**Lectura semana 1**

**Lenguaje verbal y no verbal**

En psicología se ha aplicado, y aún se aplica, el término de comunicación no verbal, a ciertas conductas paralelas o alternativas al comportamiento verbal, que cumplen la función de transmitir información, poniendo de manifiesto así, un paralelismo entre el lenguaje y un supuesto lenguaje no verbal (Fernández-Dols, 1994). Sin embargo a partir de los años 80 se abandona la hipótesis de un lenguaje no verbal, siendo sustituida por una visión del comportamiento no verbal que entiende éste como una conducta informativa o comunicativa, cuyos elementos y estructura no tienen las mismas características que el lenguaje verbal (Fernández- Dols, 1994). Los psicólogos han preferido denominar a este ámbito de estudio como comportamiento no verbal, evitando así la polémica sobre el grado en que determinado objeto de estudio es comunicación no verbal o simplemente conducta informativa no verbal. Así pues, una definición formal de lo que es comportamiento no verbal no es tarea fácil. Corrace (1980) lo entiende como el conjunto de medios de comunicación existentes entre individuos vivos que no usan el lenguaje humano o sus derivados no sonoros. Para Ricci y Cortesi (1980) el comportamiento no verbal incluiría el comportamiento espacial del hombre, el movimiento, la gestualidad, los cambios en la mirada y en la expresión de la cara, el aspecto externo y aquellos aspectos no estrictamente lingüísticos del discurso. Fernández Dols (1994) señala que comportamiento no verbal es cualquier acción que no sea estrictamente verbal. Distinguiendo lo verbal como un canal que transmite mensajes regidos por un código lingüístico, y lo vocal como un canal cuyo soporte para la transmisión de mensajes es la voz, este autor define el estudio del comportamiento no verbal como: "el estudio de mensajes vocales y no vocales que no poseen un código explícito, invariable y constituido por unidades discretas, es decir, un código lingüístico".

No cabe duda que el campo que hemos definido abarca un amplio abanico de conductas, susceptibles de ser estudiados como comportamiento no verbal, lo que hace extremadamente dificultoso una clasificación coherente. Así han surgido diferentes tipologías como la de Duncan (1969), Wiener y cols. (1972), Argyle (1972a), Ricci y Cortesi (1980), Petrovich y Hess (1978). Nosotros seguiremos una clasificación integradora propuesta por Jiménez-Burillo (1981), en la que distingue cuatro grandes categorías dentro del comportamiento no verbal: kinesia, proxémica, paralingüística y aquellos aspectos olfativos y cutáneos de la interacción social.

**Kinesia.**

Eco y Volli (1970) definen la kinesia como "el universo de las posturas corporales, de las expresiones faciales, de los comportamientos gestuales, de todos aquellos fenómenos que oscilan entre el comportamiento y la comunicación". Así, dentro de la kinesia se incluirían orientación del cuerpo, posturas, gestos, expresión de la cara, movimientos de ojos y cejas, dirección de la mirada.

**La postura del cuerpo.**

La postura es una señal en gran parte involuntaria que puede participar en el proceso de comunicación. Se entiende por postura la disposición del cuerpo, o sus partes, en relación con un sistema de referencias determinado (Corrace, 1980). Dicho sistema de referencia puede ser doble, por una parte la orientación de un elemento del cuerpo en relación a otro, o con el resto del cuerpo; y por otra una orientación corporal o de sus partes relativa a otros cuerpos de otros individuos. La

postura varía con el estado emotivo especialmente a través de la dimensión relajamiento-tensión (Mehrabian, 1971). Ekman y Friesen (1969) señalan que la postura es menos controlable que el rostro o el tono de voz, por lo que puede revelar a los demás la actitud de los sujetos, así como la confianza o la imagen que tienen de si mismos. Trower, Bryant y Argyle (1978) afirman que las posiciones de la postura corporal sirven para comunicar distintos rasgos como las actitudes y las emociones. Mehrabian (1971) apunta, también, la existencia de una relación lineal entre postura y actitud hacia el receptor. Este autor, analizando la comunicación de actitudes y estatus a través de indicios posicionales observó que la "relajación posicional" (posición asimétrica de articulaciones, inclinación oblicua o recostada, y relajación de manos y cuello), puede relacionarse con diferencias de estatus social entre “señalador” y receptor, de tal manera que si el receptor es de estatus inferior, el “señalador” se mostrará más relajado y al contrario con un receptor de estatus superior, el “señalador” se mostrará más tenso.

**La orientación del cuerpo.**

Podemos definir la orientación como el ángulo según el cual las personas se sitúan en el espacio, tanto de pie como sentadas, unas respecto a otras. Las dos principales orientaciones que dos personas pueden asumir durante una interacción son la de "cara a cara" y "lado a lado". El presentar una u otra orientación, indicaría las relaciones de colaboración, intimidad o de jerarquía. De tal manera que dos personas con una relación de colaboración o de amistad íntima, asumen la posición de lado a lado, mientras que si se trata de una relación jerárquica, el sujeto superior se colocará enfrente del sujeto inferior (Ricci y Cortesi, 1980). No obstante, existen variaciones culturales al respecto. Así, por ejemplo, los árabes prefieren la posición cara a cara (Watson y Graves, 1966); los suecos evitan la posición a 90º (Ingham, 1971).

**Gestos.**

Los gestos son, sin duda alguna, uno de los aspectos más interesantes del comportamiento no verbal, y por supuesto lo más frecuentemente investigado dentro de este tema. El principal objetivo de los estudios planteados acerca de los gestos es establecer una relación entre éstos y los estados emotivos, atribuirles un significado o analizar sus funciones en relación a la comunicación verbal (Ricci y Cortesi, 1980).

