

## ARTÍCULO 7: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL



*Artículo basado en los libros “La Comunicación No verbal” de Flora Davis y “La Interpretación de los Gestos” de Paolo Abozzi.*

¿Qué es? y ¿En qué consiste?

Los psicólogos y psiquiatras han reconocido hace ya mucho tiempo, que la forma de moverse de una persona proporciona indicaciones sobre su carácter, sus emociones y sus reacciones hacia la gente que lo rodea. Mucha gente, cuando se entera que la comunicación no verbal es una vía de comunicación, toma conciencia de sí misma y esto se convierte en un problema. Piénsese que puede significar para una persona consciente de la importancia de la comunicación no verbal para dar señales de sus sentimientos, cuando habla con un psicólogo al que atribuye una especial capacidad lectora de esas señales.

Uno puede enfrentarse ante la comunicación no verbal, al menos de tres formas (puede haber más). Uno puede intentar inhibir cada uno de la comunicación no verbal que, de acuerdo a su conocimiento o creencia, significan algo en la interacción que no quiere que se note o sepa. Este comportamiento supondría iniciar cada interacción con mucha tensión, o de una forma poco expresiva. Uno también puede sentirse liberado al reconocer cómo deja traslucir sus emociones, darse cuenta de que la gente conoce acerca de uno intuitivamente, mucho más de lo que uno mismo es capaz de decir en palabras acerca de cómo se siente. Y por último, uno puede sentirse simplemente despreocupado, al tomar conciencia de que es inevitable comunicar algo, que ese algo se capta sobre todo, intuitivamente, y que en realidad nadie mantiene una interacción pendiente de fijarse en

cada comportamiento no verbal y analizar su significado, a no ser que sea un movimiento realmente inusitado.

No esta tan desarrollada la investigación no verbal como para poder hacer afirmaciones claras en forma de recetas, respecto al significado emocional indudable de cada comportamiento no verbal, pero estos si dan señales y son expresión de intenciones emocionales, de ahí la importancia para un psicólogo de comprender su papel en la interacción.

El análisis de la comunicación no verbal requiere al menos tener en cuenta tres criterios básicos:

1.- Cada comportamiento no verbal está ineludiblemente asociado al conjunto de la comunicación de la persona. Incluso un solo gesto es interpretado en su conjunto, no como algo aislado por los miembros de la interacción. Si es un gesto único asume su significado en cuanto gesto y en un cuanto que no hay más gestos.

2.- La interpretación de los movimientos no verbales se debe hace en cuanto a su congruencia con la comunicación verbal. Normalmente la intención emocional se deja traslucir por los movimientos no verbales, e intuitivamente somos capaces de sentir la incongruencia entre estos y lo que verbalmente se nos dice. La comunicación no verbal necesita ser congruente con la comunicación verbal y viceversa, para que la comunicación total resulte comprensible y sincera.

3.- El último criterio de interpretación del sentido de la comunicación no verbal, es la necesidad de situar cada comportamiento no verbal en su contexto comunicacional.

No se pretende enseñara a interpretar la comunicación no verbal, sino a tomar conciencia de su importancia en la interacción. Todo el mundo tiende a interpretar lo que el otro ha querido realmente decir. El estudio de la comunicación no verbal puede generar la sensación de que se está más capacitado para acertar. Con esto se puede ceder ante la tentación de interpretar cada gesto, e incluso se puede lograr captar pistas del comportamiento de los otros. Pero, cuidado, hay que ser consciente, que por mucho habilidad que se tenga en la observación de los otros, y un psicólogo debe desarrollarla al menos cuanto está trabajando, es necesario

ser muy cauto en cualquier interpretación. La comunicación humana es extremadamente compleja (no tiene reglas fijas y simples), y en ausencia de reglas claras, todos tenemos tendencia a ver solamente lo que queremos ver, y prestar atención a lo que nos interesa. Esto no debe negar, que si después de la práctica y la experiencia, somos capaces de sentir intuiciones sobre las intenciones emocionales de alguien, nos dejemos llevar por esa intuición, sobre todo si somos capaces de especificar que movimientos corporales nos ha llevado a esa intuición.

