce, se sabe poco de ello o la atención en ella es escasa. Y así fue como el grupo de Palo Alto o Colegio Invisible, dio a conocer al campo de la comunicación, una ciencia del lenguaje corporal, en el que todo ser humano “no deja de comunicar”.

Por medio de éste lenguaje, los humanos intercambian información, a través de la mímica, la gesticulación y los movimientos del cuerpo en general; y resulta inmediato porque refleja las emociones instantáneas del individuo.

Así pues, en la comunicación no verbal el cuerpo lleva su propio ritmo, se mueve para decir mucho más que las palabras, porque el lenguaje corporal también habla de manera inconsciente; permite ver que lo que es pronunciado no siempre coincide con las palabras o con lo que piensa un sujeto, también el rostro, el lenguaje corporal y los gestos a menudo van unidos a la palabra para completar o acentuar ciertos significados o para ocultar o atenuar otros.

A lo largo de la historia de la comunicación no verbal diversos investigadores intentaron adentrarse al tema, algunos lo hicieron enfocándose a la antropología la etología, la sociología y la psicología, pero lo más importante es que una vez que estas ciencias se juntan, alcanzan una complementariedad increíble y entonces es difícil escapar a los encantos que trae consigo uno solo, el de Palo Alto.

La lista de autores interesados en la temática es larga, pero algunos lograron brindar aportaciones importantes en el terreno, como Charles Darwin, quien destacó en su obra *The expression of emotion in man and animals* en 1872, que tanto otras especies como el hombre expresan sus sentimientos y actitudes con el cuerpo, éste texto sienta las bases para el estudio del lenguaje corporal.

Más tarde, Kretschmer sacó a la luz *Physique and character* en 1925; después en 1940, Sheldon realizó *The variations of human physique*; para 1941 Efron mostró al mundo *Gesture and environment*; Ray L. Birdwhistell le dio otro toque al lenguaje corporal con *Introduction to kinesics* en 1952; después fue Edward T. Hall quien habló sobre la territorialidad de los individuos con *The silent language* de 1959; el psiquiatra Jurgen Ruesch y el fotógrafo Weldon Kees escribieron en 1956 el primer libro que utilizó la expresión “comunicación no verbal” en el *Non verbal communication: notes of human relations*.

Para los años sesenta del siglo pasado, se conocieron algunas otras aportaciones de Argyle, Davitz, Dittmann, Goldman-Eisler, Hess, Kendon, Mehrabian, Rosental, Albert Schefflen, Trager, Erving Goffman, entre otros.

Respecto a la hora de plasmar un gesto, los escultores, pintores, literatos, cineastas y artistas del arte, son conscientes de la importancia que tiene transmitir un mensaje por medio de los gestos. Por ejemplo, el novelista escribirá acerca de un personaje: “aplastó con rabia el cigarrillo” o “se rascó la nariz pensativamente”.⁵²

Los antropólogos, han demostrado que las expresiones faciales de un árabe y un inglés, un negro norteamericano y un blanco de la misma nacionalidad, no son las mismas.

Los etólogos, mostraron que los animales actúan en común como los hombres en sociedad, por ejemplo, un chimpancé que desea cortejar realiza actos de atracción, haciendo movimientos de interés y acercamiento, elabora una danza para llamar la atención de su presa. El hombre tiene actitudes similares.

Por su parte, los psiquiatras reconocen que el movimiento corporal de un individuo puede proporcionar indicaciones sobre su carácter, emociones y las posibles

⁵² Flora Davis, *La comunicación no verbal*, Madrid, Alianza Editorial, 1973, p.13.

reacciones hacia la gente que le rodea, por ejemplo, un sujeto puede demostrar, con sus gestos, el interés que tiene en una conversación, o si hay o no un compromiso.

Estos gestos remiten a un significado, del cual se pueden extraer diversas conclusiones, entre ellas que los psicólogos usan para interpretar lo que dice su paciente expresa cuando éste le comunica sus problemas. En ese diálogo existen gestos que alimentan de información extra la percepción del médico.

3.1. Concepto de la comunicación no verbal

Según Marta Rizo, la Escuela de Palo Alto, llamó interacción simétrica y complementaria a la diferencia establecida entre señales análogas y señales digitales, las primeras constituyen a la comunicación no verbal que está compuesta por los gestos, las posturas, el paralenguaje, etcétera., todo lo que nos remite a unos códigos concretos, mientras que las digitales están sujetas a la palabra hablada, a la comunicación verbal. Ésta distinción favorece la constitución de roles complementarios: por un lado una persona sumisa obedecerá a la autoritaria, y por el otro, ambos pueden instaurar y mantener la igualdad de posiciones e intercambiar sus interacciones a modo de espejo.

Para el antropólogo Ray L. Birdwhistell, integrante del Colegio Invisible, “hablar de comunicación no verbal tiene tanto sentido como hablar de fisiología cardíaca”. Pues no se pueden aislar los componentes del sistema de comunicación global y hablar de lenguaje del cuerpo, lenguaje de los gestos, etcétera, asumiendo con ello que cada postura o cada gesto remite inequívocamente a una significación particular.

*Lo que la comunicación verbal deja descubrir no es más que la parte voluntaria, lo que el sujeto comunicante deja expresar, mientras que su comportamiento permite captar aquello que no tiene la intención de comunicar.*⁵³

⁵³ Judith Lazar, *¿Qué sé? La ciencia de la comunicación*, México, Cruz O, 1995, p.38.

Según Birdwhistell, siempre se debe considerar el contexto en que se realice el acto comunicativo, pues por ejemplo, en una parte de Europa un ademán puede decirnos algo y en América significar lo contrario. Por lo que el antropólogo propone el análisis de contexto antes de proseguir con una interpretación.

No obstante, existen algunos gestos considerados universales, innatos, que el ser humano modifica o le da otra convención conforme llega a la edad adulta, y estos son: felicidad, tristeza, cólera, disgusto, temor y sorpresa. Cuando el individuo está feliz, lo más común es encontrarle una sonrisa en el rostro con los ojos brillantes, y al comunicar tristeza tal vez se vea en él unos labios curvados hacia abajo y una mirada un tanto cerrada, opaca.

Una vez que existe el intercambio de comunicación, la mayoría de los sentidos entran en acción: la vista, el oído, el tacto, el olfato, y con ellos se acompaña la intuición para conocer cuáles son los gestos que usan las personas para expresarse mientras hablan.

Como se verá en los siguientes apartados, el antropólogo Ray L. Birdwhistell, padre de la Kinésica; Erving Goffman, sociólogo; Edward T. Hall con la antropología y la proxémica; Albert Scheflen, psicoanalista, que acompañó al maestro de la kinésica, conducirán al mundo de la comunicación no verbal, el lenguaje corporal o el lenguaje silencioso, una vez que sus teorías se han unido, dan a conocer lo que hoy se encuentra en los textos de psicología industrial o en la comunicación organizacional para mejorar las relaciones entre los empleados de una empresa a través de los cursos de capacitación en distintas áreas.

3.2. Elementos de la comunicación no verbal

La comunicación no verbal, como lo han mencionado los autores del Colegio Invisible, está constituida por la kinésica o cinestésica, que incluyen el análisis de los gestos, la mirada y la postura, y también la proxémica, elementos que usa el individuo para estar en interacción con su medio, y que tienen la función de complementar a lo que se dice con las palabras. A continuación viene la descripción de éstos para su mayor comprensión.

3.2.1. La kinésica o cinestésica

Considerado el padre de la kinésica o cinestésica, Ray L. Birdwhistell, nació en 1928 en Cincinnati, Ohio, en donde prevalece durante todos sus estudios universitarios hasta 1941, fecha en que da inicio a su doctorado dentro del Departamento de Antropología de la Universidad de Chicago, en donde es alumno de Margaret Mead, quien lo introduce al psicoanálisis.

En 1944 estudia a un grupo de adolescentes de Kentucky para contribuir al estudio comparativo de los rituales amorosos que estudiaba Mead en Inglaterra, en donde destacó que dentro del proceso de cortejo hay varias etapas por seguir hasta llegar al coito. De lo cual más adelante se darán mayores detalles.

Como buen orador, Birdwhistell está de acuerdo con lo que dijo alguna vez Edward Sapir, acerca del lenguaje corporal:

*Tomemos el ejemplo de los gestos. El individuo y lo social se mezclan en ellos inextricablemente. Sin embargo, somos extremadamente sensibles a ellos, y reaccionamos como si siguiéramos un código, secreto y complicado, escrito en ninguna parte, conocido por nadie y entendido por todos.*⁵⁴

Después de que el antropólogo analizó a personas sanas y enfermas en hospitales psiquiátricos, conoce a Edward T. Hall y junto a George Trager y Harry

⁵⁴ Gregory Bateson, *et.al.*, *La nueva comunicación*, España, Kairós, 1984, p.66.

Lee Smith, diseña un esquema de análisis de la cultura fundado en los principios de la lingüística descriptiva aplicado a la gestualidad.

No obstante, ya existían otros autores que se dedicaron al estudio del movimiento corporal, y además se encargaron de hacer una relación entre la lingüística y el lenguaje del cuerpo, así como la personalidad que ambas cosas expresan.

Entre los más destacados se encuentran las obras de Boas, Efron (1942), George Bateson, Devereux, Labarre (1949) y a Margaret Mead, etcétera. Esta última, de las más destacadas en el área.

Aunque también salen a la luz trabajos de otros psicólogos como K. Dunlap (1927), M.H. Krout (1933), Otto Klineberg (1927), Gardiner Murphy (1947), John Carroll (1953) y C.E. Osgood (1954).

La gran mayoría de ellos, algunos zoólogos y biólogos, analizaron la compleja ordenación del comportamiento sexual de los animales en la exhibición, el galanteo y el apareamiento.

Y por lo tanto definen el término kinésica, como: “movimiento...movimiento del alma, emoción”; y proviene del modelo anglosajón *phonetics*. Lo que para Birdwhistell es la ciencia de los gestos corporales que constituyen otro lenguaje con los mismos tipos de unidades y organización que el lenguaje hablado.⁵⁵

Estructuralismo y kinésica

Como alguna vez lo dijo Sapir, es posible hablar de una antropología del habla y una antropología de la gestualidad, lo que daría como resultado, un lenguaje corporal entendible como el habla.

Según Birdwhistell, el cuerpo se divide en signos traducidos como equivalentes lingüísticos. Sus estudios se basan en la fisiognomía, los signos corporales, surgidos del animal que se llevan dentro son naturales y permiten a quien conoce su significado ser una persona advertida, como por ejemplo, una nariz abombada significa bondad; unas cejas espesas, brutalidad.

Concibe al cuerpo como portador de signos convencionales que se transmiten de un código a otro, como la escritura. Sus trabajos comprenden una colección de

⁵⁵ Pierre Guiraud, *El lenguaje del cuerpo*, México, FCE, 1980, p.67.

palabras gestuales utilizadas en tal o cual comunidad, lo que le da libertad de decir que cada gesto recibe una etiqueta, que resiste al tiempo, a la cultura y a los diferentes usuarios.

Por ejemplo, dice el antropólogo, una persona enferma, puede hundir los hombros algunos segundos antes de recobrar el dominio de sí mismo. El cuerpo humano está gobernado por una especie de código de la “presentación de uno mismo en público”.

Así, no puede atribuírsele una significación universal a partir de ciertas invariantes biológicas a tal postura física. “Cada cultura, y en su seno, cada contexto interaccional utiliza el substrato fisiológico para elaborar una significación socialmente aceptable”.⁵⁶

Pues así como el estructuralismo, la kinésica, según Birdwhistell, es un sistema de elementos significativos, que generan estructuras de signos arbitrarios convencionales y relativos para cada cultura.

Ya que el estructuralismo insiste sobre la naturaleza formal de lenguaje, que genera la arbitrariedad y la convención, lo que da como resultado una kinésica estructural y formal relacionada con la descripción de códigos gestuales arbitrarios y específicos en cada cultura.

Para Birdwhistell fue difícil reconocer estas deducciones debido a que el presupuesto para la investigación era insuficiente, y además porque mientras no se encuentre un mecanismo mediante el cual se puedan aislar las unidades para su cuantificación, es evidente que exista una dificultad en poder determinar las partículas de movimiento que sirvan de símbolos y que a la vez tengan un significado.

La metodología de Birdwhistell

Desde que George Bateson y Margaret Mead se interesaron por el proceso de la comunicación y la socialización, obtuvieron de la cámara fotográfica, grandes beneficios para sus investigaciones: captar las características de las tribus analizadas, con ello se abren las puertas al estudio del movimiento corporal.

⁵⁶ *Ibid.*, p.70.

Aplicaron mecanismos de análisis con base en la filmación de películas dentro de las sesiones terapéuticas, mientras que por su parte, Birdwhistell lo hizo para estudiar detalladamente el lenguaje corporal.

Para 1959, Ray adquiere su laboratorio dentro de Filadelfia en el Instituto Psiquiátrico de Pensilvania, donde se hace cargo del proyecto “Estudios de la comunicación humana”, y analiza miles de cintas, que incluyen películas de varias categorías, románticas, de ficción y terror.

Una vez que ha revisado ese material, le llama *microanálisis* al registro de cada movimiento de las cejas o las manos, cada cambio, postura en los 24 cuadros por segundo de película, con ello destacó que existe una amplia gama de movimientos corporales que a la vez acompañan a la palabra hablada, y observó que hay un gran alcance sobre psiquiatría, indicadores de sexo y relaciones humanas en general.

De igual forma, muchos de sus estudios los realizó gracias al patrocinio que obtuvo por parte del Comité Interdisciplinario de Cultura y Comunicación de la Universidad de Louisville, en donde filmó una serie de escenas sobre el comportamiento de un grupo de niños de entre 14 meses de edad y 11 años, de una vecindad, a lo que considera lo siguiente:

...toda investigación kinésica se basa en el supuesto de que sin ser necesariamente consciente, el participante, los seres humanos llevan a cabo en todo momento ajustes por razón de la presencia y las actividades de otros seres humanos.⁵⁷

En éste estudio, Birdwhistell destaca que todos los sistemas de movimiento corporal contienen aspectos aprendidos y analizables, lo cual se traduce en que desde pequeños, se aprende de los semejantes a decir palabras y a actuar como lo hace la familia, inclusive la belleza o la fealdad, la gracia o la torpeza también se adquieren por medio de la enseñanza. Pues existe tanta convivencia entre los humanos, que es posible encontrar, por ejemplo, una pareja de esposos con tal

⁵⁷ Ray L. Birdwhistell, *El lenguaje de la expresión corporal*, Barcelona, Gustavo Pili, 1979, p.48.

parecido como si fueran hermanos por las expresiones, movimientos y posturas, todas las cosas se parecen a su dueño.

Una ciencia llamada kinésica

Respecto a la expresión facial, múltiples fisiólogos consideraron que actualmente la musculatura facial permite sistemáticamente más de 20 mil expresiones faciales. En otros estudios más cercanos, se pueden aislar 32 *quinemas** en la zona del rostro y de la cabeza, por ejemplo, existen tres *quinemas* de movimientos de cabeza: “un cabeceo”, “dos cabeceos” y “tres cabeceos”; dos *quinemas* de giro lateral de la cabeza: “un giro” y “dos giros”; uno de “erguir la cabeza” y uno de “inclinación de la cabeza”.

Hay tres *quinemas* de entonación, o sea conjuntivos, que utilizan toda la cabeza (pero con *aloquinos*** de regiones de la cabeza y de las cejas), uno de “levantar y mantener la cabeza”, uno de “bajar y mantener la cabeza” y un tercero de “mantener la posición de la cabeza”. Éstos a su vez cuentan con *aloquinos* de intensidad, extensión y duración.

También se han aislado cuatro *quinemas* del comportamiento de las cejas: “cejas elevadas”, “cejas bajadas”, “cejas fruncidas” y “movimiento de una sola ceja”. Y existen cuatro grados significativos de cierre de los ojos: “superabiertos”, “entornados”, “cerrados” y “apretados”.

La nariz es el lugar anatómico de cuatro comportamientos significativos: “nariz fruncida”, “comprensión de las fosas nasales”, “ensanchamiento bilateral de las fosas nasales” y “ensanchamiento o cierre unilateral de una fosa nasal”.

La boca es muy difícil de delimitar. Los 7 *quinemas* que componen el presente complejo circumbocal son provisionales: “labios comprimidos”, “labios sobresalientes”, “labios retraídos”, “labios apicalmente retraídos”, “gruñido”, “boca abierta relajada” y “boca excesivamente abierta”.

* *Quinema*: es una clase de aloquinos. Abstracción de elementos aislables del movimiento corporal en clases manipulables de aloquinos.

** *Aloquino*: movimiento que dura 1/100 m de segundo hasta un segundo.

A la lista se agregan: “mentón adelantado”, “mentón lateralizado”, “mejillas hinchadas” y “mejillas chupadas”. El “mentón caído” es considerado como un comportamiento *paraquinésico* (relación entre etnia y habla).

Esto es a lo que se le conoce Kinésica como una ciencia, ya que cuenta con una metodología y propone un modelo de estudio para el análisis de los gestos.

La quinomorfología

Estos *quinemas* se combinan formando *quinomorfemas*, que posteriormente se pueden dividir en clases *quinomórficas* que se comportan como los morfemas lingüísticos y se comparan con las palabras. Así los comportamientos *microquinésicos* pueden darse con o sin el acompañamiento oral. Esto es quinomorfología, una propuesta que explica la manera en cómo pueden interpretarse los gestos de forma lingüística.

Un ejemplo que da Birdwhistell es que durante la Segunda Guerra Mundial era común escuchar de un político llamado Fiorello La Guardia, quien hablaba italiano, yiddish e inglés norteamericano, que como orador público era muy fluido y eficaz, motivo por el cual era “blanco” de atención entre los estudiosos en kinésica.

Era asombroso para Birdwhistell encontrar que aun sin sonido en las películas, se apreciaba el idioma que estaba hablando principalmente por los ademanes que marcaba su lenguaje corporal. Se detectaban tres culturas: el inglés norteamericano, el yiddish y el italiano. Decían: “La Guardia es un gran actor, sabe como parecer italiano, judío y norteamericano de la clase media”.⁵⁸

Esto da como resultado un estricto análisis kinésico, pues como se ha visto hasta ahora, cada comportamiento no verbal conlleva siempre un antepasado, una historia de vida de los individuos, y no puede aislarse de su educación y la cultura en que siempre ha estado, y que será reflejado en todos los momentos de su existencia, así un mexicano se encuentre en Europa llevará consigo los signos que aprendió en toda su vida.

⁵⁸ Ray L. Birdwhistell, *op.cit.*, p.90.

El acento kinésico

La observación de Birdwhistell trajo consigo otra serie de estudios sobre el comportamiento: los ligeros asentimientos y giros de la cabeza, los guiños, los leves movimientos de los labios, los adelantamientos del mentón, los encogimientos y rotaciones de los hombros, los movimientos de la mano y de los dedos, así como las oscilaciones de piernas y pies demostraron ser *aloquinos* de un sistema de acentuación kinésica cuatripartita, y cuando van asociados al habla, se hacen combinaciones especiales de adjetivos, más sustantivos, más adverbios, más palabras y dan como resultado la formación de frases. Los acentos que marca el antropólogo son:

1. *Acento primario*: ($\hat{\quad}$) un movimiento fuerte simultáneo del mayor acento lingüístico. Se presenta una vez en cada frase dicha en inglés norteamericano;
2. *Acento secundario*: ($\check{\quad}$) movimiento débil asociado al primario en determinadas frases dichas en inglés norteamericano;
3. *No acentuación*: ($-$) movimientos asociados con el habla que pueden presentarse antes o después de los primarios y antes o después de los secundarios;
4. *Desacentuación*: (\mathbf{O}) supone una reducción de la actividad por debajo de la normalidad en posiciones de una frase sintáctica, se presenta sobre las frases.⁵⁹

Un ejemplo de los acentos es:

$\hat{\quad} \quad - \quad \check{\quad} \quad \mathbf{O} \quad \mathbf{O} \quad \hat{\quad} \quad \check{\quad} \quad \hat{\quad} \quad \check{\quad}$

What is Johns you know Bills friends last name

(¿Cuál es el apellido de John, ya sabes, el amigo de Bill.

⁵⁹ *Ibid.*, p.92.

Se utilizan esos signos para designar un movimiento corporal, y también tienen la utilidad de mezclarlos con las palabras, ambas van asociadas para denotar una cosa, una frase, un enunciado, una comunicación.

La comunicación es redundante

Lo redundante suele ser generalmente un reforzamiento que sirve para ligar los fragmentos del discurso y la interacción que exceden la duración de una frase. La misma importancia tiene el hecho de que el comportamiento que parece simplemente repetitivo en un nivel de análisis que exige otro análisis posterior. Éste comportamiento parece tener siempre una significación social y cultural.

Hablar en un sentido amplio evolucionista que permite la redundancia en estos niveles aumenta la capacidad de adaptación humana. Por lo que éste tipo de redundancia se puede aprender como cuando se entiende el lenguaje. Su reforzamiento hace posible que la población de una ciudad, por ejemplo, adopte ésta comunicación.

Según Margaret Mead, argumentando lo anterior, dice:

...todos los lenguajes naturales que perduran son lo bastante redundantes como para poder ser aprendidos por los miembros de todos los grupos de la especie Homo sapiens.

...podríamos decir que cualquier lenguaje desarrollado por una sociedad humana puede ser aprendido por los miembros de cualquier otra sociedad humana, y que éste aprendizaje es posible debido tanto a la redundancia, que proporciona todo un abanico de diferencias individuales en cuanto a modalidades sensoriales, memoria e inteligencia, como a que el lenguaje ha sido conceptualizado a todo lo ancho del mundo como una parte de la cultura que pueden aprender quienes pertenecen a culturas distintas.

Ninguna sociedad tiene el monopolio de la observación, la reflexión ni la invención. La transmisión de la experiencia de una sociedad a otra

*sociedad multiplica las oportunidades de experimentación, de innovación y de evolución.*⁶⁰

Y si las sociedades proponen distintos modos de percepción sensoriales, se abren más canales y se maximizan las oportunidades de transmisión entre las sociedades. Se refuerza la redundancia y contribuyen a la comunicación societal y por lo tanto aumentan las posibilidades de viabilidad de la especie.

Los gestos se encuentran en éste punto, pues se caracterizan por ser morfos ligados, incapaces de darse solos, siempre deben ir acompañados del lenguaje hablado para darle un significado. Un saludo, por ejemplo, según el comportamiento que lo acompañe, sea facial o de la totalidad del cuerpo, se pueden transmitir varios mensajes a la vez, que si no se les da un contexto determinado, puede parecer un gesto de ridículo, rebelión, adulación y respeto. Una sonrisa puede abarcar éste mismo abanico, lo mismo que un “guiño”, un gesto de despedida o una reverencia.

Los señaladores

La articulación de cerrar un ojo es un *señalador*. En primer lugar, el grupo K_p (*señalador pronominal*) es el más fácil de reconocer, va asociado con o, en determinados medios.

Estos K_p , pueden encontrarse asociados a las verbalizaciones “he” (él), “she” (ella), “it” (ello), “those” (esos, aquellos), “they” (ellos), “some” (algunos), etcétera.

Los movimientos proximales a las mismas partes del cuerpo se utilizan en asociación con “I” (yo), “me” (yo), “us” (nosotros), “we” (nosotros), etcétera.

Existen también los *señaladores de pluralización* (K_{pp}) que inician mediante un giro del miembro móvil sobre “we” (nosotros), “we´s” (los nosotros), “they” (ellos), “these” (éstos, éstas), “you all” (todos vosotros), etcétera.

En asociación con una frase como “all of them” (todos ellos) o “none of them” (ninguno de ellos) puede haber un giro de la cabeza o un cierre de los ojos (K_{pp})

⁶⁰ *Ibid.*, p.95.

asociado a “all” (todos) o a “none” (ninguno). “None” es una forma especialmente interesante para la señalización kinésica.

Los *señaladores verboides*, están sujetos al verbo. Así “I went” (yo fui) tienen un movimiento proximal sobre “I” que, sin interrupción se desplaza distalmente sobre “went”. Por ejemplo, “I went to the house” (Yo fui a la casa), puede ir acompañado de un movimiento proximal, de dirección, como cuando alzamos nuestro brazo para indicar un lugar.

