
FACULTAD DE PSICOLOGIA

U.N.A.M.

ESTUDIO SOBRE LA COMUNICACION
NO VERBAL.



T E S I S

Que para obtener el título de
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A :

SUSANA DEL MAZO GONZALEZ

México, D. F.

1977





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.

La nobleza y la dignidad, la autodevaluación y el servilismo, la prudencia y la comprensión, la insolencia y la vulgaridad se reflejan en la cara y en las actitudes del cuerpo, ya sea que se encuentren en movimiento o estáticos.

Sócrates.

(Xenophon, Memorabilia III)

Dedico este trabajo a la memoria
de mi padre, quien siempre me
motivó a superarme.

01478

I N D I C E

| | | |
|------|---|----|
| I. | <u>INTRODUCCION</u> | |
| 1.1 | Propósitos | 1 |
| 1.2 | Importancia de la comunicación no verbal | 1 |
| 1.3 | Los problemas que presenta la investigación | 3 |
| II. | <u>LAS SEÑAS NO VERBALES MAS IMPORTANTES QUE USA EL HOMBRE</u> | |
| 2.1 | La Cinestésica | 6 |
| | a. Los gestos | 10 |
| | b. La mirada | 14 |
| | c. Posturas | 16 |
| 2.2 | Paralenguaje | 18 |
| 2.3 | Proxémica | 21 |
| 2.4 | Olfacción | 24 |
| 2.5 | Apariencia | 25 |
| III. | <u>DIFERENTES FUNCIONES DE LA COMUNICACION NO VERBAL</u> | 27 |
| 3.1 | Actitudes Interpersonales | 28 |
| 3.2 | Estados Emocionales | 30 |
| 3.3 | La presentación de uno mismo | 32 |
| 3.4 | Mantener la comunicación verbal | 34 |
| 3.5 | Sustitución de la comunicación verbal | 37 |
| IV. | <u>LA INFLUENCIA QUE EL CONTEXTO CULTURAL TIENE SOBRE LA COMUNICACION NO VERBAL</u> | 38 |
| 4.1 | Similitudes y diferencias en los movimientos expresivos entre las culturas. | 41 |
| | a. La Cinestésica en contextos de interrelación cultural. | 48 |
| | b. El paralenguaje en los contextos de interrelación cultural. | 50 |
| | c. Proxémica en contextos de interrelaciones culturales. | 57 |
| | d. La olfacción en distintas culturas. | 66 |
| V. | <u>CONCLUSIONES</u> | 68 |
| VI. | <u>BIBLIOGRAFIA</u> | 75 |

I. INTRODUCCION

1.1 Propósitos

Este estudio tiene por fin tratar de definir las diversas expresiones de la comunicación no verbal, poner de relieve la importancia de sus manifestaciones en la interacción humana e ilustrar tales manifestaciones en los diferentes contextos culturales.

1.2 Importancia de la comunicación no verbal

La conducta no verbal desempeña un prominente papel en la comunicación. Los elementos no verbales de la comunicación, junto con los del lenguaje, suministran instrumentos poderosos para investigar una variedad de cuestiones que conciernen a la dinámica de la interacción humana.

¿Cuáles son los procedimientos para establecer la comunicación y qué sucede cuando se violan o se llevan a cabo en forma imperfecta? Dentro de una comunidad dialéctica dada, ¿existen indicaciones no verbales que por regla general tienen una significación particular o son para situaciones específicas de interacción? ¿Puede el conocimiento de tales indicaciones sugerir métodos para allanar las dificultades de comunicación entre diversas culturas? ¿Se pueden descubrir pautas de conductas no verbales que ayuden a distinguir tipos importantes de personalidad?

¿Puede un estudio cuidadoso de la conducta no verbal ayudar a esclarecer la función para reforzar la comunicación?

Los investigadores han tratado brevemente muchas de estas cuestiones, pero ninguna de ellas ha sido explorada detenidamente. Con todo, este trabajo se ocupa en tales cuestiones mediante un examen del material que las atañe y que se ha publicado en este campo específico.

La conducta social humana lleva consigo el habla y el habla siempre va acompañada de comunicación no verbal que puede depender de estructuras similares a las de la palabra, se puede aprender como parte del arte de la comunicación no verbal o puede estar normada por la experiencia social o cultural.

Hall da por sentado que la comunicación no verbal está fuertemente condicionada, en gran parte, por el proceso de socialización en medios culturales particulares.

Más aún; considera que la gente debe aprender a leer la comunicación no verbal del mismo modo que la verbal, para así tener una perspectiva más amplia y realista de la situación humana y, asimismo, porque ésta es la única forma en la que podemos llegar a los demás, tanto dentro como más allá de nuestras fronteras nacionales. (1)

Durante cualquier tipo de interacción la gente está constantemente enviando y recibiendo mensajes sin caer prácticamente en la cuenta; por ese medio gran parte de la información que se pasa nunca es mediante la palabra, sino mediante señas específicas. El significado de estas señas no puede detallarse en un glosario de gestos ni en movimientos determinados, sino mediante una estructura normal del sistema del movimiento de cuerpo como un todo, como se manifiesta a sí mismo en una determinada situación social. (2)

1.3 Los problemas que presenta la investigación

Es muy difícil saber qué parte de cualquier sistema de comunicación se hereda y qué parte se aprende. ¿Existen gestos y expresiones que son independientes culturalmente y ciertos para todo ser humano en todas las culturas? ¿Hay señas que todo ser humano hace que en alguna forma comuniquen un significado a todos los demás seres humanos, sea cual fuere la raza, color, credo o cultura?.

Darwin tenía la creencia de que las expresiones faciales de las emociones son iguales en todos los seres humanos, sin importar la cultura a la que pertenecen. (3)

Algunos investigadores (Triandis y Lambert, Cuceloglou, Winkelmayr, Dickey y Knower, Vinacke) intentaron probar

que las expresiones faciales dependen en parte o totalmente de una cultura específica. Encontraron, ciertamente, prueba de diferencias culturales al observar las expresiones faciales, pero también encontraron que esto no contradice la idea de que son expresiones universales de las emociones. Así pues, estos estudios apoyaron más bien que refutaron la tesis de Darwin. (4)

Ekman, Friesen, Sorenson e Izard llevaron al ca-
bo diversos experimentos en 13 culturas letradas y en 2 cultu-
ral visualmente aisladas y preletradas. Encontraron que las -
mismas expresiones faciales estaban asociadas a las mismas -
emociones, sin que la cultura y el ideoma tuvieran la par-
te en ello. Sus resultados dieron una respuesta que estaba de
acuerdo con la convicción de Darwin: algunas expresiones facia
les, tales como la alegría, la tristeza, la cólera, el miedo, la
repugnancia y la sorpresa, son universales. (5)

Científicos conductistas como Klineberg, LaBarre y
Birdwhistell, han rebatido directamente el punto de vista de Dar
win respecto de las expresiones faciales de la emoción.

Han tenido influjo afirmando que la expresión facial universal es
dudosa o ha sido refutada. La popularidad de estos científicos
no se debe a que hayan dado una prueba irrefutable (de su afir-
mación), pues dicha prueba es, a lo más provisional y sujeta a

los mismos tipos de error que la de Darwin.

Klineberg afirmó que las expresiones de la emoción eran el producto del aprendizaje. LaBarre y Birdwhistell sostienen que las expresiones faciales de la emoción son diferentes en cada cultura.

Todos tres no pensaban que tales diferencias podrían deberse a diferencias en los instigadores de la emoción o bien a diferencias en las reglas de su manifestación. (6)

Por último, debe mencionarse que los psiquiatras y los psicólogos durante más de un siglo han estado conscientes de que los movimientos del cuerpo y los gestos y ademanes eran fuentes importantes de información respecto de la personalidad y la sintomatología. Allport, Dunlap, James, Krout, Lersch, Ombredane y Wolff son tan sólo unos cuantos de los dedicados al estudio de la personalidad que han contribuido a los estudios sobre el movimiento expresivo.

II. LAS SEÑAS NO VERBALES MAS IMPORTANTES QUE USA EL HOMBRE.

2.1 La Cinéستesica

Birdwhistell ha tratado de probar que lo más conveniente es considerar al movimiento del cuerpo y la expresión facial, lo que él llama Cinéستesica, como otro lenguaje, con los mismos tipos de unidades y organización que el lenguaje hablado. Consideraba su propia metodología de la Cinéستesica como sumamente incompleta en su etapa efectiva de desarrollo, y declaró que puede pretender ser una ciencia sólo en virtud de los cánones que dominan sus operaciones y de los postulados sobre los que dependen estas operaciones.

- ¿Cómo podemos identificar los "porqués" del movimiento?
- ¿Como aislamos, diferenciamos y medimos un movimiento del cuerpo?
- ¿Cuáles son los puntos en que comienza y termina una determinada secuencia de movimiento?

Da por sentado que mientras no encontremos un mecanismo mediante el cual podamos aislar unidades para su cuantificación, es evidente que tendremos suma dificultad en poder de terminar las partículas de movimiento que sirvan de símbolos y que tengan un significado. Esto no quiere decir que sea una difi

cultad imposible de vencer, sino que la investigación pertinente es costosa en exceso.

Una cámara de sonido, un laboratorio de observación y aparatos electromecánicos de grabación especialmente diseñados, son sólo algunos de los instrumentos necesarios para realizar cualquier investigación definitiva en la "sintáxis" de la Cinestésica.

En su experiencia como investigador, Birdwhistell, al adiestrar a los visitantes, observó que cualquier persona que tenga un cierto grado de acuidad visual y sensibilidad cultural puede adiestrarse a sí mismo, comenzando con un aspecto del cuerpo, acostumbrándose a sí mismo a dicha norma y, entonces, gradualmente ampliar su gestalt, de suerte que incluya el movimiento del cuerpo íntegro. (7)

Birdwhistell explica que la Cinestésica se ocupa en abstraer de los cambios musculares continuos, que son característicos de los sistemas fisiológicos de vida, aquellos grupos de movimientos que tienen trascendencia en el proceso de comunicación y, de esta forma en los sistemas de la interacción de grupos sociales particulares. (8)

La Cinestésica está fundada en normas de conducta de la comunicación no verbal. Es un estudio de la mezcla de

todos los movimientos del cuerpo, desde el absolutamente deliberado hasta el totalmente inconsciente, de aquellos que hacen desaparecer todas las barreras culturales. Todo perito en Cinestésica debe tomar en cuenta las dificultades culturales y las del medio ambiente para poder entender la comunicación no verbal.

(9)

La más importante contribución antropológica al desarrollo del estudio de la Cinestésica, como sistema de comunicación, tuvo su origen en el trabajo de Mead y Bateson. Su interés en las relaciones entre la socialización y la comunicación, aunada a una pericia considerable, y a un gran aprecio a la cámara (fotográfica) como instrumento de investigación, montó el escenario para el desarrollo de la Cinestésica como una ciencia de la conducta. Su trabajo suministró una serie de materiales para estudios comparativos de diversas culturas, así como para penetrar la calidad sistemática del proceso de la comunicación.

(10)

También los estudios clínicos han contribuido al estudio de la Cinestésica. Han revelado cómo las expresiones del cuerpo tienen funciones de adaptabilidad, expresivas y defensivas que están a menudo en contradicción con la comunicación verbal. Mead y Bateson buscaron una evaluación clínica completa de la significación del uso del cuerpo del paciente. Para obtener da-

tos se sirvieron de entrevistar psiquiátricas filmadas y pasaron y volvieron a pasar las películas, sincronizando los movimientos expresivos del cuerpo a la comunicación verbal. En esta forma aprendieron, entre otras cosas, cuándo buscar gestos significativos en un estado emocional específico. (11)

Loeb realizó uno de estos estudios, en una parte filmada en una sesión psicoterapéutica, aplicando el método de -- Scheflen al movimiento y quietud del cuerpo. En seguida describe con todo cuidado el aislamiento y desarrollo de una sola unidad en la entrevista: un movimiento semejante a un puño amenazante acompañado de quietud, asociado a la cólera. (12)

Debe concederse a Birdwhistell el mérito de haber -- abierto una área completa de comunicación a examen y estudio -- sistemáticos y vastos.

En donde Birdwhistell ha estudiado más detalladamente la estructura interna de las unidades de comunicación que un -- solo comunicante puede emitir, Scheflen ha concentrado su atención más ampliamente en la comunicación a un nivel social es de cir en las estructuras interpersonales de comunicación.