Existen tres ámbitos de estudio de la comunicación no verbal: kinesia, paralingüística y proxémica. La kinesia se ocupa de la comunicación no verbal expresada a través de los movimientos del cuerpo. La paralingüística estudia el comportamiento no verbal expresado en la voz. La proxémica se encarga de estudiar el comportamiento no verbal relacionado con el espacio personal.

Tipos:

### **Comunicación corporal:**

Mediante la CNV no llegaremos nunca a entender exactamente qué está pensando el otro; ¡no leeremos el pensamiento! Lo que podamos conocer, a través de los llamados canales de comunicación no verbal, es el estado de tensión o de relajación que las personas experimentan mientras se interrelacionan con nosotros. En la CNV tenemos cuatro canales de comunicación mediante los cuales se expresa la parte más profunda, inconsciente.

PROSÉMICO

CINÉSICO

PARALINGÜÍSTICO

DIGITAL

- La modalidad prosémica:

Estos comportamientos pertenecen precisamente a la prosémica que podemos definir como la gestión del territorio, del espacio que hay entre nosotros y el otro.

Generalmente, en las relaciones interpersonales, si una persona se acerca, nuestro estado emocional aumenta porque percibimos una “invasión”; si nos alejamos para devolver la distancia a los valores iniciales, nuestro estado de tensión vuelve a descender; si, en definitiva, no queremos dejarnos influir por el interlocutor, lo “mantenemos a distancia”.

Se ha comprobado experimentalmente, y podéis verificarlo vosotros mismos, que el espacio prosémico estándar es de unos 50-60 cm.

La zona social nº 1:

Cuando andamos por la calle y cuando nos interrelacionamos con personas a las que no conocemos bien, esta distancia varía entre el metro y medio y los tres metros. Por esta causa, cuando estamos obligados a estar “pegados” a alguien que no conocemos, como por ejemplo en el autobús, nuestro índice de tensión sube y nos sentimos incómodos.

La zona personal nº 2:

Esta distancia varía entre un mínimo de 50cm y un máximos de un metro y medio. Es la distancia a la que a menudo nos colocamos para comunicarnos con amigos y colegas en las situaciones normales de trabajo o de ocio: en las fiestas, en las reuniones de trabajo, etc...

La zona íntima nº 3:

En el interior de esta zona, que oscila entre los 10 y los 50 cm de distancia, pueden “entrar” sólo las personas que consideramos especialmente importantes y que a menudo tienen un papel afectivo en nuestra vida: nuestra pareja, un amigo querido, un pariente cercano(¡adjetivo tan apropiado aquí!)

- La modalidad cinética

Los gestos son una forma comunicativa muy importante y cada cultura tiene un lenguaje propio constituido por gestos. Los gestos inconscientes, los que usamos sin darnos cuenta, sin querer, constituyen otro canal de la CNV. Leyendo los gestos podemos interpretar gran cantidad de información transmitida inconscientemente por el individuo que tenemos delante.

- La modalidad paralingüística

Se trata de un canal de CNV muy importante en la comunicación interpersonal, que se basa en la utilización de sonidos producidos con la voz, mediante objetos o de cualquier otra manera: carraspear, aspirar con la nariz, emitir sonidos faltos de significado, pero que resultan suaves o ásperos, tamborilear con los dedos sobre una superficie, arrugar una hoja de papel, y también el ruido de los pasos.

- La modalidad digital

El contacto es el último de los principales canales de los principales canales de la CNV, y es quizás el más eficaz. De hecho, un “tocamiento” provoca

seguramente un fuerte aumento tensional (variable según el tipo de relación interpersonal que existe entre quienes se comunican), mayor del que lleva a cabo con la modalidad paralingüística y con la “invasión de campo” que se lleva a cabo con la modalidad prosémica.

