

Comunicándonos más allá de las palabras

La importancia de la comunicación no verbal

Jerónimo Alayón Gómez



Jerónimo Alayón Gómez

COMUNICÁNDONOS MÁS ALLÁ DE LAS PALABRAS

Comunicándonos más allá de las palabras

LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Jerónimo Alayón Gómez

Edición del Autor

2011

Esta obra está protegida por la legislación sobre propiedad intelectual. No está permitida su reproducción total o parcial sin el consentimiento del titular de los derechos de autor.

© 2011 Jerónimo Alayón Gómez
www.jeronimo-alayon.com

Segunda Edición
Edición del Autor
ISBN 978-1-257-15599-6

Fotografía de la portada: «Army, US. Return of Washington, DC. Soldiers», de Harris & Ewing. **Fecha:** 1919. **Repositorio:** Library of Congress Prints and Photographs Division Washington, D.C. 20540 USA (Harris & Ewing Collection) <http://www.loc.gov/pictures/item/hec2008008701/>. **Copyright:** No se conocen restricciones para su publicación (nota de la Librería del Congreso de los Estados Unidos).

Impreso en USA por Lulu Publishing
Printed in USA by Lulu Publishing

El lenguaje es el vestido del pensamiento

Samuel Johnson

La violencia jamás resuelve los conflictos, ni siquiera disminuye sus consecuencias dramáticas.

Juan Pablo II

Índice

Nota del Autor.....	15
Introducción.....	17
Capítulo I. Fundamentos Teóricos.....	23
Precisiones Conceptuales.....	25
Fundamentos.....	30
La expresión gestual como código.....	30
Gramática no verbal.....	31
Advertencias.....	33
Capítulo II. Campo Kinésico: Uso del Gesto.....	37
Precisiones Conceptuales.....	39
Campo semántico kinésico y categorías kinemáticas.....	42
Emblemas.....	42
Ilustradores.....	44
Reguladores.....	45
Adaptadores.....	46
Campos semánticos más importantes.....	46
Campo semántico de la autoridad.....	47
Campo semántico del servicio.....	64
Campo semántico del interés.....	69
Campo semántico de la aceptación.....	71
Campo semántico del rechazo.....	72
Campo semántico del análisis.....	86
Campo semántico de la insinceridad.....	88
Campo semántico de la insinceridad / inseguridad.....	90
Kinésica inapropiada para hablar en público.....	93
Capítulo III. Campo Proxémico: Uso del Espacio.....	97
Nociones Generales.....	99
Regulación de la Distancia.....	101
Contacto Visual.....	105
Encuentro visual / Desencuentro visual.....	106
Dirección Corporal (mirada corporal).....	107
Accesibilidad Corporal.....	109
Relación Cuerpo-cuerpo.....	109

Acuerdo.....	109
Ayuda, Rivalidad.....	110
Relación Cuerpo-mesa.....	111
Mesa cuadrada, Mesa rectangular.....	112
Mesa redonda.....	113
Composiciones.....	114
Capítulo IV. Análisis de Casos.....	117
Horacio Quiroga.....	120
Ludwig Wittgenstein.....	121
Acuerdos de Oslo.....	123
Adolf Hitler.....	124
Juan Pablo II.....	133
V-J Day.....	139
El beso del Hôtel de Ville.....	140
Conclusiones.....	143
Lista de Referencias.....	149

A la memoria del Prof. Patricio González Aguirre

Nota del Autor

He querido mantener en la construcción del texto el mismo rigor académico con el que por más de diez años he investigado el tema; sin embargo, también he tratado de acercar el libro a quienes no pertenecen exclusivamente al reducido circuito de los especialistas. Es por ello que el lector conseguirá con frecuencia el uso del método APA (*The American Psychological Association*) para citar las fuentes con las que fundo ciertas afirmaciones.

Consiste dicho método en colocar entre paréntesis el apellido, luego el año de la publicación y por último la página, si aplica. Si se contrastan estos datos con la Lista de Referencias al final del libro, se podrá disponer de todos los datos referenciales de la fuente para consultar o ampliar la información. He querido, sin embargo, no utilizar el método APA con la profusión que correspondería a un texto científico para no abrumar al lector con demasiadas referencias.

Por otra parte, para no cansar al lector con estadísticas y citas a datos no publicados, provenientes de experimentaciones realizadas por mí en más de un centenar de cursos de extensión dictados, he obviado dichas referencias, dejando sólo aquéllas que por su valor documental pudieran ser de un interés particularmente científico. De este modo, alejamos este libro del formato de un informe de investigación para hacerlo un poco más amable al lector no especializado.

Finalmente, debo advertir que los signos no verbales explicados en este libro han sido investigados en Venezuela, razón por la cual me permito ocasionalmente hacer algunos ajustes a los muy autorizados textos de Flora Davis, Allan Pease, Edward Hall y Julius Fast, entre otros, pues algunos de los significados explicados por ellos divergen notablemente de los que hallamos nosotros, sin que por ello mermen su mérito académico, toda vez que

algunas realizaciones de la Comunicación no Verbal tienen sus evidentes matices locales.

Para actuar con verdadero rigor académico, no podríamos extrapolar al resto de Latinoamérica el catálogo de gestos estudiados por mí, como si se tratase de la proyección de los resultados de una muestra al universo de estudio, pero sí me consta que muchos de ellos se repiten no sólo en Latinoamérica, sino en Estados Unidos y Europa. Cada lector, finalmente, y actuando como un revisor último de mis estudios, constatará en su realidad la hipotética universalidad del lenguaje no verbal.

Para esta segunda edición, no sólo revisamos y corregimos algunos errores que se escaparon en la primera edición, sino que incorporamos nuevas observaciones y datos que permanentemente estamos levantando de la experimentación continua en la Universidad. Lo mismo que el lenguaje verbal, el lenguaje no verbal es orgánico y por ende cambiante, con lo cual los nuevos contextos sociales ofrecen siempre una rica cantera de posibilidades aún por explorar.

También añadimos un cuarto capítulo, en el que aplicamos la teoría desarrollada. Para ello hacemos varios análisis de casos, en los que unas veces se estudia la SNV de sólo una fotografía, y en otros casos, la sintaxis gestual de varias fotografías pertenecientes a un mismo contexto.

Jerónimo Alayón Gómez
Caracas, marzo de 2011.

Introducción

La comunicación, con el surgimiento de la Revolución Electrónica y de la Era de la Información, se ha convertido en un reto de eficiencia, toda vez que la complejidad con que se vive la Postmodernidad amenaza con su caos la posibilidad de cumplir con la etimología latina del vocablo *comunicación*,¹ esto es, ponerse en común dos personas.

La sensación de no ser entendido o escuchado no sólo es familiar a muchas personas, sino que a ello se suma el hecho constatable de que cada vez existen más conflictos entre las personas, conflictos que involucran sus actitudes, afectos y emociones, conflictos que parecieran no poder zanjarse adecuadamente con la palabra.

¿Entonces... qué queda por hacer ante esta suerte de To-

rre de Babel? Sin duda alguna, mejorar nuestras prácticas comunicacionales, en las que el lenguaje no verbal soporta una responsabilidad crucial en la expresión de actitudes y emociones.