Finalmente los *señaladores de modo*, indican el comportamiento que va asociado con frases como “a short time” (poco tiempo) o “a long time” (mucho tiempo), “jerkily” (a tirones), y con “slowly” (lentamente) y “swiftly” (rápidamente). Van anotados con K_m .

Un *señalador de demostración* se usa para las gesticulaciones más extensas y complejas, por ejemplo si una mujer, al hablar con otra, utiliza sus manos como cuando está tejiendo, las manos llevan una secuencia al ejecutar dicha acción.

Estos *señaladores* kinésicos pueden funcionar como un simbolismo universal del movimiento corporal, que se alimenta de palabras y se nutre de un lenguaje del cuerpo que habla mucho de cada quien.

Es importante mencionar que esta clasificación, realizada por Birdwhistell se enfoca exclusivamente al lenguaje inglés, pues los grupos que analizó pertenecían a un grupo determinado de personas.

La escena del cigarrillo, un ejercicio lingüístico-kinésico:

Mientras se recarga la cámara cinematográfica y se comienza de nuevo a tomar la escena, Doris y Gregory han vuelto a sentarse en el sofá. Cada uno tiene una jarra de la cerveza casera de Doris. Doris pasa la mirada de Gregory a su propia jarra de cerveza y a las cerillas que sostiene Gregory. La mano izquierda de ella lleva el cigarrillo a la boca después de que la derecha haya dejado la jarra en la mesa de café que tienen delante. Gregory continúa: “He’s a very, very bright four-and-a-half-year-old. Why, that drawing that he brought in is very advanced for four-and-a-half” (Es un niño de cuatro años y medio muy, muy brillante. Vaya aquel dibujo que trajo es muy adelantado para cuatro años y

medio). Mientras habla, abre el estuche de cerillas, saca una cerilla, rasca la cerilla bajo la solapa cerrada, pone en posición la cerilla encendida y hace contacto con el cigarrillo de ella mientras termina la vocalización. Mientras él habla, Doris se mueve concertadamente con las manipulaciones de la cerilla hasta tener el cigarrillo encendido. Ella dice: "I suppose all mothers think their kids are smart, but i have no worries about that child's intellectual ability" (Supongo que todas las madres creen que sus niños son listos, pero yo no tengo dudas sobre la capacidad intelectual de ese niño). El retraso de 3/8 de segundo entre "child's" e "intellectual" queda igualado por otro retraso entre "intellectual" y "ability": "No that's a very smart one" (No, ese es muy listo). Mientras Doris habla, su mano derecha cuelga sobre el borde de la mesa y luego la lleva ligeramente a la izquierda para arreglar el cordón del zapato antes de dejar caer la mano hacia atrás, en el sofá. Éste movimiento, con sus momentáneas modificaciones, sigue estando concertado con los de Gregory, quien, una vez encendido el cigarrillo de Doris, compone un movimiento triangular en el aire que acaba al apagar la cerilla y dejarla en el cenicero. Esta escena comienza (diez fotogramas más o menos) en el n.º 12784.⁶¹ Ver Figura 1 la escena del cigarrillo.

⁶¹ *Ibid.*, p.191-192.

Figura 1. La escena del cigarrillo

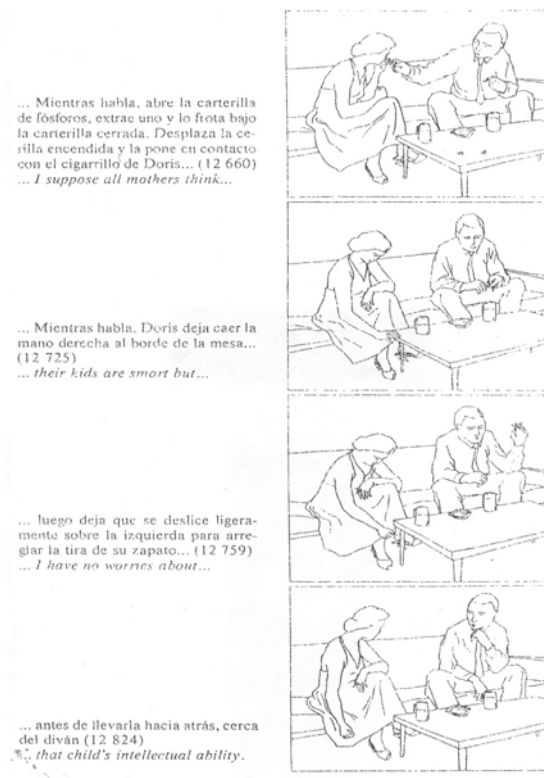


Figura 1. La escena del cigarrillo. Fuente: Gregory Bateson, *et.al. La nueva comunicación*, España, Kairós, 1984, p.167.

Este ejemplo aplicado bajo los argumentos anteriormente expresados, muestra que el lenguaje corporal siempre representa algo, sea cual fuere su contexto cultural. Y no fue determinado así, sino hasta que el grupo de Palo Alto tomó en serio la temática de la comunicación.

En la escena del cigarrillo, las acciones de encender un cigarro, la manipulación de la cerilla por parte de Gregory y el arreglo de Doris, del cordón de su zapato, se califican, según los investigadores en éste rubro como comportamiento instrumental.

Toda acción en presencia de otros lleva el sello de la práctica individual y social: andar, fumar, comer, tejer o tallar madera todavía deben catalogarse como

“instrumentales” y/o de “orientación práctica” hasta que se conozca mejor la estructura comunicativa.

Así, Birdwhistell consideró que los gestos, los movimientos ilustrativos que suelen acompañar a las conversaciones de las mujeres sobre la moda y arreglos femeninos son *actos demostrativos*.

Durante la escena del cigarrillo, Doris aparenta un interés más interpersonal hacia Gregory. Como anfitriona, ella puso la cerveza. Su petición noléxica a él de que le encienda el cigarro puede ser una forma de poner al descubierto una etiqueta formal.

En algunos niveles del análisis, la acción de él puede verse como recíproca de la de ella, lo que diferencia ésta parte de la escena de los restantes 20 minutos se sostiene hasta que Gregory corta el ritmo por la mitad con el movimiento en arco del cigarrillo y la cerilla. Pero lo que se desea enmarcar es que mientras Doris mueve las manos y los brazos y modifica el cuerpo, y Gregory mueve las manos y el cuerpo con ritmo beat concentrado, siguen ocurriendo otras cosas.

En lo que Doris sigue hablando de su hijo, se aleja de Gregory, “alcanza” un vaso que no coge, deja caer el tacón del zapato separándolo del pie y, luego, arregla el cordón y deja que la mano cuelgue separada del zapato antes de que retroceda trazando un arco para volver a tocar la mesa. Mientras tanto, ella ha “cerrado” el cuerpo, acercando el torso a las piernas mientras dice: “all mothers think their kids are smart” (“todas las madres creen que sus hijos son listos”), la mano de ella toca la mesa en “but” (“pero”). Luego se vuelve hacia Gregory y centra en él la mirada mientras dice: “I have no worries about that child’s intellectual ability” (“No tengo dudas sobre la capacidad intelectual de éste niño”), mientras bambolea animadamente la cabeza. Desafortunadamente, no se puede medir el tono del cambio del rostro en sus gestos por la película.

Referente a ello, el grupo de Palo Alto, decía:

Cuando la película se proyecta muy lentamente, los participantes parecen bailar un ballet perfectamente acabado. Los cuerpos oscilan al

*ritmo. Bateson tiende el brazo hacia Doris en el preciso instante en que éste flexiona el cuerpo hacia delante. Ambas se yerguen y orientan sus cuerpos hacia la cámara en la misma fracción de segundos. Los dos parecen participar en un sistema interaccional que está por encima de su comportamiento individual.*⁶²

El psiquiatra y psicoanalista Albert Scheflen, observó que durante la escena del cigarrillo, destaca su concentración en los fenómenos vocales y corporales que se desarrollan a lo largo de una frase e incluso de una palabra.

Propone distinguir tres niveles kinésicos y lexicales situados por debajo de la proposición: el punto, la posición y la presentación.

- 1) *El punto* es la postura mantenida el tiempo necesario en la exposición o a la escucha de un “punto” en una discusión (algunos segundos), por ejemplo. Cada punto está subrayado por marcadores que puntúan las fases del discurso. Scheflen sugiere que el repertorio de un individuo se componga de tres a cinco puntos, que vuelven constantemente a aparecer en el curso de la interacción;
- 2) *La posición* constituye una serie de puntos, que se define como la postura general del cuerpo observada durante la exposición (o la escucha) de un punto de vista (algunos minutos). El paso de una posición a la otra implica al menos a la mitad del cuerpo, por ejemplo, el terapeuta, arrellanado en su sillón, con los brazos y las piernas cruzadas, en posición de escucha “pasiva”, se endereza y coloca los codos sobre las rodillas en posición de escucha “activa” dispuesto a tomar la palabra. Cada posición está encuadrada por *marcadores* kinésicos. Cada interactuante posee un repertorio de dos a cuatro posiciones.
- 3) *La presentación* es cuando la interacción empieza y acaba mediante un desplazamiento completo en el espacio: el paciente entra y sale del consultorio del terapeuta, por ejemplo.

⁶² Gregory Bateson, *et.al.* , *La nueva comunicación*, España, Kairós, 1984, p.173.

Al cabo de un tiempo, los participantes parecen actuar en función de una partitura invisible: frases, pautas, posiciones y presentación corresponden a las medidas, pasos, movimientos y a la composición total, mientras que las posturas individuales, complementarias y recíprocas corresponden a la ejecución instrumental individual, en armonía y en contrapunto.

Tras su estancia de 1956 en Palo Alto California, Birdwhistell se reúne con Albert Schefflen en Filadelfia. Se reencuentra en 1970 con Erving Goffman. Forma a investigadores en comunicación, a los que introduce un tanto a la kinésica y a los métodos etnográficos. Stuart es uno de sus estudiantes destacados.

Por lo tanto concluye:

El cuerpo expresa nuestras emociones: su equilibrio, la rigidez de la columna vertebral, la posición de los hombros, el aspecto general, el estado afectivo, la tensión o la relajación:

- 1) Ninguna expresión ni ningún movimiento corporal carece de significado en el contexto donde ocurre;
- 2) Al igual que otros aspectos del comportamiento humano, la postura, el movimiento corporal y la expresión facial están pautados y sometidos a un análisis sistemático;
- 3) El movimiento corporal sistemático de los miembros de una comunidad se considera una función del sistema social al que pertenece el grupo;
- 4) La actividad corporal influye sistemáticamente en el comportamiento de los demás miembros de cualquier grupo;
- 5) Tal comportamiento tiene una función comunicativa y puede ser investigado;
- 6) Las significaciones de ahí deducidas están en función tanto del comportamiento como de los procedimientos mediante los cuales se investiga;

- 7) El sistema biológico concreto y la experiencia vital particular del sistema del individuo, aportarán elementos distintivos a su sistema Kinésico.⁶³

Se hablaría interminablemente de todos estos estudios, pero basta considerar que hasta el momento, solamente Birdwhistell logró encauzar el entramado de la kinésica. No cualquier otro se hubiera dedicado por horas eternas al estudio de un video con duración de un segundo y analizado por días o meses.

3.2.1.1. Los gestos

La kinésica por ser considerada la ciencia del lenguaje corporal, se encuentra intensamente ligada a los gestos y las posturas del cuerpo que incluyen las expresiones faciales y el movimiento de los ojos. Si los sujetos no pudiesen interpretar los gestos de sus semejantes, la comunicación se complicaría, de hecho carecería de validez, un ejemplo es en el teatro y la danza, en donde, los actores están en completo contacto con un guión que les indica cuánto deben permanecer con algún gesto para enviar al espectador un mensaje.

En la cotidianeidad, los gestos representan mucho dentro de la comunicación. Puede transmitir mensajes ocultos de nosotros mismos. Si se desea atenuar el malestar ante una persona que parece desagradable, el cuerpo se tensa, y esto se debe a que se cuidan los gestos para evitar ser delatados.

Una vez que los sujetos conocen el significado de la comunicación no verbal, se vuelve precavido, intenta pensar mejor sus actos, e improvisar algo ante los demás. Como en una entrevista de trabajo donde lo primero que ven los reclutadores es la apariencia y el lenguaje corporal, que las palabras coincidan con los gestos.

Aunque:

...es muy difícil clasificar a los gestos y también lo es hacer una separación consciente entre aquello de los gestos que es de origen meramente individual y aquello que se puede atribuir a los hábitos de un grupo tomado como un todo...respondemos a los gestos con una

⁶³ Gloria Hervás Fernández, *Cómo dominar la comunicación verbal y no verbal*, Madrid, Playor, 1998, 40-41.

*extrema viveza y se podría casi decir que de acuerdo a una clave elaborada y secreta, que no se conoce, pero que todo el mundo entiende.*⁶⁴

Algunos de los gestos son técnicas sociales destinadas a comunicar mensajes definidos; otros son indicios involuntarios que los demás interpretan o no correctamente. Pueden indicar un estado de excitación emocional general, que produce una actividad corporal difusa, y otros son expresiones de estados emocionales particulares, por ejemplo, al cerrar los puños en momentos de cólera. Asimismo, los gestos van acompañados de las palabras, íntimamente coinciden con lo que se habla. Los movimientos de las manos y de la cabeza indican la estructura interna de las frases y para controlar la sincronización de estas. Más aún el gesto puede reemplazar al habla, como el lenguaje corporal, tal es el caso de los contactos agresivos y sexuales, aunque hay otros que se emplean como métodos de influjo, como cuando se empuja, jalonea, o se lleva de la mano a las personas; o contactos simbólicos como la palmada en la espalda y los modos de saludar.

La cara, por tanto, es un gesto, pues pone de manifiesto diversas expresiones emocionales, algunas involuntarias, por ejemplo, la dilatación de las pupilas durante la excitación, el sudor durante la angustia y la expresión “micromomentánea” de sentimientos ocultos. También destaca el gesto del miedo o asombro como se muestra en la Figura 2 gesto de asombro o sorpresa.

La inclinación de la cabeza juega un papel importante en relación con el habla cuando los que escuchan las emplean para manifestar que están o no de acuerdo con lo que se dice; durante la interacción dan a la otra persona su anuncio para seguir hablando, sirven como coordinadores de la interacción.

⁶⁴ Susana del Mazo González, *Estudio sobre comunicación no verbal*: tesis de licenciatura UNAM, Facultad de Psicología, México, 1977, p.10.

Figura 2. Gesto de asombro o sorpresa



Figura 2. Gesto de asombro o sorpresa. Fuente: Estefanía Escobar Clemente, *La comunicación no verbal; el lenguaje del amor*, [en línea], Universitat Autònoma de Barcelona, s/editor, © 2007 Universitat Autònoma de Barcelona, Direcció URL: <http://campus.uab.es/~2143662/lnv.htm#4.%20EL%20LENGUAJE%20DEL%20AMOR>, [consulta: 7 de noviembre de 2007].

Todas las culturas poseen un sistema significativo de comunicación gestual. Cuando un estadounidense quiere señalar que algo está bien o maravilloso, levanta la mano y forma un círculo uniendo los dedos índice y pulgar. Este mismo gesto en el Japón designa dinero; en Francia significa “cero” o “sin ningún valor”; en Malta representa un orificio corporal y hace referencia a un homosexual; en Cerdeña y Grecia es un comentario obsceno o insulto dirigido a alguien, hombre o mujer. Por lo que es importante no generalizar en una u otra cultura aun perteneciendo a un mismo círculo social.

Según el texto de Gloria Hervás Fernández, *Cómo dominar la comunicación verbal y no verbal*, existen diversos tipos de comportamiento gestual:

- 1) *Emblemas: gestos con traducción verbal directa conocida por todos los miembros de un grupo o cultura (enseñar el puño, agitar la mano para despedirse...). Son conductas fáciles de comprender que poseen un significado específico y aceptado. Común cuando hay barreras de comunicación como el ruido de una ciudad;*
- 2) *Ilustradores: movimientos vinculados al habla que sirven para ilustrar;*

- 3) *Manifestaciones de afecto: movimientos que intensifican, neutralizan o encubren las apariencias afectivas y que no son consecuencia de estados afectivos, sino respuestas;*
- 4) *Reguladores: actos que sirven para mantener y regular la naturaleza de ida y vuelta en la conversación. El regulador más común es el asentimiento de la cabeza, o el saludo para iniciar una plática. Un saludo como análisis kinésico, muestra sus etapas: avistarse y reconocerse; un saludo a distancia con un movimiento de la mano o el “flash” de las cejas; el acercamiento; un saludo más próximo, como el beso y finalmente la separación momentánea. Por el contrario, la despedida como fin a la interacción, da anuncio de que pronto terminará el contacto físico y/o vocal inmediato; otro ritual es dar un resumen de lo hablado, puede constar de un apretón de manos, un beso, un movimiento de cabeza y la inclinación del cuerpo hacia delante. Otros gestos no verbales de despedida incluyen el mirar el reloj y poner las manos sobre los muslos para incorporarse.*
- 5) *Adaptadores: movimientos que se aprenden como parte de los esfuerzos adaptativos para satisfacer necesidades. Pueden ser: a) adaptadores del yo: como rascarse los labios con la lengua; b) adaptadores interpersonales: que son los movimientos de agresión, protección, intimidación y huída; y c) adaptadores objetales: aprendidos durante la ejecución de alguna tarea instrumental, como conducir un automóvil, fumar o teclear.*⁶⁵

El rostro, es pues, el encargado de reflejar actitudes interpersonales, que permiten el *feed-back* y producen dentro de la comunicación verbal una especie de refuerzo o de puntualización visual que acompaña a las palabras, modulando su significado.

Según el texto *Conoce tu personalidad a través del lenguaje corporal* de Javier Villahizán Pérez, cuando se habla de los gestos denominados expresivos, se trata de la expresión facial, por ejemplo, si una persona sonríe, se encoge de hombros,

⁶⁵ Gloria Hervás Hernández, *op.cit.*, p.42-43.

asiente, ríe, mira fijamente, elude la mirada, se sonroja o empalidece, son gestos que en su mayoría la humanidad realiza independientemente de su cultura.

Existen otros gestos técnicos que son usados por especialistas en alguna materia, como los buzos que al estar por debajo del agua, no pueden comunicarse de otra forma, sino exclusivamente por medio de gestos; o también en las televisoras, donde los productores hablan con las manos cuando intentan decir que “es momento de entrar al aire”, “comercial” o “alargar la frase”.

Cuando los gestos significan lo mismo en diversas culturas, se cita la actitud de mirar a una chica atractiva, por ejemplo, donde ocurre lo siguiente: acariciarse la mejilla es normal en Grecia, Italia y España. Se expresan con el dedo pulgar e índice que bajan suavemente por las mejillas a ambos lados de la nariz, simbolizando la redondez de la cara admirada.

También es notable observar cuando el dedo índice se apoya en la mejilla en un ligero movimiento de rotación, gesto que se refiere a la idea de comer. Lo cual es frecuente en Italia. Así como señalar las curvas de los senos, descritas por las manos, habitual en el mundo entero.

Señalar las curvas de la cintura con las manos imaginando la silueta de una mujer; rizarse el bigote y acomodarse la ropa, son gestos que la humanidad representa además con el objetivo de llamar una atención.

Señales de sí y no en los sujetos

Las señales de sí y no en los sujetos sirven para aceptar o rechazar, afirmar o negar alguna situación, por ejemplo, el gesto de asentir es representado por el sujeto al mover la cabeza verticalmente de arriba abajo, con mayor énfasis en el movimiento hacia abajo. Aunque sirven también al dar algunas afirmaciones como: “estoy escuchando”, “¡qué interesante!”, “ya sé a qué te refieres” y “también lo creo”.

Cuando se desea negar alguna cosa, la cabeza se mueve horizontalmente de derecha a izquierda y con la misma intensidad. Es una forma de decir “no”, “no puedo”, “no quiero”, “no estoy de acuerdo” o “no lo sé”.

En los países del Mediterráneo oriental y el sur de Europa, una negación se manifiesta cuando el cuerpo se da hacia atrás rápidamente y vuelve rápidamente a su posición inicial. Mientras que para sitios indígenas como Nueva Zelanda y Etiopía, significa una afirmación.

El lenguaje corporal de los brazos

Existen gestos, en su mayoría, que son realizados de manera inconsciente y contienen bastante información de uno mismo, por ejemplo, en la interpretación de los brazos, que al cruzarlos, puede tener diversas variaciones significativas: con las manos apretando los brazos se traduce en tensión emocional; con las palmas de las manos metidas debajo de las axilas y los pulgares hacia arriba se trata de un cierre que no penaliza al sujeto, y que se siente fuerte y seguro detrás de su barrera; y con un brazo perpendicular del otro, el sujeto está intentando hacerse a la idea de que está escuchando, pero se cierra para no sentirse influenciado.

En el caso de que los brazos se encuentren detrás de la espalda demuestran seguridad y autoridad. Una mano sobre la otra interpreta como un cierre no total.

Los brazos también funcionan como una herramienta para manifestar sentimientos, como en un abrazo con motivo de un festejo, felicitación, o en casos de atrapar a alguien cuando intenta huir.

Para muchos, ver a una mujer con los brazos cruzados sobre el pecho aparenta ser tímida, fría o simplemente frívola, y si los brazos se encuentran a los lados, aparenta ser más abierta. No obstante, una inclinación de la cabeza, una sonrisa seductora, una pequeña inclinación de los hombros –tensiones corporales mínimas-, y el efecto de los brazos cruzados producirá un resultado muy diferente.

Cómo se expresan las manos

Según el texto de Villahizán, las manos en los bolsillos demuestran no querer enseñar cierta información, como un cierre (Ver Figura 3) y alzar la mano para detener al otro hablante en su discurso; al momento de tomar una decisión, el sujeto tiende a poner su mano debajo de la barbilla; en una postura de aburrimiento, se recarga el cuerpo sobre una mano (Ver Figura 4).

Figura 3. Manos dentro de los bolsillos



Figura 3. Las manos dentro de los bolsillos significan que cierta información no se desea revelar. Fuente: Estefanía Escobar Clemente, *La comunicación no verbal; el lenguaje del amor*, [en línea], Universitat Autònoma de Barcelona, s/editor, © 2007 Universitat Autònoma de Barcelona, Dirección URL: <http://campus.uab.es/~2143662/Inv.htm#4.%20EL%20LENGUAJE%20DEL%20AMOR>, [consulta: 7 de noviembre de 2007].

Figura 4. La mano debajo de la barbilla



Figura 4. Gesto de las manos cuando los sujetos están a punto de tomar una decisión o cuando se piensan nuevas posibilidades de actuación. Fuente: Estefanía Escobar Clemente, *La comunicación no verbal; el lenguaje del amor*, [en línea], Universitat Autònoma de Barcelona, s/editor, © 2007 Universitat Autònoma de Barcelona, Dirección URL: <http://campus.uab.es/~2143662/Inv.htm#4.%20EL%20LENGUAJE%20DEL%20AMOR>, [consulta: 7 de noviembre de 2007].

La manera de saludar también habla mucho de los sujetos, sobre todo porque se da una primera impresión. Es común distinguir que existen personas tímidas que al momento de saludar, dan la mano y apenas rozan la del otro, mientras que las personas decididas, llegan a dar fuertes apretones de manos, con seguridad.

Cuando los sujetos están comunicando, sus manos efectúan como una danza donde destacan miles de mensajes, que pueden ser direccionales, por ejemplo, como lo mencionó Ray L. Birdwhistell. Si se intenta explicar la ubicación de un lugar, las manos servirán para indicar hacia donde deberá dirigirse alguna persona: si se dice que X calle queda hacia delante, las manos indicarán esa dirección.

Los políticos, al dar un discurso, utilizan en exceso las manos para explicar sus objetivos. En el caso del ex presidente de México Vicente Fox, se caracterizó por usar las manos para explicar sus planes, juntaba las manos, y de ahí hacía una palmada partiendo hacia los lados. Esto es más común al momento en que los candidatos que se postulan para puestos políticos, ya que suele ser más motivador para el espectador. Asimismo existen personas que ocasionalmente tocan objetos al hablar. Lo cual se descifra como una descarga de tensión que el sujeto realiza sin darse cuenta. Puede tocar, mover o cambiar objetos de lugar.