### **Comunicación Gestual:**

Uno de los elementos de los que se puede obtener información sobre el estado de tensión de una persona son los movimientos gestuales. Entre los gestos que cada uno realiza en la vida de todos los días, y que podemos advertir si prestamos atención, los más comunes son los **rascamientos**.

Diferentes rascamientos:

1. Si mientras habláis con vuestra pareja ésta se rasca la nariz (especialmente la punta), tocándose respetuosamente con el pulgar y el índice, o bien ejerce una pequeña presión sobre la nariz o se toca en la zona que hay alrededor de ésta, podéis estar seguros de que cuanto estáis diciendo, o la forma en que estáis hablando, suscita un profundo interés y hace aumentar positivamente el nivel de tensión emocional: ¡todo va bien!
2. Si se frota la nariz con la base de un dedo, esto demuestra que se está creando tensión emocional pero en sentido negativo.
3. Este movimiento lo querrá decir la falta de interés por el tema del que se está hablando por lo tanto lo mejor sería cambiar de tema lo antes posible.
4. El rascamiento de frente, indica que se está recibiendo una tensión emocional no muy alta, pero significativa. Lo que estamos diciendo influye de alguna manera positivamente en nuestro interlocutor.
5. El rascamiento del área que rodea la oreja indica que el nivel de tensión está descendiendo cada vez más, pero que sigue siendo positivo. No hay pues una implicación emocional fuerte, sino que lo que estamos diciendo a esa persona provoca tensiones inconscientes positivas.
6. También el rascamiento de la nuca indica que la tensión es mínima. Este rascamiento puede demostrar una voluntad por parte del sujeto de reflexionar sobre el argumento recién propuesto, que de alguna manera le resulta interesante.

7. El rascamiento o rozamiento del cuello, sobre todo realizado metiendo un dedo en el cuello de la camisa o en el escote del vestido, está lejos de la nariz, pero asume un particular significado positivo. Si durante un discurso vuestro interlocutor lleva a cabo un rascamiento de este tipo, hay muchas probabilidades de que cuánto estéis diciendo pueda realmente interesarle.
8. Acariciarse los labios es una señal muy positiva, porque por un lado nos advierte de que el interlocutor está experimentando una fuerte tensión emocional y, por otro, nos informa de que la calidad de esta tensión es positiva.

### **Comunicación visual:**

La mirada fija y sostenida es una forma de amenaza para muchos animales, así como para el hombre. El lugar hacia donde mira una persona indica cual es el objeto de su atención, también podremos leer el rostro de otra persona sin mirarla a los ojos, pero cuando los ojos se encuentran no solamente sabremos como se siente el otro, sino que el sabe que nosotros conocemos su estado de ánimo. Cuando los ojos se encuentran, se nota una clase especial de entendimiento de ser humano a ser humano. Por ejemplo los homosexuales dicen que con frecuencia pueden localizar a otro homosexual en un lugar público simplemente porque este les sostiene la mirada, y lo mismo afirman los drogadictos.

El comportamiento ocular es tal vez la forma más sutil del lenguaje corporal. La cultura nos programa desde pequeños, enseñándonos que hacer con nuestros ojos y que esperar de los demás. También los movimientos de los ojos regulan la conversación y proporcionan un sistema de señales de tráfico que indican al interlocutor su turno para hablar. Cuando una persona interroga a otra suele mirarla directamente a los ojos y si el que escucha se sorprende ante algo que ha dicho su compañero, también tiende a mirarlo si se trata de algo agradable, o desviar los ojos hacia otro lado si el que habla expresa algo desagradable, repugnante u horrible.

Las señales visuales cambian de significado de acuerdo con el contexto. Un individuo puede expresar muchas cosas mediante su comportamiento

ocular, tan solo exagerando levemente los patrones habituales. Los movimientos oculares de cada individuo están influidos por su personalidad, por la situación en que se encuentra, por sus actitudes hacia las personas que lo acompaña y por la importancia que tiene dentro del grupo que conversa.

Los hombres afectivos intercambian miradas con otros en la misma proporción que las mujeres, mientras que las mujeres menos afectivas presentan un comportamiento ocular semejante al del hombre medio. Entre los hombres la manera de mirar refleja frecuentemente el estatus al igual ocurrirá entre los animales.