Suele asumirse la comunicación no verbal (CNV) como una práctica comunicativa en la que se utilizan signos no verbales para expresar actitudes, emociones y afectos. Su estudio se remonta a la primera mitad del siglo XX, cuando se llevaron a cabo importantes investigaciones sobre los gestos faciales, manuales y corporales (Davis, 1998: 7).

Hoy en día son cada vez más los estudios multidisciplinarios e interdisciplinarios que se realizan desde la lingüística, la antropología, la psicología y la sociología con el fin de sistematizar científica-

¹ La palabra comunicación proviene del latín *communicare*, que a su vez se forma de la raíz *communi* (en común) y del sufijo verbal *care* (colocar), todo lo cual significa «colocar en común» una idea.

mente un conocimiento que, al ser en algún sentido familiar y cotidiano, es no pocas veces manipulado y falseado.

En tal sentido, el estudio de la CNV se puede asumir como una semiología no verbal (SNV), esto es, «una ciencia cuyo objeto de estudio es el discurso no verbal como unidad comunicológica, como producto lingüístico» (Alayón, 2005), entendiendo por unidad comunicológica la unidad de coherencia que tiene un texto, en este caso, no verbal, coherencia en virtud de la cual se hace comunicable, y por la que es en sí mismo un producto del lenguaje humano.

Por consiguiente, cabría ir señalando que si bien existen gestos con una significación fija (esto es, *gestos normalizados*) como el gesto de hacer silencio, hay otros gestos que se van cargando de significación según el contexto comunicacional.

Así, por ejemplo, un gesto como rascarse la nuca adquiere matices semánticos diver-

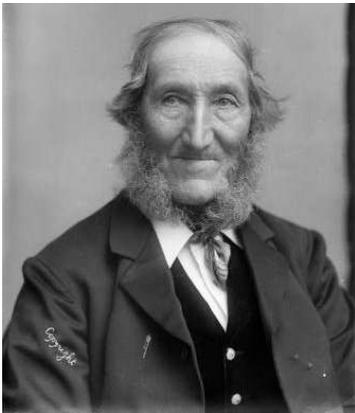
sos según que quien lo efectúe escuche o hable, con lo cual queda claro que la SNV permite establecer el valor semántico de una frase no verbal.

A tal fin, la SNV organiza el estudio de la CNV en cuatro grandes campos heurísticos: el *Campo Kinésico* o estudio del gesto, el *Campo Proxémico* o estudio de los valores semánticos en la concepción del espacio, el *Campo Cronémico* o estudio de los valores semánticos de la concepción del tiempo y el *Campo Paralingüístico* o estudio de los valores semánticos de la voz.

La aplicación de este conocimiento a los procesos de comunicación permite incluir información calificada sobre las actitudes de los interlocutores, que podrían comprometer el éxito de la comunicación.

Ahora bien: ¿cuáles pueden ser los aportes de la SNV al progreso de la comunicación en nuestros días? Disertemos un poco.

En 1840, Samuel Duncan Parnell, un carpintero londinense que se había asentado en Nueva Zelanda, proclamó sus famosos tres ochos: «ocho horas para el trabajo, ocho horas para el descanso y ocho horas para el recreo, la instrucción o lo que se quisiera» (Smelt, 1998: 110).



Samuel Duncan Parnell

Esta distribución del tiempo favoreció durante poco más de un siglo la comunicación, dado que las personas se to-

maban su tiempo para conversar cara a cara las unas con las otras

Sin embargo, el auge de la electrónica trajo consigo un mundo más sofisticado y vertiginoso, en el que ya habíamos pasado de la pausada temporalidad de las bestias de carga y trabajo a la rápida temporalidad de las máquinas, y ahora comenzaba a transitarse a la acelerada temporalidad del electrón, con lo cual apenas quedaba tiempo ya para comunicarse. La promesa del tiempo libre o residual fue sólo una quimera.

Aunado a ello, fue posible multiplicar los canales de comunicación, y con ello se multiplicó la información; sin embargo, tal progreso no ha sido garantía de mayor y mejor comunicación.²

Podemos salvar grandes distancias con apenas unos centímetros de dólar, pero no podemos salvar muchas veces

² El mal uso de las tecnologías de información y comunicación trae consigo esquemas de aislamiento e incomunicación, como el que observamos en algunas personas obsesivamente absortas en sus teléfonos móviles.

el abismo de la incomunicación humana.

En toda esta tecnología comunicacional, si bien el verbo ha sido el protagonista por antonomasia, la comunicación no verbal apenas quedó remitida a una simple percepción de los valores semánticos de la voz (entonación, volumen, ritmo, silencios y reiteraciones).

Y con ello quedó eclipsada la expresión de casi el 70 % de las emociones, afectos y actitudes, toda vez que éstos se transmiten generalmente por medio de una construcción no verbal.

En un mundo globalizado, donde los conflictos humanos son más complejos en virtud de la interculturalidad, se hace cada vez más necesaria una cultura de la mediación, fortalecida por las herramientas de la comunicación verbal y no verbal.

Este libro aborda la SNV en los campos kinésico y proxémico, en la perspectiva de un desarrollo confiable de com-

petencias comunicantes no verbales que permitan auxiliar adecuadamente la comunicación, con el fin de que se puedan mejorar los procesos comunicacionales. No se desarrollarán ni el campo paralingüístico ni el campo cronémico, que aún son objeto de estudio del autor.

Por otra parte, este libro representa un avance respecto de otros estudios similares, toda vez que se enfoca la CNV desde la lingüística, y no desde la psicología o la antropología, como tradicionalmente se ha hecho.

La ventaja que ello entraña es la comprensión de la CNV en términos de lenguaje y no en términos del comportamiento humano o de la cultura, con lo cual la sistematización de la CNV que ofrecemos en este libro varía notablemente de la que se puede apreciar en estudios previos, que han sido, sin duda alguna, muy valiosos para afinar sólidamente la labor investigadora.

Así, por ejemplo, los gestos

se asumen como kinemas, esto es, unidades de significación gestual, y se agrupan no por partes del cuerpo (criterio morfológico), sino por categorías de significación (criterio semántico).

Esperamos con ello ofrecer una óptica distinta para comprender la CNV y acercarla a la comprensión rigurosa que las ciencias del lenguaje ha-

cen de los procesos comunicacionales.

También esperamos estimular la necesidad de entender que junto a una *lingüística verbal* que cumple ya un siglo de extraordinaria tradición, se impone desarrollar con rigor académico y científico los parámetros de conocimiento que permitan contar al tiempo con una *lingüística no verbal*.

Capítulo I

Fundamentos Teóricos

Precisiones Conceptuales

Bajo la denominación CNV, que es extremadamente amplia, quedan agrupados «todos los signos y sistemas de signos no lingüísticos que comunican» (Cestero, 1998: 7).

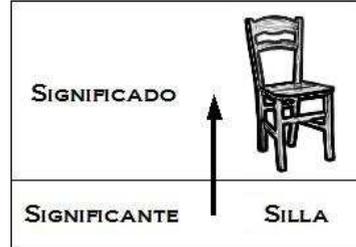


Fig. 1. Signo lingüístico

Se entiende en este caso por *signo lingüístico* toda palabra, escrita o dicha, en el más estricto sentido en que lo concibiera Ferdinand de Saussure a principios del siglo XX, y que consta de una parte material, llamada *significante* (palabra escrita o dicha), que produce significación, y de otra parte psíquica, llamada *significado*, que es la representación mental inducida por la materialidad de la palabra (Fig. 1).