Al igual que Birdwhistell, a Scheflen le interesa menos las personalidades de los comunicantes que la estructura de --

las conductas de comunicación en sí mismas. La concentración está en la comunicación como un sistema social. (13)

Schefflen considera la comunicación como un "sistema cultural consistente en niveles sucesivos de formación que fortalecen, reforman, modifican, definen y hace posibles las relaciones humanas". (14)

La conducta cinestésica está ligada a los gestos y otros movimientos del cuerpo, incluyendo expresiones faciales, el movimiento de los ojos y la postura.

a. Los gestos

No es novedad el reconocer que los gestos establecidos desempeñan un papel en la comunicación. Las representaciones teatrales, ya sea danza, drama, opera o mímica, desde mucho tiempo atrás han hecho énfasis en el papel que tiene el gesto, particularmente en su forma estereotipada. Como parte integrante de todo rito religioso, se da énfasis al gesto en todo adiestramiento cuyo fin sea motivar. Birdwhistell pretende que cuando una amplia investigación de los sistemas cinestésicos de áreas particulares proporciona una serie de material sobre los antecedentes, mucho de este material sobre gestos obtenido al principio de las investigaciones se podrá aplicar en una nueva forma, abriendo nuevas perspectivas en cuanto a la naturaleza de la comunicación no verbal.

En los estudios hechos por Sapir encontramos como reconoció la importancia de los gestos en la sociedad: "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 extrema viveza y se podría casi decir que de acuerdo con una clave elaborada y secreta, que no se haya escrita en ninguna parte, que nadie conoce, pero que todo el mundo entiende". (15)

Algunos de los gestos son técnicas sociales destinadas a comunicar mensajes definidos; otros son indicios involuntarios que los demás pueden o no interpretar correctamente.

Mucho es lo que pueden comunicar las manos; los movimientos de cabeza, pies y demás partes del cuerpo también se pueden usar, pero son mucho menos expresivos que los movimientos de las manos. Algunos gestos pueden indicar un estado de excitación emocional general, que produce una actividad corporal difusa, mientras que otros parecen ser expresiones de estados emocionales particulares, por ejm.: cerrando los puños en un momento de cólera.

Asimismo, los gestos íntimamente coinciden con el habla, y el que está hablando los hace para ilustrar lo que está

hablando los hace para ilustrar lo que está diciendo, especialmente cuando le fallan sus facultades verbales. Los movimientos de las manos y de la cabeza pueden coincidir con el habla para indicar la estructura interna de las frases y para controlar la sincronización de éstas. Más aún; el gesto puede reemplazar al habla, como en el caso de los lenguajes gesticulados.

(16)

Además de contactos agresivos y sexuales, hay varios contactos que se emplean como métodos de influjo, como cuando se empuja, jalonea o se lleva de la mano a otras personas; o contactos simbólicos, tales como la palmada en la espalda y los diversos modos de dar la mano.

La colocación del cuerpo en relación con los demás es también importante. Un cambio en la colocación hacia una persona se emplea para iniciar la interacción con ella; las gentes dan la cara a aquellos con quien desean establecer una interacción.

La cara es un área de comunicación especializada, pone de manifiesto muchos aspectos de expresiones emocionales. Algunas de éstas son involuntarias; fuerza del dominio de uno mismo, como lo es la dilatación de las pupilas durante la excitación, el sudor durante la angustia y la expresión "micromomentos

tánea" de sentimientos ocultos. (17)

La expresión facial, asimismo, se usa en combinación íntima con el habla. En los experimentos de Vine se encuentra que la persona que está hablando acompaña sus palabras con las expresiones faciales apropiadas, las que sirvan de marco para lo que se está diciendo. (18)

La interacción social no se puede analizar en términos de secuencia E-R (Estímulo - Respuesta), ya que cada una de las personas que intervienen en la interacción tiene sus propias metas que está tratando de alcanzar; estas metas consisten en que los demás tengan la conducta que uno desea o bien un tipo particular de relación. El que escucha proporciona continuamente retroalimentación que él mismo busca en ciertos momentos, v. gr.: su expresión facial, ya sea de sorpresa, desacuerdo, placer, etc., al terminar las frases. Cuando la cara de la otra persona es invisible, la interacción es muy difícil. (19)

Las inclinaciones de cabeza, aun siendo señas secundarias, juegan un papel importante en relación con el habla cuando los que escuchan las emplean para manifestar que están de acuerdo o apoyan lo que se dice, v. gr.: en la interacción dan a la otra persona su anuencia para seguir hablando. Las inclinaciones de cabeza rápidas se pueden interpretar como si la perso

na que las hace desea hablar. Por lo general sirven de coordinadores de la interacción. (20)

b. La mirada

En una conversación cada uno de los que participan en ella miran intermitentemente a los demás durante algunos momentos; se ha descubierto que la gente mira dos veces más cuando escucha que cuando habla.

La mirada desempeña un papel importante al comunicar actitudes interpersonales y establecer relaciones. El acto de mirar manda una seña a la otra persona de que está despertando un cierto interés y la clase de interés se manifiesta por la expresión facial que acompaña a la mirada.

Argyle y Dean pretenden que la mirada es una seña de intimidad y descubrieron que la gente mira más cuando la otra persona está más distante, y sugieren que el mirar y la proximidad se pueden sustituir entre sí como señas de intimidad. (21) Esto ha venido a confirmarse por experimentos posteriores como los de Exline y Winters, que descubrieron que la mirada puede ir acompañada de expresiones faciales muy diferentes, y puede manifestar agresividad, atracción séxual, etc. (22)

Los resultados obtenidos por Exline han indicado normas de la interacción visual claramente diferentes para el hombre

y la mujer. Las mujeres tienden a mirar más al experimentador que los hombres cuando la interacción es de calidad repulsiva.

(23) En otros experimentos entre grupos de hombres y grupos de mujeres se descubrió que los individuos con espíritu más competitivo y maquiavélico demostraban menos decremento en la interacción visual cuando estaban en condiciones de gran tensión. (24)

Todos los investigadores en este campo han demostrado que los hombres y las mujeres miran más cuando están escuchando que cuando están hablando.

La mirada coincide exactamente con la comunicación verbal, puesto que se emplea para obtener información: retroalimentación respecto de las respuestas de la otra persona mientras se habla, información adicional sobre lo que está diciendo mientras se escucha. Los cambios de la mirada se emplean para regular la sincronización del habla. La mirada se emplea como una señal al iniciarse algún encuentro, al saludar a otra persona y, en otras muchas situaciones, como un refuerzo para indicar si se ha entendido o no algún punto. Las personas tienen la tendencia de desviar la mirada cuando surgen puntos difíciles de interacción, se puede suprimir o pedir una reacción con la mirada y también con la mirada se puede reprimir el grado de implicación o excitación. (25)

c. Posturas

La postura tiene un significado universal al igual que la expresión facial, pero, asimismo, tiene culturalmente un significado definido. Existen convenciones respecto de la postura - que debe adoptarse en determinadas situaciones en diferentes culturas; la forma de estar de pie, de sentarse, recostarse...

La postura se emplea para dar a entender actitudes interpersonales. Mehrabian descubrió que se adoptaban posturas distintas para actitudes amistosas, hostiles, de superioridad y de inferioridad, y que éstas así se comprendían. Así pues, ¿puede la postura ser signo de una determinada condición; alguien que va a ocupar un asiento en un estrado y que se sienta erguido, en un lugar central, de cara a los demás? (26)

La postura varía conforme varía el estado emocional especialmente a lo largo de la dimensión tensa-relajada. Esto - tiene cierta importancia, ya que la postura se puede controlar - menos que la cara o la voz, y puede haber una "fuga", por ejemplo cuando la angustia o la ansiedad no se manifiesta en el rostro pero puede advertirse en la postura. (27)

Schefflen ha dividido toda postura que la gente puede adoptar cuando están con otros, en tres grupos principales:

1) inclusiva-no inclusiva: describe la forma en que los miembros de un grupo incluyen o no a la gente. Logran esto colocando, consciente o inconscientemente, sus cuerpos, brazos o piernas en determinadas posiciones, v. gr.: los miembros de un grupo pueden cambiar su posición para proteger al grupo de un intruso.

2) vis-a-vis (frente a frente o cara a cara): esto sugiere que dos personas pueden establecer una conexión entre sí por medio de la postura, ya sea poniéndose una frente a la otra o sentándose paralelamente una junto a la otra, tal vez vueltas hacia una tercera persona. Si las circunstancias no permiten a las personas colocar todo su cuerpo en estas posiciones, optarán por posiciones de la cabeza, brazos o piernas.

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 podría interpretar como si existiese un convenio entre los miembros, v. gr.: los viejos amigos, cuando están discutiendo algo, adoptarán posiciones congruentes para demostrar que a pesar de la discusión siguen siendo amigos, "están de su lado". Por el contrario, las personas que tienen afán de demostrar que son algo superior al resto del grupo, deliberadamente adoptan una postura no congruente. Algunas veces, en relaciones como las del médico-paciente, maestro-alumno, padre-hijo, las posturas serán no congruentes para demostrar así

el status o la importancia. (28)

En psicoterapia se hicieron algunas observaciones sobre si las posturas en la interacción eran congruentes o no congruentes. Se descubrió que tanto el paciente como el terapeuta durante la hora de la sesión había progresivamente aumentado sus posturas congruentes. Las fases satisfactorias del material verbal durante los períodos congruentes, contrastaban con las de los períodos no congruentes. (29)

En algunas posturas, como el arrodillarse y postrarse, existe casi invariablemente una diferencia: el postrarse denota un mayor grado de sumisión que el arrodillarse.

2.2 Paralenguaje

El lenguaje verbal se puede manifestar de maneras muy diversas, esto es, por variaciones en el tono, énfasis, medida del tiempo, calidad de la voz, falta de fluidez de palabra, sonidos con significado propio que no están relacionados con el lenguaje en sí v. gr.: mm, ja, ja, etc.

El trabajo de Trager constituye el fundamento del paralenguaje en cuanto que descubrió dos componentes principales:
(30)

a. Vocalizaciones, que incluyen:

- características vocales tales como la risa, el canto y el eruto.
 - calificadores vocales de intensidad, altura, alcance de to no; segregados vocales (v. gr.: uh-uh).
- b. Cualidades de la voz, tales como modificaciones de todo el lenguaje, otros ruidos y tiempo.

El resultado de los experimentos de Trager con una lengua india americana y el inglés mostraron diferencias y similitudes en los usos de conductas específicas. Después de ello especuló sobre lo que podría descubrirse en otras lenguas con tipos diferentes en la estructura de la entonación. Esto plantea la ques tión de universales para la comunicación no verbal. (31)

Para estudiar la comunicación no verbal es muy importante ver el fenómeno de "experimentador de prejuicios" expl o rado por Rosenthal. En su procedimiento, cada experimentador lee las mismas instrucciones a cada individuo, y se graban las res puestas subsiguientes hechas por el individuo a una serie de estí mulos visuales imparciales. Debido a que el contenido verbal de las instrucciones se mantiene virtualmente constante, parece probable que el efecto del prejuicio se comunique en forma no ver bal. Más aún; el contenido verbal y las clasificaciones sub sig ui en tes del individuo, proporcionan oportunidades para el control y medi

ción de la conducta que por lo común no se encuentran en la -
interacción. (32) En un estudio de interacciones experimenta-
dor-individuo que se filmó, usando diferentes tipos de voz y di-
ferentes jueces, se descubrió exactitud en cuanto a volumen, to-
no tiempo y alcance. (33)

Las señas paralinguísticas incluyen emociones que
se expresan por los tonos de voz: "el estado emocional de un
conferenciante que lee un pasaje imparcial se puede reconocer
al oír la grabación en cinta". (34)

En los estudios de psicoterapia se han obtenido va-
rios resultados; se mencionarán algunos de ellos en este estu-
dio:

- una persona dominante o airada, por lo general habla -
en voz alta, despacio y con una distribución de frecuen-
cia más baja; (35)
- la gente angustiada tiende a hablar más aprisa, con res-
piración acelerada, repitiendo palabras innecesarias v.
gr.: con distribución alta de frecuencia y errores al -
hablar; (36)
- los índices de ansiedad demostraron la diferencia entre
la pausa interrumpida y la ininterrumpida. (37) (la -

pausa interrumpida es un tipo de fonismo: "mm", "aja"
"uj", etc.; la pausa ininterrumpida es un silencio).

2.3 Proxémica

La Proxémica es el término que Hall usó para las observaciones y teoría interrelacionadas del uso que el hombre hace del espacio como una elaboración especializada de la cultura. (38)

Los estudios de Hall tratan del espacio personal - del hombre, su reacción al espacio que le rodea, cómo hace, - uso de ese espacio y cómo su uso espacial comunica ciertos hechos y señas a otro hombre.