Si se limpia una mesa, quitando las migajas de pan o el polvo, quiere decir que una persona ha perdido interés en la comunicación con la otra; si se barren las migas hacia uno mismo, quiere decir que el discurso sí es interesante.

Tocar la corbata se trata de un momento de tensión emocional que va en aumento. Además evoca cierto simbolismo sexual, más aun cuando un sujeto intenta cortejar a una dama, e inconscientemente lo hace con el afán de dar una mejor impresión. Si una persona realiza el gesto de llevarse objetos a la boca, sea un lápiz o una pluma, demuestra que está completamente interesado en la conversación. De hecho, puede considerarse como una forma de simular que trae un cigarrillo ante la falta de tal.

Albert Scheflen, también integrante de la Escuela de Palo Alto, sugirió que el estilo de movimientos se confunde con los rasgos físicos, por ejemplo, los judíos son más entrecortados en sus movimientos corporales que los franceses, quienes tienen un lenguaje corporal más elegante, los norteamericanos son fríos y los mexicanos más amables.

En la actualidad aun hay ciertos modales que se conservan en sociedad que son bien vistos, lo que destaca que cada individuo pertenece a un convencionalismo

que adquiere a lo largo de su vida, influencia que aprehende de su familia, la escuela, el trabajo, los amigos y semejantes. Véase Cuadro 3 sobre los principales gestos y sus posibles interpretaciones. Posteriormente en la Figura 5 se muestran algunos gestos que Ray L. Birdwhistell consideró como básicas en toda comunicación entre sujetos.

Cuadro 3. Los principales gestos y posibles interpretaciones

GESTO	SIGNIFICADO
Acariciarse la barbilla	Toma de decisiones
Entrelazar los dedos	Comodidad y cerrazón
Dar un tirón a la oreja	Inseguridad
Mirar hacia abajo	No creer en lo que se dice
Frotarse las manos	Impaciencia
Apretar la nariz	Evaluación negativa
Golpear ligeramente los dedos	Impaciencia
Sentarse con las manos cogiendo la cabeza por detrás	Seguridad en sí mismo y superioridad
Tener la palma de la mano abierta	Sinceridad, franqueza e inocencia
Caminar erguido	Confianza y seguridad en sí mismo
Pararse con las manos en las caderas	Buena disposición para trabajar
Jugar con el cabello	Falta de confianza, inseguridad
Comerse las uñas	Nerviosismo
La cabeza descansando en las manos	Aburrimiento
Unir los tobillos	Aprensión
Manos cogidas en la espalda	Seguridad
Manos en las mejillas	Evaluación
Frotarse un ojo	Dudas
Cruzar las piernas en balanceo	Aburrimiento
Brazos cruzados al pecho	Actitud defensiva
Caminar con las manos en los bolsillos y con los hombros encorvados	Abatimiento
Tocarse ligeramente la nariz	Mentir, dudar, rechazar algo

Cuadro 3. Gestos principales y posibles interpretaciones según Javier Villahizán Pérez. Fuente: Javier Villahizán Pérez, *Conoce tu personalidad a través del lenguaje corporal*, España, Diana, 2003, 319 pp.

Figura 5. Gestos básicos en la comunicación no verbal

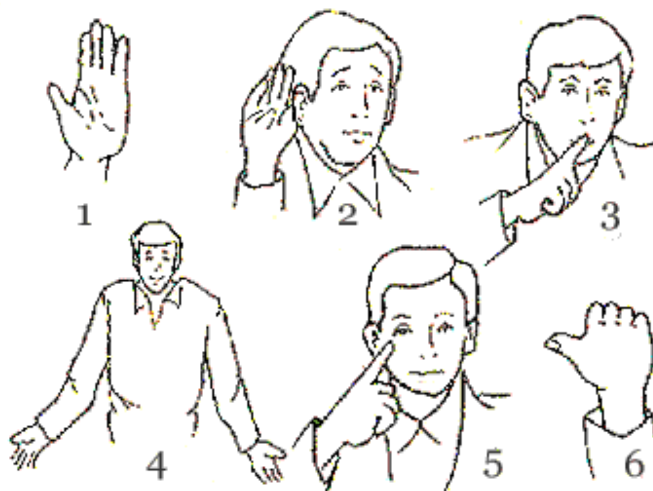


Figura 5. Manifestaciones gestuales registradas por Ray L. Birdwhistell: 1. “¡Alto!”, 2. “No se escucha”, 3. “¡Silencio!”, 4. “No lo sé”, 5. “Ojo, ten cuidado”, 6. “Lléveme en su auto. Fuente: s/autor, *Ray L. Birdwhistell (1918-1994)*, [En línea], Infoamérica “Comunicación, cultura y sociedad”, Universidad de Málaga España, s/editor, 2002-2007, Dirección URL: www.infoamerica.org/teoria/birdwhistell1.htm, [consulta: 17 de octubre 2007].

3.2.1.2. La mirada

La mirada es para los especialistas de la Escuela de Palo Alto: la puerta de entrada a la otra persona, con la que se conoce qué hay detrás de su velo como hombre o mujer, conocer su mundo e intentar adentrarse en él.

Investigadores en el tema, definieron que los movimientos oculares pueden transmitir actitudes, sentimientos y expresar la personalidad. Algunos individuos miran más que otras, y quienes suelen ser más afectuosas lo hacen con mayor frecuencia, lo que refleja la necesidad de afecto o aceptación. De lo contrario, quienes se encuentran turbados o disgustados la evitan. Más aun, algunos individuos desvían la mirada notoriamente cuando están faltando a la verdad, es decir, cuando mienten.

En su respectiva investigación, Erving Goffman consideró que la mayoría de los encuentros empiezan con un contacto visual y cuando un norteamericano permite que otro capte su mirada, queda con ello, abierto a lo que pueda sobrevenir. Los

niños aprenden desde pequeños esta función particular del contacto visual desde muy temprano.

Decía Goffman: “Cuando mi hijo tenía solamente dos años, confiaba en un asiento del auto y deseoso de quejarse, giraba constantemente la cabeza hacia mí, pero no decía una palabra hasta que lograba captar mi mirada”.⁶⁶

El ejemplo anterior muestra que desde niños, la cultura siempre programa al individuo, enseñándole qué hacer con los ojos, qué mirar y qué no mirar, y qué esperar de los demás ante una mirada.

Ante una conversación, cada uno de los participantes observa constantemente a su interlocutor con el objetivo de mostrar interés, aunque se ha descubierto que la gente mira dos veces más cuando escucha que cuando habla.

La mirada como transmisor de actitudes, permite a los sujetos obtener información: retroalimentación respecto de las respuestas de la otra persona mientras habla, información adicional sobre lo que está diciendo cuando se es escuchado; y los cambios de la mirada se emplean para regular la sincronización de las palabras (en qué momento una persona debe guardar silencio o expresarse verbalmente).

Así, la mirada traduce los pensamientos, las emociones y suministra vida a los mensajes. Según la autora Gloria Hervás Fernández, en su texto *Cómo dominar la comunicación verbal y no verbal*, una mirada huidiza indica timidez o desconfianza. Se desvían los ojos con el fin de disminuir la atención del interlocutor; se huye para reducir la agresividad o lo que se percibe como tal.

Decía Edward T. Hall: “Una mirada puede castigar, animar o establecer dominancia. El tamaño de las pupilas puede indicar interés o disgusto”,⁶⁷ pues hasta la mirada tiene territorio y cada quien lo cuida.

Para Erving Goffman, citado por Ricci Bitti en su texto *Comportamiento no verbal y comunicación*, el intercambio de miradas señala una buena disposición comunicativa a través del contacto visual. Todo depende de las circunstancias y elementos de interacción que se den en ese momento.

⁶⁶ Flora Davis, *La comunicación no verbal*, Madrid, Alianza Editorial, 1973, p. 90.

⁶⁷ Edward T Hall., *El lenguaje silencioso*, Barcelona, Paidós Comunicación, 1981, p.84-85.

La lista es interminable respecto a los significados de la mirada, por el momento basta con definir lo que afirman los autores acerca de éste tema, que la mirada, siempre va a mostrar información adicional de una persona como un sistema, en el cual se participa en conjunto para enviar múltiples mensajes.

Erving Goffman y sus aportaciones al tema del lenguaje corporal

Éste importante sociólogo del Colegio Invisible, alumno de Ray L. Birdwhistell y con una formación casi idéntica a la Escuela de Chicago, realizó diversos estudios sobre el comportamiento del individuo en la sociedad, entre ellas logra sacar a la luz las normas sociales que rigen la vida cotidiana.

Así descubrió que por medio de los gestos, el comportamiento gestual es un producto social y culturalmente diferenciado como el lenguaje.

En su obra *Communication conduct on an island community*, Goffman da forma a una teoría sociológica de la comunicación interpersonal, en donde expone:

*Que las personas se miren o se envidien, que intercambian cartas o cenén juntas (...) toda la gama de las relaciones que se ponen en juego entre una persona y otra, momentáneas o permanentes, conscientes o inconscientes, efímeras o gravemente consecuentes (...) une sin cesar a los hombres. Las interacciones son los átomos de la sociedad, fundamentan toda la dureza y toda la uniformidad de una vida social, que nos resulta tan evidente y sin embargo tan misteriosa.*⁶⁸

Para él, las interacciones constituyen la trama de un cierto nivel de orden social, porque se fundan en reglas y normas al igual que las grandes instituciones, tales como la familia, el Estado, la iglesia, entre otras.

Más tarde, en su texto *Presentation of self in everyday life*, elabora conceptos familiares como “yo mismo” (self), interacción, rol, etc; en *Asylums*, narra el mundo en que se desenvuelven los enfermos mentales en un hospital psiquiátrico; con *Stigma*, el universo del disminuido físico es objeto de una descripción “desde el interior”.

⁶⁸ Gregory Bateson, *et.al.*, *La nueva comunicación*, España, Kairós, 1984, p.97-98.

Conforme pasan los años, y cada vez su experiencia en el ramo de la psiquiatría es más amplia, publica *Behavior in public places* y *Relations in public*, en donde observa el universo cotidiano y sobresale su pensamiento: “todo lo que intenta una persona para que sus acciones no hagan quedar mal a nadie” (una vez entendidas las suyas. Asimismo se le conocen múltiples obras más como *Strategic interaction*. Con ello, uno puede preguntarse en qué comparte Goffman el modelo orquestal de la comunicación. Pues la relación se da en vista de que es alumno y amigo de Birdwhistell, quien le presentó a Margaret Mead y Gregory Bateson por medio de las conferencias de la Fundación Macy sobre los procesos de grupo, mantiene un contacto regular, a través de intercambios de publicaciones y de visitas con Edward T. Hall y Albert Scheflen.

Por lo tanto, Goffman define que todo gesto, toda mirada, todo silencio se integra en una semiótica general. Con Birdwhistell, dirá “nothing never happens” (no ocurre jamás que no ocurra nada). Siempre sucede algo en la escena de la presentación de uno mismo.

Y siguiendo la línea de Bateson y Watzlawick, el sociólogo Goffman, considera: “incluso si un individuo puede dejar de hablar, no puede dejar de comunicarse mediante el lenguaje del cuerpo. Puede hablar a propósito o no, pero no puede realmente no decir nada”.⁶⁹

Respecto a lo que Goffman considera como dinámica en sociedad destaca que cuando los individuos se encuentran reunidos con otras personas y no se les exige un intercambio de palabras, participan de cualquier manera, por lo que sobresalen elementos como el aspecto físico, el vestido, las posturas corporales, los movimientos y actitudes, la intensidad de la voz, los gestos como el saludo o las señales de la mano, el maquillaje del rostro y la expresión emocional.

Una vez que el sujeto se ha percatado de lo importante que es la presentación de sí mismo, trata de comportarse en función del carácter público de su conducta. Existe pues un simbolismo corporal, un dialecto de las actitudes y de los gestos individuales.

⁶⁹ *Ibid.*, p.104-105.

Toda esa serie de signos expresivos corporales son, en ocasiones, suficientes y que pueden sustituir un enunciado verbal. Estos signos pertenecen, según Goffman, a la interacción difusa (diseminada) que es “cuando las personas se reúnen y cooperan abiertamente para el mantenimiento de un único objeto de atención, en particular tomando la palabra cada uno a su vez” por ejemplo en una conversación.⁷⁰

Así Goffman define el dialecto corporal como un discurso convencionalizado y normativo, esto se esquematiza por ejemplo cuando en una plática, donde existen ciertas informaciones que no se deben revelar y otras sí, y se refleja en el dicho popular: “Hay un tiempo y lugar para cada cosa”.

3.2.1.3. La postura

Las posturas corporales incluyen la forma de estar de pie, de sentarse, recostarse y se emplean para dar a entender actitudes interpersonales. Varía el estado emocional, especialmente a lo largo de la dimensión tensa-relajada, se puede controlar menos que la cara o la voz. Por lo que las posturas son todas posiciones físicas que adopte el sujeto ante cualquier situación.

Albert Scheflen, psiquiatra y psicoanalista, estudió los gestos en complemento a la teoría de Birdwhistell, por medio del análisis minucioso de películas o videocintas de entrevistas de psiquiatras y de familias de esquizofrénicos. Según destaca en la mayoría de sus análisis, que en un grupo, los participantes pueden tener posturas idénticas porque tienen las mismas actitudes.

Cuando se dan oposiciones entre los subgrupos, por decir, una discusión, los individuos actúan como en un ballet que sigue una partitura invisible, con sus compases, pasos, movimientos (andante, acelerado, etcétera).

Generalmente sus estudios se centran en la postura tanto individual como social. En la primera se destaca que todo sujeto ejecuta movimientos y posturas de forma totalmente instrumental, en armonía y contrapunto; en la segunda es por ejemplo en una plática durante un momento determinado.

⁷⁰ *Ibid.*, p.288.

Según la tesis de Susana Del Mazo González, el psiquiatra Albert Scheflen dividió toda postura que los sujetos pueden adoptar cuando están con otros:

- 1) *Inclusiva-no inclusiva*: describe la forma en que los miembros de un grupo incluyen o no a la gente, por ejemplo cuando colocan sus cuerpos, brazos o piernas, consciente o inconsciente, para proteger a su grupo de algún intruso;
- 2) *Vis-a-vis (frente a frente o cara a cara)*: dos sujetos establecen conexión entre sí por medio de la postura, ya sea colocándose una frente de la otra o sentándose paralelamente una junto a la otra, tal vez hacia una tercera persona;
- 3) *Congruencia-incongruencia*: incluye la habilidad de los miembros de un grupo de imitarse unos a otros. Si un grupo es congruente, sus posturas tienden a ser copias unos de otros y se interpreta como si existiese un convenio entre los miembros. Por ejemplo, cuando se reúnen amigos de la infancia o discuten acaloradamente algún tema, darán la visión de seguir siendo amigos, o quienes tratan de sentirse superiores, adoptan una postura no congruente. Cuando dos amigos se sientan igual, se encuentran frente a una postura congruente.

Albert Scheflen descubrió, en conjunto, que frecuentemente las personas imitan las actitudes corporales de los demás. Cree que siempre que dos personas comparten un solo punto de vista, suelen compartir también una misma postura, esto es común encontrarlo en programas de televisión, donde nos percatamos de que cuando los actores discuten, se verá quienes están a favor y quienes en contra al observar su postura, antes de que digan una palabra, cuando uno de ellos cambia de opinión, dará señales al momento de modificar su postura corporal.

Asimismo, las personas que comparten más o menos el mismo estatus, tienen una postura muy similar, pero no cuando hay contacto entre un profesor y el alumno, el ejecutivo y la secretaria.

Una vez que se ha establecido la comunicación entre los individuos y existen barreras entre los interlocutores, se interponen entre sí los brazos y piernas. Por ejemplo, un hombre y una mujer sentados frente a frente a una corta distancia, cruzarán los brazos y tal vez las piernas, y se echará hacia atrás en su distancia. También se emplea el cuerpo completo para establecer límites.

Los cambios de postura, según Schefflen, son paralelos al lenguaje hablado, de igual forma que los ademanes y que durante una conversación, que cuando el individuo ha expresado lo que quería, mueve la cabeza y los ojos; y cuando cambia de opinión da un giro mayor del cuerpo, incluso si una persona sueña dormida cambia su postura al llegar a un punto final lógico.

En un video analizado por éste mismo autor, se observó que cada vez que la terapeuta hablaba al paciente, éste giraba la cabeza hacia la derecha y evitaba mirarla; y cada vez que él le contestaba, la miraba directamente a los ojos como desafiándola, posteriormente cuando el paciente se salía del tema, ladeaba la cabeza y volvía los ojos hacia la izquierda.

Cada persona tiene sus propias posturas que parecen ser una clave fidedigna de su carácter. La mayoría reconoce a sus amigos aun a larga distancia cuando se aproximan. Se reconoce su manera de caminar o su forma de estar de pie.

La depresión, por su parte, es expresada por los individuos de una manera similar alrededor del mundo. No obstante, habrá norteamericanos que al bajar la cabeza puede significar cerrazón. Si un hombre se inclina levemente hacia delante, pero relajado y con la espalda algo encorvada, probablemente simpatiza con la persona que está con él, pero si se arrellana en el asiento, puede significar desagrado.

Varios investigadores observaron que las personas que se mantienen fuera de la acción, situado en la periferia de un grupo o mirando a distancia, colocan sus cuerpos muy distinto a como lo hacen quienes se encuentran dentro del grupo. Suelen apoyar todo el peso del cuerpo en un solo pie, con las manos sobre las caderas y la cabeza levantada o un poco echada para atrás.

Según Flora Davis, en su texto *La comunicación no verbal*, existen aproximadamente mil posturas estáticas, las cuales se entremezclan para ser entendidas en un contexto determinado, en una cultura y espacio delimitado de los

sujetos, por ello se continúa la exposición con la proxémica, ciencia que estudia el espacio que usan los sujetos para comunicarse. Así como los animales establecen su espacio para protegerse de los depredadores, el hombre tiene el suyo para defenderse de todo aquel que intente adentrarse en su espacio.

3.2.2. La proxémica

A quien se le atribuye el estudio y término de proxémica, Edward T. Hall, es un importante antropólogo que desde siempre se desempeñó en el estudio de las culturas a diferentes niveles, lo que le dio las bases para los análisis posteriores, fundamentalmente en la comunicación.

Hall nació en 1914 en Webster Grives, Missouri, Estados Unidos, y ya en su juventud obtiene su doctorado en Etnología en Columbia (N.Y.) con un estudio sobre los indios de las reservas, lo cual le deja una fuerte impresión por el choque cultural que encuentra ahí; pues descubre que no puede haber comunicación si no siguen un esquema específico, y aunque lo siguieran, no es el mismo lenguaje que utiliza al de la población objeto de estudio. Por lo tanto, inicia sus investigaciones en la comunicación interpersonal entre los grupos de individuos y las distancias que éstos ocupan para expresarse, así su indagación se centra en descubrir el lenguaje silencioso de la cultura.

Citado en el texto de Gregory Bateson *La nueva comunicación* respecto a la importancia de pertenecer a una cultura dice:

*La cultura puede compararse con la música. No se puede describir la música a alguien que no la ha escuchado jamás. Antes de la aparición de las partituras, la música se transmitía de manera informal, por imitación. El hombre no pudo explotar el potencial de la música hasta que comenzó a traducirla en signos. Hay que hacer lo mismo en lo que concierne a la cultura.*⁷¹

⁷¹ Bateson, Gregory, *et.al.*, *op.cit.*, p.45.

En 1966 publica *The hidden dimension (La dimensión oculta)*. Analiza la literatura, la historia del arte y la zoología, en donde propone que el hombre marca su espacio personal así como los animales delimitan el suyo.

Define como “burbuja” el espacio personal de cada sujeto, que conlleva la vista, el tacto, el oído y el olfato, con lo que logra definir a la comunicación como “un proceso de múltiples canales cuyos mensajes se refuerzan y controlan de manera permanente”.⁷²

Por lo tanto, proxémica es el estudio de la percepción y del uso del espacio por el hombre. Como Gregory Bateson, comenta Hall para el libro *La nueva comunicación*, “aprendí a fijarme más en lo que hace la gente que en lo que dice cuando responde a una pregunta directa; a prestar una atención especial a los materiales que no pueden manipular conscientemente y a buscar modelos más que un contenido”.⁷³

La proxémica es pues, el análisis del espacio como un lenguaje que parte del concepto de “territorialidad”. Según Marshall McLuhan la territorialidad es una extensión de nosotros mismos que va desde: nuestro coche, nuestro sillón, nuestra mesa de despacho, o lo reflejamos en expresiones como “No entres a mi habitación”, “No toques mis cosas”. El término se expande hasta los objetos.

“Ocupar el territorio de otro” es sinónimo de ventaja. Las relaciones se modifican dependiendo del lugar en que se realicen: si un profesor desea estar más cerca de sus alumnos, los citará en una cafetería, mas no en su despacho.

Por ende, proxémica es igual a las distancias físicas de la comunicación, es el uso y percepción del espacio social y personal. Para determinar estas distancias, el ser humano usa de manera consciente o inconsciente aspectos como el lugar donde se realiza la comunicación, la persona con la que conversa y las barreras Psicológicas.

En el texto *El lenguaje silencioso*, Hall considera que la distancia normal en la conversación entre extraños ilustra lo importante que es la dinámica de la interacción espacial. Si uno se acerca demasiado, la reacción es instantánea y

⁷² *Ibid.*, p. 93.

⁷³ *Ibid.*, p.199.

automática: el otro retrocede; si vuelve a hacerlo, retrocede aun más. Esto puede pasar sin percatarnos al momento.

Cuando se trata de una conversación, por ejemplo, es común separar o distinguir el medio donde se lleva a cabo, pues no se puede tener una plática profunda en el transporte público, ya que hay ruido y se carece de intimidad.

Por ello, Hall distingue, para la cultura occidental, en especial los norteamericanos, varias distancias, como:

- 1) *Muy cerca (de 3 a 6 pulgadas) de 7.5 a 15 cm*, lo que equivale a un susurro suave, un secreto;
- 2) *Cerca (de 8 a 12 pulgadas) de 20 a 30 cm*, se desarrolla un susurro audible, muy confidencial;
- 3) *Cerca (de 12 a 20 pulgadas) de 20 a 50 cm*, existe en el interior, caracterizado por voz suave; en el exterior, voz llena, confidencial;
- 4) *Neutral (de 20 a 36 pulgadas) de 50 a 90 cm*, voz suave, volumen bajo, asunto personal;
- 5) *Neutral (de 4.5 a 5 pies) de 1.35 a 1.50 m*, hay voz llena, información de tipo no personal;
- 6) *Distancia pública (de 5.5 a 8 pies) de 1.65 a 2.45 m*, voz llena ligeramente alta; información pública para que la oigan todos;
- 7) *De un extremo a otro de la habitación (de 8 a 20 pies) de 2.45 a 6 metros*, como cuando se le habla a un grupo dentro de una habitación;
- 8) *Alcanzando los límites de la distancia*, se desarrolla en interiores, de 20 a 24 pies (de 6 a 7.30 m) en exteriores saludos y despedidas.⁷⁴

Por medio de equivalencias mencionadas, Hall consideró que en Latinoamérica la distancia de interacción es menor que en Estados Unidos, por lo que habrá quienes sentirán que los norteamericanos son fríos, hostiles, pero así es su cultura, hasta llegar a pasar desapercibidos.

La metodología utilizada por Edward T. Hall

⁷⁴ Edward T. Hall, *El lenguaje silencioso*, Barcelona, Paidós Comunicación, 1981, p.190-194.

La metodología utilizada por Hall para llegar a estos alcances teóricos, consistió en analizar un corto segmento de la vida norteamericana –la experiencia del espacio y examinar ciertos aspectos que estos consideran como evidentes. Insiste no en el contenido, latente o manifiesto, sino en los detalles estructurales, en los elementos preceptuales implícitos. Su finalidad fue encontrar para los datos sensoriales el equivalente de la estructura fonológica o la tabla periódica de los elementos químicos, estos datos pueden ser verificables y combinados para dar resultados previsibles. De igual forma, la lingüística se ha enfrentado a menos modelos.