Así, cuando digo o escribo *silla* (significante), el receptor representará en su mente la imagen de la silla (significado). Esta unidad de significante y significado es el signo lingüístico (Saussure, 1990: 90-96).

Por contraparte, se entendería

por *signo no lingüístico* aquél cuyo significante o parte material no es una palabra, sino un gesto, una disposición del cuerpo o una modulación enfática de la voz, en fin, cualquier significante no verbal, cuyo significado resulta *un sentimiento, un afecto, una emoción o una actitud*.

La CNV pocas veces comunica información: su contenido es eminentemente emocional. Así, si alguien nos muestra un puño cerrado amenazante (significante no verbal), rápidamente comprendemos el significado: ira. Como se podrá apreciar en la Fig. 2, el gesto del puño ha sustituido a la palabra, y se ha

concretado una comunicación.

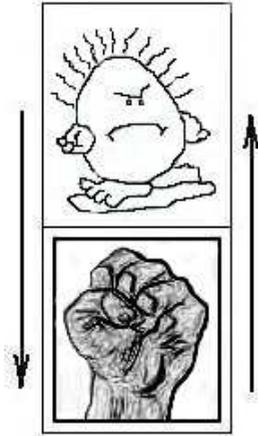


Fig. 2. Signo no lingüístico

El estudio de la SNV se intensificó en Estados Unidos durante la década de los 60 (Pease, 2000: 11), aunque más bajo la denominación de *kinesia* (Birdwhistell, 1952, 1970), y con un campo de estudio más restringido: sólo el gesto.

Quizás por ello se suele confundir SNV con kinesia, si bien ésta forma parte de

aquella. La SNV comprende cuatro campos de estudio (Cestero, 1998: 10):

1) CAMPO KINÉSICO (o Kinesia). Estudia el discurso gestual en el seno de la vida social. Esto quiere decir que se orienta a la descodificación de los gestos en relación con la comunicación verbal, a la cual matiza (Cestero, 1998: 10).

Cada gesto es una unidad semántica (unidad de significación) que llamamos *kinema*, que al ser encadenado a otros kinemas construye un sentido o significado global que aporta información sobre las actitudes del hablante/oyente.

A diferencia de la comunicación verbal, la CNV puede emitirse tanto en el rol de emisor como de receptor del mensaje verbal, esto es, el receptor de un mensaje verbal puede ser al unísono emisor de un mensaje no verbal, y dicho mensaje contener información sobre la actitud con que recibe el mensaje

verbal.

2) CAMPO PROXÉMICO (o Proxemia). Estudia las relaciones actitudinales expresadas en la distribución espacial de personas, objetos y mobiliario, y está vinculado con la concepción, estructura y uso del espacio (Cestero, 1998: 10-11).

Dicho de otro modo, estudia la manera como un cuerpo se relaciona con otro cuerpo expresando en su dirección y distancia información sobre las actitudes que rigen la psicología de los interlocutores (Padilla, 2007: 15).

También atiende el modo como impacta la psicología de los interlocutores la distribución de los mismos en torno de una mesa, e incluso el uso y ubicación de las sillas.

Un área de menor estudio en la proxemia, pero por ello no menos importante, es la de los indicadores de estatus que se ubican sobre las mesas de trabajo o se llevan como parte del vestuario, pues suelen condicionar el modo como se relacionan las personas.

3) CAMPO CRONÉMICO. Atañe a la concepción, estructuración y uso del tiempo (Cestero, 1998: 11), y estudia tres categorías cronémicas: 1) *tiempo conceptual*, que se vincula con la concepción y hábitos culturales sobre el tiempo; 2) *tiempo social*, que guarda relación con los hábitos personales y sus horarios (para comer, dormir, practicar un deporte, etc.); 3) *tiempo interactivo*, que es el tiempo del discurso, esto es, el ritmo personal con que cada interlocutor emite su discurso (Padilla, 2007: 16).

4) CAMPO PARALINGÜÍSTICO (o Paralenguaje). Según Cestero (1998: 10), estudia el conjunto de signos fonéticos, tales como variaciones de volumen y ritmo, silencios, reiteraciones, chasquidos, onomatopeyas, siseos, en fin, toda una gama de emisiones paralelas a la palabra que la cargan con un significado adicional que, en ocasiones, puede llegar a invertir el valor semántico de la misma, como es el caso del tono irónico (por ejemplo, la expresión *¡qué lindo!* puede tener di-

versos valores semánticos según la curva tonal o entonación con que se la pronuncie).

En otro orden de ideas, cabe señalar que a partir de los estudios de Mehrabian³ (1971: 286-305; Alayón, 2009a) se sabe que un 7% de la información que se comunica oralmente corresponde al mensaje verbal, en tanto que el 93% corresponde a la CNV, discriminado así: 38 % al paralingüaje y 55% a la kinesia y proxemia (Gráfico 1).

Ello no significa, como se ha pretendido, que la comunica-

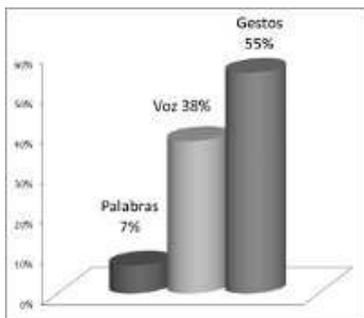


Gráfico 1. Estudio de Mehrabian

ción verbal sea insignificante o que en un acto comunicativo oral la carga semántica sea principalmente no verbal.

El trabajo de Mehrabian apuntaba esencialmente a llamar la atención sobre los *mensajes actitudinales paralelos* que acompañan toda comunicación verbal oral, pero que pueden ser condicionantes netos del mismo en determinadas circunstancias.

En otras palabras, sólo 7% de las actitudes se expresan verbalmente, en tanto que el 93% de las actitudes se expresan subrepticamente en la CNV; sin embargo, muy poca información conceptual puede expresarse por medio de la CNV.

Así, por ejemplo, si en una conversación *A* hace un ofrecimiento a *B*, el contenido de esta información conceptual no puede comunicarse no verbalmente. Imaginemos por un momento lo ambiguo que

³ Albert Mehrabian es Profesor Emérito de Psicología en la Universidad de California. Para más información, consúltese la página Web del Dr. Mehrabian (en inglés): <http://www.kaaj.com/psych/index.html/>

podría llegar a ser un ofrecimiento realizado con mímica; sin embargo, es posible evaluar la información actitudinal con que *A* efectúa la oferta y la información actitudinal con que *B* la recibe, esto es, podemos sumar como un valor agregado comunicacional los mensajes actitudinales paralelos de la conversación.

Una última precisión conceptual que valdría la pena hacer es la vinculada con el tan discutido tema de si se puede o no falsificar la CNV.

En toda comunicación, verbal o no, hay un uso consciente del código que deviene en uso rutinario, con lo cual los niveles de autovigilancia disminuyen. Tal es el caso de las personas que aprendieron conscientemente a puntuar durante la primaria, pero que al reducir su autovigilancia

deterioran la misma.

En términos lingüísticos llamamos competencia lingüística a este conocimiento consciente o inconsciente del código y sus reglas, y competencia comunicacional al uso consciente o inconsciente de dicho código y reglas.

Ello significa entonces que cualquiera puede manipular su codificación no verbal para disfrazar sus actitudes y emociones, con lo cual la fiabilidad de la SNV queda sujeta a la habilidad de los interlocutores para discriminar la veracidad de los mensajes.