El uso que el hombre hace del espacio tiene una - relación con su habilidad para establecer una conexión con otras personas, de sentir las cercanas o lejanas.

Hall ha dividido las necesidades territoriales del - hombre en 4 distancias inconfundibles en las que operan la mayoría de los individuos: estas distancias se miden por la interacción humana y no por la distancia en sí:

- distancia íntima
- distancia personal
- distancia social
- distancia pública

Cada una de estas distancias está subdividida en la fase cercana y la fase lejana. Hall habla de las diversas funciones de la comunicación humana y sus modalidades (cinestésicas, termal, olfativa, visual y oral-aura) a esas distancias.

(38)

Se transmite una variedad de mensajes según la distancia que una persona guarda; v. gr.: el acercarse demasiado cuando las relaciones personales con un conocido son distantes, en algunas culturas se puede considerar como una intrusión. El hombre manifiesta algo con la distancia a la que se coloca, pero para que esa manifestación tenga un sentido debe complementarse.

El hombre tiene necesidad de territorio, de un lugar que se pueda decir que le pertenece; quizá esta necesidad sea universal y congénita, aunque la sociedad y la cultura la haya moldeado en diversas formas. En nuestras sociedades modernas parece ser que estamos yendo hacia la abolición del territorio, aun cuando no sabemos la cantidad de espacio que necesita un individuo. ¿Cómo reacciona un individuo cuando ve su territorio amenazado y cómo lo defiende? Los barrios bajos, los paracaidistas, los hospitales mentales, las cárceles, etc. crean conflictos sociales, por ejemplo, problemas de integración.

El hombre elaboró ampliaciones de su organismo - con las que le ha sido posible mejorar o especializar diversas funciones. En la actualidad está en situación de crear en su totalidad el mundo en que vive, al hacerlo, está en realidad determinando qué clase de organismo será él mismo.

Conforme el hombre desarrolló la cultura se domesticó a sí mismo y en el proceso creó una nueva serie de mundos diferentes. Cada mundo tiene sus propias series de entradas sensitivas, de suerte que lo que congrega a gentes de la misma cultura, no necesariamente congrega a otras gentes. Del mismo modo, un acto que provoca la agresión y la tensión en determinadas gentes, a otras las deja indiferentes. Uno debe ver al hombre como un interlocutor con su medio ambiente, un medio ambiente creado por constructores, arquitectos y planificadores de ciudades, sin que prácticamente se tome en cuenta las necesidades proxémicas del hombre. (39)

Se juzga necesario mencionar el primer estudio que empíricamente verificó lo formulado por Hall. Watson y Graves contrastaron, en cinco de las variables de Hall, la interacción - de parejas de estudiantes árabes con parejas de estudiantes americanos a) el eje sociofugal-sociopetal (el ángulo formado por los ejes de los hombros de las personas en interacción); b) los

factores cinestésicos (cercanía y potencial para el contacto corporal); c) el código táctil (cantidad y clase del contacto); d) el código visual (cantidad y clase de interacción visual); e) la escala del volumen de la voz (el volumen medido por un decímetro). Watson y Graves descubrieron diferencias importantes y constantes entre los americanos y los árabes en todas las variables, siendo los árabes más intensamente interactivos. (40)

2.4 Olfacción

El olor, de naturaleza química, es el método más antiguo y básico de comunicación. Tiene varias y diferentes funciones, algunas de ellas ayudan a distinguir a los individuos, - otras a identificar el estado emocional de otras personas. Pero por regla general no se le concibe como un sistema de mensaje. No es sino recientemente que se ha venido a conocer la interrelación entre la olfacción (exocrinología) y los reguladores químicos en el cuerpo (endocrinología).

El estudio de los reguladores internos ha demostrado que la comunicación química es de lo más adecuada para provocar respuestas altamente selectivas. Los mensajes químicos del cuerpo son tan completos y específicos que pueden ser mucho más organizados y complejos que cualquiera de los demás sistemas de comunicación creados por el hombre, como es el lenguaje y las computadoras más modernas. (41) Algunos psicoana-

listas, de tiempo atrás han sostenido que los esquizofrénicos tienen un olor característico y que pueden, desde una distancia considerable, distinguir el olor de la cólera en sus pacientes. (42)

2.5 Apariencia

Muchos aspectos de la apariencia personal están bajo el control voluntario, tales como la ropa, el pelo, la piel. Otros aspectos lo están en parte, por ejemplo, la condición física. Más aún; se dedica mucho tiempo, dinero y esfuerzo para controlar la apariencia. El fin principal de manipular la apariencia parece ser la presentación de uno mismo, enviando mensajes para conservar la imagen que uno se ha creado. "La forma de vestir revela al hombre" La gente, mediante el uso de la ropa adecuada, envía mensaje de su posición social, su ocupación o del grupo social al que pertenece.

La apariencia, asimismo, transmite información sobre la personalidad y la disposición de ánimo. Por ejemplo, los eufóricos-extrovertidos no usan trajes oscuros. La apariencia tiene un significado sólo dentro de un cuadro social particular, en el que por regla general se entiende el significado de los detalles en el vestido, pelo, etc. (43)

La gente desea proyectar una imagen de sí misma por diferentes razones. Por lo pronto, para que la interacción

tenga lugar es necesario que los participantes puedan categorizarse unos a otros. Se emplean diferentes estilos de apariencia dependiendo de la clase social, nacionalidad, etc. Es esencial que todos los interactores se presenten claramente en alguna forma. Una persona puede no presentarse exactamente en la misma forma en todas las situaciones y puede adoptar una apariencia que no está justificada: la interacción, con todo, puede tener lugar, pero habrá desconcierto o tensión si se pierde la dignidad. (44) Mucho de la conducta social tiene un elemento de teatralidad, de hacer un papel, "impresión/dirección" o "mímica facial". (45) La gente no está tratando de proyectar su imagen todo el tiempo; hay una diferencia entre "estar en la escena" y estar "fuera de la escena". Un individuo puede preocuparse de su apariencia para fines profesionales.

Es posible usar ropa que retrate al hombre y, ciertamente, la ropa de una persona es una de las indicaciones de su propia imagen. Otras indicaciones, como son marcas en el cuerpo, tatuaje, cicatrices, pinturas, estilos de peinados y mutilaciones físicas (v. gr.: la circuncisión, sacarse los dientes, rasurarse, etc.) están entre los elementos principales más ampliamente distribuidos de las secuencias rituales humanas.

III. DIFERENTES FUNCIONES DE LA COMUNICACION NO VERBAL

Los humanos hacen uso de señas que son similares a las que los animales usan para establecer su serie de relaciones, aunque existen variaciones culturales en las señas que usan y reglas en cuanto a la situación que rigen su uso.

Los sistemas de interacción en un determinado marco social, grupo o cultura, deben ocuparse en determinadas necesidades sociales de comunicación:

- dirigir la interacción social inmediata.
- mantener la comunicación verbal.
- sustituir el habla.

Cuando un sistema de comunicación se ha establecido en una cultura o grupo social, los nuevos miembros tienen que aprenderlo. Esto se puede realizar mediante la imitación en combinación con el reforzamiento positivo de una comunicación lograda. (46)

Existe una gran variante en lo primero que la gente busca en otras personas; sus categorizaciones se podrían fundar en las expresiones faciales, acentos, apariencias físicas y otras indicaciones no verbales; pero seguramente esta clasificación personal afecta la selección de las técnicas apropiadas de conducta

y además, en grado sumo, a la conducta en sí.

Debido a la tremenda variación que existe en los movimientos individuales, es a veces difícil el vincular un movimiento específico a un mensaje específico, sino que, como lo dice McLuhan: "el medio es el mensaje". (47)

3.1 Actitudes Interpersonales:

Los humanos tienen actitudes hacia los demás y se ha encontrado que las dimensiones principales son inferior-superior y simpatía-antipatía. Por ejemplo, una actitud superior se puede describir de la siguiente manera: 1. la postura (el cuerpo erguido, la cabeza en alto); 2. la expresión facial (sin sonreír "altanero"); 3. el tono de voz (alto, resonante, de mando); 4. apariencia física (ropa que indique alta condición social); 5. la mirada (mirada fijamente a la otra persona hasta que ésta -baja la vista).

Argyle y sus colegas compararon los efectos de las señas verbales con los de las no verbales para la comunicación de actitudes interpersonales. Se encontró que la variante debida a las indicaciones no verbales era aproximadamente 4 - 1/2 veces la variante debida a indicaciones verbales, al afectar los juicios de inferior-superior. (48)

En otros experimentos obtuvieron resultados similares usando los mensajes amistosos/hostiles. (49)

La efusión o la frialdad de otra persona se puede manifestar por su manera de ser, o en forma experimental se puede introducir mediante instrucciones y se encontró que la conducta del individuo se afectó grandemente. (50)

El mapa cultural se complica debido a que la sociedad comprende diversos roles para los que existen diversas expectativas normativas. Los roles son normas compartidas que conciernen la conducta de ciertas personas en ciertos ambientes. Pero, ya que diversas personas necesitan que se les trate de diferente manera, dichas personas difieren en los atributos que ellas consideran importantes y consecuentemente afectarán la manera en la que traten a los demás. Estas categorizaciones se efectúan sobre la base de sus interacciones. El factor principal en la selección de las técnicas y estilos sociales es la motivación. La motivación cuyo fin es el afiliarse, conduce a las técnicas de afiliación; la motivación dominante, dependiente y sexual conduce a sus técnicas.

La edad es una variable más diferenciada que el sexo, por ejemplo, algunas personas se comportan en forma diferente con los niños, con los adolescentes, con los adultos, etc.

Otros factores comunes que determinan el estilo de vida social, son el sexo, clase social y "la efusión" o "la frialdad" de la otra persona. Los hombres se enfrentan a expectativas sociales diferentes a las de mujeres; la gente parece cambiar de un encuentro al siguiente, los adultos no opinan igual que los niños, los cabecillas que sus secuaces, etc., dependiendo del rol que la persona desempeñe. En la interacción de dos miembros de un grupo los roles se organizan en un subsistema social, que lo unifican las expectativas compartidas respecto de las implicaciones de la conducta de cada papel. Dichas diferencias de técnicas sociales se aprenden en el transcurso de las relaciones que existen con los padres, maestros, sacerdotes, y miembros importantes de grupo, etc. (51) Los valores y las ideas funcionan como frenos que controlan e inhiben las normas espontáneas de conducta. Dentro de una cultura, los actos no verbales tienen significados especiales que denotan las actitudes de las gentes hacia los demás. (52)

3.2 Estados Emocionales

Los interactores pueden tratar de ocultar su estado emocional auténtico o pretender que están en una condición emocional distinta, pero es difícil que lleguen a controlar todas las indicaciones no verbales. Los estados emocionales se pueden comunicar mediante la palabra, pero probablemente lo que se -

manifieste no se creerá a menos de que lo manifestado esté apoyado por la comunicación no verbal apropiada al caso y la CNV (Comunicación no verbal), puede transmitir el mensaje sin el uso de la palabra. (53)

Los estados emocionales producen diferentes técnicas sociales, especialmente la calidad de la voz, la expresión facial y el movimiento del cuerpo. Por ejemplo, un estado de angustia se puede manifestar por un tono de voz, una expresión facial (tensa, pupilas dilatadas), una actitud (tensa, la forma en que se aprietan los objetos), un olor (sudor), y por medio de la mirada (miradas furtivas). Otro ejemplo: el tocar y acariciar un objeto inanimado puede servir como una señal enérgica y urgente, o un ruego pidiendo comprensión.

Por regla general reflejamos nuestro estado de ánimo con indicaciones no verbales inconscientes. Si llegamos a entender estos mensajes podríamos vencer algunas de las defensas psicológicas tanto nuestras como las de otras personas. De lo contrario, la defensa creciente interfiere con la comunicación, haciéndola difícil y a veces imposible.