Finalmente hay que destacar la pupilometría como lo llamaba Hess, que consistía en estudiar la pupila y servía para medir la capacidad de decisión de un individuo. “Embriológica y anatómicamente, el ojo es una extensión del cerebro”.

### **Comunicación entre niños:**

En sus estudios sobre animales, los etólogos han desarrollado técnicas de campo que les permiten observar y registrar el comportamiento de manera muy objetiva y detallada, sin nociones preconcebidas.

Para los expertos en *etología humana*, los niños de jardín de infancia constituyen excelentes sujetos de observación, porque son mucho más atractivos y desinhibidos que los adultos. Juegan juntos, forman pequeñas bandas, se atacan entre ellos y luego se batan en retirada; y en todo momento se comunican sobre todo por medio de expresiones faciales y ademanes, rara vez recurriendo a las palabras.

Uno de los primeros estudios etológicos sobre niños fue realizado en 1963-1964 por el profesor N.G. Blurton Jones, que pasó meses observando en silencio desde un rincón de un jardín de infancia de Londres las actividades de los pequeños, registrando en una libreta todos los pormenores físicos de su comportamiento. Pudo hacer así algunas comparaciones curiosas entre las actividades de los niños y las de otros primates jóvenes. Observó, por ejemplo, que algunas expresiones faciales de los niños son notablemente



parecidas a las de otros primates, La expresión de ataque con la mirada fija, el ceño fruncido y tenso y las cejas bajas, es muy similar en el niño y en el mono, y la sonrisa de juego del niño, con la boca abierta pero sin mostrar los dientes, también se asemeja a la “sonrisa” de juego de otros primates jóvenes. No obstante, el profesor Jones señaló que entre los seres humanos de tres a cinco años no parece existir un verdadero equivalente a la jerarquía de dominio de los primates, aunque puede ser que haya algo semejante entre niños y mayores.

Jones notó también que, al igual que los monos, a los niños les encantan los juegos bruscos que imitan la lucha. Hay señales, sin embargo, que confirman la naturaleza juguetona de este comportamiento, tanto entre los chicos como entre los monos. Los niños, por ejemplo, ponen cara de juego. Se ríen y saltan con ambos pies juntos. Solo fingen pegarse. Cuando se persiguen, lo hacen turnándose entre perseguidos y perseguidores, y así sucesivamente. Los monos actúan de manera similar.

Los monitos pequeños a los que se priva de jugar con otros de su edad se vuelven criaturas solitarias y antisociales, mucho peor aún que los niños separados de sus madres pero que tienen ocasión de jugar con otros pequeños de su edad. Para los monitos, por lo menos, el juego parece ser más importante como influencia socializante que el trato con su madre, y El etólogo Jones sugiere que también debe ser vital para los seres humanos, puesto que el repertorio no verbal de los niños mientras juegan es mucho más rico en señales.

Jones observó en sus estudios que algunos de los niños no participaban casi en esos juegos bruscos. Hablaban bien y con frecuencia con cualquiera que quisiera escucharlos, leían mucho y jugaban solos la mayor parte del tiempo. Como los patrones motores de estos juegos bruscos y sus expresiones aparecen ya a los 18 meses, o aún más temprano en algunos casos, Jones se preguntó si estos niños habrían sido privados de esta experiencia vital en una edad crítica y ahora serían demasiado crecidos para asimilarla.

Se han realizado estudios etológicos sobre niños en Gran Bretaña que representan un comienzo fascinante, pero todavía queda mucho trabajo por hacer si queremos saber, por ejemplo, que cantidad de lenguaje no verbal deberá poseer un niño a determinada edad.