Por regla general, la CNV se emite y recibe fuera del plano consciente, razón por la cual resulta difícil de falsificar, si bien es importante su descodificación consciente.

Fundamentos

La expresión gestual como código

Toda lengua o código verbal posee un sistema conformado por signos y normas, por signos que elegimos y por normas que nos dicen cómo combinar esos signos.

Al inventario de signos lo denominamos técnicamente *paradigma*, y su expresión más típica son los diccionarios y glosarios. La utilización de los signos conforme a unas normas se la conoce como *sintagma*, y su expresión más típica es la oración.

Del paradigma elegimos los vocablos que más se adaptan a la idea que deseamos expresar, y su ordenamiento en el sintagma permite comunicar dicha idea con cohesión y coherencia.

Al combinar paradigma y sintagma, surge el *estilo* personal con que cada quien se comunica, y éste es el modo en que usamos un código

lingüístico o lengua.

Así mismo, la CNV hace uso de un código, sólo que no verbal porque su paradigma no está compuesto de palabras, sino de signos no verbales: gestos, entonaciones, disposiciones del cuerpo en el espacio, etc.

Cuando los gestos seleccionados del paradigma no verbal, casi siempre de un modo inconsciente, se combinan en el sintagma no verbal, surge una frase no verbal que transmite una información acerca de nuestras emociones, sentimientos, afectos y actitudes.

El modo personal en que combinamos estos signos no verbales define también un estilo, por ejemplo, de gesticulación, que podríamos definir de muchas maneras.

En la Fig. 3 vemos cómo se simultanean el código verbal y el código no verbal, y cómo el segundo condensa mayor carga emocional.

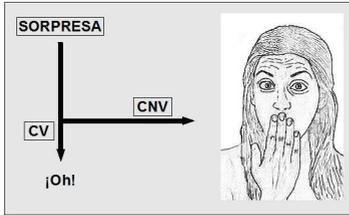


Fig. 3. Comunicación verbal y CNV

En este orden de ideas, al hacer SNV de cada campo de estudio proponemos una designación particular para los signos no verbales de cada campo.

Así, en el campo kinésico, los gestos son signos kinésicos o *kinemas*; en el campo proxémico, las posiciones corporales y dirección de la mirada, rostro y cuerpo son signos proxémicos o *proxemas*; en el campo cronémico, los usos y costumbres del tiempo son signos cronémicos o *cronemas*. Todos juntos son signos no verbales; y en el campo paralingüístico, las modulaciones de volumen y ritmo, las reiteraciones y los silencios son signos paralingüísticos o *fronemas*.

Gramática no verbal

Del mismo modo que los signos verbales tienen su gramática, esto es, un modo convencional en que se construyen y combinan dichos signos para considerarlos correctos, la CNV tiene su gramática. Ésta posee diversos niveles de estudio:

SEMÁNTICA NO VERBAL. En cada campo de estudio (kinésica, proxemia, cronémica y paralingüística), la expresión se construye con un código compuesto de signos no verbales y de unas reglas para su utilización; en tal sentido, cada signo tiene un significado (*semántica particular*), y al reunirse con otros signos en una frase no verbal da un resultado más global por la suma de las semánticas particulares, un sentido más completo: el *campo semántico no verbal* (Alayón, 2005, 2009b).

Además, es preciso relacionar la semántica no verbal con la verbal, pues no pocas veces la CNV encierra claves de decodificación que sólo se al-

canzan si se la compara con el enunciado verbal que le sirve de marco.

SINTAXIS NO VERBAL. Cuando los signos no verbales se interconectan entre sí, a esta conexión la denominamos *sintaxis no verbal*. Y podemos particularizarla a cada campo de estudio: sintaxis kinésica, sintaxis proxémica, sintaxis paralingüística, sintaxis cronémica.

Un signo no verbal se relaciona con otros signos no verbales en virtud, como ya se dijo, de sus semánticas particulares, de modo que varios signos de semántica similar se reunirán para conformar un campo semántico no verbal.

Así, por ejemplo, si en una conversación alguien expone su opinión y se toca (en secuencia simple o con otros signos intercalados) el lóbulo de la oreja, discretamente el ojo y se rasca la nuca, habrá construido una frase kinésica cuyo campo semántico es inseguridad. ¿Bastaría un solo gesto para asegurarlo? No. Hay que reunir varios signos

en una frase no verbal, como cuando hablamos hay que reunir varias palabras en una oración para que tenga sentido.

MORFOLOGÍA NO VERBAL. Los signos no verbales no se construyen todos del mismo modo, hay una *morfología no verbal*, una forma de construir el signo y que se llena de significado.

Así, como ya hemos visto en el párrafo anterior, un kinema que denota inseguridad es rascarse la nuca cuando se habla; pero muy a pesar de que podríamos dividir el kinema en pequeñas secuencias morfológicas llamadas *kines* (alzada de la mano, roce de la nuca con el índice, desvío de la mirada), cada hablante construirá de una forma personal su gesto, que se aviene con su personalidad y con la situación.

En consecuencia, algunas personas dotarán de mayor o menor energía al kine *roce de la nuca con el índice*, según su personalidad y el contexto en el que se comuniquen, os-

cilando desde roces discretos hasta roces muy ostensibles. Todo dependerá de la personalidad y la actitud en el momento.

Advertencias

La experiencia docente confirma que al primer contacto

con la SNV las personas se obsesionan con el tema y generan una suerte de paranoia escrutadora que los conduce a desconfiar de todos a partir de los gestos que observan.

Es importante hacer algunas advertencias con el fin de matizar esta inicial actitud, un

Campos de Estudio	Signos	Niveles de Estudio		
		Semántica	Sintaxis	Morfología
Kinésico	Kinemas: Gestos.			
	Proxemas: Posición del cuerpo Dirección del cuerpo	Semántica particular ~ Campo semántico no verbal	Sintaxis no verbal ~	Morfología no verbal ~
Cronémico	Cronemas: Usos del tiempo	~	También: sintaxis kinésica, proxémica, cronémica y paralingüística.	También: morfología kinésica, proxémica, cronémica y paralingüística.
	Fronemas: Modulación del volumen	También: semántica kinésica, proxémica, cronémica y paralingüística.		
Paralingüístico	Modulación del ritmo			

Tabla 1. Gramática no verbal

tanto radical.

SIGNOS EXTRACOMUNICACIONALES. En toda comunicación oral hay signos no verbales que no corresponden a la comunicación en sí misma; por ejemplo, si se sostiene una conversación en un espacio climatizado, y los interlocutores sienten frío, se cruzarán de brazos sin que ello signifique bloqueo, pues en dicho caso será un signo no verbal externo a la comunicación verbal.

Es fundamental detectar cuáles frases no verbales podrían ser extracomunicacionales, para así no enriquecer la SNV.

Por el contrario, si usted emite un juicio de valor y su interlocutor se cruza de brazos, como hay una relación entre verbalidad y CNV, es probable que signifique rechazo.

Sin embargo, no olvide que apenas tiene un signo y que hacen falta otros correlativos para poder construir un campo semántico no verbal.

MULETILLAS GESTUALES Y GESTOS LOCALES (Alayón, 2005, 2009b). Así como las personas hablan con ciertas muletillas, el discurso gestual también se puede construir con muletillas gestuales.