Algunas de sus técnicas para la recolección de datos fue: la observación, la experimentación, las entrevistas, el análisis del léxico inglés y el espacio.

En la observación Hall incluyó como técnica la fotografía, que inmoviliza las acciones y permite al investigador reexaminar las secuencias tantas veces como lo desee. La dificultad estriba en que cuando los individuos saben que son captados por una cámara fotográfica, cambian su postura e inclusive se sienten incómodos.

Por ello, trataba de captar buenos momentos con un equipo MINOX, con el cual se puede fotografiar de manera discreta, así logró capturar varios millares de imágenes que muestran a los norteamericanos en condiciones naturales. Esto mismo hizo en ciudades de EU, Francia, Inglaterra, Italia, Grecia y Suiza.

Gracias a los datos que obtuvo, estableció que acciones como tocar a los demás, orientar la respiración en su dirección o tratando de evitarlos, mirarlos a la cara o evitar su mirada, permanecer tan cerca de ellos que resulta una visibilidad confusa, son ejemplos de proxémica que pertenecen a una cultura dada.

En diversos estudios, Hall se dedicó a juntar varias personas de distintas culturas y les daba alguna orden:

He dado a mis sujetos monedas y lápices y les he pedido que las coloquen de tal forma que estén 'próximos unos a otros', 'alejados los unos de los otros', 'uno al lado del otro' y 'uno después del otro', y que a continuación me digan cuando dos objetos están 'juntos' o no. Los árabes no llegaban o se negaban a pronunciarse sobre la cuestión de

*saber si dos objetos estaban juntos o no cuando se había precisado la región circundante. Por lo que los árabes veían los objetos en un contexto y los norteamericanos no los consideraban más que uno con relación al otro.*⁷⁵

Respecto a las entrevistas, utilizó las llamadas estructuradas, que cuando se ejecutaban en casa de algún sujeto y su familia, se analizaba la disposición de los muebles en la casa y el despacho, los cuales proporcionaban informes suplementarios sobre las relaciones, así como las palabras, hasta llegar a tratar 90 temas. Bien lo comentaba Hall en su texto *El lenguaje silencioso*, que hay quienes no tienen orden en su casa y pareciera que su vida es un desastre.

En investigación con norteamericanos se destacó que éstos no escuchan jamás o tienen una manera muy peculiar de escuchar. Los árabes creen que los norteamericanos siempre están molestos, pues desvían la mirada. ¿Qué les hacía pensar eso? Es porque el americano retiene el aliento al hablar con su interlocutor. Es importante destacar aquí que la relación que se establece entre lengua hablada y proxémica es que el contenido de las conversaciones, por ejemplo, va aunado a la distancia entre los participantes, sus emociones y actividades.

Asimismo, no hay un mecanismo universal conocido de establecimiento de las distancias: uno de los problemas en proxémica consiste en que los sujetos son incapaces de descubrir cómo establecen sus distancias, y en que los diversos grupos étnicos establecen sus distancias de manera diferente.

Lo que se diferencia son sus unidades de medida. Ciertas distancias aumentan o disminuyen según las circunstancias. La distancia interpersonal resulta de una miríada de señales sensoriales codificadas de una manera determinada. Por ejemplo, la interacción visual de los árabes es intensa: su participación es directa y total, los árabes miran fijamente a su interlocutor, los norteamericanos no lo hacen así y se distancian más.

Hall establece, entonces, un sistema de anotación del comportamiento proxémico que descansa en ocho dimensiones o escalas sensoriales: 1) postural-sexual, se

⁷⁵ *Ibid.*, p.215-216.

refiere a los gestos y posturas según el sexo de los sujetos, sea hombre o mujer; 2) sociófuga-sociópeta, 3) kinestésico, depende de la serie de gestos efectuados; 4) espacio táctil relacionado a todo aquello que se toca, que tenga contacto con la piel; 5) retiniano, referente a la retina de los ojos y la mirada; 6) térmico, es la temperatura del cuerpo y todo aquello que se percibe como caliente y frío; 7) olfativo, se detectan los aromas dependiendo de las distancias de las personas; y 8) vocal que es el tono de la voz, mientras se está más lejos se tiende a alzarla y a una distancia más cercana es un contacto más íntima, hasta llegar a ser silenciosa como un murmullo.

Los animales y el manejo del territorio

Para que Edward t. Hall llegase a concluir que los sujetos tienen actitudes similares a los comportamientos de otras especies, se debió, en gran parte, a que los animales reaccionan cuando están en amenaza de otras presas, mismo que ocurre con los individuos, quienes responden ante el impulso de que alguien invada su territorio personal (sean sus objetos o cualquier otra cosa que sea de su pertenencia). Por lo que con ello Hall destaca cuán importante es realizar ésta comparación para conocer el desenvolvimiento de ambos seres humanos en un espacio delimitado.

En el caso de los animales, la territorialidad ofrece protección frente a enemigos, y también expone a ser víctimas a los demasiado débiles para fundar y defender un territorio, mientras que aquellos menos dominantes son poco propensos de fundar un territorio.

Otra función de la territorialidad es la de proteger contra la excesiva explotación, además de preservar la especie y el medio, asociado con funciones personales y sociales. Asimismo se asocia con la categoría o jerarquía.

Mecanismos de espacio entre los animales

Además de que el territorio es identificado por un trozo particular de terreno, cada animal está rodeado de una serie de burbujas (invisibles) irregulares que sirven para mantener el debido espacio entre los individuos.

Por ejemplo, Hall destaca, para explicar los tipos de distancia en los animales las siguientes categorías:

- 1) *La distancia de huida*, donde existe una correlación positiva entre el tamaño del animal y su distancia de huida: cuanto más grande es el animal, mayor es la distancia que debe conservar entre sí y el enemigo, como los leones. Existen otros modos en que un animal puede alejar a las personas, pueden ser por el camuflaje, la armadura o las espinas protectoras, o el olor desagradable. Pero la fuga es el mecanismo fundamental de supervivencia para los animales dotados de movimiento. En los zoológicos hay el suficiente espacio para que los animales puedan comer, dormir sin que el hombre le inspire pánico;
- 2) *La distancia crítica*, otro tipo que menciona Hall, abarca la angosta zona que separa la distancia de huida de la distancia de ataque, que puede medirse en centímetros. Sobresalen: las especies de contacto y no contacto, en donde algunos animales buscan contacto físico entre sí, y otras evitan ser tocadas. Entre aquellos de mayor contacto se encuentran la morsa, el hipopótamo, el cerdo, el murciélago pardo, el periquito y el erizo. El pingüino emperador conserva el calor por el contacto con sus congéneres, para adaptarse al frío. Por su parte, algunos de no contacto pueden ser el perro, el gato, la rata, el gavián y la gaviota;
- 3) *La distancia personal* es el espaciado normal que los animales de no contacto mantienen entre sí mismos y sus congéneres. Es la ámpula invisible que rodea el organismo. Fuera de ello, dos organismos no están íntimamente relacionados. La organización social es un factor que interviene en la distancia personal. Los animales dominantes son propensos a tener mayores distancias personales que los que ocupan posiciones inferiores en la jerarquía social, mientras los animales subordinados ceden espacio a los dominadores;

4) *La distancia social* es una categoría la cual considera que los animales sociales necesitan estar en contacto unos con otros. Es una distancia psicológica; si se traspasa, el animal empieza a ponerse visiblemente nervioso. Esta distancia se encuentra determinada por la situación. Por ejemplo cuando los pequeñuelos de los monos pueden moverse pero todavía no están bajo el control de la voz materna, la distancia social puede ser lo que la madre alcance. En el hombre se percibe cuando los niños van tomados de la mano mientras cruzan la calle como una medida de protección hacia el infante.

No obstante, el hombre se ha encargado de prolongar aun más las distancias entre sí: gracias al uso del teléfono, la televisión y el transmisor portátil (walkie-talkie), y hoy en día el uso del Internet, son mecanismos que funcionan para la comunicación. De hecho ya hasta el conocer a nuevas personas se realiza por medio del chat, y es una forma de entrar a la modernidad en la era tecnológica.

Por otra parte, la piel, como medio para recibir sensaciones del ambiente y considerado como el órgano principal del tacto, es un receptor de intermediación. Sólo es a través de éste sensible órgano, que los seres humanos pueden sentir calor o frío, o hasta la ausencia-presencia de los otros. Bien lo comentó Antoni Munnet, en su texto *La evidencia del cuerpo*, donde destaca que en los músculos y la piel se carga toda la vida personal, que incluye tensiones, preocupaciones de antaño que siempre se reflejarán en los movimientos corporales y hasta en el carácter o estado de humor.

Y así, es común encontrarse con espacios donde las personas se encuentran en constante “choque” entre sí y con las cosas que les rodean. Por ejemplo, y dando énfasis a la distancia entre los animales aplicado también al hombre, una mujer de “no contacto” (personas que evitan contacto con extraños), normalmente alegre y extrovertida, que se había enojado por enésima vez con su cocina, muy moderna, pero mal diseñada, decía: “Me horripila que me toquen o se tropiecen conmigo, aunque sean personas muy allegadas a mí. Por eso esta cocina me pone furiosa

cuando estoy tratando de hacer algo de comer y no deo de encontrarme con alguien en mi camino".⁷⁶ A lo que Hall determinó: "lo que uno puede hacer en un espacio dado determina su modo de sentirlo".⁷⁷

Hall también clasificó a los nervios de la piel como propioceptores y los exteroceptores. Al referirnos al primero, se trata de aquellos que mantienen al hombre al corriente de lo que sucede a su alrededor cuando pone en movimiento sus músculos. Mientras que los segundos, le permiten reconocer las sensaciones de calor o frío, contacto o dolor.

El hombre, por tanto, se encuentra dotado para enviar y recibir mensajes relativos a su estado emocional por medio de los cambios de temperatura de todo su cuerpo manifiestos en la piel, por ejemplo en el galanteo, donde tanto hombre como mujer transmiten emociones a través de la piel, como cuando esta se "pone chinita" al ser tocadas por príncipe azul.

Por su parte, las personas de piel oscura demuestran que cuando están alteradas o enojadas, los vasos sanguíneos de las sienes y la frente se hinchan. La mayor afluencia de sangre eleva la temperatura en la región enrojecida.

El conocimiento de los cambios de temperatura en el propio cuerpo y en el de los demás es una experiencia tan común que ha entrado en el lenguaje y es común escuchar como hay quienes dicen "Ver a mi amado me puso la carne de gallina, chinita".

Los invidentes constituyen una buena fuente de datos sobre la sensibilidad al calor irradiado. Las ventanas para la orientación visual de los mismos, les permitirá ubicarse a sí mismos en una habitación para mantener contacto con el exterior, que los ayuda a dirigirse.

El espacio táctil

Las experiencias espaciales, visuales y táctiles están entrelazadas. Éste espacio táctil separa al espectador de los objetos, mientras que el visual de los objetos unos de otros.

⁷⁶ Edward T. Hall, *La dimensión oculta*, Buenos Aires, Siglo XXI, 1997, p.72

⁷⁷ *Ibidem*.

En momentos de desastre, la necesidad de evitar el contacto físico puede ser de capital importancia: no pasa lo mismo en el transporte público, los elevadores o los hospitales, pero sí se delimita el espacio personal.

Por lo que la piel es una frontera o un punto de medición. Los seres vivos se mueven y necesitan más o menos su propio espacio. Un estudio de Edward T. Hall demostró que los japoneses y los árabes toleran más el hacinamiento en los espacios públicos y los medios de transporte que los norteamericanos y los europeos del norte. En el caso de México, los sujetos viajan “tan apretados” que ya es común encontrarlos en cualquier medio de transporte público, que aunque no lo deseen “tienen” que viajar de esa forma.

Hall, por tanto explica, los hombres y las mujeres viven en mundos visuales totalmente diferentes: común escuchar “yo veo algo que tú no percibes de igual manera.

El espacio y la cultura

Existen diversas manifestaciones proxémicas que a continuación se enuncian, según Hall: una es la *infracultural*, es del comportamiento y radica en el pasado biológico del hombre; la segunda denominada *precultural* es fisiológica y ante todo del presente; la tercera, *nivel macrocultural* es en donde se efectúan las observaciones proxémicas. El salto entre estos niveles o manifestaciones proxémicas radica en el cambio de una cultura a otra, pues cada una es distinta.

En el *nivel infracultural*, el comportamiento territorial para determinada fase de la vida (como el cortejo y la cría de los pequeñuelos) es perfectamente fijo y rígido. Los límites de los territorios permanecen razonablemente constantes, así como los lugares destinados a actividades específicas dentro del territorio, como dormir, comer y anidar, es así, una territorialidad semifija que se le conoce como espacio de caracteres fijos, de fisiognomía fija.

El espacio de caracteres fijos es uno de los modos fundamentales de organizar las actividades de los individuos y los grupos, comprende manifestaciones materiales como normas ocultas, interiorizadas, que rigen el comportamiento cuando el hombre se mueve sobre la tierra. Por ejemplo, los edificios que se agrupan de

modos característicos y están divididos interiormente según normas o diseños culturalmente determinados.

Según Hall, los individuos que viven en “pleno relajo” o “en un estado constante de confusión” son aquellos que no logran clasificar las actividades y las cosas según un plan espacial uniforme, consecuente o previsible”.⁷⁸

Comenta además en su obra *La dimensión oculta*, que desde tiempo atrás se le da importancia a la distribución de los objetos en una habitación, por ejemplo, Goffman ya había dado idea acerca de esto en su obra *Presentation of self in everyday life*, donde también destaca que el hombre siempre tiene una “fachada” que es la que va a mostrar a los demás y no al ser que se oculta detrás. Por mencionar un caso, hay gente que tiene una personalidad para los negocios y otra para el hogar; quienes son médicos en la profesión y son desordenados en su vida privada.

Es tradicional que los arquitectos se preocupen por los aspectos visuales de las estructuras, lo que uno ve, y olvidan por completo el hecho de que la gente lleva consigo interiorizaciones del espacio de caracteres fijos aprendidos al principio de su vida. Ya se mencionaba el caso de la señora que se sentía inmóvil ante su cocina pequeña, donde no se podía desplazar y constantemente tenía mal humor. No obstante existen otros arquitectos que piensan en toda clase de detalles respecto a los espacios que el cliente necesita, pero esto sólo se da a conocer una vez que los mismos individuos piden que se le respete su espacio personal.

Las distancias en el hombre

Las distancias entre los hombres son cambios sensorios. La distancia que separa a dos personas es la altura de la voz. Si una persona habla bajito es que se encuentra muy cerca y vocea para cubrir grandes distancias.

Así, Hall muestra cuatro distancias en el hombre: íntima, personal, social y pública. En donde destaca que “es un factor decisivo en la distancia empleada el modo de sentir de las personas una respecto de la otra en ese momento”.⁷⁹ Si una persona

⁷⁸ *Ibid.*, p.125.

⁷⁹ *Ibid.*, p.139.

se encuentra enojada o siente muy frecuentemente lo que está diciendo se acerca y aumenta el volumen de su voz, se vocea.

A continuación se enumeran las distancias que existen entre los sujetos:

- 1) *Distancia íntima*: la presencia de otra persona es inconfundible y a veces un poco molesta por la enorme cantidad de información sensorial, en donde interviene la visión, el olfato, el calor del cuerpo, el sonido, la luz, el olor y la sensación de aliento.
- 2) *Distancia íntima-fase cercana*: es la distancia del acto de amor y de la lucha, de la protección y el confortamiento, predomina el contacto físico o la gran posibilidad de una relación física. El empleo de sus receptores de distancia se reduce, salvo en la olfacción y la sensación de calor radiante, que se intensifican. En la fase de contacto máximo se comunican los músculos y la piel. La pelvis, los muslos y la cabeza entran en juego. Se puede ver extraordinariamente a detalle. Las vocalizaciones son involuntarias.
- 3) *Distancia íntima (distancia de 15 a 45 cm)*: la cabeza, los muslos y la pelvis no entran fácilmente en contacto, pero las manos pueden alcanzar y asir las extremidades; la cabeza aparece de tamaño mayor hasta perder su forma; el iris de los ojos de la otra persona, de 15 a 22 cm, se ve de mayor tamaño, que el natural; a nariz se ve más grande y en ocasiones deforme, así como los labios, los dientes y la lengua. En la visión periférica (30 a 180 grados) entran el perfil de la cabeza y los hombros y las manos.

Decía un sujeto: "Esas personas se acercan tanto que le hacen a uno bizquear. Verdaderamente me pone nervioso. Acercan tanto la cara que parece como si se metieran dentro de uno"⁸⁰.

De 15 a 45 cm, la voz es un susurro, que sirve para comunicar un sentimiento. Común en los jóvenes cuando conviven en playas o

⁸⁰ *Ibid.*, p.145.

autos; asimismo se encuentra en el transporte público, donde se entremezclan miradas y contactos.

No obstante es en estos espacios donde las personas que viajan por ejemplo en el transporte optan por una actitud defensiva que suprimen la intimidad. La táctica básica es quedarse lo más inmóvil posible y cuando una parte del tronco o las extremidades tocan a otra persona, retirarse si es posible. De lo contrario mantienen los músculos tensos de la parte afectada.

Para las personas de no contacto es tabú relajarse y disfrutar del contacto corpóreo con los extraños. En los elevadores llenos, las manos se conservan a los costados o se emplean para sostenerse del tubo. Los ojos se desvían hacia arriba y pocas veces hacen contacto con los demás sujetos.

- 4) *Distancia personal*: es la distancia que separa a las personas de no contacto. Se considera como si la persona se encontrara encapsulada en una burbuja protectora. Interviene la *fase cercana* que va de los 45 a los 75 cm, donde se retiene a la otra persona. Ya no hay deformación visual de los rasgos de la cara, pero hay notable reacción de los músculos que rigen los ojos. Un ángulo visual de 15 grados capta la parte superior o la inferior del rostro de otra persona, que se ve con excepcional claridad. Los planos y la redondez de la cara se acentúan; la nariz avanza y las orejas retroceden; el vello facial, las pestañas y los poros se ven perfectamente. Se manifiesta con particular precisión la tridimensionalidad de los sujetos, cuya redondez, sustancia y forma se perciben de modo diferente que a cualquier otra distancia. Las texturas superficiales son igual muy prominentes y se diferencian unas de otras.

En la *fase lejana*, que abarca de los 75 a los 120 cm, es “a la distancia del brazo”, dos personas pueden extender sus brazos a frente y tocarse los dedos. Los asuntos de interés y relación

frente

personales se tratan a esta distancia. Se ve el tamaño normal de la cabeza, al igual existe una excelente visibilidad de los rasgos faciales de la otra persona, así como de la piel, el pelo gris, las manchas de los dientes, las arruguitas, las pecas, la suciedad de la ropa. Una visión de 15 grados permite percibir la parte superior o inferior del rostro, mientras que una visión periférica de 180 grados capta las manos y todo el cuerpo de una persona sentada. El nivel de la voz es moderado. No se percibe el calor humano, puede distinguirse el olor del aliento. Pero a los norteamericanos se les educa para que no echen el aliento a la cara.

- 5) *Distancia social*: es el “límite de la dominación”, donde no se advierten los detalles visuales íntimos del rostro, nadie espera tocar a nadie, a menos de hacer un esfuerzo especial. El nivel de voz es el normal entre los norteamericanos.

Dentro de éste tipo de distancia, existe una *fase cercana*, que va de 120 cm a dos metros, en donde el tamaño de la cabeza se ve normalmente. A 120 cm, la zona de enfoque correcto se extiende hasta la nariz y partes de ambos ojos, o pueden verse perfectamente toda la boca, un ojo y la nariz. Muchos norteamericanos van y vienen con la mirada de un ojo a otro o de los ojos a la boca. Se perciben los detalles de la textura epidérmica y el pelo. Con un ángulo visual de 60 grados, la cabeza, los hombros y la parte superior del tronco se ven a una distancia de 120 cm, mientras que a dos metros se abarca la figura en el mismo ángulo.

En esta misma perspectiva, los sujetos tratan asuntos impersonales, y en la fase cercana hay más participación que en la lejana. Las personas que trabajan juntas tienden a emplear la distancia social cercana. Comúnmente empleada por las personas que participan en una reunión social improvisada o informal. De pie y mirando a una persona a esa distancia se produce un efecto de dominación, como cuando alguien habla a su secretaria o su recepcionista.

En la *fase lejana* de la distancia social, medida entre los dos y tres y medio metros, es común escuchar “póngase de pie para verlo mejor”. Se trata de un carácter más formal que sucede dentro de la fase cercana. En las oficinas de personas importantes hay mesas demasiado anchas para tener a los visitantes un tanto alejados. En esta fase los rasgos de la cara se pierden. Son fácilmente visibles la textura de la piel, el pelo, la dentadura y el tipo de ropa. No se distingue el olor de la persona, esto de dos y medio metros.

A tres y medio metros se reduce la retroactividad de los músculos oculares empleados para mantener la vista concentrada en un solo punto. Se ven los ojos y la boca de la otra persona en la región de visión más clara. Por ello es necesario mover los ojos para ver todo el rostro.

El no sostener la vista en el otro es excluirlo y poner término a la conversación, y por eso se ve en las personas que conversan a esa distancia que estiran el cuello y se inclinan a uno y otro lado para obviar los obstáculos que hallan entre ellos.

Cuando una persona está sentada y la otra de pie, el prolongado contacto visual a menos de tres o tres y medio metros fatiga los músculos del cuello, y lo suelen evitar los subordinados que son sensibles a la comodidad de sus jefes. Pero si se invierte la relación es el subordinado el que está sentado, con frecuencia el otro se acerca más. Se eleva la voz y puede tener como efecto la reducción de la distancia social a la personal.

y

Esta fase sirve para aislar o separar a las personas unas de otras; posibilita que las personas sigan trabajando en presencia de otra persona sin parecer descortés.

A 3 metros de distancia se puede interrumpir una conversación a voluntad.

- 6) *Distancia pública:*** es la transición de las distancias personal y social a la distancia pública que está totalmente fuera del campo de la

participación o la relación se producen importantes cambios sensorios.

En la *fase cercana* (que va de tres y medio a siete y medio metros), a tres y medio metros, un sujeto ágil puede obrar evasiva o defen-sivamente, si lo amenazan. La voz es alta, pero no a todo volu- men; el ángulo de visión más clara (un grado) abarca todo el rostro; ya no son visibles los detalles de la epidermis y los ojos. A los cinco metros, el cuerpo empieza a perder su relieve y a parecer plano. No es perceptible la tonalidad de los ojos, sólo se ve el color blanco de los mismos. El tamaño de la cabeza es pequeño. La zona de visión clara, de 15 grados, que tiene forma de rombo, abarca el rostro de dos personas a tres y medio metros, mientras que la visión de 60 grados comprende todo el cuerpo y un poco de espacio en torno suyo. Puede verse periféricamente a otras personas presentes.

Unos nueve metros de distancia es la que se deja automáticamente en torno a los personajes públicos; se pierden los sutiles matices del significado con el tono normal de voz, así como los detalles de la expresión facial y el movimiento. No sólo la voz sino todo lo demás es exagerado o amplificado. De la comunicación no verbal, una buena parte se transforma en ademanes y posición del cuerpo; el ritmo de la pronunciación se hace más lento, las palabras se enuncian con más claridad, y se producen también cambios estilísticos.

En éste punto las personas parecen hormigas y se esfuma rápidamente el contacto humano. El cono de visión de 60 grados capta todo el cuadro, mientras que la visión periférica tiene por principal función la alteración del individuo por el movimiento lateral.