## **Comunicación a distancia:**

El sentido del yo del individuo no está limitado por su piel, se desplaza dentro de una especie de burbuja privada, que representa la cantidad de espacio que siente que debe haber entre él y los demás. Esto es algo que cualquiera puede comprobar fácilmente acercándose de manera gradual a otra persona. En algún momento, ésta comenzará, irritada o sin darse cuenta, a retroceder. Las cámaras han registrado los temblores y mínimos movimientos oculares que delatan el momento en que se irrumpe en la “burbuja ajena”. Edward Hall, profesor de antropología, fue el primero en comentar este fuerte sentido del espacio personal, y de su trabajo surgió un nuevo campo de investigación, la “proxémica”, que él ha definido como “el estudio de cómo el hombre estructura inconscientemente el micro espacio”

La preocupación principal de Hall se refiere a los malentendidos que pueden surgir del hecho de que las personas de diferentes culturas disponen de sus microespacios de formas distintas. Para dos norteamericanos adultos, la distancia cómoda para conversar es de aproximadamente setenta centímetros. A los sudamericanos les gusta colocarse mucho más cerca, lo que crea una pequeña incomodidad cuando un norteamericano y un sudamericano se encuentran frente a frente, pues uno buscará una distancia y el otro otra distinta.

Si existe una incomprensión entre los americanos del norte y los del sur, por la distancia adecuada para mantener una conversación social, entre un norteamericano y un árabe esa incomprensión es todavía mayor, pues los árabes del Mediterráneo son de una cultura de mucho contacto.

El problema es que, relativamente hablando, los norteamericanos viven una cultura de “no contacto”. En parte es el resultado de su herencia puritana. El doctor Hall señala que pasamos años enseñándoles a nuestros hijos a no aproximarse demasiado, a no recostarse sobre nosotros. Equiparamos la proximidad física con el sexo, de manera que al ver a dos personas muy cerca la una de la otra, presumimos que están cortejándose o conspirando. En situaciones en que nos vemos forzados a estar demasiado cerca de otras personas, como en el metro, tratamos cuidadosamente de compensar ese

desequilibrio. Miramos hacia otro lado, nos damos la vuelta y si se produce un contacto físico real, tensamos los músculos del lado en que éste se produce.

Los animales también reaccionan al espacio, y en forma predecible a cada especie. Muchos, por ejemplo, tienen una distancia de fuga y una distancia crítica. Si cualquier ser viviente suficientemente amenazador, aparece dentro de la distancia de fuga del animal, éste huirá. Pero si el animal se ve acorralado, y la amenaza entra en el ámbito de la distancia crítica, entonces atacará. Los domadores, aparentemente manejan a los leones por que conocen al milímetro la distancia crítica del animal. El domador atraviesa ese límite y el león se le tira, cayendo -casualmente- sobre la banqueta que los separa. Al instante, el hombre retrocede hasta estar nuevamente fuera de la distancia crítica y el animal se queda donde está por que ya nada le induce a atacar.

La burbuja de espacio personal de un ser humano representa el mismo margen de seguridad. Que un extraño irrumpa en ella, e inmediatamente surgirá la necesidad de huir o de atacar. Un libro de texto policial reconoce esto cuando aconseja a los detectives que al interrogar a un sospechoso, se sienten cerca de él, sin ninguna mesa u otro obstáculo intermedio, y se vayan acercando cada vez más a medida que avanza el interrogatorio.

El espacio comunica. Por ejemplo cuando se forma un conjunto de personas que conversan en grupo, cada individuo define su posición dentro del grupo por el lugar que ocupa. Al elegir la distancia, indica cuanto está dispuesto a intimar. Por su ubicación, demuestra cual es el rol que espera desempeñar. Cuando el grupo cristaliza en una configuración concreta y cesa todo cambio de posiciones, es que han cesado también las negociaciones no verbales. Todos los interesados están de acuerdo, aunque sea temporalmente, en cuanto al orden jerárquico de cada uno y el nivel de intimidad que debe mantenerse, y quizá también en cuanto a otras relaciones.

## **Comunicación táctil:**

El tacto posee una clase especial de proximidad, puesto que cuando una persona toca a otra, la experiencia es total e inevitablemente mutua. La piel se pone en contacto con la piel, en forma directa o a través de la vestimenta, y se establece una inmediata toma de conciencia por ambas partes. Esta toma de conciencia es más aguda cuando el contacto es poco frecuente.