Por ejemplo, el toque de nariz suele significar *inseguridad* o *mentira* en quien habla, pero en algunas personas es sólo una muletilla, una suerte de hábito que da algo de comodidad; incluso para algunas personas puede llegar a constituirse en lo que la PNL denomina un ancla, es decir, un gesto que predispone una actitud pro exitosa (O'Connor y Seymour, 2000: 92-102), tal como la señal de la cruz que hacen algunos futbolistas antes de cobrar una falta, sin que llegue a ser un signo de religiosidad.

Por otro lado, los pueblos suelen tener gestos locales (lo mismo que palabras locales llamadas *regionalismos*), y estos signos locales se construyen generalmente como sinónimo de comodidad existencial al sentirse asertiva-

mente como parte de una idiosincrasia.

Así, por ejemplo, el cruce de brazos en España no significa *bloqueo*, sino *comodidad social*; es como si un español al cruzar los brazos se sintiera más español; en Venezuela es típico el cruce de tobillos debajo de la silla o al frente, y no significa *bloqueo leve*, sino *comodidad social*.

En consecuencia, debemos detectar cuáles son esos pocos gestos locales con los que expresamos comodidad existencial, y que pudieran ser interpretados ingenuamente como negativos.

NÓ JUZGAR. La SNV bien aplicada puede ofrecer información confiable sobre las actitudes y emociones de nuestros interlocutores.

Cabe recordar, no obstante, que cuando los interlocutores

sean hábiles en SNV, lograrán obtener información actitudinal que no se expresa verbalmente, incluso es negada cuando se la confronta, y que no debe ser utilizada para establecer juicios de valor sobre la otra parte, sino como un insumo profesional que optimice la comunicación.

Es prudente recordar que la SNV es una *ciencia*, y que como tal no corresponde a ella la construcción de juicios de valor; en consecuencia, la información obtenida de su aplicación debe ser asumida como *datos* que permitan tomar decisiones efectivas y equitativas. Utilizar dichos datos para emitir juicios de valor no es otra cosa que desvirtuar el sentido científico de la SNV, y, por ende, disminuirle en mucho sus grandes posibilidades de mejorar la comunicación.

Capítulo II

Campo Kinésico: Uso del Gesto.

Precisiones Conceptuales

La Kinesia, como ya hemos dicho, estudia el discurso gestual como una macrounidad, compuesta por unidades menores que denominamos signos kinésicos o *kinemas* (Mínguez, 1999: 43).

Cada kinema (gesto) tiene un significado que expresa generalmente la actitud del receptor frente al mensaje verbal del emisor, o la actitud del emisor frente a su propio mensaje verbal.

Por ejemplo, si en una conversación el receptor efectúa la siguiente sintaxis kinésica: 1) toque de ojo, 2) toque del lóbulo de la oreja y 3) toque de la nuca, la semántica kinésica es *rechazo* a lo que escucha.

Si la sintaxis kinésica es efectuada no por el receptor sino por el emisor, la semántica kinésica es *insinceridad*.

En el ejemplo anterior, cada kinema (gesto) tiene un significado, pero no basta tener un

signo: hace falta, como ya se ha dicho, una cadena de signos, una sintaxis kinésica.

Cada signo apunta a un significado que denominaremos *semántica particular* (Alayón, 2005, 2009b), pero la semántica particular no basta, así que es preciso reunir varios gestos con la misma semántica particular, para tener una semántica más global que definiremos, en términos generales, como *campo semántico no verbal* (Alayón, 2005, 2009b).

En el ejemplo, los tres kinemas pertenecen al campo semántico *rechazo* o *insinceridad*, según que quien efectúe los gestos realice los roles de receptor o emisor del mensaje verbal.

Mientras más kinemas tenga un campo semántico, menos dudas habrá de la confiabilidad de la interpretación en SNV. ¡Claro! A veces habrá signos tan fuertes que no exigirá el campo semántico otros

kinemas para concretar la semántica kinésica, pero esta situación es más bien excepcional.

Esta cadena de signos se denomina *sintaxis kinésica* (Alayón, 2005, 2009b), y su construcción es más bien reactiva, esto es, ocurre como reacción al discurso verbal, propio y ajeno.

Por consiguiente, si nuestro interlocutor dice algo como esto: *Prefiero perder mi puesto de trabajo antes que ser deshonesto*, podemos reaccionar con admiración ante esta oración de dos modos: 1) uno verbal, diciendo: ¡*Guaa!*, y 2) otro no verbal, alzando las cejas y asentando con la cabeza, por ejemplo.

Ambos discursos, el verbal y el no verbal, podrían darse simultánea o secuencialmente, incluso darse uno solo de ambos.

La sintaxis kinésica también puede construirse como reacción al discurso verbal propio; así, cuando decimos una mentira, puede ser que cons-

truyamos una sintaxis kinésica en la que nos toquemos la nuca y dirijamos la mirada al suelo como reacción de rechazo al enunciado verbal que hemos escuchado de nosotros mismos.

Esta sintaxis kinésica permite que propongamos un concepto lingüístico que permitirá esclarecer la sistematización de la CNV: *oración kinésica*.

Una oración kinésica es la secuencia de varios kinemas que pertenecen a un mismo campo semántico no verbal, entendiendo por este último una esfera de significado que es común a varios signos no verbales.

La existencia de un campo semántico es la evidencia de que ha sido posible reconstruir la sintaxis kinésica.

Por ejemplo: si un caballero y una dama sostienen una conversación de trabajo sobre un tópico en particular durante 5 minutos, y la dama ha realizado durante la misma tres gestos, a saber: cruce de brazos con los puños cerrados,

toque de nuca y toque del lóbulo de la oreja, todos mientras escuchaba, ha construido en consecuencia una oración kinésica, cuya sintaxis pertenece al campo semántico *rechazo*.

No es necesario, por tanto, que los gestos que conforman una oración kinésica sean contruidos uno detrás del otro, sino que pueden tener intercalados kinemas que pertenezcan a diversos campos semánticos.

En consecuencia, es menester afinar una capacidad de observación gestual que permita, por una parte, rescatar y reconstruir la sintaxis kinésica, y por otra, establecer la relación entre esta oración

gestual y el enunciado verbal.

Valga añadir que un kinema se compone, a su vez, de varios kines. Un *kine* es cada uno de los microgestos que conforman un kinema (Mínguez, 1999: 43).

Así, la mano tendida para el apretón, en cuanto que kinema, se conforma de los siguientes kines: tensión o arqueado del brazo y antebrazo, inclinación de la palma, separación de los dedos, tono muscular de la contracción y amplitud de la sacudida, por lo menos; puede que haya otros kines menos apreciables como el retardo o prontitud en retirar la mano, la cobertura del apretón, etc.

Campo semántico kinésico y categorías kinemáticas

Ya hemos visto cómo los kinemas se agrupan en campos semánticos, tales como *rechazo*, *aceptación*, *insinceridad*, *sinceridad*, etc. Ahora bien, desde un punto de vista también semántico, los kinemas suelen ser agrupados tradicionalmente en cuatro categorías kinemáticas (Mínguez, 1999: 32-35): emblemas, ilustradores, reguladores y adaptadores.

Emblemas

Los *emblemas* son kinemas que tienen un significado normalizado y fijado en una cultura específica, como es el caso de los dedos índice y medio en «v» para significar victoria o batir la cabeza horizontalmente para expresar *negación*.