Darwin trató de la importancia de los movimientos expresivos como el primer medio de comunicación emocional entre la madre y el hijo. (54) Rosenfeld ha hecho una amplia -

investigación acerca de este tema. (55) Darwin menciona que podemos percibir la simpatía que otras personas sienten por nosotros mediante sus expresiones faciales y, esto engendra buenos sentimientos. También dió por sentado que la libre expresión de una emoción la intensifica, mientras que la represión de señas externas la debilita. Pero es bien poco lo que se ha investigado en esta área, tan sólo se han hecho algunos estudios relacionados con lo que acontece en las medidas de estimulación psicofisiológica, tal como la frecuencia cardíaca cuando una persona trata de controlar la expresión facial. (56)

3.3 La presentación de uno mismo:

A todos los humanos les importa mucho la imagen que proyectan. Uno de los fines de la interacción consiste en presentarse a si mismo ante los demás bajo ciertas apariencias. La gente necesita tener una imagen de si misma inconfundible y continua como la necesidad de la propia estima. Estas pueden resultar en tentativas para lograr reacciones de los demás, que confirmen estas imágenes y actitudes del yo. Las reacciones de las otras personas nos hacen estar conscientes de cómo nos ven los demás. Los roles proporcionan una solución facil al problema de la imagen de sí mismo, pero dado que gran parte del yo no se ajusta a un rol determinado, la solución es la de mantener un rol de distancia. (57)

Se puede mandar la información sobre status social de un interactor del grupo del que es miembro, su ocupación, su personalidad o su disponibilidad sexual. Una persona podrá desear que se le vea como excéntrico, de clase alta, o como un importante intelectual de izquierda. Esto puede lograrse mediante la apariencia, el acento, la vulgaridad, la actuación verbal y no verbal, etc. Gran parte de la presentación de sí mismo está relacionada con el rol-distancia, por ejemplo, mostrando que hay algo más en una persona que lo que se puede ver del rol que en la actualidad está representando. (58)

La experiencia común sugiere que la presentación de sí mismo es más efectiva mediante la comunicación no verbal que por la verbal. Por ejemplo, las indicaciones de conducta gesticulada para comunicar empatía, son pruebas corporales de interés interpretadas como evidencia particularmente válida de profundo nivel de aceptación.

La presentación de sí mismo mediante comunicación no verbal es básicamente el hacer uso de señas que se entiendan que representan lo auténtico. (59)

El reconocer la influencia que el lenguaje corporal tiene en la proyección de una imagen humana o una imagen afable he hecho que los hombres que ocupan altos puestos, adopten va-

nias generalidades de lenguaje corporal en un intento para lograr ese algo indefinible llamado carisma. (60)

No unicamente los oradores y los profesionales en el arte de agradar, sino que cualquiera que participe en reuniones sociales debe presentar una especie de "cara" o imagen de si mismo, de no ser así los demás tendrán dificultad en cuanto a su comportamiento para con él. La imagen que se presente debe ser realista, de lo contrario existe el peligro de que se derrumbe provocando desconcierto y turbación. Esto no significa que dicha persona se concentre en la proyección de su imagen y en el éxito de ésta, sino en las reacciones que desea obtener de los demás.

3.4 Mantener la comunicación verbal

"Hablamos con nuestros órganos vocales, pero conversamos con nuestro cuerpo". (61)

Se ha descubierto que el habla se acompaña de movimientos corporales y que éstos coinciden con el habla; de modo que una oración puede ir acompañada por posiciones afines de las manos o la cabeza. (62)

Kendon, después de analizar conversaciones, sugiere que además de demostrar la estructura de las palabras, los movimientos corporales hacen más interesante al que habla, retie-

nen la atención del que escucha y le advierten de antemano qué estilo de palabra o expresión está por venir.

Cuando dos personas están charlando, hablan - uno a la vez y por regla general logran una "sincronización" bastante uniforme de las secuencias de las palabras, sin que haya - ni muchas interrupciones ni silencios. Todo esto se logra mediante un sistema sencillo de señales, no verbales, siendo las - indicaciones principales las inclinaciones de cabeza, gruñidos y cambios de mirada; si este sistema llega a fallar, ocurrirán interrupciones y habrá una lucha por tomar la palabra. (63)

Cuando alguien está hablando, necesita retroalimentación intermitente pero constante, de la forma en que los - demás están respondiendo, de suerte que pueda modificar sus palabras consecuentemente. Necesita saber si los que escuchan es - tán entendiendo, creen o no creen, están asombrados o aburridos, de acuerdo o en desacuerdo, se sienten a gusto o molestos. Esta información se podría proporcionar murmurando sotto voce, pero en realidad se obtiene mediante el estudio cuidadoso de la cara - de la otra persona. (64)

Para sostener una conversación, los interacto- res que están implicados deben proporcionar prueba intermitente de que aún están prestando atención a los demás. Por ejemplo,

si un interactor vuelve la espalda, los demás darán por sentado que dá por terminada la interacción. Para hacer señas que demuestren su atención, los interacciones usan: 1. la proximidad, se encuentran dentro de los límites de distancia prescritos convencionalmente; 2. la colocación, se han colocado apropiadamente para el encuentro de que se trata; 3. la mirada, se miran entre sí frecuentemente; 4. las inclinaciones de cabeza, frecuentemente se usan por los que escuchan; 5. la postura, el que escucha adopta una postura alerta, receptiva; 6. los movimientos corporales, estos reflejan las señas verbales y no verbales del que habla.

En resumen, la CNV se usa para dar apoyo y complementar a la comunicación verbal. Esto coincide con el habla de una manera compleja y parece ser parte de un sistema global de comunicación, con reglas complejas de secuencia y estructura.

La analogía entre los campos verbales y los no verbales es directa. Así como uno de los rasgos más característicos del habla es el que cualquier persona que hable una lengua está capacitada para producir y entender una cantidad indefinidamente grande de palabras con las que nunca antes se ha encontrado, así también, en nuestras interacciones diarias con nuestros vecinos, constantemente estamos inventando nuevas secuencias de

conducta comunicativa no verbal, que los que están presentes pueden entender a pesar de la falta de experiencia anterior. (65)

"Los movimientos de expresión dan vivacidad y energía a nuestras palabras". (66)

3.5 Sustitución de la comunicación verbal

Cuando es imposible lograr la comunicación verbal, o ésta simplemente falla por cualquiera que sea el motivo, la CNV puede tomar su lugar.

Los lenguajes gesticulados se han desarrollado en aquellos lugares donde el habla es imposible v. gr.: las estaciones radiodifusoras, las pistas de carreras, fábricas ruidosas, etc. Algunas tribus aborígenes australianas han desarrollado un lenguaje gesticulado fundado en señas para representar objetos y acciones, que les permite tener una comunicación rápida y que se usa en ciertas condiciones rituales. (67)

Algunos médicos especialistas en clínica creen que algunos síntomas de algunos pacientes con enfermedades mentales son una especie de CNV que usan cuando les falla el habla. Así pues, los síntomas psicósomáticos pueden ser señas en busca de atención, amor y comprensión, o cuyo propósito es controlar la conducta de los demás. (68)

"Los movimientos de expresión revelan los pensamientos y las intenciones de los demás en forma más veraz que las palabras, las cuales pueden ser falseadas". (69)

Skinner dijo que si el habla no es audible es como si no se dijese nada. Con todo, se puede observar una cierta conducta controladora, como por ejemplo, morderse la lengua o los labios o ponerse la mano tapándose la boca. En casos extremos hay quienes aparentemente se han destrozado la lengua para evitar una conducta verbal que pudiera ser un perjuicio de ellos mismos o de otros.

IV. LA INFLUENCIA QUE EL CONTEXTO CULTURAL TIENE SOBRE LA COMUNICACION NO VERBAL

La cultura es más que un mapa de un sistema que existe "allá afuera". Un individuo socializado no únicamente aprende a observar con precisión algunas de las reglas que el mapa cultural contiene; él mismo está atado de varias maneras a estas reglas y contribuye a formarlas. Un legado importante de socialización afectiva es la habilidad de intuir o sentir las expectativas de conducta, de los demás, la habilidad de observar los motivos y creencias de los individuos por las indicaciones que su conducta proporciona. (71)

Las culturas tienden a diferir tanto en los aspectos -

importantes como en los triviales en los sistemas que regulan las relaciones humanas. Pero dichas culturas hacen posible una interacción suficientemente eficaz, en gran parte automática, entre los individuos por medio del lenguaje y otros símbolos, proporcionando la comunicación que son indispensables para las actividades rutinarias de la vida cotidiana. La cultura nos proporciona los "indicios" o "indicaciones" que nos permiten entender y anticipar la conducta de otras personas y saber cómo responder a dicha conducta. (72) Por ejemplo, si una persona va a vivir y a trabajar en un medio social que no es el suyo, a pesar de que entienda el lenguaje no trabajará eficazmente hasta que aprenda los indicios que revelan el verdadero significado del lenguaje y la conducta.

Las costumbres y convencionalismos de una cultura reducen lo casual de los sucesos y proporcionan un cuadro estable de expectativas con las cuales la acción puede realizarse. La cultura de un grupo es un mapa, en el cual se designan las reglas tanto del ambiente material como las normas tradicionales de la forma de pensar creer y actuar de sus miembros. A pesar de que la cultura es extremadamente importante para moldear las tradiciones de un grupo, la personalidad no es tan solo la fase subjetiva de la cultura, ni tampoco la cultura es únicamente un término para describir la conducta de los miembros de un grupo.

"El concepto de cultura surge de la conducta y vuel
ve a la conducta, pero la cultura no es conducta, es únicamente
un elemento de la conducta humana". (73)

Cada uno de nosotros participa, a su manera, en la cultura en el sentido más amplio de ésta, diferenciando en la sen
sibilidad para aceptar las normas culturales. Las disposiciones in
ternas de la persona producto de la socialización, desempeñan la
valiosa función de preparar al organismo para realizar una acción
efectiva y sin conflictos. Por ejemplo, si un número de miem-
bros importantes de un grupo esperan que el miembro B se com
porte como consejero, estas expectativas comunes definen uno de
los roles de B y sirven para limitarlo a que se comporte de cier
ta manera. Esta clase de expectativas contienen tanto ingredien-
tes cognoscitivos como evaluadores. Una de las característi-
cas de expectativa social es que es más que una predicción de conduc
ta, ya que representa lo que la persona en espera quiere que acon
tezca y un pronóstico de lo que acontecerá. Una de las caracte-
rísticas importantes de los fenómenos culturales y sociales consis
te en que las acciones que se predicen y esperan se conviertan en
acciones moralmente correctas y buenas. Esta es una de las ra-
zones por las que las expectativas compartidas modean la conduc
ta. (74)

Chomsky afirma: "Las convenciones culturales cons-

tituyen una "gramática generativa" que subraya al observador de un actor, la actuación real de éste en la producción e interpretación de gestos simbólicos". (75)

Schefflen, Birdwhistell y otros investigadores nos advierten que no debemos tratar de vincular los cambios de actitud específicos a las declaraciones vocales específicas. El significado de la función de un evento no está contenido en sí mismo, sino en la relación que tiene con su contexto. Por ejemplo, un cambio de postura significa que algo está aconteciendo pero no siempre nos indica qué está aconteciendo; el cambio se debe estudiar en relación con todo el contexto y con su cultura para saber de que se trata. En los países latinos, por ejemplo, los brazos desempeñan una parte más importante en la comunicación que en los países nórdicos.

4.1 Similitudes y diferencias en los movimientos expresivos entre las culturas:

¿Existe un lenguaje sin palabras que sea común para todos los hombres? Darwin indicó que existieron ciertas similitudes en la conducta expresiva de hombres de diferentes antecedentes culturales. Las interpretó como si se debiesen a características innatas en todos los hombres, pero repetidamente su opinión ha sido refutada. Por ejemplo, Birdwhistell ha dicho que -

ningún movimiento expresivo tiene un significado universal y que todos los movimientos son un producto de la cultura y no se han heredado biológicamente.

Los biólogos, antropólogos y psicólogos han hecho énfasis en las similitudes básicas de la conducta expresiva de los humanos (v. gr.: Elkman, Sorenson y Friessen), pero aún no se ha llegado a un entendimiento mutuo de los dos puntos de vista. Esto se debe, en parte, a que la conducta humana no ha sido documentada adecuadamente, como lo enfatiza Frijda. (76)

En 1967, Eibl-Eibesfeldt y Hass comenzaron un programa sobre la documentación intercultural en la conducta expresiva de sus miembros. Hicieron trabajos con lentes angulares para filmar a la gente sin que ésta se percatase de ello. Casi todos estos casos se filmaron en cámara lenta para registrar, como un todo, los casos de mayor duración, v. gr.: un ritual, una familia descansando en la playa. Dichos documentos les permitieron contar el número y duración de los contactos entre las personas, para medir la distancia en la que se retiran los unos de los otros y para observar las secuencias de las normas correspondientes. Fué una técnica valiosa de recopilación de datos para hacer un análisis estadístico, así como para documentar el conjunto de normas que integran el evento. Un requisito previo

para la evaluación subsiguiente de los documentos filmados que se recopilaron, consiste en un comentario detallado que acompaña a cada toma describiendo en que contexto ocurrió cada norma así como lo que cada persona hizo antes y después de filmar la película. De esta manera es posible hacer un análisis objetivo de las motivaciones, y la información que se recopiló revela, al ser comparada, muchos detalles similares entre las diferentes culturas. Con estos documentos filmados de poblaciones, Eibl-Eibesfeldt y Hass están tratando de hacer una enciclopedia de películas. (77)

Las similitudes en los movimientos expresivos que existen entre las diferentes culturas no se apoyan únicamente en tales expresiones básicas, como la sonrisa, la risa, el llanto y las expresiones faciales de cólera, sino que en conjunto, son síndromas de conducta.