La manera en que Hall pudo establecer las cuatro distancias tuvo como base ciertas características de las personas: son aquellas de no contacto, de clase

media, adultas y sanas, originarias de la costa NE de EU, en su mayoría intelectuales. Las entrevistas fueron neutrales, es decir, que los sujetos no fueron excitados, deprimidos, ni enojados; no había elementos perturbadores en el ambiente como el ruido, pues subraya:

*...estas generalizaciones no representan el comportamiento humano en general ni siquiera el comportamiento norteamericano en general- sino solo el del grupo que entró en la muestra. Los negros y los hispanoamericanos, así como personas procedentes de otras culturas meridionales europeas, pueden tener normas proxémicas muy diferentes.*⁸¹

Así es como Hall logra argumentar acerca de la proxémica, considerada una ciencia que se encarga del estudio del espacio del hombre, de su territorio, donde se comunica con sus semejantes. Hoy en día es un tema reconocido en la comunicación, pues es utilizado para analizar grupos en varios niveles como en Recursos Humanos en las empresas o en las escuelas, para determinar los poderes de las personas y el manejo de su espacio territorial.

En la sociedad la proxémica se aplica en el galanteo, por ejemplo, donde los sujetos traspasan los límites del otro para poder adentrarse a sus sentimientos por medio de la mirada, los gestos y las posturas.

⁸¹ *Ibid.*, p.143.

RESUMEN

Gracias a las investigaciones que realizó el grupo de Palo Alto, hoy en día se encuentra con el tema de la comunicación no verbal más completa e interesante, con nuevas interrogantes.

Esta escuela destaca que todos los sujetos se comunican en todos los niveles y momentos de su vida: por ejemplo que hasta el silencio comunica actitudes y estados de ánimo, pues si un hombre se encuentra sentado solo en un café, su postura y gestos demostrarán la cultura a la que pertenece y su rostro dirá que es una persona solitaria, que de igual manera no desea entablar conversación con alguien que no sea más que la mesera; o de lo contrario un hombre rodeado de muchas personas también comunica que está abierto o cerrado a las críticas de los demás, pero eso solamente se sabrá si se tiene en cuenta que su cuerpo comunicará todo aquello que con las palabras no logrará.

Por lo tanto, la comunicación no verbal es el lenguaje oculto que los seres humanos no dicen con las palabras, es la mímica que muestran a los demás de manera inconsciente, y sólo se percatarán de esos mensajes enviados si son observados por los demás sujetos, quienes interpretarán su carácter conforme se han establecido gestos universales como la sonrisa, el miedo o la ira. Asimismo, pues hasta el amor se destila por todos los poros del cuerpo, y hay cambios de actitud que en otros momentos no son notables.

Con base en ello, se continúa con un ensayo acerca de aquellas reacciones físicas que se manifiestan durante el acto del galanteo, también conocido como cortejo y flirteo, común en cualquier cultura o país, y no ve edades ni estados sociales ni económicos. Se trata de un fenómeno que le ocurre a cualquiera y puede ser en cualquier momento de su vida.

CAPÍTULO IV. ENSAYO SOBRE EL LENGUAJE SILENCIOSO DEL GALANTEO

*Lo mejor es no intentar comprender el amor,
cuyo carácter inexorable e inesperado
parece regido más bien por leyes mágicas
que por leyes racionales.
Marcel Proust*

Alguna vez se ha preguntado ¿Por qué le sudan las manos cuando está con esa persona que le gusta o le parece atractiva? ¿Por qué siente “maripositas” en el estómago cada vez que le mira a los ojos? O ¿Cómo ocurren tantos cambios en su cuerpo estando frente a ese “alguien” tan especial? Estas son algunas de las interrogantes que surgen tiempo después de que los individuos están compartiendo momentos con quien desea entablar una relación amorosa o simplemente “pasar un rato de pasión”, y es que a lo largo de la historia, existen investigaciones que han tratado de explicar el proceso por el cual una persona siente cierta atracción por alguien que le resulta atractiva. Así, en tal circunstancia se llevan a cabo una serie de manifestaciones corporales, como el galanteo en el cual se entremezclan diversas emociones y sensaciones entre los sujetos, sean éstos heterosexuales u homosexuales.

4.1. Concepto de galanteo

El galanteo, también conocido como cortejo, flirteo y “ceguera de amor”, como lo llamó Jacinto Benavente,⁸² es un fenómeno que ocurre cuando una persona tiene la intención de conquistar a otro, acto común entre heterosexuales y homosexuales de cualquier parte del mundo.

Según el *Diccionario Esencial de la Lengua Española* el término “galanteo” significa “cortejar a una mujer o mostrarse amable con ella”, y que tiene relación con “galante” que es ser “atento, obsequioso, especialmente con las mujeres” y “galán” un “hombre muy atractivo, pretendiente de una mujer”. Respecto al

⁸² Alberto Orlandini, *El enamoramiento y el mal de amores*, México, FCE, 1998, p. 18.

“cortejo” es un “conjunto de personas que se trasladan con solemnidad de un sitio a otro en una ceremonia” y que tiene infinita relación con la palabra “cortesía”.

Cuando un sujeto tiene la intención de enamorar a alguien, le otorga al otro, cualidades que en la mayoría de los casos no poseen, ello comúnmente conocido como “mentiras en el galanteo” y pues un integrante de la pareja simula sus defectos, lo que favorece al autoengaño (Ver Figura 6). Esto se explica porque el amor-pasión tiene predominio irracional, y el corazón prevalece sobre el buen juicio, por lo que es manifiesto el deseo sexual, como representante de la relación. Albert Scheflen, colaborador de la Escuela de Palo Alto, destacó que “el amor puede hacer bella a una persona”, ignorando lo defectos del otro: “en el caso de la mujer, la atracción la hace súbitamente más bella como respuesta emocional”,⁸³ lo que se traduce como una “fuerte predisposición al galanteo”.

Figura 6. El autoengaño en el galanteo

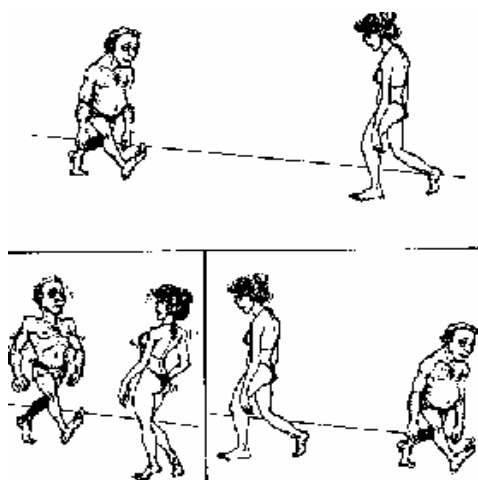


Figura 6. Cuando los sujetos se encuentran en el galanteo, se le otorga al otro características hermosas, lo que favorece el autoengaño. Fuente: Estefanía Escobar Clemente, *La comunicación no verbal; el lenguaje del amor*, [en línea], Universitat Autònoma de Barcelona, s/editor, © 2007 Universitat Autònoma de Barcelona, Direcció URL: <http://campus.uab.es/~2143662/Inv.htm#4.%20EL%20 LENGUAJE %20 DEL%20 AMOR>, [consulta: 7 de noviembre de 2007].

⁸³ Flora Davis, *La comunicación no verbal*, Madrid, Alianza Editorial, 1973, p.31.

En el caso de los hombres, el deseo no es inespecífico, y cada quien se “fija” en aquellas personas que más se adecuen a su forma física, gustos y gestos, a esto se le conoce como mapa del amor porque trata de hallar a alguien similar a sí mismo, como si se tratase de encontrar su propio espejo. Así lo considera el médico estadounidense Jared Diamond por los estudios que él mismo realizó: “la gente se enamora de sus idénticos en la cultura y en el cuerpo”. Asimismo encontró que los miembros de las parejas se parecen en origen étnico, ideología, clase social, inteligencia, carácter, la talla, el color de piel, el ancho de la nariz, los labios y otros detalles corporales. En suma “la gente se enamora de su igual”.⁸⁴

4.2. Fases del galanteo o cortejo

Una vez que el sujeto ha “elegido” a la pareja con quien desea entablar una relación, viene el proceso de admiración, que es el gusto por la belleza del cuerpo, las palabras y los sentimientos. Posteriormente inicia la fantasía y se describen frases como “Qué agradable sería pasarle la mano por todo el cuerpo” o “Qué placer sería ser besado por ella”. El deseo pues se manifiesta en el galanteo como un alertamiento del sistema nervioso, la fijación de la mirada en el cuerpo que se apetece, la búsqueda del contacto con la piel, las fantasías y los ensueños eróticos, lo que provoca el despertar de emociones sexuales manifiestas en la erección masculina y la lubricación vaginal.

En colaboración con Albert Scheflen, Ray L. Birdwhistell realizó estudios sobre la comunicación no verbal durante el galanteo en jóvenes de los Estados Unidos, en conjunto a una serie de observaciones en películas románticas, donde comprobó que dentro del proceso de galanteo, la pareja se ocupa más de lo común en su aspecto personal y se desatan actitudes provocativas (Véase Figura 7).

Según el psicólogo Adam Kendom, quien colaboró al lado de Scheflen, la mujer tiende a exhibir su sexualidad para atraer al hombre; luego lo tranquiliza mediante un comportamiento infantil (miradas tímidas, la cabeza inclinada hacia un lado y gestos blandos aññados); el hombre por su parte, demuestra su masculinidad

⁸⁴ Alberto Orlandini, *op.cit.*, p.43.

poniéndose muy erguido y gesticulando agresivamente, hasta finalmente serenarse con emociones infantiles.

Figura 7. Manifestaciones corporales de coqueteo en las mujeres

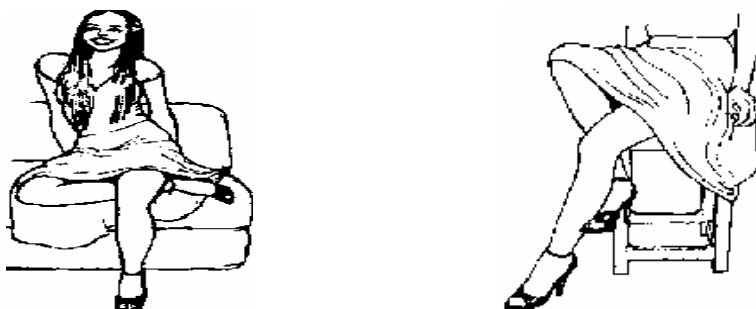


Figura 7. Cuando se está en el proceso de galanteo, se muestran partes del cuerpo que en otras situaciones resultan poco visibles como las piernas desnudas en la mujer. Fuente: Estefanía Escobar Clemente, *La comunicación no verbal; el lenguaje del amor*, [en línea], Universitat Autònoma de Barcelona, s/editor, © 2007 Universitat Autònoma de Barcelona, Direcció URL: <http://campus.uab.es/~2143662/Inv.htm#4.%20EL%20LENGUAJE%20DEL%20AMOR>, [consulta: 7 de noviembre de 2007].

Con base en ello, Schefflen destacó cuatro fases del galanteo que son: a) disposición al galanteo, que es cuando el individuo tiene cierta tensión muscular, una procuración de rigidez en el cuerpo y miradas constantes; en el b) comportamiento atildado, los sujetos tienden a acariciarse el pelo, retocarse el maquillaje, mirarse al espejo, anudarse la corbata, retocarse los calcetines, los botones, etc; y finalmente c) señales posicionales y acciones de llamamiento o invitación. demuestra la postura general del cuerpo, si está o no dispuesto-a a que alguien más participe en su conversación; y finalmente en “invitación”, sobresale la mirada conquistadora, el meneo de las caderas, las piernas cruzadas o exhibir la palma de la mano hacia arriba, entre otras señales.

Dentro de estas cuatro fases del galanteo, existen estas siguientes manifestaciones en una pareja heterosexual: 1) ojo con cuerpo (mirada hacia el cuerpo del otro); 2) ojo-ojo (mirada del uno con la del otro); 3) voz-voz (niveles de voz, ya sea alto, bajo o medio dependiendo de la distancia de la pareja); 4) mano-

mano (ocurre el roce de las manos); 5) brazo-hombro (se da un acercamiento más íntimo entre ambos); 6) brazo-talle (alguno de los dos miembros toca la cintura del otro); 7) boca-boca (un beso); 8) mano-cabeza (se trata del arreglo personal); 9) mano-cuerpo (inconscientemente uno toca alguna parte de su propio cuerpo); 10) boca-pecho (cuando existe más acercamiento sexual, el hombre procede besar el pecho de la mujer); 11) mano-genitales (se tocan los genitales); 12) genitales-genitales o también boca-genitales (culmina en la relación sexual).

En ocasiones puede iniciarse en otro orden, todo depende del contexto, pero generalmente aparecen de esta forma. Sin embargo, como lo menciona Flora Davis, en su texto *La comunicación no verbal*:

*Toda mujer sabe cómo responder a los requerimientos amorosos de un hombre atractivo. Sabe cómo enfriar una relación y cómo alentarla, y cómo controlar su propia conducta de modo que no muestre elementos sexuales. La mayoría de las mujeres no pueden precisar con exactitud cómo lo hacen. Muchas ni siquiera se dan cuenta de que la técnica es en gran medida no verbal, a pesar de que durante el galanteo las señales de éste tipo pueden transformar un comentario sobre el tiempo en una insinuación seductora.*⁸⁵

A medida que avanza el galanteo, aparecen señales y gestos no verbales cada vez más obvios. En la mayoría de los casos, la conversación se vuelve más cálida y las miradas son más penetrantes y prolongadas, posiblemente exista mayor inclinación del uno hacia el otro en señal de interés y extienden un brazo o una pierna como para no dejar entrar a nadie más a su plática íntima. Con ello queda claro que hay un interés y que el lenguaje es aquí donde demuestra un amplio repertorio inconsciente de signos no verbales, se actúa como si el exterior no existiera y se comunican de tal modo que uno imita al otro con en un baile irracional. A esto se refiere Diane Ackerman en el libro *Una historia natural del amor*, "...empiezan a moverse al mismo ritmo, a copiar cada uno de los gestos del

⁸⁵ *Ibid.*, p.30.

otro. Cuando él se reclina en la silla ella se apoya también. Cuando ella bebe, él bebe. Son como bailarines inconscientes”.⁸⁶

4.3. El galanteo como instinto

Tanto el hombre como otras especies se comportan de forma similar al momento del cortejo, según Ray L. Birdwhistell y Albert Scheflen y esto principalmente porque todos los seres humanos necesitan encontrar a otro para poder vivir. Así también lo considera Alberto Orlandini en su obra *El enamoramiento y el mal de amores*, en donde expresa que “todas las personas necesitan ser amadas, porque el mayor anhelo de la criatura humana reside en sentir que otro le da amor”.⁸⁷

Al respecto resulta a colación el triángulo del amor de Sternberg, quien lo define según la combinación de tres elementos: pasión, intimidad y compromiso. Comenta que en el “no amor” hay ausencia de pasión, intimidad y compromiso. El enamoramiento apasionado ocurre a “primera vista”, su duración es breve y carece de intimidad y compromiso. El cariño se parece a la amistad, se trata de intimidad sin pasión ni compromiso. El amor vacío contiene compromiso y deja de lado la pasión y la intimidad. El amor romántico combina la pasión con la intimidad, pero carece de compromiso. El amor fatuo o vano consiste en un romance relámpago, con gran pasión y compromiso apresurado de casamiento, pero sin intimidad, ya que la pareja no ha tenido tiempo de conocerse. Por último el amor consumado o completo contiene todos los elementos: pasión, intimidad y compromiso en proporciones similares.⁸⁸

Es por tal razón que el hombre manifiesta a través del cuerpo algunas reacciones respecto al amor que siente por otra persona, pues como lo consideró Ray L. Birdwhistell, bastan tan sólo cuatro segundos para formar una opinión respecto a la persona observada para que al sujeto le resulte de interés, y es en ese momento tan crucial que el cuerpo libera hasta 250 sustancias químicas, en donde se desprenden hormonas, gases, ácidos y olores que cuando se mezclan, crean

⁸⁶ Diane Ackerman, *Una historia natural del amor*, Barcelona, Anagrama, 2000, p.322.

⁸⁷ Alberto Orlandini, *op.cit.*, p. 9.

⁸⁸ *Ibid.*, p. 63-64.

una revolución interna que convierte lo racional en irracional, la prudencia en torpeza y la serenidad en nerviosismo.

Según Helen Fisher, el cerebro segrega gran cantidad de sustancias hormonales que desencadenan reacciones en segundos: como la dopamina, la norepinefrina y la serotonina que se reactivan al momento del galanteo, sin embargo se ha comprobado que esto no ocurre en 100 % de los individuos, pero sí en su mayoría cuando dos personas o una sola está(n) predispuesta(s) al cortejo o flirteo para una relación amorosa.

En cantidades elevadas de dopamina en el cerebro se produce euforia, así como un aumento de energía, hiperactividad, insomnio, pérdida de apetito, temblores, aceleración de los latidos del corazón y de la respiración, obsesión, ansiedad y miedo, características de la emoción que se percibe cuando se está con la persona de interés. Esto también contribuye a la explicación por qué el amante puede recordar los detalles más mínimos acerca del comportamiento de su ser amado y se vuelvan dependientes unas de otras.

Se ha comprobado a nivel neuroquímico, que la causa del enamoramiento reside en las moléculas olorosas del tipo de las feromonas, que se originan en las glándulas apócrifas de las axilas, los pezones y la región genital. Así, los neuroquímicos, comenta Alberto Orlandini en su texto *El enamoramiento y el mal de amores*, explican el enamoramiento por cambios en el tronco cerebral, el hipotálamo y el lóbulo límbico del sistema nervioso central, por lo que se adhieren también otras sustancias como la difeniletilamina y la adrenalina. Éste autor también consideró que la alegría es interpretada como un aumento de los neurointermediarios, en donde se observa una exagerada actitud de cortejo o galanteo y gran facilidad para enamorarse a primera vista.⁸⁹

El hipotálamo, parte del cerebro que controla las emociones, segrega la hormona liberadora luteinizante (LHRH) que actúa sobre la glándula hipófisis y determina la liberación de reacciones sexuales que estimulan los ovarios y los testículos, en otras especies la LHRH actúa también sobre sus cerebros, donde de igual manera se desencadenan las conductas de galanteo y copulación. Se cree por lo tanto

⁸⁹ Alberto Orlandini, *El enamoramiento y el mal de amores*, México, FCE, 1998, p.36-37.

que esta sustancia es uno de los agentes que originan el enamoramiento humano. Finalmente la testosterona determina en otras especies como en las aves su canto para atraer a la presa, y en su cuerpo se desarrollan caracteres que son fundamentales en el proceso del cortejo.

Así pues gran parte de los estudios que sustentan estas bases teóricas se encuentran en los análisis de grupos de adolescentes en Estados Unidos realizados por el grupo de Palo Alto y de igual manera, Edward T. Hall ya había analizado la similitud en la forma de comunicación entre el hombre y otras especies, por lo que consideraron que las conductas de cortejo o galanteo son innatas y siempre conllevan actos agresivos en defensa.

Según Alberto Orlandini, “la naturaleza inventó el cortejo para que los animales se busquen, se reconozcan, se enamoren y se acoplen”.⁹⁰ Así como los sujetos, los animales en estado de celo emiten señales olfativas (feromonas), auditivas y ópticas para atraer al compañero potencial, respondiendo siempre a su instinto de control y agresión sobre su presa, también lo manifiesta Helen Fisher, respecto al combate, en su texto *Por qué amamos*:

*...los combativos pretendientes masculinos se pavonean, posan y se atacan como si fueran gladiadores enfrentándose a un duelo por su amor y su honor. Y cuando el combate ha terminado, el ganador suele manifestar sentimientos de triunfo mientras que el perdedor se escabulle cubierto de ignominia.*⁹¹

Como lo manifestó Edward T. Hall con la proxémica, así como los hombres procuran su territorio, también los animales lo hacen y cuidan de su pareja una vez que “les pertenece” a fin de que nadie ni nada se atreva a rebasar esas líneas de intimidad, por lo que encierra a su hembra en una burbuja de cristal imaginaria en donde el exterior es invisible de ambos.

⁹⁰ *Ibid.*, p.81.

⁹¹ Helen Fisher, *Por qué amamos: naturaleza y química del amor romántico*, México, Santillana Editores Generales Taurus Aguilar, 2004, p.188.

Por su parte, el hombre se arriesga a un ataque furioso también en caso de que la hembra no esté dispuesta en atenderlo o recibirle, lo que provoca que aquél se ponga furioso y la castigue, ello para evitar una amenaza por parte de ella, similar al cortejo animal. Estas manifestaciones son claramente observables en la cinematografía, particularmente en las películas clásicas de Pedro Infante, quien intenta procurar a su mujer por medio de la defensa que muestra frente a los demás hombres.

Durante el periodo de celo, los animales dan señales de solicitud sexual mediante sus glándulas olorosas y utilizan su poder físico para defenderse. Los etólogos aseguran que algunas mariposas, orientadas por sus moléculas olorosas, vuelan hasta 17 kilómetros para llegar a la fuente del perfume sexual. En ciertas especies como el hámster y la rata, la destrucción de neuronas olfativas suspende el comportamiento sexual.

De igual manera, la mujer, como las flores, emite su propio aroma que seduce al hombre, por ejemplo en la Edad Media se consideraba al arte de la perfumería como una estrategia de brujería para que los hombres se sientan atraídos por las mujeres al momento en que ellas usan aromas atrayentes. Aunque en la mayor parte de los casos, los aromas que el cuerpo emite son todavía más fuertes, lo que estimula un perfume y hace que su olor sea más poderoso a cualquier otro.

4.4. La danza del galanteo entre el hombre y la mujer

...Se encuentran un hombre y una mujer sentados ante una pequeña mesa con un mantel precioso de encaje blanco. Él la ha invitado a cenar y mientras comen, hablan, sus ojos parecen entonar también algunas palabras, ambos sostienen la mirada un poco más de lo normal, un segundo o tal vez hasta cuatro, ella sonríe, mueve la cabeza y lo mira tímidamente, luego exhibe una caída de ojos y aparta la mirada un momento, enseguida lo vuelve a mirar, ríe; simula arreglarse el cabello. Mientras habla, él deja el brazo cerca de ella sobre la mesa, sus ojos brillan de animación, de excitación, con una pequeña pizca de nerviosismo y las pupilas se han abierto más como para dejar entrar más luz a sus ojos, captando más y más imágenes de ella. La pareja habla de todo y nada. Cada uno intenta presentarse

del mejor modo y a la vez revelar su auténtico yo, sus heridas y sueños. Gradualmente empiezan a moverse al mismo ritmo, a copiar cada uno de los gestos del otro. Cuando él se reclina en la silla, ella se apoya también. Cuando ella bebe, él bebe. Son como bailarines que sin percatarse siguen el mismo ritmo. Mientras coquetea, las pupilas de ella se abren como las de él. Lo cual se manifiesta como señal de interés emocional o sexual, pero no pueden evitarlo...quizás sus piernas choquen de un momento a otro o se miren los labios y comiencen a idear una relación...un acercamiento.

Según Diane Ackerman, éste episodio puede conocerse como “cita para cenar”, pero es mejor llamarle “alimentación del cortejo”, pues lo que hace la pareja es mostrar sin inhibiciones el interés del uno sobre el otro. No es una cena común a las demás, es una cita especial para ver a la persona que interesa conquistar. Se trata del cortejo en el hombre y la mujer.

De manera general, como se ha visto en capítulos anteriores, el lenguaje no verbal es una manifestación inconsciente. En el caso del galanteo existen mensajes corporales muy comunes en la mayoría de las culturas que a continuación se enunciarán e inician del rostro, hacia el torso y de ahí a las piernas y pies en hombres y mujeres.

4.4.1. El lenguaje del rostro en el galanteo

El rostro es considerado por los investigadores de Palo Alto como la principal fuente de información en los humanos, pues comunica estados de ánimo, personalidad y actitudes interpersonales, las cuales alimentan o disminuyen la retroalimentación en comunicación. Según Albert Scheflen y Ray L. Birdwhistell, el rostro involucra los ojos, la nariz, la boca y las mejillas. Al momento del galanteo, el rostro deja de ser flácido, los ojos brillan y sobresale una sonrisa coqueta, que será la pauta para el inicio del cortejo, por lo que desaparecen defectos que en otros momentos son obvios como las ojeras.