Ahora... ¡cuidado!, que los emblemas no siempre van bien fuera de su cultura, y así alguien podría pensarse que lo más universal y simple de comunicar son la *afirmación* (rotar la cabeza verticalmen-

te) y la *negación* (rotar la cabeza horizontalmente); pues bien, los búlgaros tienen ambos gestos invertidos, con lo cual podría confundirse cualquiera que no esté prevenido (Figs. 4 y 5).

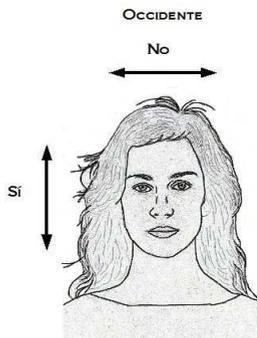


Fig. 4. Emblemas de afirmación y negación en Occidente

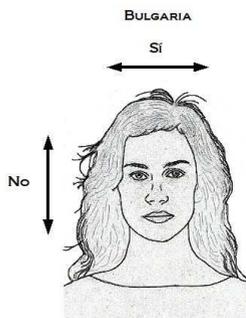


Fig. 5. Emblemas de afirmación y negación en Bulgaria

Por supuesto, hay emblemas más difundidos, que corresponden a espacios lingüísticos no verbales tan amplios como Occidente, tal es el caso del gesto afirmativo con la cabeza.

Otros emblemas corresponden a espacios lingüísticos más reducidos; así, según Flora Davis (1998: 46), mientras en Japón el emblema del suicidio es la pantomima del *hara-kiri*, en Argentina consiste en llevarse a la cabeza la mano en forma de pistola.

Otros emblemas tienen características de *ecolectos*,⁴ pues se utilizan para identificar la pertenencia a un grupo reducido.

De este modo, los partidarios de Hitler en la Alemania nazi se identificaban con un emblema, que consistía en el brazo derecho tendido rígido, en ángulo de 45° ascendente, y con la palma abajo (Fig. 6).

Se pueden encontrar emble-



Fig. 6. Emblema nazi

mas en los deportes, en la actividad militar, en las prácticas religiosas, en los grupos familiares, empresariales y sociales, en los clubes de toda índole, en fin, es habitual que un grupo humano desarrolle ciertas insignias no verbales que lo caractericen y diferencien de otros grupos.

Quizás por esta razón los emblemas políticos son tan peligrosos, pues suelen ser contruidos por sectas políticas que pueden devenir luego

⁴ Ecolecto: manera particular en que los miembros de una familia, grupo de amigos o colectivos reducidos utilizan una lengua.

en autocracias personalistas, con su característica discriminación ideológica.

Un estudio kinésico sobre algunos dictadores arroja indefectiblemente la presencia de emblemas políticos, que no aparecen, por cierto, en líderes demócratas.

De allí la importancia de prevenirse ante la aparición temprana de tales emblemas políticos, pues mientras los líderes de sectas religiosas apenas aspiran al control de un grupo de adeptos, los líderes de sectas políticas aspiran al control de pueblos enteros, a veces aun más allá de las fronteras naturales de su estado.

Ilustradores

Los *ilustradores* son kinemas que refuerzan el discurso verbal; expresan gestualmente, por así decirlo, el mismo contenido dicho con palabras.

Los ilustradores se utilizan para reforzar magnitudes (grande, pequeño), intensidad (fuerte, suave), datos numéri-

cos (1, 2, 3... etc.), ubicaciones (aquí, allá) y todos aquellos contenidos verbales susceptibles de ser ilustrados.

En la Fig. 7 podemos apreciar el ilustrador cuantitativo para el número tres.

La importancia de los ilustra-



Fig. 7. *Ilustrador cuantitativo*

dores radica en que pueden aclarar aquellos términos oscuros del discurso verbal, y dan relieve y vigor a la expresión verbal.

En oratoria son de fundamen-

tal uso, pues cuando se los utiliza antes de la expresión verbal, se cargan de un valor semántico anticipado que induce en la mente del receptor un suspenso que se resuelve con la emisión verbal, lo que aumenta las posibilidades de que el contenido sea recordado, amén de ser un recurso muy histriónico.

Reguladores

Los *reguladores* son kinemas que controlan el flujo de comunicación en una conversación. Permiten que los interlocutores alternen sus roles de emisión sin graves rivalidades; permiten «acelerar o frenar al interlocutor; indicarle que debe continuar o darle a entender que debe ceder su turno a otro» (Mín-guez, 1999: 34).

Las inclinaciones de la cabeza y la mirada son reguladores muy típicos. Así, inclinaciones cortas y rápidas de la cabeza indican al interlocutor que debe cerrar su intervención, mientras que las lentas y largas expresan lo contrario. La cabeza ladeada

es un regulador que expresa agrado (Fig. 8).

El trabajo de la mirada como regulador es de particular interés, pues cuando se sostiene la mirada significa que la intervención se puede prolongar, en tanto que una mirada errática por sobre el hombro de quien habla, o dirigida tangencialmente al interlocutor (no se diga ya si se la dirige al suelo) son señal evidente de que el emisor debe concluir su intervención.



Fig. 8. Cabeza ladeada

Adaptadores

Los *adaptadores* tienen como función establecer los mecanismos de defensa para sobre llevar una conversación incómoda.

Por medio de ellos se expresa generalmente rechazo y desagrado a lo que se escucha, aunque también se los utiliza para asumir mecanismos de autodefensa. Por ejemplo, cuando se efectúa una aseveración sobre la que se tiene duda. Kinemas como tocarse el lóbulo de la oreja, tocarse el párpado, frotarse la nuca, cruzarse de brazo o llevarse el



Fig. 9. Adaptador de duda

índice a la boca (Fig. 9) son adaptadores que se utilizan, bien al escuchar, bien al hablar, como protección ante una amenaza externa o interna.

Campos semánticos más importantes

Los estudiosos de la CNV han organizado los catálogos de kinemas bajo un criterio morfológico: signos manuales, faciales, corporales, de cabeza, de brazo, etc. (Mínquez, 1999; Pease, 2000).

Sin embargo, asumiremos en primer lugar un criterio

semántico para organizar dichos signos en función de los campos semánticos kinésicos, y luego adscribiremos a cada campo semántico los kinemas en virtud de su clasificación morfológica.

No se trata de que un criterio sea menos calificado que el

otro, pues ambos son válidos, sino de que nuestra investigación se ha orientado sobre los valores semánticos del signo, más que sobre los valores morfológicos del mismo, si bien se incorporan dichos valores morfológicos.

Campo semántico de la autoridad

El poder es la capacidad de ejercer una fuerza, y la autoridad vendría a ser la superioridad, ascendiente o derecho con que se ejerce el poder. Por tanto, la autoridad es una «legitimidad», otorgada o asumida, en el ejercicio del poder.

A este campo pertenecen los gestos que acompañan el ejercicio del poder y expresan autoridad.

APRETÓN DE MANOS ENTRE CABALLEROS. En términos generales, el kinema que expresa autoridad en el apretón de manos es la palma abajo. A veces el dedo índice avanza ostensiblemente sobre la muñeca del interlocutor, como un reforzador dominante.

Cuando el saludo proviene del mundo castrense, el brazo y el antebrazo suelen estar tendidos y rígidos, sin arco, saliendo la mano desde abajo con bastante antelación, como progresión de la postura firme (Fig. 10), para luego llevar la mano del interlocutor hacia una zona baja de control, próxima a quien construye el saludo dominante (Fig. 11).