Existen similitudes interculturales tanto en el significado como en el normar la conducta expresiva. Es muy poco probable que estas similitudes se deban al azar, pero queda por aclararse las diferentes posibilidades en que éstas hayan podido surgir. Muchas de ellas se transmitieron por tradición. Sin embargo, ya sea que haya universales que sean culturalmente tradicionales, éstas aún necesitan ser exploradas. Puesto que

las normas de conducta que se aprenden en forma cultural varían entre las diferentes culturas, v. gr.: el desarrollo de los dialectos y de las lenguas (78), resulta poco probable que las normas expresivas que parezcan como universales se aprendan culturalmente. Es más probable que su universalidad se deba más bien a las condiciones usuales que existen comunmente en el aprendizaje durante la temprana educación, o bien que éstas sean congénitas. (79)

Las películas y los estudios que se han hecho de los niños que nacen sordos y ciegos indican que éstos también tienen las normas básicas de expresión: la risa, la sonrisa, el mal humor, el llanto, mostrar sorpresa, cólera, etc. La posibilidad de que ellos aprendieron dichas normas mediante el aprendizaje, es prácticamente nula. (80)

Para poder suponer que la risa tiene diferentes significados en diferentes culturas, necesitamos saber en detalle y como resultado de muchos ejemplos, cuando es que la gente se ríe realmente. El análisis estadístico puede también revelar un común denominador como lo indica el documento que Eibl-Eibesfeldt filmó de la intercultura. Ya que dicho análisis no existe, no se pueden aceptar declaraciones que den por hecho significados. Sin duda, gran parte de nuestra comunicación no verbal se aprende

y esto se puede comprobar mediante los estudios ontogenéticos, así como los estudios comparativos de la intercultural. Para poder realizar dicha investigación necesitamos datos y no solamente descripciones verbales superficiales.

Si se quiere tratar sobre la naturaleza o sobre el código "instintivo" que el hombre usa para hacer señas, no se debe confundir el significado de un movimiento y su norma como si fuesen lo mismo. Ambas podrían ser congénitas, pero no necesariamente lo son. El "significado" de un patrón-motriz congénito se puede aprender aún cuando sea un patrón-motriz filogenéticamente adoptado y viceversa. Un patrón-motriz aprendido se puede dirigir mediante una estructura perceptiva, y con frecuencia ambas se adquieren de la cultura.

En resumen, Eibl-Eibesfeldt juzga que la comunicación no verbal es "congénita" o "innata", lo que significa que su desarrollo no depende de los tipos de experiencia considerados como responsables de su uniformidad cultural.

Leach tiene un parecer distinto. Un inventario completo de la cultura humana demostraría que el contexto de una secuencia ritual, casi todo podría considerarse como simbólicamente significativo, pero desde el punto de vista de interrelación cultural existen ciertos tipos de símbolos que se producen ines-

peradamente con más frecuencia que otros. Esto se debe a que el hombre es por sí mismo una cultura universal y las acciones que consisten en el uso del cuerpo tienen una universalidad similar.

¿Existen universales en los lenguajes no verbales, - así como existen universales en los lenguajes hablados?

Aunque un elemento ceremonioso se puede incorporar hasta en las acciones consuetudinarias más simples, todos - podemos estar de acuerdo en que algunas secuencias de la conducta humana son mucho más ceremoniosas que otras. Esto es cierto en todas las culturas. Siempre existen algunas ocasiones en parte seculares, en parte religiosas, que están marcadas por "ceremonias" elaboradas, como son las bodas, exequias, ceremonias de iniciación, actos de magia, invocaciones públicas a la - deidad, etc.

Los seres humanos tienen una tendencia innata para organizar gramaticalmente toda su conducta expresiva a manera - de un sistema de lenguaje.

Ahora bien, ya que las lenguas naturales no asocian los sonidos particulares a significados particulares, la analogía - lingüística no sugiere que exista ninguna relación consecuente en-

tre la seña no verbal y la respuesta cuando dichas señas se observan en distintos ambientes culturales. Asimismo concluye que cualquier afirmación que demuestre tales consecuencias en situaciones experimentales, se le debe considerar como muy dudosa.

Los antropólogos sociales mantienen que aun en el nivel de relaciones íntimas de persona a persona, hay muy poca uniformidad de señas y respuestas.

El lenguaje hablado es un fenómeno cultural; sin embargo, la capacidad de adquirir un lenguaje hablado es evidentemente un fenómeno genético. El lenguaje hablado, en sus manifestaciones superficiales, es infinitamente variado, pero contiene, un hondo nivel de estructura, algunos elementos uniformes en todas las especies. Es una hipótesis plausible que en algún sentido, aún no explicado, estas uniformidades se puedan transmitir genéticamente. Esto podría ser igualmente cierto en cuanto al "lenguaje" simbólico, pues en este caso también, a pesar de que las manifestaciones superficiales varían infinitamente, parece ser que existen uniformidades de tipo estructural. A nivel expresión, el único nivel que es común para todos los sistemas de comunicación humana es el hombre mismo. (81)

a. La Cinestésica en contextos de interrelación cultural

El estudio de la conducta de los ojos revela contrastes interesantes entre los ingleses y los americanos. Los ingleses nunca saben con certeza si los americanos los están escuchando , y los americanos tampoco tienen la seguridad de que los ingleses los hayan entendido.

Muchas de estas ambigüedades en la comunicación - tienen por centro las diferencias en el uso de los ojos. A los - ingleses se les enseña a poner atención, a escuchar con cuidado, cosa que deben de hacer si son corteses; no mueven la cabeza ni gruñen para demostrar que lo entendieron a uno, parpadean para darle a uno a entender que lo han oído.

Por otra parte, a los americanos se les enseña a - no mirar fijamente. Sólo miran a la otra persona directamente a los ojos sin pestañear cuando quieren estar particularmente seguros de que la otra persona les entienda. Las miradas dirigidas hacia su compañero de conversación van de un ojo al otro y hasta llegan a alejar la mirada de su cara durante largos períodos.

Existe también contraste en la forma americana y - árabe de mirarse entre sí, ya sea en privado o en público. Los árabes se miran a los ojos con gran intensidad, lo que los ame

americanos interpretan como un acto hostil o un reto. Debido a esto la mayor parte de los americanos se sienten sumamente incómodos al hablar con un árabe.

Los franceses en sus relaciones interpersonales tienen un interés sensual de involucrarse entre sí; cuando un francés habla con alguien, realmente lo mira y no hay ninguna duda a este respecto. En la calle, los sexos opuestos se miran entre sí muy directamente. Por el contrario, los alemanes consideran que el mirar a otras personas en público es entrometerse. (82)

Efron hizo un análisis antropológico de la actividad gesticulante y sometió a prueba la hipótesis de que existe una corrrelación directa entre el previo ambiente social de los emigrantes europeos que llegaron a los Estados Unidos y sus sistemas de gesticulación. Concentrándose en la gama de movimientos de los brazos y las manos, Efron contrastó los sistemas de gesticulación de los emigrantes italianos y judíos del sureste de Europa. Su análisis demostró en forma efectiva el génesis social de la variación evidente que existe en los sistemas de gesticulación de estos dos grupos. (83)

Un complejo de las normas de conducta que es similar en diversas culturas es el recato, la turbación y el coqueteo. Una norma de la turbación es el taparse con una mano la cara ó únicamente la boca. Eibl-Eibelsfedt filmó estos gestos tanto en

en los europeos como en los samoanos, balineses, africanos, papuanos y los indios de Waika.

Una diferencia interesante en muchas culturas es la expresión para decir sí o no. En muchas culturas, la gente dice "sí" mediante una inclinación de la cabeza y "no" agitando la cabeza, como lo hacen los centroeuropeos. Este es también el caso de los indios waika, de los samoanos, balineses y papuanos. En Grecia, el "sí" se expresa con una inclinación de cabeza, como nosotros; pero, para decir "no" la persona sacude bruscamente la cabeza hacia atrás, y levantando así la cara. A veces cierran los ojos y levantan las cejas por un momento. Cuando el "no" se enfatiza enérgicamente, se levanta una o ambas manos a la altura de los hombros, con las palmas dirigidas hacia el oponente. También pueden chasquear la lengua. (84)

La posición del cuerpo que las gentes adoptan cuando platican, varía dependiendo de la cultura. Los árabes no pueden hablar y caminar al mismo tiempo debido a que se considera poco cortés el mirar al mismo tiempo a la otra persona lateralmente, e igualmente se juzga que es muy grosero el sentarse o estar de pie espalda con espalda.

b. El paralenguaje en los contextos de interrelación cultural

La importancia del estilo en la comunicación como un

indicador de los valores preferidos por una sociedad, apenas comienza a apreciarse debido a que los elementos del estilo en la comunicación muestran la misma congruencia con el punto de vista universal de una sociedad, así como ciertas características que fueron identificadas y descritas por investigadores anteriores.

(85)

El volumen de la voz es uno de los mecanismos que con frecuencia varía entre cultura y cultura. Los europeos del Norte constantemente reprochan a los americanos el hablar en voz alta, lo cual es una función de las dos formas del control: 1) el volumen y 2) la modulación para dirigir la voz.

Los americanos aumentan el volumen en función de la distancia, usando varios niveles (susurros, voz normal, voz alta, gritos, etc.). En muchas situaciones, a los americanos más gregarios les tiene sin cuidado que los demás los oigan. Es parte de su franqueza el demostrar que no tienen nada que ocultar.

A los ingleses sí les importa entenderse, mas no en trometerse, por lo que han desarrollado la habilidad de emitir la voz hacia la persona con la que están hablando, ajustándola cuidadosamente, de manera que apenas predomine sobre el ruido del ambiente y la distancia. El que los demás les oigan significa mo

lestar a los demás, una falta de educación y señal de comportamiento socialmente inferior. La manera en que modulan la voz, puede sonar y parecer a los americanos como si estuviesen conspirando. (86)

Los mexicanos, al nivel oral, se comunican entre sí de manera bastante diferente a la de otros países de habla española. La diferencia más marcada, a la cual hacen referencia los mexicanos que visitan España, es el tono y volumen de la voz. En tanto que los españoles conversan en tono que parecen gritos, los mexicanos adultos de ambos sexos hablan en voz muy baja, pareciendo con frecuencia que están transmitiendo información confidencial, aún cuando el tema de su conversación no es, en forma alguna, confidencial.

El hablar en voz alta se considera como una agresión como una ofensa sin motivo, como buscando "camorra" y, a un hombre al que se le hable de esta manera, se espera que responda inmediatamente con violencia física, si es que puede hacerlo. Si esto es imposible, guardará rencor y tratará de vengarse en otra ocasión. (87)

El tono bajo del habla normal hace que los gritos de un borracho sean aún más estrepitosos de lo que pudieran ser en otro contexto cultural. Octavio Paz dice que los mexicanos se -

emborrachan cuando ya no pueden tolerar el enorme peso de la cortesía, cuando las presiones de violencia tienen que encontrar un desahogo. (88) Cuando grita, le están avisando al mundo - que se han despojado de todas las restricciones y que están listos para respaldar su agresión verbal con el ataque físico.

"Somos personas oscilantes; a pesar de que con frecuencia conservamos nuestros modales refinados y buena educación, también nos vamos al extremo opuesto. En México, la extrema cortesía es tan natural como la extrema violencia". (89)

Esta siempre inminente posibilidad de transición a la violencia es lo que le da a la comunicación verbal su calidad de indecisión y trepidación. Mientras cierta cultura exige a sus miembros que mantengan una distancia física entre uno y otro, - que eviten tocarse en interacciones sociales normales, la cultura mexicana requiere que las personas mantengan entre ellas su distancia verbal.