El tacto no ha sido estudiado tan exhaustivamente como otros canales de comunicación, pero se ha realizado comparaciones entre las diferentes culturas, se han hecho algunos experimentos psicológicos y se ha obtenido una información bastante amplia a través de investigaciones orientadas inicialmente hacia otros fines.

Lo que un hombre es capaz de experimentar a través de la piel es mucho más importante de lo que podemos creer. Prueba de ello es el sorprendente tamaño de las áreas táctiles del cerebro. Los labios, el dedo índice y el pulgar, sobre todo, ocupan una parte desproporcionada del espacio cerebral. Se podría pensar, claro está, que la piel, por ser el órgano más extenso del cuerpo humano, debería tener una representación considerable en el cerebro. No obstante, en neurología la regla general es que lo que interesa no es el tamaño del órgano en sí, sino el número de funciones que debe cumplir la correspondiente región del cerebro. La experiencia táctil, por lo tanto, debe considerarse muy compleja y de gran significación.

Todo ser humano está en constante contacto con el mundo exterior a través de la piel. A pesar de que no es consciente de ello hasta que se detiene a pensarlo, siempre existe, por lo menos, la presión del suelo contra la planta del pie, o la del asiento contra las nalgas. En realidad, todo el medio ambiente le afecta a través de la piel; siente la presión del viento, del aire, la luz del sol y, algunas veces, a otros seres humanos.

El tacto es probablemente el más antiguo de los sentidos. En los peldaños inferiores de la escala animal, los pequeños organismos ciegos se sirven de él para andar por el mundo. La primera experiencia, la más elemental y tal vez la predominante del ser humano que no ha nacido aún parece ser la táctil. Cuando un embrión tiene menos de ocho semanas, antes de poseer

ojos y orejas y cuando todavía mide menos de tres centímetros, ya responde al tacto. Si se le toca la nariz o sobre el labio superior con suavidad, doblará hacia atrás el cuello y el torso como para alejarse del cosquilleo.

Ahora pasaremos a ver la influencia y la forma en que afecta el sentido del tacto a las distintas etapas de la vida.

- El bebé recién nacido explora mediante el tacto; es así como descubre donde acaba su cuerpo y empieza el mundo exterior.
- A medida que el niño crece, aprende que hay objetos, y partes de su propio cuerpo y del de las otras personas, que se pueden tocar y otras que no.
- Con cinco o seis años los niños empiezan a tocar y a ser tocados cada vez menos, pero durante la pubertad parecen volverse ávidos del contacto físico, tanto con personas del mismo sexo (en deportes), como con los del sexo opuesto.
- Cuando el individuo descubre las relaciones sexuales, en realidad está redescubriendo la comunicación táctil; de hecho, parte de la intensa emoción que se siente a través de la experiencia sexual puede deberse a esta vuelta a un medio de expresión mucho más primitivo y poderoso.
- Esta sensibilidad al tacto sigue dándose en la edad adulta, a pesar de todo lo que se ha escrito acerca de la pobreza táctil de la cultura norteamericana.

En fin, el tacto, el gusto y el olfato son sentidos de proximidad. El oído y la vista, en cambio, pueden ofrecer experiencia a distancia.

Los hedonistas que hay entre nosotros llegarán seguramente a la conclusión de que los placeres corporales están en pleno renacimiento gracias a la revolución sexual. Sin embargo dudamos mi compañero y yo que ésta revolución cambie los hábitos táctiles de la cultura, ya que desde cierto punto de vista, tocarse es más importante que hacer el amor, además de que uno necesita del otro, y que evidentemente de lo primero existen más oportunidades que de lo segundo.