En la Fig. 10 podemos observar cómo el sujeto de la izquierda se mantiene erguido y con la mano tendida en postura casi rígida, aguardando a que el sujeto de la derecha se acerque, quien intuitivamente se inclina.

Luego, en la Fig. 11, notamos cómo el sujeto de la izquierda arrastra la mano de su interlocutor a una zona baja y próxima a sí mismo, al tiempo que avanza su mano izquierda sobre el brazo del mismo.

La postura del sujeto dominante es de un enorme despliegue de autoridad, ante lo cual el sujeto de la derecha alza su mano izquierda como

un adaptador para expresar rechazo y autodefensa.

Cuando el saludo proviene de gerentes y empresarios (saludo ejecutivo), el brazo y ante-

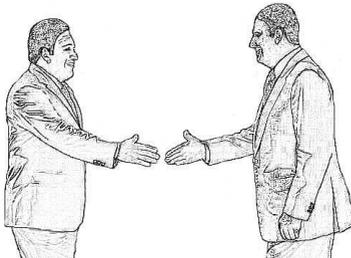


Fig. 10. Inicio de saludo tipo castrense



Fig. 11. Fin de saludo tipo castrense

brazo están ligeramente arqueados, con el codo hacia afuera, los dedos algo separados, y ambas manos quedan en un espacio intermedio que protege los espacios personales (Fig. 12).

Por supuesto, alguien puede saludar en los dos modos descritos sin pertenecer a al-

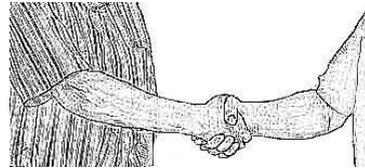


Fig. 12. Saludo ejecutivo

guno de dichos campos profesionales.

Incluso, entre adolescentes ya se pueden apreciar algunas tendencias de liderazgo por la manera de estrechar la mano, lo cual puede ser en muchos casos una influencia evidente del núcleo familiar o del entorno social.

Hay casos en los que se pueden apreciar kinemas de autoridad en personas que,

socialmente, no gozan de un rango de poder, pero en cuyo caso se corresponden con niveles de autoestima y asertividad importantes.

Si el saludo no ocurre entre dos, sino entre tres o más caballeros con kinemas dominantes, se transforma en un auténtico *ritual de poder* donde se pueden apreciar neutralizadores kinésicos y proxémicos para limitar la expresión de poder del interlocutor (véase más adelante *neutralizadores para el apretón de manos*).

Los saludos multitudinarios de caballeros con kinemas dominantes evidencian cuotas elevadas de competencia que no pocas veces pueden dificultar la comunicación, en cuyo caso suele ser de mucha utilidad el conocimiento de herramientas para la resolución de conflictos.

El saludo, castrense o ejecutivo, es afectado especialmente por la densidad demográfica de las zonas geográficas de donde provienen sus ejecutantes, pues los valores

proxémicos (ver capítulo III) del apretón de manos son evidentes.

Así, si los ejecutantes del saludo provienen de zonas urbanas, la distancia entre los cuerpos será menor que si provienen de zonas rurales.

También suele apreciarse una distancia mayor cuando quienes se saludan no se profesan mutua confianza, como suele apreciarse en algunos saludos de la política internacional entre líderes de países en conflicto.

APRETÓN DE MANOS ENTRE DAMAS. El apretón de manos entre damas cumple con los mismos parámetros que entre caballeros, tanto para los saludos castrenses como para los saludos ejecutivos (Fig. 13).

Cuando se saludan más de dos damas, no se suelen apreciar los rituales de poder que se evidencian entre caballeros; por el contrario, las damas suelen saludarse con kinemas de equilibrio (palma vertical) si son más de dos.

En la Fig. 13 se puede notar que la dama de la izquierda mantiene cierta actitud dominante, expresada por un ligero arrastre de la mano de su interlocutora hacia su espacio personal, además de ser quien entrega el papel de trabajo.

Un ligero detalle es el índice superpuesto sobre la muñeca de la dama de la derecha, lo que constituye un kinema de autoridad (es, en rigor, un kinema del saludo de mano). La dama de la derecha, por su parte, inclina la cabeza en actitud servicial, en tanto que la de la izquierda se mantiene perfectamente erguida.

APRETÓN DE MANOS ENTRE DAMAS Y CABALLEROS. Las damas, en una proporción media, saludan a los caballeros con un kinema dominante (palma abajo), independientemente de si saludan a uno o a más caballeros.

Cuando una dama dominante saluda a otra dama y a un caballero, ofrece la palma abajo a la dama y la palma vertical al caballero. Con ello crea una atmósfera de equilibrio,

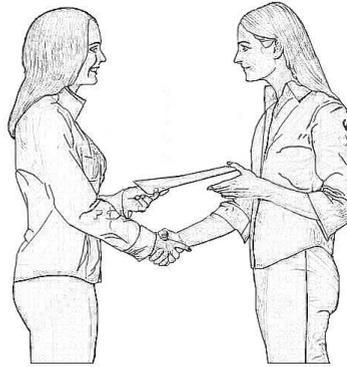


Fig. 13. Saludo entre damas

como si otorgara al caballero la potestad de ser mediador entre ella y la otra dama.

Cuando un caballero dominante saluda a otro caballero y a una dama, ofrece la palma abajo al caballero y la palma arriba (kinema servicial) a la dama, con lo cual otorga a la dama un rol catalizador.

KINES DEL APRETÓN DE MANOS. Sea entre caballeros, damas o damas y caballeros, hay dos kines del apretón de manos que conviene mencionar: 1) tono de la contracción muscular y 2) amplitud de la sacudida.

El *tono* de la contracción muscular guarda relación con el carácter, de modo que personas asertivas o de carácter fuerte suelen apretar con más fuerza; así, por ejemplo, el 70% de las damas que se dedican a la política tienen una contractura fuerte, al menos en Venezuela.

Por otra parte, la *amplitud* del saludo parece guardar relación con lo animosas que sean las personas, con lo cual se pueden apreciar saludos de sacudida más amplia en personas con mucho ánimo o iniciativa.

NEUTRALIZADORES PARA EL APRETÓN DE MANOS. Cuando dos caballeros dominantes se saludan, se producen ciertos rituales de poder marcados por el uso de neutralizadores kinésicos y proxémicos.

Entre damas es poco común, al menos en el apretón de manos. El neutralizador kinésico más común entre caballeros es el avance de la mano que queda libre en el saludo sobre el dorso de la mano, la muñeca, el antebrazo, el codo, el

brazo o el hombro del interlocutor (Fig. 14).

Mientras más alto es el avance (Figs. 14B y 14c), mayor intención de neutralización existe. Nótese que este tipo de saludos pueden ser muy naturales entre personas mayores y jóvenes de una misma familia.