En el libro de Orlandini menciona:

*Basta una mirada para el rostro se sonroje, los ojos oscurezcan, los párpados pesen y el corazón lata más de prisa o se pare. Y las piernas parezcan doblarse. La persona que ha sido objeto de una mirada amorosa tiene tendencia a saltar, llorar, desvariar o escribir versos.*⁹²

Como se mencionó anteriormente, una de las primeras etapas del galanteo es el contacto con los ojos, un elemento importantísimo para atraer a alguien cuando ya se está frente a frente. Súbitamente se establece la fijación y su mantenimiento, desviación de ésta y caída de ojos, hasta que finalmente viene el retorno tímido. Posteriormente aparece la sonrisa y el coqueteo con los ojos. Después se manifiestan otros movimientos corporales que forman parte del proceso de galanteo. Así pues se dice que “el amor entra por los ojos” y luego “toma el circuito hígado-erotismo, corazón-ternura y cerebro-ceguera de amor”.⁹³

Como lo menciona Helen Fisher, “quizá el ojo, y no el corazón, los genitales o el cerebro sea el órgano inicial del romance, cuando la mirada provoca la sonrisa”.⁹⁴

Cuando existe predisposición al galanteo, los ojos toman un brillo espectacular, distinto de cuando se mira inclusive la obra más bella del mundo, ya lo mencionaba César Alava Cueto en su libro *Psicología de las emociones y actitudes, lenguaje no verbal: gestos y ademanes*, en donde comenta un estudio en el que se puso a prueba distintas personas, a quienes se les mostró una serie de fotografías: una madre con un bebé, sólo un bebé, un desnudo masculino y uno femenino, y finalmente un paisaje. Los resultados fueron muy interesantes:

- ♣ Las pupilas de la mujer aumentan más que las del hombre cuando mira la imagen de una madre con su bebé o un solo bebé;
- ♣ Las pupilas de la mujer aumentaron más que las del hombre ante el desnudo masculino;
- ♣ Las pupilas del hombre engrandecen al observar el desnudo femenino;

⁹² *Ibid.*, p.14.

⁹³ *Ibid.*, p.35.

⁹⁴ *Ibid.*, p.83.

♣ Tanto hombres como mujeres mostraron poco interés en el paisaje.

Los movimientos de los ojos también invitan a la intimidad; el guiño y el giro de los ojos es una invitación sexual directa. Aquella mujer que baja muy discretamente los párpados transmite un mensaje, y el varón que los entorna ligeramente da con ello una muestra de interés. En ocasiones, para romper con una mirada de éste tipo, se desvían los ojos hacia otra parte, o se tapan con las manos, pero cuando existe mucho interés, se cruza la mirada con la otra persona, se dan mutuas señales de saludo, una sonrisa súbita, una elevación de cejas, movimiento de los brazos, etcétera.

Por lo tanto la mirada conforma un elemento básico en el galanteo. Sin ésta no existe ese contacto, o al menos que fuera sólo una sonrisa lo que permite la entrada al mundo del otro, pues cuántas veces no se ha encontrado ante la expresión “me encanta su sonrisa” o “esos labios carnosos que me inducen a morderlos”.

Según los analistas del Colegio Invisible, la boca también aporta mensajes no verbales en el galanteo, como por ejemplo cuando la lengua toca suavemente los labios es una señal de deseo. Se trata de una postura común en el lenguaje de la publicidad y la prostitución. Asimismo existe la boca con una sonrisa bien prendida entre los labios que enseñan los dientes superiores y que significan interés y coqueteo; mientras que aquella que exhibe los inferiores es interpretada como coqueteo en maniobras de conquistar al otro. Es la sonrisa, entonces, por excelencia un lenguaje universal que abre las puertas a una amistad o a un momento de pasión. Es una manifestación de Interés que usan los individuos para llamar la atención de los demás. Observar la Figura 8 acerca de las miradas en el galanteo en una pareja de hombre y mujer.

Figura 8. Sobre cómo la mirada es un elemento esencial en el galanteo

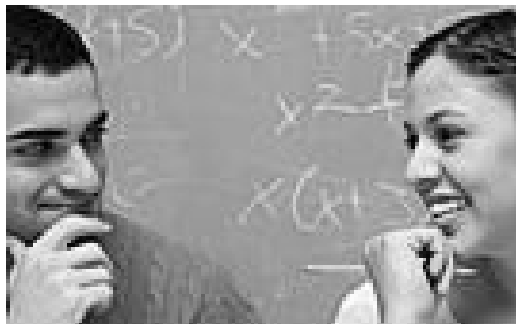


Figura 8. El en proceso de galanteo, las parejas usan la mirada como un arma para llamar la atención del otro de manera inconsciente. Fuente: s/a, *Flirt*, [en línea], Search Stock Photography-RM and Royalty. Free photos, illustrations and images, U.S.A., © 2001-2008, Dirección URL: www.images.com/SwishSearch?Keywords=flirt, [consulta: 18 de febrero de 2008].

4.4.2. Manifestaciones del torso en el galanteo entre el hombre y la mujer

Una vez captadas ambas miradas tanto del hombre como de la mujer, ya existen manifestaciones de atracción que se proyectan cuando uno o los dos a la vez se inclinan hacia delante. En esta fase del galanteo, hay menor proximidad entre ambos, el tema de conversación se vuelve cada vez más interesante y los sujetos comienzan a hablar en voz más baja como en susurro conforme se acercan.

Como bien lo mencionó Edward T. Hall respecto a la proxémica, si existe menor proximidad entre las personas se está hablando de una distancia menor en los individuos, lo que demuestra intimidad entre ellos, y como hay esa mirada de complicidad, atienden más los detalles como la forma de los labios, el color de los ojos, las pupilas, la nariz, y cualquier otro rasgo que caracterice a la persona.

A medida que avanza el tiempo, de manera inconsciente, el hombre coloca su mano sobre la camisa como tratando de arreglarla, de igual forma sus manos rozan su chaqueta y coloca las manos en sus caderas y el pulgar sobre su cinturón. Espontáneamente expone su pecho con los brazos caídos y deja entrar el estómago hacia dentro, mostrando lo mejor de sí como proyectando una imagen única, por lo que es obvio, el aumento en el tono muscular y adopta una postura

erecta, inclina la pelvis y se dirige 100 % a la mujer de su interés, de la cual logra captar su atención. De forma simultánea, lleva su mano a la garganta, se arregla la corbata o la camisa, estira con las manos los calcetines, se acerca a ella y extiende su brazo hacia la misma dirección hasta mostrar en repetidas ocasiones las palmas de las manos y comienza a gesticular de manera agresiva con sus manos, no sabe qué hacer con ellas. Posteriormente sus manos vuelven a tocar el cuello de la camisa y pasa una mano por el pelo intentando arreglarlo. Estas acciones y gestos son comunes a nivel inconsciente, pues el hombre desconoce todos los gestos que ha enviado mientras charla con ella a quien desea enamorar. En el caso de la mujer, suceden cosas muy similares durante el galanteo. Aunque lo que las caracteriza es su astucia por saber cómo reanimar o calmar cada momento, la mirada es un arma seductora, que usan constantemente para llamar la atención del hombre: se dilatan las pupilas y mira de forma intensa. En ocasiones lo observa de reojo o por encima del hombro y sus ojos adquieren un brillo especial. Más adelante, ella se dispone a arreglarse el pelo y echarlo para atrás, entreabre los labios y los humedece, dándole un toque rosado parecido al de la vagina, sigue jugueteando con su pelo y se cubre, de vez en vez, la cara con las manos.

En la parte del torso, la mujer pasa las manos por sus ropas, las apoya en las caderas y se echa para delante en manifestación de interés, saca el pecho y trata de mantener la mirada del hombre fija en ella. Diversas investigaciones han demostrado que cuando se está en proceso de galanteo, varias zonas de la mujer cambian de color y tamaño como sus pechos, que se sonrojan y adquieren mayor volumen, todo ello en señal de interés sexual. Aparece así la compresión de los músculos del torso al ver al hombre y disminuye el vientre, haciendo notar los encantos femeninos que podrían ser más obvios cuando ella trae escote en su blusa. Finalmente, vuelve la espalda con la cabeza a un lado.

Similar al hombre, la mujer alisa sus ropas con las manos, coloca los pulgares en el cinturón y procura exhibir la piel de las muñecas y las palmas de sus manos, acaricia el borde de una copa, acaricia sus zapatos y hace figuras imaginarias sobre el mantel. En señal de atracción, exhibe las piernas abiertas una vez que las

cruza y en alguna ocasión las toca, llamando la atención de su acompañante. Esto puede atraerlo más si ella trae una falda, pues lo hace de manera inconsciente.

Aquí se expone la siguiente cita de Vargas Llosa en *Pantaleón y las visitadoras* en el libro de Alberto Orlandini, con lo que queda conformada la forma en cómo una mujer tiene el poder de llamar la atención de un hombre con el simple hecho de mostrar ciertas partes de su cuerpo:

*Ella (...) se come todo con los ojos, se curva, perfuma el aire, pía (...) abre los brazos, luce las axilas depiladas, se ríe (...) se sube la falda, saca una polvera, se empolva la nariz, los hoyuelos de las mejillas (...) cruza las piernas, los brazos, hace dengues, guiños, se humedece los labios mientras habla (...) alza y baja los hombros, juega con sus dedos, agita las pestañas, cimbra el cuello, ondea los cabellos (...) frunce la nariz, las pestañas, entorna los párpados, incendia las pupilas (...) se muerde los labios, se limpia la boca, se examina las uñas, sacude una mota de polvo de su falda (...) estira el cuello, hace un ramillete con sus manos, trina (...) palmotea, suelta una carcajada, hace un guiño pícaro (...) ensaya unos pasos de maniquí y hace un mohín (...).*⁹⁵

De películas y novelas se deduce que la actitud de la mujer es esencial en el acto del galanteo, pareciera que ella es quien toma la iniciativa para continuar o retroceder en el flirteo a nivel inconsciente. Muestra de ello se puede observar a continuación en la Figura 9 donde una joven llama la atención de un muchacho al pasar cerca de él y otra imagen al lado que indica la manera en cómo existen mensajes inconscientes en vías de conquistar al otro.

⁹⁵ Alberto Orlandini, *op.cit.*, p.98.

Figura 9. Manifestaciones de coqueteo en el hombre y la mujer



Figura 9. En la imagen de la izquierda indica el contoneo de la mujer al pasar cerca de un joven en vías de llamar su atención; en el dibujo de la derecha una joven muestra lo mejor de sí para que el muchacho la mire. Fuente: s/a, *Flirt*, [en línea], Search Stock Photography-RM and Royalty. Free photos, illustrations and images, U.S.A., © 2001-2008, Dirección URL: www.images.com/SwishSearch?Keywords=flirt, [consulta: 18 de febrero de 2008].

4.4.3. Las extremidades inferiores durante el galanteo

Las extremidades inferiores juegan un papel fundamental en el proceso de galanteo, pues en el hombre es común encontrar el desplazamiento de un pie hacia la mujer, abre, cierra las piernas y de nuevo se estira los calcetines. Lo que permite ver un aumento en el tono muscular de sus piernas haciendo que disminuya paulatinamente la flojera y despierte el interés visual. La mujer, por su parte, realiza una ligera apertura de las piernas y señala con la rodilla a la persona que le gusta, cruza y las descruza. De forma audaz, se acaricia suavemente los muslos; realiza una compresión de los músculos de las piernas. Cuando está próxima a él, camina lentamente contoneando las caderas.

Es importante mencionar que tanto en hombres como mujeres en el galanteo, existe una constante imitación de gestos. Lo cierto es que las mujeres son más susceptibles ante las señales de los hombres, ya que ellos tienden a usar atributos como la voz para lograr acercarse más.

Después que se han enviado infinidad de mensajes mutuos, posiblemente el hombre bese la mano de ella y esta se sonroje o emite señales de más interés, en la que también ella está emocionada y lista entonces para pasar una velada al

lado de éste caballero. Quizá procedan a beber juntos una copa de vino y posteriormente bailen algún tema romántico que avive aun más la noche. El hecho es que en ese momento, no existe fuerza exterior que los distraiga, pues hay entre ellos, una burbuja invisible que los saca de la realidad. A continuación se ilustra en la Figura 10, la manera cómo una pareja durante el galanteo se comporta corporalmente.

Figura 10. Comportamiento no verbal en el galanteo en las extremidades inferiores en una pareja heterosexual



Figura 10. En la fotografía de la izquierda una pareja conversa y se tocan mutuamente, mientras la joven acaricia su pierna en señal de petición sexual; en la imagen central, el joven se acerca a la muchacha y ella entrecruza las piernas; a la derecha una mujer atrae la atención de sus interlocutores. Fuente: s/a, *Flirt*, [en línea], Search Stock Photography-RM and Royalty. Free photos, illustrations and images, U.S.A., © 2001-2008, Dirección URL: www.images.com/SwishSearch?Keywords=flirt, [consulta: 18 de febrero de 2008].

Finalmente en el Cuadro 4 se enuncian las características corporales del comportamiento durante el galanteo, de acuerdo a los textos consultados durante la presente investigación.

Cuadro 4. El lenguaje silencioso del galanteo

CONDUCTAS NO VERBALES	MUJER	HOMBRE
Gestos con la cabeza y el rostro		
Disminución de la flojera alrededor de los ojos	X	X
Disminución de la flojera en el rostro	X	X
Pasarse una mano por el pelo		X
Echarse el pelo hacia atrás	X	
Quitarse el pelo de la cara	X	
Miradas intensas	X	
Miradas de reojo	X	
Mirar una fracción de segundo más de lo normal	X	X
Mirar por encima de los hombros al otro	X	
Miradas tímidas	X	
Dilatación de las pupilas	X	X
Bajar los ojos	X	
Bajar los párpados	X	
Levantar las cejas	X	
Ladear la cabeza	X	X
Levantar la cabeza	X	
Taparse la boca al toser mostrando las palmas de las manos	X	X
Brillantez en los ojos al mirar a la otra persona	X	X
Llevarse una mano a la garganta		X
Entreabrir la boca	X	
Humectación de los labios	X	
Aumento del tamaño de los labios	X	
Usar lápiz labial	X	
Bajar el tono de voz y agravarlo	X	
Sonreír coquetamente al otro	X	
Cubrirse la cara con las manos	X	
Ruborización del rostro	X	
Torso, cintura y cadera		
Arreglarse la corbata y alisarse el cuello de la camisa		X
Proyección hacia delante	X	X
Pasarse una mano por la chaqueta como arreglándose		X
Pasarse la mano por las ropas sobre el torso	X	
Poner los pulgares en el cinturón	X	X
Poner las manos en las caderas	X	X
Exponer el pecho con los brazos caídos	X	X
Entrar el estómago automáticamente		X
Aumento del tono muscular	X	X

CONDUCTAS NO VERBALES	MUJER	HOMBRE
Torso, cintura y cadera		
Adopción de una posición erecta	X	X
Inclinación hacia la otra persona	X	X
Inclinación de la pelvis	X	X
Sacar el busto hacia delante	X	
Ondular las caderas al caminar cuando se acerca el otro	X	
Aumento del tamaño y enrojecimiento de los pechos	X	
Aumento del tamaño de los genitales	X	X
Extremidades superiores		
Estirar con las manos los calcetines		X
Extender un brazo hacia la otra persona	X	X
Alisar las ropas con las manos	X	
Gesticular agresivamente con las manos		X
Echar con las manos el pecho hacia atrás	X	
Exhibir la piel de las muñecas	X	
Exhibir las palmas de las manos	X	X
Acariciar un cigarrillo	X	
Acariciar el borde de una copa	X	
Quitarse con las manos alguna mota imaginaria de polvo en los hombros		X
Dibujar figuras en el mantel	X	
Acariciar con las manos sus zapatos	X	
Acariciar lentamente los muslos con las manos	X	
Poner el brazo sobre las piernas	X	
Extremidades inferiores		
Arreglarse los gemelos de la camisa		X
Desplazar un pie hacia la otra persona	X	X
Abrir las piernas levemente	X	X
Estirar las piernas		X
Estirar los calcetines		X
Extender una pierna hacia la otra persona	X	X
Cruzar las piernas apuntando a la otra persona cuando se está sentado	X	X
Cruzar y descruzar las piernas	X	
Aumento del tono muscular de las piernas		
Desplazamiento lentamente hacia la otra persona		
Dejar entrever el muslo al cruzar las piernas	X	
Caminar lentamente hacia el otro	X	

Cuadro 4. De manera general éste es el lenguaje corporal durante el galanteo en el hombre y la mujer. La X muestra aquellas características que manifiesta uno u otro sexo.

4.5. Estudio del galanteo en otros países

El etólogo austriaco Irenaus Eibl-Eibesfeldt, también estudió el fenómeno del galanteo o flirteo en seis culturas diferentes, encontrando que el lenguaje no verbal es diferente aun cuando existen ciertos rasgos comunes en las culturas. A la par de los estudios en Palo Alto, realizó algunas filmaciones con un equipo integrado por dos hombres, uno para filmar y el otro para acercarse a las chicas en la calle y “bromear” e intentar conquistarlas, en ello encontró que tanto en Samoa como en Papúa, Francia, Japón, África y Sudamérica, las mujeres respondían con la misma pequeña danza kinésica: una sonrisa, un rápido levantar de cejas –como reacción afirmativa-, seguida de un volver de la espalda, con la cabeza hacia un lado, algunas veces sumisa con los ojos y párpados bajos, a menudo se cubrían los ojos con las manos.

Por su parte Ray L. Birdwhistell estudió el problema de comunicación en el caso del comportamiento amoroso entre los jóvenes ingleses y los estadounidenses al final de la Segunda Guerra Mundial, así encontró que entre los soldados estadounidenses establecidos en Inglaterra circuló el rumor de que las mujeres inglesas eran más liberales en cuanto a ceder a las peticiones de un hombre y ellos eran considerados mujeriegos. El origen, pues, del problema se sitúa en la diferencia a nivel del “lenguaje amoroso”. Según él, cualquier interacción se desarrolla siguiendo ciertas normas internalizadas en los seres humanos, que son distintas entre americanos e ingleses, de modo tal que el contexto en que se desenvuelve la comunicación, varía dependiendo de la cultura que se trate.

4.6. El cuasi-galanteo

Albert Scheflen, integrante del Colegio Invisible, cuestionó las actitudes que tienen los sujetos cuando parece que están cortejando y no lo están. A esto le llamó cuasi-galanteo, en donde observó que en muchas situaciones cotidianas, los individuos dan claras señales de galanteo, como el hecho de mostrar las palmas de las manos, pero no tienen ninguna intención de galantear o cortejar, mucho menos se tiene un interés sexual.

Schefflen llamó cuasi-galanteo a los comportamientos que son semejantes al galanteo con ligeras diferencias y otro significado, ya que a la vez que encontraba un signo de cortejo (el mostrar las palmas de las manos) había una cierta inclinación del cuerpo hacia el otro lado, o un estiramiento de brazos y piernas como para dar paso a terceras personas en la conversación.

Éste manifestaciones corporales se pueden encontrar en una reunión, en el bar, etcétera y animar alguna situación, haciendo ameno el momento. Es común cuando una persona atractiva entra a un salón de clases, por ejemplo, y el ambiente se aviva automáticamente y todos son más participativos para llamar su atención. Pero si algún integrante del grupo está dando señales de cuasi-galanteo, los demás lo eliminarán.

En varias filmaciones, Schefflen descubrió que había secuencias de galanteo en todas ellas, siendo terapéuticas o de la vida común, y observó con sorpresa, que por lo menos en la clase media norteamericana, el galanteo puede aparecer virtualmente en cualquier situación, o encontrarse en relaciones padre-madre, hermano-hermana, padres-hijos, mujeres-mujeres u hombres-hombres, sin que ello involucre personalidades homosexuales, de modo tal que es notable ver en estos casos, sonrisas animadas, así como largas miradas, entre otros indicios, que bien podrían interpretarse como galanteo, pero no lo son.

Asimismo encontró, durante sus sesiones de psicoterapia, varios casos, en los que detectó que el galanteo se realizaba (por parte del psicoterapeuta) para captar la atención de cierta persona que parecía estar a punto de desconectarse de la conversación. En el film a cámara lenta, se podía ver cómo la hija se mostraba con intención de galantear con el doctor, a lo que éste contestó al principio con gestos de interés, y después la despreció, ella pareció perder interés, sus hermanos hicieron lo mismo. Más tarde, el doctor consiguió hacerla sentir incómoda e incorporó el brazo en su falda haciendo la barrera. Esto sirvió para que quedara conectada a la terapia. Según Flora Davis, en relación con lo anterior “los norteamericanos están rodeados de sexo por todas partes y se cortejan en cuanto

tienen ocasión, estas secuencias no son lo que parecen”,⁹⁶ ocurre de nueva cuenta el cuasi-galanteo entre los sujetos.

El cuasi-galanteo también se produce en situaciones en las que la inclinación sexual de cierta persona crea confusión. Por ejemplo, si un hombre se comporta de manera afeminada, la mujer intentará el cuasi-galanteo para hacerle ver que se está comportando de manera errónea. En un caso contrario, cuando la mujer se comporta en forma agresiva o dominante, una forma de ser inadecuada a la cultura, un hombre podría valerse del cuasi-galanteo para hacerla reaccionar. De igual forma, cuando un hombre es pasivo, la mujer se encargará de llamar su atención por medio del cuasi-galanteo.

En algunas ocasiones, el elemento distintivo era más sutil. Cuando dos personas se enfrentaban, y giraban el cuerpo levemente hacia otro lado o una de ellas extendía el brazo en señal de cerrar un círculo de intimidad, ambos miraban en torno suyo mientras conversaban en tono más elevado que el indicado en una conversación íntima, lo cual se traduce en una plática común. Asimismo un hombre podía hablar sobre amor o sexo y encontrarse recostado sin aparente interés en la otra persona, sonriendo con los labios.

Lo cierto es que éste tipo de actos también suceden a nivel subconsciente, según el doctor Schefflen. Y el cuasi-galanteo funciona como un termostato en todas las relaciones humanas para equilibrar la moral y los buenos principios. Por lo tanto, el cuasi-galanteo está muy lejos de ser un mero intento abortivo de “A” de acostarse con “B”.

Por lo tanto, el cuasi-galanteo es cuando un sujeto manifiesta conductas de galanteo frente a otra persona, pero no tiene, ni a nivel inconsciente o consciente el interés de llevar a cabo una relación amorosa, ni sexual.

⁹⁶ Flora Davis, *op.cit.*, p.34-35.

4.7. La música en el galanteo

En diversas culturas como la mexicana, todavía se utiliza como herramienta de conquista la serenata, en la cual diversos temas musicales hablan del amor, y funcionan también para demostrar un estado de enamoramiento. El momento del galanteo se nutre de un ambiente amoroso que desencadena reacciones. Es común encontrarlas en películas de Pedro Infante, por ejemplo.

Sin embargo, no sólo con el hecho de llevar serenata se logra el enamoramiento de la otra persona, sino que existen temas musicales que explican perfectamente cómo actúa el cuerpo al momento del contacto con esa persona tan especial, he aquí el tema *Something* de George Harrison:

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

*Algo en su sonrisa sabe ella
que no necesito otra amante
algo en su estilo que me muestra
Me pides que mi amor crezca...
Permaneces a mi lado, ahora
Ello puede indicar...⁹⁷*

Otro ejemplo en la música está la canción *Acompáñame* de Enrique Guzman, en donde con tan sólo hablarse por medio del lenguaje corporal se manifiesta un sentimiento de amor, que traspasa las palabras, es decir, ya no es necesario hablar si el cuerpo dice mucho más:

*Pon tu mano, sobre mi mano
y a tu lado todo el mundo correré.
Ven conmigo, cierra los ojos
y en silencio, sin palabras*

⁹⁷ M.L. Knapp, *La comunicación no verbal: el cuerpo y el entorno*, Buenos Aires, Paidós Comunicación, 1982, p.38.