Además de la suavidad del tono vocal, los mexicanos emplean la circunlocución en lo que parece ser una tentativa para colocar un cojín de palabras entre ellos mismos y las personas que los escuchan. Una declaración atrevida, una pregunta o contestación directa se interpreta como grosería y vulgaridad, como una invitación a pelear, probablemente implicando una amenaza disimulada de violencia.

"... en nuestros labios, la lengua española se convierte en un instrumento para hacer alusiones indirectas con rodeos, de afinidad por aproximación El ser designado por palabras indirectas está ahí, pero el que habla no lo toca directamente, sino que lo acaricia y lo envuelve en su tejido de conceptos aproximados". (90)

La redundancia prevalece hasta en las comunicaciones rutinarias de negocios, como por ejemplo:

el que llama por teléfono: "Buenos días señorita, ¿sería us. tan amable de decirme si el Sr. X ya llegó? Quisiera hablar con él, por favor".

secretaria:

¡ay, Lo siento mucho señor.

Imagínese, acaba de salir y no está en este momento".

Este es un hábito común de los mexicanos, el hablar en forma expresiva y no decir casi nada, lo cual no se limita sólo a México. También en otras partes de Iberoamérica se observa frecuentemente la redundancia que implica vaguedad. Existe una resistencia a llamar al pan pan y al vino vino. Mientras que el español peninsular es rico particularmente en palabras obscenas y blasfemas, así como en eufemismos, todos los países ibe-

roamericanos tienen un vocabulario muy extenso de palabras de doble sentido, que hacen que hasta una conversación ordinaria esté salpicada por trampas verbales para los incautos. (91, 92)

El español de los mexicanos está muy bien provisto de esta clase de circunlocución, haciendo que a veces sea necesario, a las personas refinadas, hacer agonizantes gimnasias lexicográficas para no ofender a alguien. Este fenómeno se puede interpretar como una prueba adicional de la tendencia a la agresividad, tan mal controlada, que se nota en el tipo de personalidad mexicana. (93)

Otra manifestación de ésta propensión a la circunlocución es la costumbre de hacer referencia a ciertas personas mediante nombres en clave. Esto prevalece principalmente en los círculos gubernamentales y sirve el doble propósito de proteger al que habla poniendo una pantalla de ambigüedad aparente alrededor de sus palabras y, al mismo tiempo, excluyendo a todos, salvo a los iniciados, del significado de su mensaje.

Los mexicanos actúan como si creyesen que el proporcionar un dato a otra persona significase ponerle una pistola cargada, en la mano, con la que puede atacar al que da dicha información. Puede ser que por esta razón cuando un individuo se ve obligado a dar información, aunque sea de naturaleza aparentemen

te rutinaria, hace entrega de una pistola cargada con "tiros de - salva", esto es, de información falsa. Es probable que haya una relación entre esta actitud y la creencia, aún vigente en algunas comunidades indígenas, que el conocer el nombre "verdadero" de un hombre es tener sobre él el poder de vida y muerte. (94)

La comunicación interpersonal que existe entre la población que habla español en México se caracteriza por un alto - grado de circunlocución, evasividad, criptolinguismo y falsificación deliberada. (95, 96)

En México, así como en la mayoría de los países - iberoamericanos, existe una disparidad entre la planeación de me - tas y de logros reales, lo que en parte refleja su fe persistente en el poder mágico de las palabras. (97)

Octavio Paz dice que el mexicano es tímido, introver - tido, pero que compensa esto siendo en ocasiones ruidoso y agre - sivo. Tiene un sentido del humor muy especial, sarcástico en - vez de alegre, pone cara de palo y es seco. Los mexicanos de la Colonia aprendieron a ser hipócritas y, si en la actualidad no lo son, son sin embargo tímidos y sospechosos. Esconden tan - to su enojo como su ternura. Envuelto en soledad, el individuo - mexicano es iracible. Todo le sirve como defensa: el silencio o las palabras, la cortesía o el desprecio. (98)

c. Proxémica en contextos de interrelaciones culturales

Hall examina la implicación de interrelaciones culturales de la Proxémica, explicando que las diferencias culturales de las que no se tiene consciencia se atribuyen generalmente como consecuencias de la ineptitud, grosería o falta de interés por parte de la otra persona. Los americanos, alemanes, ingleses y franceses comparten porciones importantes de las culturas de cada uno, pero en muchos puntos sus culturas chocan y surgen graves malentendidos.

Los americanos

Según todos los europeos, los americanos hacen un uso desperdiciado del espacio y rara vez planean adecuadamente sus necesidades públicas.

Entre los americanos hay una frontera invisible, comúnmente aceptada, alrededor de dos o tres personas que están conversando y que los separa de los demás. La distancia solasirve para aislar un grupo similar y dotarlo de una pared protectora de privacidad. Hay otra frontera respecto del punto exacto en el cual una persona se considera que efectivamente ha cruzado una frontera y ha entrado en un cuarto. Si se está en un edificio de oficinas y "asoma la cabeza en la puerta" de una oficina,

se está todavía fuera de la oficina. El hecho de cojer el marco de la puerta cuando el cuerpo ya está dentro del cuarto, significa todavía que la persona tiene un pie "en la base" como si dijéramos, y que no está exactamente dentro del territorio de la otra persona. Ninguna de estas definiciones americanas respecto del espacio es válida en Alemania. Donde el americano se consideraría que está aún fuera, en Alemania se consideraría que ya ha entrado en el territorio del alemán y se ha involucrado con él. Este tipo de diferencia puede producir dificultades serias en interacciones sociales.

Para el alemán no hay tal cosa como estar dentro de un cuarto sin estar dentro de la zona de invasión, especialmente si uno mira a la otra persona.

Los alemanes

El alemán siente que su propio espacio es una prolongación de su ego. El ego de los alemanes está extraordinariamente expuesto y no escatiman ningún esfuerzo para preservar su "esfera privada".

La cualidad de orden y jerarquía de la cultura alemana se comunican en la forma en que manejan el espacio. Los alemanes quieren saber en qué lugar están y objetan enérgicamente a que la gente rompa cola, o "que se salgan de la fila" o

que no obedezcan los signos de "prohibida la entrada".

El significado de una puerta abierta y de una puerta cerrada es totalmente diferente entre los alemanes y los americanos.

A diferencia de los americanos, los alemanes tienen las puertas cerradas, lo que no quiere decir que el hombre que está detrás de la puerta desea estar solo o no quiere que se le moleste, sino que sencillamente las puertas abiertas se consideran como un descuido o falta de orden. El cerrar la puerta preserva la integridad del cuarto y proporciona una frontera protectora entre la gente. De otra forma se "involucrarían" demasiado entre sí. Por otra parte, las puertas cerradas dan a los americanos la sensación de un aire conspirador y de que se les está haciendo a un lado.

Los ingleses

Los ingleses internalizan el mecanismo de la privacidad de manera diferente de los americanos y esto se puede ejemplificar por las costumbres que tienen respecto del teléfono.

Quando los ingleses sienten la necesidad de estar a solas con sus pensamientos, tratan al teléfono como una intrusión por parte de alguien que no sabe lo que debe hacer. Dado que

es imposible decir que tan ocupada puede estar la otra persona, los ingleses vacilan en usar el teléfono, prefieren mandar recados por escrito. Llamar por teléfono es ser "intruso y descortés". Una carta o un telegrama podrá ser más lento, pero es mucho menos perturbador. Usan el teléfono sólo para asuntos de negocios o en caso de emergencia.

Por el contrario, para los americanos no existe ninguna pared ni puerta para el teléfono. Dado que es imposible decir del repiqueteo quién está al otro extremo de la línea, o qué tan urgente es su asunto, los americanos se sienten obligados a contestar el teléfono.

En Inglaterra el hecho de que uno sea vecino de una familia no le da derecho a que la visite, a pedirle algo prestado, a entablar conversación con ella o que sus hijos jueguen con los de uno, porque las relaciones inglesas se norman no por el espacio, sino por el status social.

Cuando un americano quiere estar solo se mete en un cuarto y cierra la puerta. El negarse a hablar con alguna otra persona que esté en el mismo cuarto, es una forma definitiva de rechazo y un signo de disgusto. Los ingleses, por otra parte, no teniendo sus propios cuartos, nunca desarrollaron la práctica de usar el espacio como un refugio contra los demás.

Han internalizado una serie de barreras que ellos erigen y que se supone que los demás deben reconocer.

Se espera de los americanos que no se encierren sino que estén constantemente listos para oír y reaccionar a la demanda de los demás.

Los franceses

El uso mediterráneo del espacio puede observarse en los transportes llenos de gentes, los cafés y los hogares de la población. Esta vida apiñada de personas normalmente significa un alto contacto sensorial. La disposición de sus oficinas, casas, poblaciones, ciudades y campo es de forma tal que los mantienen interesados entre sí. Los franceses han aprendido a sacar el mayor partido posible de los parques y del exterior debido a su necesidad de gozar de áreas abiertas en donde la gente se pueda congregar y encontrarse. (99)

Lewin observó una gran discrepancia en la distancia social entre los americanos y los alemanes. Parece que los americanos decididamente tienen menor necesidad de privacidad en ciertas fases de su vida. Es posible encontrar la puerta de sus oficinas abierta todo el día para que todo mundo pueda ver con quién están hablando y cómo se están comportando. Dicha conducta se

ría inconcebible en Alemania, ya que una de sus técnicas para hacer que la gente les respete y para demostrar su importancia, es el dejar que la gente los espere durante largo rato frente a sus puertas cerradas. Esta diferencia entre estos dos países se podría interpretar como una expresión de la actitud democrática hacia la igualdad de derechos de todo el mundo y de la mayor accesibilidad del americano.

El americano habla en voz menos alta que el alemán tanto en las conversaciones privadas como en las públicas.

La "distancia social" promedio entre diferentes individuos parece ser más corta en los Estados Unidos en cuanto a las "fases externas" de la personalidad. Esto significa que el americano está más dispuesto que el alemán a ser franco y a compartir ciertas situaciones con otros individuos. Sin embargo esta "distancia social" entre las personas en los Estados Unidos parece ser que no es más corta en todos los casos, sino únicamente en relación con las capas más externas de la persona. Las regiones "centrales" más íntimas de la personalidad parecen estar tan separadas y tan difíciles de ganar acceso a ellas como entre los alemanes. En Alemania existe una transición más gradual en las relaciones sociales, desde las más externas hasta las más íntimas. Parece que los americanos progresan más rápidamente hacia las relaciones amistosas al principio, pero este de-

sarrollo cesa en cierto momento y las amistades así hechas, después de años de relaciones íntimas, se apartan tan fácilmente, - como si sólo se hubiesen conocido unas cuantas semanas. (100)

En Japón el hecho de que mucha gente se junte es signo de intimidad acogedora y agradable en ciertas situaciones. En su lenguaje no existe la palabra privacía, pero esto no significa que no exista el concepto de la privacía, sino que únicamente éste es muy diferente al concepto occidental. Consideran muy agradable el dormir juntos en el suelo. Mientras que los japoneses no les importa el tener gente moviéndose a su alrededor, no soportan el compartir una pared de su casa con otras personas. Consideran esta área como suya y resienten cualquier intrusión respecto de ella. Los occidentales consideran el espacio como la distancia que hay entre los objetos, como si el espacio estuviera vacío, y esto se contrasta con el concepto de - los japoneses, quienes ven la forma y el arreglo del espacio como si tuviese un significado tangible. Esto es evidente no únicamente en sus arreglos florales y artes, sino en sus jardines, - así como en los lugares donde las unidades de espacio se mezclan armoniosamente para formar un todo integrado. El estudio de los espacios japoneses ilustra su hábito de llevar al individuo a un lugar donde pueda descubrir algo para sí mismo.

Las normas árabes no tienen nada que hacer con el "llevar" a la gente a ningún lado. Se espera que uno mismo - conecte puntos mucho muy separados. Los árabes también tienden a estar muy juntos entre sí, pero mientras que en público - se sienten oprimidos y abrumados por los olores y la multitud, en sus propias casas tienen demasiado espacio. Sus casas son grandes y vacías, con gente apiñada en un área pequeña. Por lo general se evitan las paredes entre los cuartos, porque, a pesar de su deseo de tener espacio, a los árabes, paradójicamente, no les gusta estar solos y hasta en sus enormes y espaciosas casas se amontonan. La casa está dispuesta en forma que la familia esté junta dentro de una sola concha protectora, ya que los árabes están profundamente involucrados los unos con los otros. Parece como si dijeren: "No se debe entrar al paraíso si en éste no hay gente, porque sería el infierno".