Uno de los estudios pioneros y más conocidos, sobre el significado de los gestos, es el trabajo de David Efrón (1941), destinado a demostrar la falsedad de las tesis racistas sobre los judíos. Para ello analizó el comportamiento gestual de los judíos e italianos residentes en Nueva York, y observó que si bien los comportamientos verbales eran ostentosamente distintos en los emigrantes de primera generación, éstos se uniformizaban en sus descendientes, esto es, cuanto más había asimilado un individuo las pautas gestuales autóctonas, exhibía menos gestos específicos de su grupo de origen. Efrón además concluyó que si un individuo se expone simultáneamente y durante un tiempo a la influencia de varios grupos, diferentes en sus gestos, adoptará y combinará ciertos comportamientos gestuales de todos ellos. Inspirándose en la tipología propuesta por Efrón, Ekman y Friesen (1969, 1972) han conferido un fuerte impulso a la investigación en el campo de la gestualidad. Estos autores establecieron cinco categorías de señales no verbales, que aunque se refieren a los movimientos de todas las partes del cuerpo, definen especialmente los gestos de las manos. En su tipología distinguen entre emblemas, ilustradores, reguladores, señales de afecto y adaptadores, y señalan que estas categorías no poseen un carácter de exclusividad, de tal manera que un gesto no está incluido necesariamente en una sola de las categorías, pudiendo pertenecer a más de una.

**Los emblemas**

Son comportamientos no vocales que pueden ser traducidos directamente a palabras, tienen un significado específico. Algunos ejemplos de emblemas son agitar la mano en señal de saludo, el acto de indicar, el "corte de mangas" etc. La traducción de un emblema es conocida por todos los miembros de determinado grupo social y pueden suplir o repetir el contenido de la comunicación verbal, pueden también dar mayor énfasis a algunos aspectos de la comunicación verbal. Según Fernández-Dols (1994) los emblemas deben entenderse como comportamientos que se encuentran en la esfera de lo verbal, aun cuando Ekman y Friesen los denominen conducta no verbal. Los gestos emblemáticos se emplean de forma intencional y consciente en aquellos contextos en los que los mensajes verbales son difíciles de emitir por alguna circunstancia.

Varios autores han tratado de elaborar repertorios de los emblemas correspondientes a determinadas culturas y/o lenguajes, así, en el nuestro podemos enumerar los trabajos de Kaulfers (1931), Green (1968), Saitz y Cervenka (1972), o Poyatos (1975, 1977).

**Señales de afecto.**

Aunque la principal vía de expresión de los estados de ánimo es la gestualidad facial (se tratará en otra parte de esta exposición), también hay gestos corporales que realizan una función en este sentido. Tanto la ansiedad como la tensión emotiva dan lugar a cambios reconocibles en los movimientos de los individuos (Ricci y Cortesi, 1980). Así, por ejemplo, un gesto típico que expresa rabia es agitar un puño

**La mirada**

Davis (1976) afirma que el comportamiento ocular es tal vez la forma más sutil del lenguaje corporal. Los niños aprenden desde muy temprano las implicaciones del contacto visual, ya que la cultura nos programa desde pequeños enseñándonos que hacer con nuestros ojos y que esperar de los demás, es decir, las reglas del contacto ocular. La mirada cumple una importante función a la hora de comunicar actitudes interpersonales y de instaurar relaciones, el establecer o no contacto visual puede cambiar enteramente el sentido de una situación. Jiménez-Burillo (1981) establece las siguientes funciones de la mirada:

- Expresión de actitudes interpersonales.

- Recoger información del otro.

- Regular el flujo de la comunicación entre los interlocutores.

- Establecer y consolidar jerarquías entre los individuos.

- Manifestación de conductas de poder sobre otros.

- Desencadenar conducta de cortejo.

- Actuar de feed-back sobre los efectos de la propia conducta en el otro.

- Expresión del grado de atención mostrada por el otro.

- Indicar el grado de implicación en lo que se dice o hace.

Debido a las muchas funciones de la mirada, su estudio resulta especialmente complejo dada la dificultad de distinguir la función específica desarrollada por la propia mirada en cada momento determinado. Jiménez-Burillo (1981) señala tres campos importantes de investigación en relación con la mirada: experimentos sobre la capacidad de percibir de las personas, de si están siendo directamente miradas o no; el significado de la mirada dentro del flujo de la conversación; y el impacto de la mirada en los otros. Algunos de los trabajos realizados en estos campos pueden

ayudarnos a comprender algunos procesos que tienen lugar en las pruebas de reconocimiento. Así, por ejemplo, Argyle (1972a) estudió la experiencia de sentirse mirado, lo cual si se produce durante un breve espacio de tiempo posee un valor de recompensa y resulta agradable, pero si se prolonga, crea ansiedad e incomodidad. La sensación de sentirse juzgados y valorados, al notarse observados, provoca la imposición de comportarse de forma correcta, de ofrecer cierta presentación de uno mismo. En esta misma línea, Exline (1971) demostró que el contacto visual no es compatible con el engaño, esto es, los individuos desvían la mirada notoriamente cuando están faltando a la verdad. Según Ricci y Cortesi (1980) esta incompatibilidad explicaría el que las situaciones sociales y la experiencia de sentirse mirados sean fuente de tensión para las personas que intentan ocultar algunos aspectos de su imagen. En las ruedas de identificación, y desde la perspectiva del sospechoso, la tensión que genera el sentirse mirado resulta más que justificada.