*yo mil cosas te diré...
Acompáñame
que tu amor es mi canción
Acompáñame...⁹⁸*

También del mismo artista está *Mi corazón canta*:

*Cuando te tomo de la mano
y tú me dices, yo te quiero
no necesitas ni decirlo
cuando te vi lo comprendí
es el amor que yo soñé
y sin pensar me enamoré*

*Cuando de pronto yo sentí
mi corazón canta así
cuando de pronto te miré
no sé explicar lo que sentí
supe que solo esa mujer
sabría hacerme feliz
Sin meditarlo me acerqué...⁹⁹*

Más reciente está el español Alejandro Sanz con su tema *Si tú me miras*:

*Si tú me miras, si tú me miras
te enseñaré a decir te quiero sin hablar
mientras tengamos un secreto que ocultar...*

⁹⁸ Enrique Guzmán, *Canción: Acompáñame*, [en línea], Lacuerda.net: tablaturas y acordes en español, s/lugar, s/editor, 31 de octubre de 2007, s/lugar, s/editor, Dirección URL: http://lacuerda.net/tabs/e/enrique_guzman/acompaniame.shtml, [consulta: 5 de noviembre de 2007].

⁹⁹ Enrique Guzmán, *Canción: Mi corazón canta*, [en línea], Lacuerda.net: tablaturas y acordes en español, s/lugar, s/editor, 31 de octubre de 2007, Dirección URL: http://lacuerda.net/tabs/e/enrique_guzman/mi_corazon_canta-2.shtml, [consulta: 5 de noviembre de 2007].

*Palabras de un lenguaje nuevo que he construido para nosotros
para el amante perseguido, que tiene que esconder su voz
cuando decidas aprenderlo, no habrá silencio
no te hará falta, usar la voz para romperlo,
si tú me miras, me amarás...*¹⁰⁰

Dentro del género pop está el italiano Eros Ramazzotti y su canción *Fuego en el fuego*:

*Fuego en el fuego
son tus ojos dentro de mí
cuando te veo
sé que entiendo todo de ti...*

*Quiero morirme
en tus labios desvanecer*

*Quiero sentirte...*¹⁰¹

Además de éste tipo de temas románticos del ayer (años sesenta y setenta) y los de hoy (de los ochenta y noventa a la actualidad) han aparecido otros géneros que rebasan el romanticismo y se enfocan en el sexo como el reggaeton, que además incitan a bailar de manera sensual o provocativa.

Lo cierto es que por medio de una canción se expresan además de sentimientos, emociones corporales, usándose un lenguaje que aunque no es visible, el escucha puede imaginarse en tal situación de la que habla el tema musical. De ahí radica la importancia de mencionar la música como parte de la expresión corporal al

¹⁰⁰ Alejandro Sanz, *Canción: Si tú me miras*, [en línea], Lacuerda.net: tablaturas y acordes en español, s/lugar, s/editor, 31 de octubre de 2007, Dirección URL: http://lacuerda.net/tabs/a/alejandro_sanz/si_tu_me_miras.shtml, [consulta: 5 de noviembre de 2007].

¹⁰¹ Eros Ramazzotti, *Canción: Fuego en el fuego*, [en línea], Lacuerda.net: tablaturas y acordes en español, s/lugar, s/editor, 31 de octubre de 2007, Dirección URL: http://lacuerda.net/tabs/e/eros_ramazzotti/fuego_en_el_fuego-3.shtml. [consulta: 5 de noviembre de 2007].

instante de entender lo que dice la letra de la canción y los ritmos cadenciosos de la misma.

4.8. El galanteo en otras especies

El cortejo sexual en el comportamiento animal tiene como finalidad obtener pareja, exhortarla al apareamiento y engendrar descendencia. En él, así como en el hombre, hay rituales en donde se muestran las características físicas, la producción de sonidos especiales o regalos a ofrecer al candidato. Progresivamente se da el apareamiento, el ataque, la huída y la alimentación hasta llegar finalmente a la crianza.¹⁰²

En el proceso del cortejo, los animales también cuentan con un lenguaje propio de galanteo. A continuación se enuncian los ejemplos: la luciérnaga, comunica su reclamo sexual a través de la emisión oscilante de luz, y otras aves cambian y se adornan en forma y colorido comúnmente conocido como “ropaje nupcial”. Los pájaros y los mamíferos ofrecen comida a la hembra que quieren conquistar. Los gallos y los pavos reales atraen a sus hembras simulando que han encontrado alimentos escarbando el suelo. En el caso de la rana gris, la hembra se siente atraída por el macho tenor que canta sonoras arias en largas noches caribeñas.

Otro caso es el de la hembra del Paraíso de Nueva Guinea, la cual exige al macho múltiples talentos como por ejemplo que recoja más adornos, diseñe nidos más grandes e interprete la mejor danza nupcial. Un macho que no es hábil y buen constructor, no interesa, por lo que con esas condiciones el macho siente la obligación de construir maravillas arquitectónicas –a veces hasta de tres metros de altura- de diversos materiales como palitos, líquenes, helechos y hojas, además adornan los nidos con orquídeas, conchas de caracol, alas de mariposa, flores, pedacitos de carbón, plumas de aves del paraíso, semillas, hongos, caparazones de escarabajo, capuchones de bolígrafo, cepillos de dientes, etcétera, y usa todo

¹⁰² s/autor, *Cortejo y apareamiento*, [en línea], Enciclopedia Microsoft ® Encarta ® Online 2007, s/lugar, s/editor, 1997-2003 Microsoft Corporation, Dirección URL: http://mx.encarta.msn.com/encyclopedia_961544690/cortejo_y_apareamiento.html, [consulta: 1 de noviembre de 2007].

aquello que se pueda encontrar con tal de conquistar a la hembra y evitar así la competencia con otro macho que desee la misma hembra, acto que se conoce como rivalidad, común en los hombres cuando luchan por conquistar a una sola mujer.

Así como en el hombre, se presenta un comportamiento infantil al momento del galanteo para llamar la atención del otro, en los animales también se da esa actitud, pues se ha encontrado en varios estudios sobre cortejo animal que una vez que se ha atraído a la hembra para finalmente llevar a cabo la unión, los machos y en muchos casos también ellas, imitan a sus crías jóvenes para obtener mayor confianza en el otro, por ejemplo, el macho del pájaro carpintero suele invitar a la hembra a su nido copiando la actitud del polluelo que le pide comida; es común también ver al macho del hámster, que de igual forma, cuando desea conquistar a una hembra imita el grito de las crías. Éste comportamiento podría ser una etapa en el galanteo entre los animales, ya que inhibe la agresividad. Otro ejemplo de ello es el de la corza, el macho atrae a la hembra por medio de gestos infantiles. Lo cual se le conoce también como el apego que se tiene hacia los padres, que ocurre también en los hombres y las mujeres, cuando ella le envía mensajes por medio de la mirada, gestos que se traducen en infantilismos, se ladea la cabeza de modo que él sea atraído y ella por fin obtenga su atención.

Sucedo también en los adolescentes, cuando el apego físico resulta un componente del amor, que hace que los enamorados busquen la proximidad y caminen enlazados por el talle o de las manos, y finalmente esto tiene relación con lo importante que es para el humano la familiaridad, la proximidad, el sentirse cómodo con el otro, la confianza, la comprensión, las confidencias, la entrega, el afecto y la privacidad.

Similar entre animales y hombres, éste proceso se da: 1) mirada a mirada; 2) cara con cara; y 3) piel con piel. Así tal cual los sujetos se apegan a ciertas cosas, lugares, objetos y personas. Entonces se enganchan el uno con el otro y continúa el lenguaje del amor. En la Figura 11 se observan algunas imágenes acerca del apareamiento en especies animales como las aves.

Figura 11. El cortejo en otras especies



Figura 11. En estas tres imágenes se muestra el cortejo entre las aves, en donde sobresale el contacto cara a cara y un acercamiento más íntimo. Fuente: s/a, *Birds in love*, [en línea], Search Stock Photography-RM and Royalty. Free photos, illustrations and images, U.S.A., © 2001-2008, Dirección URL: www.sxc.hu/browse.phtml?f=search&txt=birds+in+love&w=1, [consulta: 18 de febrero de 2008].

Por lo tanto la gesticulación del cuerpo tiene una gran importancia no sólo en el hombre, sino también en los animales al momento del cortejo, pues finalmente se observa cómo el zigzagueo de los peces en el galanteo es muy parecido al coqueteo humano: la mujer ladea las caderas y enseña lo mejor de sí para atraer al hombre que le interesa. Lo que se traduce en un “mira mis ondas, caballero”.

Asimismo existe toda una evaluación general del amante potencial. Tanto el hombre como el animal, se fijan en seres sanos (buena salud) y retroceden ante la enfermedad y los parásitos, según afirma Diane Ackerman. Los seres humanos son atraídos en el grado de compromiso que refleja el otro, su forma atlética, su ímpetu o imponiéndole pruebas o haciendo que se le cante una serenata., común también en los hombres cuando luchan por conquistar a una sola mujer.

CONCLUSIÓN

Desde la época primitiva, el hombre utilizó diversos modos de comunicación para satisfacer diversas necesidades entre las que destacan la búsqueda de alimento o de cobijo, incluso el de conseguir una pareja para engendrar nuevos seres humanos; sin embargo, como carecían de un lenguaje estructurado, emitían señales con el cuerpo (gestos), usaban instrumentos (sean piedras, el fuego y las pinturas en las cavernas) para explicar su realidad.

Con el paso de su historia, el hombre creó su propia lengua hasta hacer de ella un medio de expresión, pero tuvieron que pasar millones de años para construir al individuo que se conoce hoy en día: un ser capaz de contar con diversos recursos para emitir mensajes y éstos sean entendidos por los demás de manera verbal y no verbal.

Actualmente diversas ciencias como la sociología, psicología, antropología, biología y lingüística, se han responsabilizado de estudiar el proceso de la comunicación. Con ello, numerosas escuelas han otorgado a esta temática un espacio para ser analizada hasta construir lo que se conoce hoy en día como ciencias de la comunicación. Para ello, los investigadores en las áreas mencionadas tuvieron que atravesar circunstancias adversas como la Primera y Segunda Guerra Mundial y así poder construir una teoría que involucrara al individuo en conjunto a la comunicación.

No obstante, la situación de guerra favoreció en gran parte a sus investigaciones, ya que de ahí se crearon estudios en base a los acontecimientos como el manejo de la información en los *mass media* que ejercían un papel preponderante para los políticos que querían llegar al poder. Por tal razón, las escuelas sociológicas estudiaron la influencia de los medios de comunicación en la sociedad, así como el análisis de la opinión pública. Más adelante llegaron las escuelas psicológicas encargadas de la investigación sobre las reacciones individuales frente a los múltiples mensajes que se emitían en la prensa, radio y televisión. Finalmente aparecieron los enfoques interdisciplinarios que guiados por la teoría crítica, cuestionan el papel de los medios masivos desde niveles políticos y económicos.

A partir de los postulados que estas escuelas realizaron en los años treinta hasta los setenta del siglo pasado en los Estados Unidos de América y Europa, inició el debate sobre el papel social de la comunicación, en donde solamente el enfoque psicológico se encargó de ver esa parte que las demás no tenían en cuenta, que no sólo los *mass media* provocan reacciones en los individuos, sino que el proceso de la comunicación va más allá de la transmisión de mensajes mediáticos, o de la percepción que se tiene de los signos que se ven en la publicidad o los noticiarios, y se trata entonces de acercarse a las relaciones entre los seres humanos que conllevan a un sistema social. Así que el hombre y su cultura deben su existencia a la comunicación, que permite el diálogo en cualquier caso de conflicto o hasta para notificar una alegría o tristeza.

Es por ello, que una de las instituciones que estudió éste enfoque es la Escuela de Palo Alto o Colegio Invisible, caracterizado por centrarse en la psiquiatría aplicada a la comunicación y ver a esta como un sistema, en la que un elemento afecta a otro, que responde a un contexto determinado; y toman de la teoría cibernética de Norbert Wiener el principio de causalidad, donde el proceso comunicativo es una totalidad, que trae consigo la retroalimentación, y por ende, éste sistema conlleva siempre una respuesta ante un estímulo social.

De modo tal que la comunicación es para la Escuela de Palo Alto un sistema abierto de interacciones, que involucra múltiples modos de comportamiento como la palabra hablada, los gestos y el manejo del espacio interindividual, fundamentales en toda relación social. Sin esa interacción los seres humanos no podrían sobrevivir.

Por ello para los representantes de éste instituto, los antropólogos Gregory Bateson, Edward T. Hall y Ray L. Birdwhistell, los psiquiatras Don D. Jackson y Paul Watzlawick, y el sociólogo Erving Goffman, entre otros, hablar de comunicación implica tomar en cuenta aquello que se dice con el cuerpo, conocido como lenguaje corporal o lenguaje silencioso. Es descubrir esa parte de los individuos que no ven de manera consciente, pues más bien se trata de un análisis a nivel inconsciente. Y así toman como base de su estudio sobre comunicación no verbal la pregunta: ¿Cuáles son, entre los millares de

comportamientos corporalmente posibles, los que retiene la cultura para constituir conjuntos significativos? Es decir, que la comunicación incluye cualquier proceso a través del cual la gente se influye mutuamente, y que la interpretación sería imposible si no se especifica el contexto al que pertenece la cultura dada. Se estudia el “qué” y “cómo” de la situación en lugar del “por qué” o el “quién”.

Por lo tanto, la comunicación es para ellos un todo, en donde “es imposible no comunicar”, como lo mencionó Paul Watzlawick, al emplear éste término para explicar que en todos los niveles sensoriales, los sujetos expresan algo. En éste punto radica la importancia de la comunicación no verbal en las relaciones humanas, ya que los mensajes corporales manifiestan actitudes que los individuos no tienen siquiera conocimiento de ello y hacen uso de la mímica, los gestos y el espacio como medios físicos para conocer mejor sus relaciones, pues la palabra hablada no es suficiente para conocer a profundidad la realidad social, y Flora Davis en su obra *La comunicación no verbal* hace referencia a esto:

*Las palabras son sólo el comienzo, porque detrás de ellas está el cimiento sobre el cual se construyen las relaciones humanas: la comunicación no verbal. Las palabras son hermosas, fascinantes e importantes, pero las hemos sobreestimado en exceso, ya que no representan la totalidad, ni siquiera la mitad del mensaje...las palabras pueden muy bien ser lo que emplea el hombre cuando le falla todo lo demás.*¹⁰³

Gracias a la investigación documental, electrónica y la misma observación pasiva, se encontró entonces que el lenguaje silencioso proporciona más información de las relaciones sociales que la palabra hablada, ya que el cuerpo emite 70% de los mensajes y el resto es lo que se dice oralmente. Asimismo, los gestos y las posturas corporales, demuestran, en muchos casos, aquello que el individuo no alcanza a distinguir. Por ejemplo, cuando una madre le dice a su hijo que “tiene el permiso para ir a esa fiesta y llegar a la una de la mañana”, el tono de su voz indicará agrado hacia la decisión, sin embargo, la mirada de ella muestra enojo y malestar. Y no es que exista un documento donde se explique el significado del

¹⁰³ Flora Davis, *La comunicación no verbal*, Madrid, Alianza Editorial, 1973, p.21.

lenguaje corporal, sino que es un tipo de comunicación inherente al ser humano. Pareciera como si se naciera sabiendo cuáles son los gestos que indican aceptación o rechazo.

Por lo tanto queda confirmada la hipótesis planteada en el proyecto de investigación, en donde se menciona lo siguiente: “los efectos que ocasiona el lenguaje corporal brindan a los individuos mayor información sobre las demás personas, cambiando así su percepción de las mismas, ya que las actitudes dejan más mensajes”, y una de las manifestaciones en las que aparece esta forma de comunicación es en el galanteo entre las parejas, sean éstas heterosexuales u homosexuales, ya que “la importancia de la comunicación no verbal durante el galanteo radica precisamente en que este lenguaje es un medio por el cual se envía mayor información que mediante la palabra hablada” (el entrecomillado es mío), pues ésta es sólo un complemento.

Con el lenguaje corporal durante el galanteo los individuos simulan una danza corporal en la que se demuestra el interés por conquistar a otro sujeto con la finalidad de formalizar una relación de pareja por la necesidad de sentirse amado. Bien se ejemplifica con el significado de éste término también conocido como cortejo o flirteo: los actores sociales manifiestan a través de conductas corporales como gestos y posturas una manera de poder influir en el otro para conseguir su objetivo, y es por medio de éste lenguaje, que los sujetos pueden llegar a cambiar actitudes en otros.

Asimismo, con base en esto se logró demostrar –también- que no solamente el hombre es capaz de manifestar el galanteo a través del lenguaje corporal, sino que otras especies tienen definido un modo de cortejo para procrear nuevos seres vivos, ya que bien, ésta es una de las metas por las que los sujetos buscan una pareja y desean estabilizarse.

Por lo anterior se concluye que todos los seres humanos se comunican a diversos niveles que tienen como finalidad expresar una actitud frente a alguna situación que estén viviendo, y es la comunicación no verbal un medio idóneo que el hombre emplea para reforzar con las palabras sus intenciones, necesidades, etcétera.

SUGERENCIAS

- * Incluir como asignatura en los planes de estudio de la carrera de ciencias de la comunicación la Escuela de Palo Alto por su influencia en la teoría de la comunicación y el lenguaje corporal;
- * Realizar otras investigaciones sobre el tema del lenguaje corporal en el galanteo en diversas épocas, por ejemplo cuando vino la revolución sexual o más en la actualidad en que los jóvenes de ciudad se comunican a niveles de mayor liberación respecto al uso de métodos anticonceptivos;
- * Investigar acerca de la influencia de las culturas (la mexicana, norteamericana, europea, etcétera), subculturas (darks, punks, chicanos, emos, entre otros) y sus edades respecto a la percepción que se tiene sobre el amor y la galantería;
- * Investigar si por medio de las nuevas tecnologías como el uso del Internet, se mantiene la galantería o qué tanto cambia la percepción sobre la misma;
- * Por medio de la observación y toma de fotografías a parejas de enamorados, indagar qué tanto ha cambiado la cortesía y los buenos modales, en tanto que el galanteo es muestra de ello. Si son las mujeres quienes toman la iniciativa para una relación amorosa o ellos son quienes dan el primer paso en la sociedad mexicana;
- * Estudiar si existe influencia de otras culturas (como la norteamericana) sobre la nuestra en el cortejo entre heterosexuales, homosexuales y bisexuales.

ANEXO A

PRINCIPALES REPRESENTANTES DE LA ESCUELA DE PALO ALTO

Biografía de Gregory Bateson

Gregory Bateson nace el 9 de mayo de 1904 en Inglaterra. Su vida siempre estuvo rodeada de una familia entregada a la ciencia, constantemente guiado por las enseñanzas de su padre, el biólogo William Bateson y de una amplia influencia de la antropología por parte de su formación como profesional.

Cuando decide separarse de los suyos, efectúa un trabajo en Nueva Guinea con los *baining*, una tribu de cazadores de cabezas. La experiencia obtenida de toda su investigación no fue para él muy satisfactoria, pues convive con ellos pero desconoce el elemento a estudiar, y aunque ahí pasó ocho meses, consideró que fueron sus peores momentos como antropólogo, pues siempre intentó “adaptarse”, pero nunca lo logró. De ésta experiencia dio a la luz su obra *Arabia Deserta*, donde narra su estancia en aquel sitio.

Más tarde estudió a la tribu de los *sulka*, después conoce a los antropólogos Fortune y Margaret Mead, con quienes exploró a los *iatmul*, de donde realizó *Naven*, un texto que describe esta cultura. De ahí relaciona el lado emocional y cognoscitivo del individuo. Aplica el término *ethos* para designar la tonalidad general de un pueblo o comunidad; y para describir los estilos culturales de pensamiento los conceptualiza como *eidós*.

En ésta obra da una “explicación” del conocimiento y sustrae el término *cismogénesis*, en donde marca los comienzos del análisis interaccional del comportamiento humano, que permite conocer el método de abducción que es una forma de razonamiento por analogía que pone en evidencia una estructura relacional que explica la evolución de un fenómeno. Lo que le permite deducir de los hechos algunas características de nuestra manera de explicar las cosas.

A partir de entonces, Bateson empleará siempre el término *cismogénesis* para entender el comportamiento del individuo con su entorno social, pues su conducta es determinada por ésta. Esto se encuentra enteramente ligado a la psicología social: “reacciones de los individuos a las reacciones de los otros individuos”.¹⁰⁴

¹⁰⁴ Wittezaele, Jean-Jacques; Teresa García, *Escuela de Palo Alto*, Barcelona, Herder, 1994, p.100.

Por una parte se encuentra su vida académica, pero por otro, entabla con Margaret Mead una relación que los lleva al matrimonio y juntos emprenden un viaje a Bali para realizar una investigación de donde produjo una película titulada: *Trance and dance in Bali*; y después inician el estudio de un pueblecito de montaña. Mientras Bateson toma fotografías y filma, Mead toma notas sobre el comportamiento de los aldeanos (balineses), de ahí nació su obra *Balinese carácter: a photographic análisis*.

Por primera vez, la película y la fotografía constituyen un elemento esencial dentro de las técnicas de recolección de información en la investigación. Pues no sólo los medios de difusión podían hacerlo, ahora ramas diversas de las sociales y humanidades, como la psicología social, había adquirido otros métodos de recolección de datos.

Respecto a su acercamiento a Palo Alto y al tema de la comunicación, cuando Bateson se integra al MRI, apoyado por Don D. Jackson, conoce los diversos enfoques que son aplicables tanto en psiquiatría como en comunicación. Con lo que logra establecer un universo de fundamentos teóricos al sistema de la comunicación.

Así, en 1951 sale a la luz su obra *La comunicación: matriz social de la Psiquiatría*, en donde destaca la importancia que tiene preparar el terreno para un enfoque interaccional del comportamiento para una teoría de la comunicación.

Para 1942 Bateson conoce el concepto *feed back* que en su momento inventó Wiener para la cibernética, de lo cual toma gran parte de sus postulados para elaborar una teoría general de las comunicaciones con matemáticos, cibernéticos y psiquiatras, y su tesis principal es: "la comunicación es la matriz donde se insertan todas las demás actividades humanas", ello le permite estudiar el fracaso de la comunicación por medio de las paradojas, por ejemplo el del mentiroso: Epiménides escribió que todos los cretenses eran unos mentirosos, ahora bien, él era cretense, luego mintió. Luego todos los cretenses no son mentirosos; entonces lo que él escribió es cierto y como era cretense, mintió...).

Aplicado a la esquizofrenia, permite descubrir la doble obligación o conocido como doble vínculo, atadura (*double bind*), que se esquematiza como sigue. En un

sistema familiar donde el padre esté ausente o sea débil y la madre sea hostil al niño o que tenga miedo de él, se establece el sistema siguiente: cuando el niño se aproxima, la madre se retira, y cuando el niño se retira a su vez, la madre simula un acercamiento para anular su retirada. Si el niño detecta la forma en que su madre se comunica, la madre lo castiga, y para sobrevivir ante la situación: hará como si no hubiera comprendido. Tendrá que seguir el juego de la madre, hasta que queda atrapado.

Se puede entender la doble obligación o atadura como una paradoja, como un error en los esfuerzos positivos o como la relación entre una madre ansiosa y un niño que comprende todo al revés. Distingue, entonces, dos niveles de comunicación: el *mensaje*, que es la comunicación a un primer nivel y su *contenido* en un segundo, es una oposición entre los dos niveles de comunicación. Asimismo analizó el adiestramiento de perros para ciegos, los diálogos de un ventrículo y de su muñeco, la grabación de discursos de esquizofrénicos en “ensaladas de palabras”, la observación de niños minusválidos en medio de niños sanos, y aplica los mismos niveles de comunicación.

Para 1963 y con un poco más de madurez teórica, Bateson realizó algunas rectificaciones a su teoría de doble obligación o atadura: no debe concebirse en términos de verdugo y víctima, sino en términos de personas atrapadas en un sistema permanente que produce formas conflictivas de relación. Esto fue la base de todos los hallazgos en el campo de las terapias familiares sistémicas, así que no hay que limitar al esquizofrénico sólo a la relación madre e hijo, sino a la familia en su conjunto como un sistema total.