La diferencia entre el apiñamiento de los árabes y la proximidad de los japoneses es algo muy profundo. Mientras que a los árabes les gusta tocar, sentir y oler a sus compañeros, los japoneses, en la intimidad, son siempre formales y distantes. Se las arreglan para tocar y, con todo, conservan sus límites rígidos. Los árabes por el contrario, hacen a un lado estos límites.

Los occidentales consideran a la cultura del Medio

Oriente como intrusa y agresiva y, por tanto, descortés en los espacios públicos. Paradójicamente, los árabes consideran intrusos a los occidentales. Para el árabe no existe la intrusión en público. A veces el árabe necesita estar solo, por grande que sea su deseo de estar cerca del prójimo. Su manera de estar solos consiste en dejar de hablar. Como los ingleses, se aíslan de esta manera e indican que quieren estar solos con sus pensamientos sin ninguna intrusión. Esto no significa que hay algo mal. (101)

En la cultura americana se acepta el que exista una relación íntima entre dos mujeres, mientras que en la cultura árabe se acepta dicha relación entre dos hombres. Frecuentemente, los hombres caminan cogidos de la mano, y lo mismo sucede en muchos lugares del Mediterráneo. (84)

Los iberoamericanos hacen una menor distinción, en términos de la distancia, entre el "trabajo" y las "relaciones sociales". El hombre de negocios americano que visita a su contraparte en Iberoamerica se da cuenta de que la mayoría del tiempo que pasan juntos lo dedican a "socializar", esto es, a tener una relación social más íntima. Para el iberoamericano es importante que se establezca la "atmósfera adecuada" antes de realizar un negocio. Si no se puede desarrollar dicha atmósfera,

entonces la reunión frecuentemente terminará sin haber discutido los puntos importantes que el gerente americano hubiera querido plantear. (102)

Estas diferencias entre las culturas se han presentado para proporcionar algunos contrastes en las normas implícitas. Demuestran que el uso diferente que se da a los sentidos conduce a diferentes necesidades por lo que toca al espacio, sin importar a que nivel uno quiera considerarlo.

En resumen, las normas proxémicas difieren entre sí. Si se les examina, es posible descubrir marcos culturales ocultos que determinan la estructura de un mundo perceptible. El comprender el mundo en forma diferente conduce a definiciones distintas de lo que constituye el vivir amontonados, relaciones interpersonales diferentes y un enfoque diferente de la política local e internacional.

d. La olfacción en distintas culturas

La olfacción ocupa un lugar prominente en la vida árabe. Es uno de los mecanismos que impone la distancia y una parte vital de un sistema complejo de conducta. Los árabes, aparentemente, reconocen una relación entre la actitud y el olor.

Los casamenteros que arreglan los matrimonios árabes, por regla general toman toda clase de precauciones para asegurar que es un buen matrimonio. A las veces, piden oler a la muchacha y la rechazan si "no huele bien", no por razones estéticas sino porque el olor que queda pudo haber sido motivado por la ira o el descontento. El "bañar" a la otra persona con el aliento de uno es una práctica común en los países árabes. Negarle a alguien el aliento es demostrar que está uno avergonzado. Los árabes dan realce a los olores y hacen uso de ellos para cimentar las relaciones humanas. Consideran esencial quedarse dentro de la zona olfatoria como un medio para seguir paso a paso los cambios en las emociones. Se sienten agobiados en cuanto huelen algo desagradable. (103)

A los americanos se les enseña exactamente lo contrario que a los árabes en cuanto al aliento. Se encuentran en un predicamento cuando están dentro del radio olfatorio de otra persona con quien no tienen una amistad estrecha, especialmente si es en público.

V. CONCLUSIONES

El hombre tiene una gran necesidad de transmitir lo que siente, lo que piensa, lo que quiere de los demás con el fin de dar a conocer lo que está dentro de él por lo que trata de expresarlo en la forma mas clara que él puede; pero muchas veces la comunicación verbal le es insuficiente, por lo que deliberada o espontaneamente usa señas no verbales para lograr que su mensaje sea captado y comprendido por los demás.

Cuando el hombre intenta comunicarse tanto por medio del lenguaje verbal como por medio de señas no verbales y no ha logrado aún COMUNICAR realmente lo que él desea o siente; - surge un conflicto en su relación con el medio que puede llegar a ser grave por la incapacidad de establecer y sostener una RELACION con los que le rodean porque estos no perciben el contenido real del mensaje. Asi por ejemplo se originan con frecuencia serios conflictos entre diferentes clases sociales o diversos grupos culturales fundamentalmente debidos a la dificultad de ajustarse al mismo nivel de comunicación.

La comunicación no verbal tiene una función trascendental en las relaciones humanas al servir como complemento, - reforzamiento o en ocasiones hasta como sustitución del lenguaje.

Existen diversas teorías sobre el origen y la uti-

lidad de la comunicación no verbal en diversas culturas.

Teóricos como Darwin consideran que las expresiones Faciales de las emociones son innatas o determinadas por la herencia mas que aprendidas debido a su naturaleza estereotipada y a su universalidad en todas las razas humanas, por ejemplo la manifestación de miedo no requiere ninguna socialización, sin embargo, la socialización si puede aumentar la efectividad al comunicar tal sentimiento. En otras palabras la forma en que todos los seres humanos expresan una emoción es generalmente invariable, sin embargo, las razones que originan la emoción y la manifestación que la acompaña son regularmente variables y están muy influenciadas por la experiencia propia del individuo. - Por ejemplo cuando un niño está jugando la forma en que lo manifiesta es como cualquier otro niño de cualquier otra cultura, - sin embargo, las causas o razones por las que esté jugando dependen de sus experiencias pasadas y de la manera en que fue - educado.

Aún más el ser humano puede inhibir la expresión de las emociones que siente o bien manifestarles bajo otro tipo de expresiones que culturalmente sean consideradas, mas adecuadas en una determinada situación y que manifiesten menos autenticamente su sentimiento.

Por tanto la experiencia personal de cada individuo determina la eficiencia de su habilidad para comunicarse.

Parece ser según los estudios de Darwin, que el ser humano adquiere la habilidad de reconocer las diferentes expresiones emocionales a través del aprendizaje durante su socialización, pero la manifestación de estas expresiones es innata. La relación entre una expresión específica y un estado emocional específico no depende de la socialización.

Y existen teóricos como Birdwhistell que a través de una serie de investigaciones han encontrado que las diferencias culturales y étnicas si influyen en la forma de comunicarse no verbalmente. Se ha comprobado que ambas teorías tienen validez, porque efectivamente existen ciertas señas no verbales que son universales y otras que aprende el individuo desde su nacimiento según el proceso de socialización al que haya estado expuesto en su cultura y que por tanto sean comprendidas únicamente por aquellos que comparten o conocen esta cultura.

Con frecuencia se encuentra que la transmisión de un mensaje a través de la comunicación no verbal, es mas efectiva que la transmisión del mismo mensaje a través del lenguaje. Sobre todo si el contenido del mensaje es un estado emotivo o bien una actitud.

Así como el uso del lenguaje es una de las diferencias entre el hombre y el animal, la comunicación no verbal es una de las semejanzas entre ambos, ya que es en gran parte instintiva por tanto irracional.

Las señas no verbales ayudan al individuo a convencer a sus semejantes de una idea o de un pensamiento con una mayor eficacia. Un ejemplo específico puede ser el uso excesivo de ademanes de algunos líderes para reforzar sus argumentos y lograr así mover las emociones de sus seguidores.

El rechazo o aceptación de un individuo a un grupo determinado es fácilmente observable a través de señas no verbales, por ejemplo; cuando un individuo trata de incorporarse a un grupo determinado en un contexto social, si es percibido por los demás como un intruso, lo pueden manifestar ya sea a través de un cambio de postura en la que físicamente se excluye al intruso o bien con un cambio en el tono de voz.

El medio físico, la raza y la cultura son factores determinantes en la forma en que se manifiestan las señas no verbales. Se puede decir que no existe casi comunicación humana a menos que haya de antemano acuerdo acerca de lo que se comunica o acerca de las premisas de las cuales deriva lo comunicado. En otras palabras casi toda la llamada comunicación humana es sociocultural.

Por ejemplo si se observa a los habitantes de zonas mediterraneas, se detecta una tendencia excesiva que estos tienen de expresarse a través de ademanes, movimientos corporales, - elevados tonos de voz y en fin de utilizar su cuerpo para comunicarse. En cambio en las regiones nórdicas se concretan mas a comunicarse por medio del lenguaje, usando lo menos posible movimientos corporales proyectando así en parte sus costumbres, - sus tradiciones, su manera de pensar. Por tanto la comunicación no verbal es uno de los medios que utiliza una cultura para manifestar su identidad.

El mexicano

En un intento de relacionar el material de este trabajo con una cultura determinada se mencionan a continuación una serie de interpretaciones personales sobre algunas conductas no verbales del mexicano. Para el mexicano la interacción interpersonal se valora de acuerdo con la satisfacción y placer inmediatos que produzcan. "El grado de realidad de una relación interpersonal estriba en la frecuencia, calidad y calor de las relaciones interpersonales que logran vivirse en un determinado período de tiempo" (104)

Las reacciones no verbales del mexicano son espontaneas, mas acciones libres que respuestas convencionales, y están cargadas de contenido emotivo.

El mexicano recurre frecuentemente a señas no verbales con el fin de transmitir fácilmente sus emociones a otros o bien como un medio de desahogo simplemente, o bien con el fin de enfatizar el mensaje verbal para asegurarse que su interlocutor comprenda el mensaje completo.

Generalmente cuando el mexicano quiere expresar su agresión se sirve de un conjunto de ademanes comunmente conocidos por la población y que en la mayoría de las ocasiones causan mayor impacto que las palabras.

Así también cuando se trata de demostrar aprobación ó afecto utiliza su cuerpo para demostrarlo; ya sea mediante un abrazo, una palmada en el hombro, un fuerte apretón de manos o por una infinidad de señas no verbales.

Un ejemplo de la reacción del mexicano cuando percibe a un intruso es el siguiente: Cuando un ciudadano llega a la provincia y no es aceptado fácilmente. Simplemente las costumbres, la manera de conducirse, los modales, la manera de vestir y otras señas no verbales, funcionan como determinantes para identificarlo como alguien extraño. Y lo mismo sucede cuando el provinciano llega a los grandes centros urbanos.

La propia naturaleza humana nos conduce a utilizar todos nuestros sentidos al comunicarnos para hacernos compren-

der mejor por nuestros semejantes y crear los aspectos más im
portantes de la realidad interpersonal.

VI. BIBLIOGRAFIA

- (1) Hall, E., The Hidden Dimension, Anchor Books, N.Y., 1969, 6
- (2) Birdwhistell, R., Kinesics and Context, University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 1970, 173.
- (3) Darwin, C., The Expression of the Emotions in Man and Animals, Murray, London, 1872. Reprinted University of Chicago Press, 1965.
- (4) Ekman, P., Cross Cultural Studies of Facial Expression. In Darwin and Facial Expression, ed. Ekman, Academic Press, N.Y., 1973, 193-203.
- (5) _____ 204-220
- (6) _____ 174-187
- (7) Birdwhistell, R., Kinesics and Context, University of Pennsylvania Press, Philadelphia, 1970, 170-180.
- (8) _____ 183-192
- (9) Fast, J., Body Language, PanBooks, London, 1970, 11-15.
- (10) Bateson, G. and Mead, M., Balinese Character: a Photographic Analysis, Special Publications of the New York Academy of Sciences, II, 1942.
- (11) Watchel, P.L., An Approach to the Study of Body Language in Psychotherapy, vol. III, IV, 1967
- (12) Loeb, F., Jr., The Fist: the Microscopic Film Analysis of the Function of a Current Behavioral Pattern in a Psychotherapeutic

- Session, Journal of Nervous and Mental Disease, 1968, 147, 605-618.
- (13) Schefflen, A.E., Natural History Method in Psychotherapy: Communicational Research, ed. Gottschalk and Averbach, - Methods of Research in Psychotherapy, Appleton-Century-Crofts, 1966, 271.
- (14) Schefflen, A.E., On the Structuring of Human Communication, American Behavioral Scientist, 1967, 10, 8-12.
- (15) Sapir, E., The Unconscious Patterning of Behavior in Society, in Selected Writings of Edward Sapir in Language, Culture and Personality, ed. Mandelbaum, D., University of California Press, 1949, 556.
- (16) Argyle, M., Nonverbal Communication in Human Social Interaction, Nonverbal Communication, ed. Hinder, Cambridge University Press, 1972.
- (17) Haggard, E.A. and Issacs, K.S., Micromomentary Facial Expression as Indicators of Ego Mechanisms in Psychotherapy, - Methods of Research in Psychotherapy, ed. Gottschalk and Averbach, Appleton Century, N.Y., 1966.
- (18) Vine, I., Communication by Facial-Visual Signals. In Social Behavior in Animals and Man, ed. Crook, Academic Press, N.Y. 1971.
- (19) Argyle, M., Laljee, M.G. and Cook, M., The Effects of Visibility on Interaction in a Dyad, Hum. Relat., 1968, 21, 3-17.