## **Comunicación olfativa:**

Los seres humanos también se comunican a través del tacto, del olfato y, en raras ocasiones, también del gusto. Un individuo puede cerrar los ojos, puede negarse a tocar o a comer, pero le costara mucho trabajo evitar los ruidos producidos por los demás, y les será imposible cerrar la nariz a sus olores. El sentido del olfato tiene una enorme importancia entre la mayoría de los animales. Si los seres humanos tuvieran el olfato tan sensible como las ratas, estarían permanentemente sujetos al conjunto de variaciones emocionales de las personas que los rodean.

La mayoría de los animales emiten olores que atraen sexualmente y es casi seguro que dicho fenómeno se produce también entre otros hombres. La capacidad olfativa varía no solamente entre los individuos sino también entre los sexos. Es probable que los niños de nuestra cultura comiencen a vivir con un sentido muy agudo del olfato y aprenda a suprimirlo con el tiempo. El hombre es primariamente un “animal nasal” y que aprende a reprimir su agudo sentido del olfato durante la infancia porque de otra manera la vida le sería insoportable.

## **Comunicación durante el galanteo:**

Todos sabemos más de lo que creemos saber. Esta es una de las aplastantes conclusiones a las que llegamos cuando estudiamos la comunicación no verbal.

Por ejemplo: toda mujer sabe como responder a los requerimientos amorosos de un hombre atractivo: sabe como enfriar una relación y como alentarla, y cómo controlar su propia conducta de modo que no muestre elementos sexuales. Y lo más interesante es que la mayoría de las mujeres no pueden precisar exactamente como lo hacen. Muchas ni si quiera se dan cuenta de que la técnica es en gran medida no verbal, a pesar de que durante el galanteo las señales de este tipo pueden transformar un comentario sobre el tiempo en una insinuación seductora.

Los primeros estudios realizados acerca de la comunicación no verbal durante el galanteo fueron realizados por especialistas en cinesis.

La pareja al borde del galanteo suele ocuparse de su arreglo personal: las mujeres juegan con el cabello o se arreglan por encima la ropa; los hombres se pasan la mano por el cabello, se estiran los calcetines o manosean la corbata. Por lo general, son gestos mecánicos que se hacen automática y casi inconscientemente.

A medida que el galanteo avanza, las señales son obvias: miradas rápidas o prolongadas a los ojos del otro. Pero también hay indicios menos obvios. Durante el galanteo las parejas se enfrentan abiertamente, rara vez vuelven el cuerpo hacia un lado. Quizás se inclinen el uno hacia el otro y extiendan un brazo o una pierna, como para no dejar pasar a ningún intruso.

Dado que la mayoría de nosotros, al pensar en el galanteo, considera en un primer término las sensaciones internas, todo lo anterior nos puede parecer artificial. Pero como buenos conductistas, los especialistas en cinesis se limitan a estudiar el comportamiento y se niegan a especular sobre los sentimientos, basándose en que estos no pueden medirse científicamente, ni si quiera identificarse con certeza.

Los estudios realizados hasta el presente sobre el galanteo son fascinantes en sus detalles, y por esos mismos detalles representan una tentación para el que los conoce de ponerlos en práctica simulándolos.

### **Indicadores de sexo:**

Al nacer una criatura, lo primero que todos preguntan es su sexo. En los primeros días de su vida, la diferencia puede parecer puramente anatómica; pero a medida que el niño crece, comienza a comportarse como varón o como mujer. Existe una controversia con respecto a hasta qué punto ese comportamiento se debe a razones biológicas o se aprende. Algunas feministas insisten en que todas las diferencias de comportamiento son aprendidas y que, dejando de lado las obvias discrepancias fisiológicas, las mujeres y los hombres son iguales. Otras personas opinan que los hombres son hombres y que las mujeres son mujeres, y que por razones biológicas

ambos sexos son, se comportan e incluso se mueven de manera totalmente distinta. Los especialistas en cinesis han aportado bastantes datos que parecen apoyar a las feministas. Desde el momento en que nace un bebé, le hacemos saber, de mil maneras sutiles y no verbales, que es un niño o una niña. En nuestra sociedad y aun a muy tierna edad, los niños suelen estar sujetos a un trato más brusco.