En 1966 aporta más a estas investigaciones mediante una inversión, en donde expresa: “No hay que considerar la doble obligación dentro del sistema familiar, sino el sistema familiar dentro de la doble obligación. La forma de comunicación es lo primero y lo esencial”.¹⁰⁵

¹⁰⁵Marc-Alain Descamps, *El lenguaje del cuerpo y la comunicación corporal*, Madrid, Ediciones Fausto, 1992, p.117.

Otro de los conceptos que se suman a su trabajo es la cibernética y apoyado en la teoría matemática de la comunicación, realiza una relación exhaustiva entre ésta y la comunicación humana, y así preparar el terreno para una nueva ciencia de la comunicación, pero siempre influenciado por la biología, la antropología y la psiquiatría.

Una vez que ha sido influenciado de términos sobre comunicación, Bateson trata de encontrar una definición sobre “información”, “redundancia”, y “codificación”, por citar sólo los más relevantes.

*Cuando nos comunicamos, reconocemos signos que son entendidos por otros individuos. Somos capaces de hablar de los signos mismos; éste nuevo discurso es, por tanto, del mismo orden que el discurso que los matemáticos pueden tener sobre las matemáticas y al que se llama metamatemático.*¹⁰⁶

La comunicación humana (y la animal), contiene mensajes explícitos en que el objeto del discurso es el lenguaje, a ello llamó *metalenguaje*, como por ejemplo, el sonido verbal gato vale para cualquier miembro de esta o aquella clase de objetos o la palabra gato no tiene piel y no puede arañar y un ejemplo de *metacomunicación* es como decirte en dónde “encontrar al gato era amistoso”, o “esto es un juego”. El objeto del discurso en ella es la referencia entre los locutores.

De esta manera y *grosso modo*, las aportaciones que Gregory Bateson logró hacer durante su estancia en el grupo de Palo Alto (MRI), fue básica para la investigación sobre comunicación. Sobre todo porque sentó argumentos válidos teóricamente que en la actualidad son usados en la terminología psiquiátrica y dedujo la comunicación como el principio de la vida misma, sin ella es imposible estar vivo.

¹⁰⁶ *Ibid.*, p.101.

Algunos datos sobre Bateson:

1935- Bateson contrae matrimonio con Margaret Mead.

1940- Bateson se instala en N.Y.

1946- Bateson es profesor en la New School for Social Research

1947- Es invitado a dar clases en Harvard. Al año siguiente se instala en San Francisco

1950- Divorcio entre Bateson y Mead

1951- Es profesor en Stanford

1971- Bateson se va un año a Asia con su familia y unos alumnos, en especial los investigadores Lipset y Donaldson

1976- Es nombrado para el Consejo de los directores de la Universidad de California

1980- Muerte de Bateson

Obras y publicaciones destacadas

1936- *Naven*

1942- *Balinese carácter*, Mead y Bateson

1951- *Communication*, de Ruesch y Bateson

1971- *The natural history of an interview* (microfilm), de Bateson, Brosin, Birdwhistell y otros autores

1972- *Steps to an ecology of mind*

1980- *Lipset* (biografía)

Biografía de Don D. Jackson

Conocido por todo el grupo de Palo Alto como el “Don”, Donald DeAvila Jackson fue un personaje muy importante para la conformación de los teóricos que marcaron una época en la investigación sobre comunicación.

Nacido en el año de 1920 en Oakland, siempre estuvo al lado de su familia. Su madre de origen portugués e hijo de un padre comerciante del área farmacéutica que viajaba constantemente. A sus 16 años, Jackson terminó sus estudios secundarios e inmediatamente se instaló en una Universidad de Stanford en Palo Alto para realizar sus estudios en medicina.

Más tarde se especializa en psiquiatría y fascinado por esta importante rama de la psicología, se introduce al mundo del psicoanálisis, por los trabajos de Laurence Kubie y Milton H. Erickson en la hipnosis.

Pasa dos años especializándose en neurología y prueba de instituto en instituto, por lo que adquiere un criterio aun más amplio, que le permite abrirse y hablar sobre la psicología y los sujetos como a continuación se menciona: “el estudio de la personalidad humana nunca puede ser aislado del complejo de relaciones interpersonales en el que la persona vive y existe”.¹⁰⁷

En 1950, Jackson regresa a la región de Palo Alto y se convierte muy pronto en un psicoterapeuta famoso, y para enero de 1954, es invitado a unas conferencias organizadas por Frieda Fromm-Reichmann en el Veterans Administration Hospital de Palo Alto, en donde Bateson tiene su propio equipo de trabajo. Allí presenta su informe “La cuestión de la homeostasis familiar”, en el que defiende la idea de que la familia es una unidad y que las interacciones entre sus diferentes miembros tienden a mantener una cierta distancia relacional de tipo homeostático; lo que la define como un equilibrio en las relaciones entre cada uno de los integrantes aunque se involucre uno más.

Al momento de pertenecer a éste importante trabajo, Jackson acepta la invitación que le hace Bateson para que pertenezca al grupo de investigación, a lo que él

¹⁰⁷ Jean-Jacques Wittezaele; Teresa García, *op.cit.*, p.154.

mismo consideró: “A partir de ese momento, me dediqué más a las ciencias sociales que a la psiquiatría. Nunca he lamentado esta decisión”.¹⁰⁸

De la misma manera, ya como integrante de ese grupo tan importante, Bateson lo inicia en los trabajos de la cibernética y en las nociones de la teoría general de sistemas. Mientras que Jackson aporta la credibilidad clínica e introduce a los demás en los medios de la psiquiatría.

Reconoció, gracias a la ayuda de Bateson, la importancia que tiene el *feed-back* positivo como motor de cambio, y que también demuestra un gran sentido la implicación del terapeuta en el tratamiento de las familias.

Fue así como poco a poco, el psicoterapeuta se insertó de inmediato a las ideologías del grupo, como John Weakland, consideró que en sus actividades siempre había movimiento, nunca faltaban las nuevas ideas, propuestas, y demás apreciaciones teóricas que enriquecieron la unidad del grupo.

No obstante, Don Jackson fue un personaje poco conocido por los intelectuales, pues su muerte sorpresiva y prematura, no permitió que otros aprendieran de él, además de que algunas veces adoptaba actitudes un tanto “infantiles” que a muchos desorientaba, comentan sus ex compañeros.

Uno de los personajes del grupo que resintió los cambios de Jackson fue Jay Haley, quien, citado por el texto de Palo Alto en *Reflexiones de terapia* de Haley, dice: “En 1957, decidió (el Don) que las ideas psicoanalíticas no eran apropiadas para la terapia, presentó la dimisión en la Asociación de psicoanalistas y quitó el diván de su consulta”.¹⁰⁹

La relación que logró mantener con los colegas del centro, fue muy enriquecedora, pues pudo aportar a la psiquiatría, pero pensaron que se podía dar más. Ya para enero de 1968 a los 48 años de edad, encuentran a Jackson muerto y es en ese momento en que si las relaciones no iban ya muy bien, todo se venía para abajo. Las esperanzas que quedaban eran muy pocas y éste fue “el tiro de gracia” para el grupo de Palo Alto. Pues si ahí parecía que el instituto podía alcanzar la cima del éxito: convertirse en el principal centro de terapia breve, no fue posible, solo

¹⁰⁸ *Ibid.*, p.156.

¹⁰⁹ *Ibid.*, p.201.

varios años después, bajo otras condiciones. Ya habían perdido a la cabeza principal. Nada fue igual o mejor.

Obras de Don D. Jackson

1956- *Towards a theory of schizophrenia*, con Bateson, Haley, Jackson y Weakland

1957- *The question of family homeostasis*

1960- *The etiology of schizophrenia*

1964- *Myths of Madness: New Facts for Old Fallacies*

1967- *Bulls, Bears and Dr. Freud*. Con Haas, A.

1967-, *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies & Paradoxes*, con Paul Watzlawick y Janet Beavin

1968- *Communication, Family and Marriage (Human communication, volume 1)*.

Palo Alto, CA: Science & Behavior Books

1968- *Therapy, Communication and Change (Human communication, volume 2)*.

Palo Alto, CA: Science & Behavior Books, con Lederer, W.

Biografía de Paul Watzlawick

Nació el 25 de julio de 1921 en Villach, una pequeña ciudad austriaca situada cerca de la frontera italo-yugoslava. Se especializa gracias a su propia inclinación a la medicina interna, pero como estaba atravesando la Primera Guerra Mundial en aquel entonces, cae prisionero político y sus planes se “vienen abajo”, se escapa y es “recogido” por los británicos, y una vez que se instala en Italia, ingresa al servicio de policía criminal. Ahí mismo inicia estudios e investigaciones sobre el arte, la química y la balística, en donde debe llevar un estricto control de las piezas artísticas que han sido robadas.

Interesado en ese ambiente, decide estudiar lenguas modernas y filosofía, lo que le ayuda a obtener un doctorado en 1949: “Hice mi doctorado simplemente porque procedo de una cultura en la que una persona culta debe ser <doctor>...Nunca tuve la intención de profesar lenguas modernas o filosofía”.¹¹⁰

Durante unas vacaciones que pasa en Suiza leyó una convocatoria para ingresar al Instituto Carl G. Jung, interesado en el proyecto se recibe como analista Jungiano en 1954 donde empezó su vida dentro del ámbito de la psicología, impartiendo clases y cursos de psicoterapia.

Como era considerado un tipo muy “inquieto”, se instaló en Estados Unidos para conocer a profundidad los estudios e investigaciones sobre la materia en puerta. Conoce a varios miembros del MRI como a Ray L. Birdwhistell, Albert Scheflen y Don D. Jackson, éste último quien lo invitó a formar parte del grupo de Palo Alto, introduciendo investigaciones sobre comunicación y su importancia durante una terapia. Descubrió el enfoque interaccional como un cambio radical en su manera de pensar, pues siempre estuvo más adentrado por el cambio que por el juego de las interpretaciones simbólicas, también leyó los artículos ya existentes de Gregory Bateson, quien era para él, un gran investigador: “Conocer a éste hombre era extraordinario, increíble, era un verdadero hombre del Renacimiento”.¹¹¹

Desarrolla junto con Don D. Jackson una técnica de conversación terapéutica, y comienza a dar terapia a puerta cerrada, lo que significa un gran avance para su propio desarrollo profesional.

¹¹⁰ *Ibid.*, p.243.

¹¹¹ *Ibid.*, p.245.

Respecto a su influencia en la comunicación, en 1964, Watzlawick ya tiene recorrido el camino sobre ella y publica una antología titulada *Teoría de la comunicación humana; interacciones, patologías y paradojas*, que va acompañada de un audiocassete, sienta las bases de una pragmática de la comunicación y habla de los efectos sobre el comportamiento. En esta obra, es apoyado por Bateson, quien le redactará el prólogo, aunque más tarde, se retracta y no escribe nada para la obra ya casi terminada.

Para todo el grupo resultó un poco triste esta situación, ya que en cierta medida, varios investigadores también pertenecientes a Palo Alto habían participado, pero eso no fue suficiente.

Finalmente se publica éste texto y las aportaciones logradas por Paul fueron muy enriquecedoras para el grupo, ya que no sólo se había visto el enorme entusiasmo, sino la positividad que entregaba para ser “casi” el brazo derecho de Jackson. Así rescató gran parte de la teoría sobre comunicación para escribir grandes obras.

Finalmente éste importante maestro muere a los 85 años el pasado 31 de marzo de 2007, por causas de su avanzada edad. Donó su cuerpo a la ciencia y por lo tanto no hubo ceremonia religiosa.

El pasado 31 de marzo del 2007 muere Paul Watzlawick a causa de un paro cardiaco.

A continuación se destacan otras actividades relevantes de Paul Watzlawick:

1949- Obtiene doctorado en la Universidad de Venecia (Cá Foscari) en filosofía y lenguas modernas. Posteriormente se entrenó en el Instituto C. G. Jung en Zurich.

1960- Es miembro del MRI, en donde permanecería durante 46 años.

1967- Crea junto a Fisch, Weakland, Watzlawick y Bodin, el Centro de terapia en el MRI

1976- Es asistente en la Universidad Stanford (psiquiatría)

Obras de Paul Watzlawick

Es autor de 22 obras traducidas en 80 idiomas.

1974- *Change* con Weakland y Fisco

1977- *The interactional view* con Weakland

1978- *The language of change*

1979- *¿Es real la realidad? Confusión, desinformación, comunicación*

1980- *El lenguaje del cambio*

1984- *The invented reality*

1988- *La realidad inventada ¿Cómo sabemos lo que queremos saber?*

1998- *La construcción del universo. Conceptos introductorias y reflexiones sobre epistemología, constructivismo y pensamiento sistémico*

BIBLIOGRAFÍA

Ackerman, Diane, *Una historia natural del amor*, Barcelona, Anagrama, 2000, 420 pp.

Alava Cueto, César, *Psicología de las emociones y actitudes, lenguaje no verbal: gestos y ademanes*, México, Alfaomega, 2004, 190 pp.

Axtell, Roger E., *Gestos, Lo que se considera correcto e incorrecto en la comunicación a través del lenguaje corporal en todo el mundo*, Barcelona, Iberia, 1993, 238 pp.

Baena Paz, Guillermina; Sergio Montero, *Tesis en 30 días: lineamientos prácticos para un trabajo científico*, México, Editores Mexicanos Unidos, 2001, 100 pp.

Bateson, Gregory; Ruesch, Jurgen, *Comunicación: la matriz social de la psiquiatría*, Barcelona, Paidós, 1984, 246 pp.

-----, *et.al., La nueva comunicación*, España, Kairós, 1984, 378 pp.

Bertalanffy, Ludwig von, *Teoría general de sistemas: fundamentos, desarrollo, aplicaciones*, México, FCE, 1976, 311 pp.

Birdwhistell, Ray L., *El lenguaje de la expresión corporal*, Barcelona, Gustavo Gili, 1979, 298 pp.

Castillo Pino, Carlos Del, *Teoría de los sentimientos*, Barcelona, Fabula Tus Quets editores, 2003, 377 pp.

Corral Corral, Manuel, *La ciencia de la comunicación en México: origen, desarrollo y situación actual*, México, Trillas, 1991, 138 pp.

Davis, Flora, *La comunicación no verbal*, Madrid, Alianza Editorial, 1973, 261 pp.

De Fleur, M.L., *Teorías de la comunicación masiva*, Buenos Aires, Paidós, 1972, 251 pp.

Descamps, Marc-Alain, *El lenguaje del cuerpo y la comunicación corporal*, Madrid, Ediciones Fausto, 1992, 226 pp.

Durán Pich, Alfonso, *Psicología de la publicidad y de la venta*, Barcelona, CEAC, 1982, 296 pp.

Fisher, Helen, *Por qué amamos: naturaleza y química del amor romántico*, México, Santillana Editores Generales Taurus Aguilar, 2004, 348 pp.

Gallardo Cano, Alejandro, *Curso de teorías de la comunicación*, México, Serie Comunicación, 1998, 169 pp.

García Córdoba, Fernando, *La tesis y el trabajo de tesis: recomendaciones metodológicas para la elaboración de los trabajos de tesis*, México, Limusa, 2002, 115 pp.

García Silberman, Sarah; Luciana Ramos Lira, *Medios de comunicación y violencia*, México, FCE, 1998, 517 pp.

Guiraud, Pierre, *El lenguaje del cuerpo*, México, FCE, 1980, 120 pp.

Hall, Edward T., *El lenguaje silencioso*, Barcelona, Paidós Comunicación, 1981, 231 pp.

-----, *La dimensión oculta*, Buenos Aires, Siglo XXI, 1997, 255 pp.

-----, *Más allá de la cultura*, Barcelona, Gustavo Gili, 1978, 253 pp.

Hervás Fernández, Gloria, *Cómo dominar la comunicación verbal y no verbal*, Madrid, Playor, 1998, 206 pp.

Knapp, M.L., *La comunicación no verbal: el cuerpo y el entorno*, Buenos Aires, Paidós Comunicación, 1982, 373 pp.

La Pierre, André; Bernard Aucouturier, *Simbología del movimiento, psicomotricidad y educación*, Madrid, Científico-médica, 1983, 140 pp.

Lazar, Judith, *¿Qué sé? La ciencia de la comunicación*, México, Cruz O, 1995, 117 pp.

Le Boulch, Jean, *Hacia una ciencia del comportamiento humano; introducción a la psicokinética*, Barcelona, Paidós, 1992, 277 pp.

Lozano Rendón, José Carlos, *Teoría e investigación de la comunicación de masas*, México, Addison Wesley Longman, 1996, 233 pp.

M. Ilin y E. Segal, *Como el hombre llegó a ser gigante*, México, Época, 1977, 364 pp.

Marshall; Eric Mcluhan, *Leyes de los medios: la nueva ciencia*, México, Patria, 1990, 267 pp.

Mazo González, Susana Del, *Estudio sobre comunicación no verbal: tesis de licenciatura UNAM, Facultad de Psicología*, México, 1977, 74 pp.

Mead, Margaret, *Sex and temperament in three primitive societies*, United States of America, Perennial, 2001, 311 pp.

Millé Moyado, Carmen, *La necesidad de comunicarse*, México, EDAMEX, 1993, 179 pp.

Munné, Antoni, *La evidencia del cuerpo, cómo llegar al equilibrio cuerpo-mente-espíritu*, Barcelona, Paidós, 1993, 346 pp.

Munné, Frederic, *Entre el individuo y la sociedad: marcos y teorías actuales sobre el comportamiento interpersonal*, Barcelona, Promociones y Publicaciones Universitarias, 1989, 495 pp.

Orlandini, Alberto, *El enamoramiento y el mal de amores*, México, FCE, 1998, 270 pp.

Paoli, J. Antonio, *Comunicación e información*, México, Trillas, 1985, 138 pp.

Pasquali, Antonio, *Comunicación y cultura de masas*, Venezuela, Monte Ávila, 1977, 551 pp.

Pérez Grajales, Héctor, *Lenguajes verbales y no verbales: reflexiones pedagógicas sobre las competencias lingüística y comunicativa*, Bogotá, Cooperativa Editorial Magisterio, 2001, 223 pp.

Reardon K, Kathleen, *La persuasión en la comunicación; teoría y contexto*, Barcelona, Paidós Comunicación, 1991, 294 pp.

Ricci Bitti, Pio E., *Comportamiento no verbal y comunicación*, Barcelona, Gustavo Gili, 1980, 204 pp.

Rojas Soriano, Raúl, *Formación de investigadores sociales; una propuesta de investigación*, México, Plaza y Valdés, 1998, 250 pp.

-----, *Guía para realizar investigaciones sociales*, México, Plaza y Valdés, 2000, 437 pp.

Santiago, Paloma, *De la expresión corporal a la comunicación interpersonal: teoría y práctica de un programa*, Madrid, Narcea, 1985, 176 pp.

Sfez, Lucien, *¿Qué sé? La comunicación*, México, Cruz O, 1992, 111 pp.

Schramm, Wilbur, *La ciencia de la comunicación humana*, México, Grijalbo, 1980, 191 pp.

Villahizán Pérez, Javier, *Conoce tu personalidad a través del lenguaje corporal*, España, Diana, 2003, 319 pp.

Watzlawick, Paul; Janet Beavin Bavelas; Don D. Jackson, *Teoría de la comunicación humana: interacciones, patologías y paradojas*, Barcelona, Herder, 1997, 260 pp.

Wittezaele, Jean-Jacques; Teresa García, *Escuela de Palo Alto*, Barcelona, Herder, 1994, 412 pp.

FUENTES CONSULTADAS EN INTERNET

s/autor, *About MRI*, [en línea], Palo Alto California, The Mental Research Institute, s/editor, actualización 2007, Dirección URL: www.mri.org, [consulta: 15 de enero de 2006].

s/a, *Birds in love*, [en línea], Search Stock Photography-RM and Royalty. Free photos, illustrations and images, U.S.A., © 2001-2008, Dirección URL: www.sxc.hu/browse.phtml?f=search&txt=birds+in+love&w=1, [consulta: 18 de febrero de 2008].

s/autor, *Cortejo y apareamiento*, [en línea], Enciclopedia Microsoft ® Encarta ® Online 2007, s/lugar, s/editor, 1997-2003 Microsoft Corporation, Dirección URL: http://mx.encarta.msn.com/encyclopedia_961544690/cortejo_y_apareamiento.html [consulta: 1 de noviembre de 2007].

s/a, *Flirt*, [en línea], Search Stock Photography-RM and Royalty. Free photos, illustrations and images, U.S.A., © 2001-2008, Dirección URL: www.images.com/SwishSearch?Keywords=flirt, [consulta: 18 de febrero de 2008].

s/autor, “El portal de la comunicación” [en línea], España, Universidad de Málaga, s/editor, 20 de junio de 2006, Dirección URL: www.infoamerica.org, [consulta: 10 de septiembre de 2006].

s/autor, *Ray L. Birdwhistell (1918-1994)*, [En línea], Infoamérica “Comunicación, cultura y sociedad”, Universidad de Málaga España, s/editor, 2002-2007, Dirección URL: www.infoamerica.org/teoria/birdwhistell1.htm, [consulta: 17 de octubre 2007].

Alejandro Sanz, *Canción: Si tú me miras*, [en línea], Lacuerda.net: tablaturas y acordes en español, 31 de octubre de 2007, Dirección URL: http://lacuerda.net/tabs/a/alejandro_sanz/si_tu_me_miras.shtml, [consulta: 5 de noviembre de 2007].

Enrique Guzmán, *Canción: Acompañame*, [en línea], Lacuerda.net: tablaturas y acordes en español, 31 de octubre de 2007, Dirección URL: http://lacuerda.net/tabs/e/enrique_guzman/acompaniame.shtml, [consulta: 5 de noviembre de 2007].

Enrique Guzmán, *Canción: Mi corazón canta*, [en línea], Lacuerda.net: tablaturas y acordes en español, 31 de octubre de 2007, Dirección URL: http://lacuerda.net/tabs/e/enrique_guzman/mi_corazon_canta-2.shtml, [consulta: 5 de noviembre de 2007].

Eros Ramazzotti, *Canción: Fuego en el fuego*, [en línea], Lacuerda.net: tablaturas y acordes en español, 31 de octubre de 2007, Dirección URL: http://lacuerda.net/tabs/e/eros_ramazzotti/fuego_en_el_fuego-3.shtml, [consulta: 5 de noviembre de 2007].

Estefanía Escobar Clemente, *La comunicación no verbal; el lenguaje del amor*, [en línea], Universitat Autònoma de Barcelona, s/editor, © 2007 Universitat Autònoma de Barcelona, Dirección URL: <http://campus.uab.es/~2143662/Inv.htm#4.%20EL%20LENGUAJE%20DEL%20A-MOR>, [consulta: 7 de noviembre de 2007].

Marta Rizo, *El Camino Hacia la "Nueva Comunicación". Breve Apunte Sobre las Aportaciones de la Escuela de Palo Alto*, [en línea], Razón y Palabra; Primera Revista Electrónica en América Latina Especializada en Tópicos de Comunicación, Estado de México, Tecnológico de Monterrey, s/editor, agosto-septiembre de 2004, Dirección [URL: www.cem.itesm.mx/dacs/publicaciones/logos/anteriores/n40/mrizo.html](http://www.cem.itesm.mx/dacs/publicaciones/logos/anteriores/n40/mrizo.html) [consulta: 7 de septiembre de 2005].

Ozziel Nájera, *Las Ciencias de la Comunicación Frente a los Nuevos Paradigmas Científicos*, [en línea], [en línea], Razón y Palabra; Primera Revista Electrónica en América Latina Especializada en Tópicos de Comunicación, Estado de México, Tecnológico de Monterrey, s/editor, Diciembre de 2003 a enero de 2004, Dirección URL: <http://www.razonypalabra.org.mx/anteriores/n36/onajera.html>, [consulta: 25 de octubre de 2005].

Tanius Karam, *La 'Universidad Invisible' y una Propuesta para Fundar la Ciencia de la Comunicación*, [en línea], Razón y Palabra; Primera Revista Electrónica en América Latina Especializada en Tópicos de Comunicación, Estado de México, Tecnológico de Monterrey, s/editor, agosto-septiembre de 2004, Dirección URL: <http://www.cem.itesm.mx/dacs/publicaciones/logos/anteriores/n40/intro.html>, [consulta: 7 de septiembre de 2005].