- (20) Argyle, M., Nonverbal Communication in Human Social Interaction, Nonverbal Communication, ed. Hinde, Cambridge University Press, 1972, 248-249.
- (21) Argyle, M. and Dean, J., Eye-Contact, Distance and Affiliation, Sociometry, 1965, 28, 289-304.
- (22) Exline, R.V. and Winters, L.C., Affective Relations and Mutual Gaze in Dyads. In Affect, Cognition and Personality, ed.
- (23) Exline, R.V., Thibaut, J., Brannon, C. and Gumpert, P., - Visual Interaction in Relation to Machiavellianism and an Unethical Act, Technical Report no. 16, University of Delaware, Office of Naval Research, 1966.
- (25) Kendon, A., Some Functions of Gaze Direction in Social Interaction, Acta Psychol., 1967, 26, 22-63.
- (26) Mehrabian, A., The Inference of Attitudes from the Posture, - Orientation and Distance of a Communicator, J. Consult. Psychol., 1968, 32, 296-308.
- (27) Ekman, P., Nonverbal Leakage and Clues to Deception, Psychiatry, 1969, 32, 88-106.
- (28) Schefflen, A.E., The Significance of Posture in Communication Systems, Psychiatry, 1964, 27, 316-331.
- (29) Charney, E.J., Postural Configurations in Psychotherapy, - Psychosomatic Medicine, 1966, 28, 305-315.
- (30) Trager, G.L., Paralanguage: a First Approximation, Studies in Linguistics, 1958, 13, 1-12.

- (31) _____ The Typology of Paralanguage, Anthropological Linguistics, 1961, 3, 17-21.
- (32) Rosenthal, R., Experimenter Effects, in Behavioral Research, Appleton-Century, N.Y., 1966.
- (33) Duncan, S.D. Jr, and Rosenthal, R., Vocal Emphasis in Experimenters' Instruction Reading as Unintended Determinant of Subjects' Responses, Language and Speech, 1968, 11, 20-26.
- (34) Davitz, J.R., The Communication of Emotional Meaning, McGraw Hill, N.Y., 1964.
- (35) Eldred, S.H. and Price, D.B., Linguistic Evaluation of Feeling States in Psychotherapy, Psychiatry, 1958, 21, 115-121.
- (36) Boomer, D.S. and Dittman, A.T., Speech Rate, Filled Pause and Body Movement in Interviews, J. of Nervous and Mental Disease, 1964, 139, 324-327.
- (37) Mahl, G.F., Disturbances and Silences in the Patients Speech in Psychotherapy, J. of Abnormal and Soc. Psychol., 1956, 53, 1-15.
- (38) Hall, E.T., The Hidden Dimension, Anchor Nooksm N.Y., 1969, 1-14.
- (39) Fast, J., Body Language, PanBooks, London, 1971, 26-30.
- (40) Watson, O.M. and Graves, T.D., Quantitative Research in Proxemic Behavior, American Anthropologist, 1966, 68, 971-985.
- (41) Hall, E., The Hidden Dimension, Anchor Books, N.Y., 1969, 45-50.



- (42) Smith, K. and Sines, J., Demonstration of a Peculiar Odor in the Sweat of Schizophrenic Patients, Archives of General Psychiatry, 1960, 2, 184-188.
- (43) Argyle, M., Nonverbal Communication in Human Social Interaction, In Nonverbal Communication, ed. Hinde, Cambridge - University Press, 1972, 248.
- (44) _____ The Psychology of Interpersonal Behavior, Penguin Books, G.B., 1967, 125-126.
- (45) Goffman, E., On Face Work: an Analysis of Ritual Elements in Social Interaction, Psychiatry, 1955, 18, 213-231.
- (46) Mischel, W., Personality and Assessment, Wiley, N.Y., 1969.
- (47) McLuhan, M., Understanding Media, McGraw-Hill, N.Y., 1964.
- (48) Argyle, M., Salter, V., Nicholson, H., Williams, M. and Burgess, P., The Communication of Inferior and Superior Attitudes by Verbal and Nonverbal Signals, Br. J. Soc. Clin. Psychol., 1970, 9, 221-231.
- (49) Argyle, M., Alkama, F. and Gilmour, R., The Communication of friendly and Hostile Attitudes by Verbal and Nonverbal Signals Europ. J. Soc. Psychol., 1972.
- (50) Kelley, C., The Warm-Cold Variable in First Impressions of Persons, J. of Personality, 18, 431-439.
- (51) Jones, E., and Gerard, H., Foundations of Social Psychology, Wiley, N.Y., 1967, 177.
- (52) Argyle, M., The Psychology of Interpersonal Behavior, Pen-

- guin Books, G.B., 1967, 48.
- (53) _____ Nonverbal Communication in Human Social Interaction. In Nonverbal Communication, ed. Hinde, Cambridge University Press, 1972, 253.
- (54) Darwin, C., The Expression of the Emotions in Man and Animals, London, Murray, 1872. Reprinted Univ. of Chicago Press, 1965.
- (55) Rosenfeld, H., Tune-Series Analysis of Mother-Infant Interaction, Project K-1A, Progress Report, Kansas Center for Research in Early Childhood Education, 1971.
- (56) Ekman, P., Darwin and Facial Expression, Academic Press, N.Y., 1973, 258-259.
- (57) Argyle, M., The Psychology of Interpersonal Behaviour, Penguin Books, G.B., 1967, 89-121.
- (58) Goffman, E., Encounters, Bobbs-Merrill, Indiana, 1961.
- (59) _____, The Presentation of Self in Everyday Life, Edinburgh Univ. Press, 1956.
- (60) Fast, J., Body Language, PanBooks, G.B., 1970, 128.
- (61) Abercrombie, K., Paralanguage, Br. J. Dis. Comm., 1968, 3, 55-59.
- (62) Condon, W.S. and Ogston, W.D., Sound Film Analysis of Normal and Pathological Behavior Patterns, J. Nerv. Ment. Dis. 1966, 143, 338-347.
- (63) Kendon, A., Some Relationships Between Body Motion and - -

- Speech: an Analysis of an Example. In Studies in Dyadic Communication, Pergamon, N.Y., 1971 b.
- (64) Argyle, M., Lalljee, M.C. and Cook, M., The Effects of Visibility on Interaction in a Dyad, Hum.Relat., 1968, 21, 3-17.
- (65) Leach, E., The Influence of Cultural Context on Nonverbal Communication on Man. In Nonverbal Communication, ed. - Hinde, Cambridge Univ, Press, 1962, 317.
- (66) Darwin, C., The Expression of the Emotions in Man and Animals, London, Murray, 1872, Reprinted Univ. Chicago Press, 1965, 364.
- (67) Brun, T., The International Dictionary of Sign Language, - Wolfe, London, 1969.
- (68) Szasz, T.S., The Myth of Mental Illness, Secker and Warburg, London, 1961.
- (69) Darwin, C., The Expression of the Emotions in Man and Animals, London, Murray, 1872, Reprinted Univ. Chicago Press, 1965, 364.
- (70) Skinner, B.F., Verbal Behavior, Appleton-Century, N.Y., - 1957, 369.
- (71) Jones, E. and Gerard, H., Foundations of Social Psychology, Wiley, N.Y., 1967, 176.
- (72) Foster, G., Traditional Cultures and the Impact of Technological Change, Harper and Row, N.Y., 1962, 19-20.
- (73) Kluckhohn, C., Culture and Behavior, ed. Lindszey, Handbook

- of Social Psychology, Addison-Wesley, Mass., II, 971-976.
- (74) Jones, E. and Gerard, H., Foundations of Social Psychology, Wiley, N.Y., 1967, 178.
- (75) Chomsky, N., Cartesian Linguistics, Harper and Row, N.Y. 1966, 75.
- (76) Frijda, N.H., Mimik and Pantomimik, Handbook D. Psychol., Ausdruckspsychologie, 1965, 5, 351-421.
- (77) Eibl-Eibesfeldt, I. and Hass, Neue Wege der Humanethologie, Homo, 1967, 18, 13-23.
- (78) Erikson, E., Ontogeny of Ritualisation in Man, Phil. Trans. Roy. Soc., 1966, B251, 237-249.
- (79) Eibl-Eibesfeldt, I., Similarities and Differences between Cultures in Expressive Movements, In Nonverbal Communication, ed. Hinde, Cambridge University Press, 1972, 305.
- (80) _____ The Expressive Behavior of the Deaf and Blind Born, In Nonverbal Behavior and Expressive Movements, ed. von - Cranach and Vine, Academic Press, London, 1970.
- (81) Leach, E., The Influence of Cultural Context on Nonverbal Communication on Man, In Nonverbal Communication, ed. Hinde,
- (82) Hall, E., The Hidden Dimension, Anchor Books, N.Y., 1969, 41-162.
- (83) Efron, D., Gesture and Environment, Kings Crown Press, - N.Y., 1942.
- (84) Eibl-Eibesfeldt, I., Similarities and Differences between Cul-

- tures in Expressive Movements. In Nonverbal Communication, ed. Hinde, Cambridge Univ. Press, 1972, 302-304.
- (85) Hall, E., The Silent Language, Garden City, Doubleday and - Company Inc., N.Y., 1959.
- (86) _____, Proxemics in a Cross-Cultural Context: Germans, English and French, in Interpersonal Dynamics, ed. Bennis, - Berlew, Schein and Steele, Dorsey Press, 1973, 78-90.
- (87) Stevens, E., Protest and Response in Mexico, MIT Press, - 1974, 24-2.
- (88) Paz, O., El Laberinto de la Soledad, Fondo de Cultura Econó mica, México, 1959, III.
- (89) Reyes Narvaez, S., El Amor y la Amistad en el Mexicano, - Porrúa y Obregon, Serie México y lo Mexicano, Mex., 1952, 6, 15-16.
- (90) _____ 22-28.
- (91) Echanove Trujillo, C., Sociología Mexicana, Porrúa, Méx., 1963.
- (92) Kany, Ch., American-Spanish Euphemisms, Berkely Univ. of California Press, 1960.
- (93) Ramirez, S. And Montemayor, F., in Jiménez, A, Picardia Mexicana, Libro Mex., México, 1965, 20, 219-223, 229-232.
- (94) Hertzler, J., A Sociology of Language, Random House, N.Y. 1965, 271-272.
- (95) Usigli, R., El Gesticulador, Stylo, México, 1947, epilogue.

- (96) _____ Rostros y Mascaras, Superacion, México, 1952, -
47-56.
- (97) Beechert, E. Jr., The Gap between Planning Goals an Achieve-
ment in Latin America, XIX, Inter-American Economic Affair,
1965, 59.
- (98) Paz, O., The Labyrinth of Solitude: Life and Thought in México,
Grove Press, N.Y., 1961.
- (99) Hall, E., Proxemics in a Cross-Cultural Context: Germans, -
English an French. In Interpersonal Dynamics, ed. Bennins, -
- (100) Lewin, K., Resolving Social Conflicts, Harper and Row, N.Y.,
1948, 18-25.
- (101) Hall, E., The Hidden Dimension, Anchor Books, N.Y., 1969,
132-164.
- (102) Hall, E. and Whyte, W., Intercultural Communication: A guide
to Men of Action, Human Organization, 1960, I. 5-12.
- (103) Hall, E., The Hidden Dimension, Anchor Books, N.Y., 1969,
49, 159-160.
- (104) Diaz - Guerrero, R., Estudios de Psicología del Mexicano, Edi-
torial Trillas, México, D.F., 1967.

ESTA TESIS FUE IMPRESA EN
VEGA IMPRESORES S. de R. L.
OFICINAS EN AV. UNIVERSIDAD No.
1855 TEL. 548-73-48 TALLERES EN
CALZ. I. ZARAGOZA No. 147
COL. JARDIN BALBUENA
SERVICIO A DOMICILIO
T E L . 7 6 2 - 0 6 - 7 0