Cada vez que un niño actúa en la forma que concuerda con nuestras convicciones sobre como debe proceder u varón, reforzamos su comportamiento. Ese refuerzo puede ser algo tan sutil como la inflexión del tono de voz o una fugaz expresión de aprobación en el rostro; también puede ser verbal y muy concreto. Y naturalmente recompensamos a las niñas cuando muestran rasgos femeninos. Podremos no reñir a un niño por jugar con las muñecas, pero rara vez los alentamos a que lo hagan. Tal vez la total ausencia de respuesta le haga saber al niño que está haciendo que a los varones no corresponde hacer.

Es cierto que en algún nivel subliminal también recompensamos o no recompensamos comportamientos más sutiles, ya que en determinado punto de su desarrollo los niños comienzan a moverse y desenvolverse como varones, y las niñas como mujeres. Estas maneras de moverse son más aprendidas que innatas y varían de una cultura a otra. Por citar solo un ejemplo, los ademanes de muñecas sueltas, que para nosotros son femeninos, o en un hombre afeminados se consideran naturales en muchos países del Medio Oriente como manera de mover las manos hombres y mujeres.

Es muy poco lo que se sabe hasta ahora sobre como aprenden los niños los indicadores de sexo, o de la edad a la que comienzan a hacer uso de ellos. Parece que la edad en que se aprenden varía entre las diferentes culturas. Pero si observamos únicamente la forma de llevar la pelvis, veremos que las mujeres la inclinan hacia delante mientras que los hombres la inclinan hacia atrás. El ángulo pelviano comienza a ser empleado como indicador de sexo, no a una edad determinada, sino solo cuando el individuo está ya preparado para cortejar, lo que no significa copular. El ángulo pelviano responde a esta etapa confusa de transición en que se deja atrás la niñez y los chico se interesan por la chicas y viceversa.



Las adolescentes deben aprender nuevos movimientos corporales que son interesantes por lo que revelan de la forma en que se enseña el código no verbal. Una niña puede desarrollar rápidamente en la pubertad senos de una mujer adulta, pero luego deberá aprender que hacer con ellos. ¿Encorvarse y tratar de ocultarlos? ¿Echarlos hacia delante de forma provocativa? Nadie la aconsejará claramente. Su madre no le dirá: “Mira, trata del levantar el pecho un poco y tira un poco de los hombros. No seas provocativa pero tampoco te ocultes del todo”.

Sin embargo, si la ve encorvada, le dirá irritada: “Arréglate el pelo”. Si se excede hacia el otro extremo, le dirá que su vestido es demasiado ajustado o simplemente que parece una mujerzuela. Incluso estas lecciones de movimiento corporal son más directas que las que reciben los niños más pequeños.

Existen estudios que demuestran, que tras experimentar los indicadores de sexo en siete culturas totalmente diferentes, cada una de ellas ha descubierto que no solo la gente puede señalar fácilmente algunos gestos como “masculinos” o “femeninos”, sino que sobre la base de estos gestos se distinguen mujeres masculinas y hombres femeninos. Parece obvio, pues, que los indicadores de sexo se han desarrollado en éstas, y tal vez en todas las culturas, como respuesta a una necesidad humana muy básica: la de distinguir a los hombres de las mujeres.

“La comunicación –decía Ray Birdwhistell- no es como una emisora y un receptor. Es una negociación entre dos personas, un acto creativo. No se mide por el hecho de que el otro entienda exactamente lo que uno dice, sino porque él también contribuya con su parte. Y, cuando se comunican realmente, lo que forman es un sistema de interacción y reacción bien integrado”.

Este es el secreto de todo lo que los indicadores de sexo esconden. Son un intercambio muy básico y sensible entre dos personas; una manera de afirmar la propia identidad sexual y al mismo tiempo responder a otras.

Artículo realizado por:

*David Rodrigo Curiel*

*Director/Gerente de AGENCIA DRC*

*Licenciado en Criminología.*

*Detective Privado.*

*Perito Judicial (Experto en Análisis y Detección de Drogas).*

*Director de Seguridad.*