La manera como la mano libre cubre las manos estrechadas es de capital importancia, pues si aquélla se coloca con

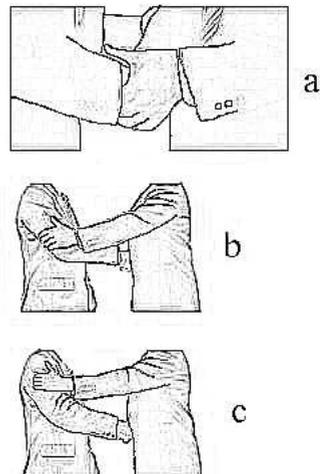


Fig. 14. Neutralizadores kinésicos

la palma vertical, significa simplemente deseo de neutralizar y controlar al interlocutor (Fig. 14a); pero si la palma se coloca horizontal, como un paño sobre las manos estrechadas (Fig. 15), es un neutralizador kinésico que expresa deseo de sobreproteger.

Otros neutralizadores del apretón de manos no son kinésicos, sino proxémicos.

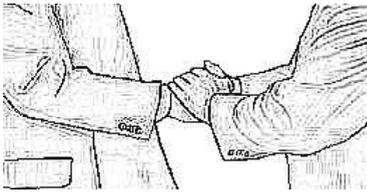


Fig. 15. Neutralizador de sobreprotección

Consisten en avances dentro de las zonas íntima y privada del interlocutor, con el objeto de controlar su espacio. Estos avances suelen generar leves retrocesos del interlocutor, y atentan contra su equilibrio psicológico. El saludo de la

Fig. 11 es muy ilustrativo, si bien desarrollaremos este aspecto con mayor detalle en el capítulo III.

Pease (2000: 43) registra un neutralizador del apretón de manos que consiste en tomar la palma abajo no por debajo como corresponde (el que recibe el saludo entrega la palma arriba por debajo de la palma dominante), sino en colocar la palma abajo y tomar la otra palma abajo por el dorso de ésta, por arriba, es decir, tomarla por sorpresa desde arriba.

Este tipo de saludos no es propio del mundo latino, y puede que no sea muy popular en el mundo anglosajón.

Una advertencia final: no siempre es necesario aplicar un neutralizador de apretón de manos, sólo en aquellos casos en los que sea muy necesario.

Recuerde que la CNV es una expresión espontánea de la personalidad, y nuestro deber es respetarla, no inhibirla.

Cuando reciba una mano dominante, recíbala simplemente, y nunca, bajo ningún concepto, intente rotarla para llevarla a una posición vertical o de servicio.

MANOS TOMADAS ATRÁS. Las manos tomadas atrás, mano con mano, revelan autoridad y representan un estado de alerta cercano a la desconfianza (Fig. 16).

Es un kinema muy común entre profesores, supervisores, militares, policías y, en general, entre personas que ejercen el rol de la vigilancia.

En la Fig. 16 se construye el kinema acompañado de un pie adelante, que es un kinema de acción, propio de personas que tienen una actitud proactiva ante las circunstancias.

Si las manos no van juntas, sino que una avanza hacia el codo (Fig. 17), significa que el interlocutor quizás goce de autoridad objetiva por su cargo, pero existen importantes niveles de frustración tal vez originados por una reducción



*Fig. 16. Manos tomadas atrás
(kinema de autoridad)*

de dicha autoridad, como en el caso de quienes no tienen capacidad para tomar decisiones porque es inhibida desde una jerarquía superior. A veces sólo significa frustración.

OJIVA DE AUTORIDAD. La ojiva de autoridad (Fig. 18), expresa autoridad en la misma

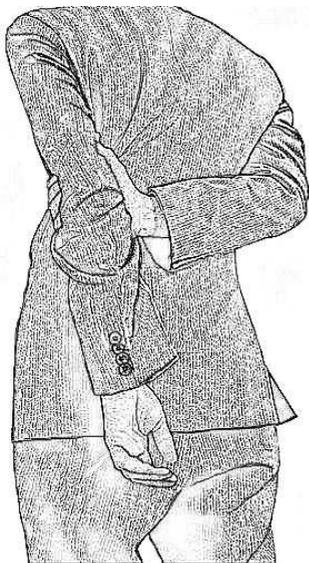


Fig. 17. Kinema de frustración

proporción de la frecuencia con la que se abre y cierra.

Este gesto es construido por personas que ejercen cargos de gerencia o comando, por lo cual es uno de los gestos que evidencian interlocutores dominantes.

Es importante no confundir la ojiva con la mano de rezo

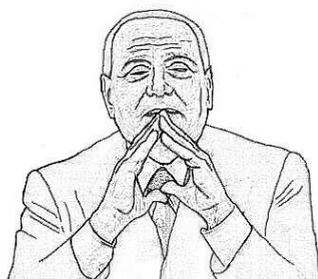


Fig. 18. Ojiva de autoridad

(Fig. 19), en la que dedos y palmas están en contacto, pues este último no es un gesto de autoridad.

ALZADILLA DE PIES. Consiste en un balanceo que va de po-

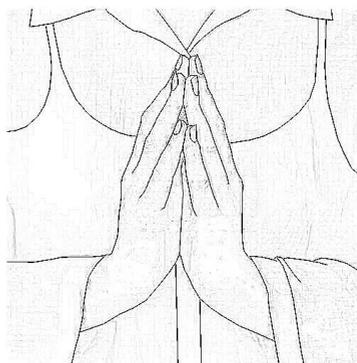


Fig. 19. Gesto de rezo

nerse en puntillas moderadamente a asentar el talón (Fig. 20). Este kinema se suele hacer acompañado de la ojiva de autoridad o de las manos en la solapa del saco o chaqueta.

BARBILLA ASCENDENTE. El ángulo de la dirección facial



Fig. 20. Alzadilla (kinema de autoridad)

suele decir mucho sobre si las personas expresan una actitud de autoridad o de servicio.

Las personas dominantes suelen hablar con la barbilla discretamente por encima de la línea horizontal, con el rostro en dirección ascendente. En la Fig. 21 se puede apreciar una imagen típica de la barbilla ascendente.

MANOS EN LA CINTURA. Las manos van apoyadas en la cintura, en forma de jarra



Fig. 21. Barbilla ascendente (kinema de autoridad)

(Fig. 22). El hombre suele abrir sus manos y ceñir la cintura, en tanto que la mujer

suele apoyar el dorso de la mano, aunque esto no es exclusivo de cada sexo. Es un kinema que suele expresar autoridad y disposición a actuar. Es muy común entre gerentes, empresarios, obreros, campesinos, deportistas y, en general, entre personas vinculadas a la actividad física, y puede ir acompañado de un pie hacia delante (kinema de



Fig. 22. Manos en la cintura
(kinema de autoridad)

acción), como se ilustra en la Fig. 22. También puede estar construido con una sola mano, mientras la otra se utiliza como ilustradora no verbal (Fig. 23).

MANOS CRUZADAS EN LA NUCA. Las manos se cruzan en la nuca (Fig. 24), y se construye



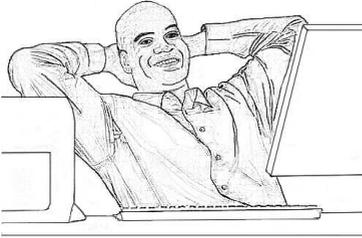
Fig. 23. Combinación de mano en la cintura y mano libre (kinema de autoridad)

sentado y con la espalda totalmente reclinada. También expresa cierto aire de superioridad respecto del interlocutor, y suele ir acompañado de algún cruce de piernas, con lo cual se completa una

semántica de bloqueo.

El sujeto de la Fig. 24 transmite en su lenguaje corporal una actitud de orgullo por su trabajo, lo que se puede apreciar en el rictus de satisfacción.

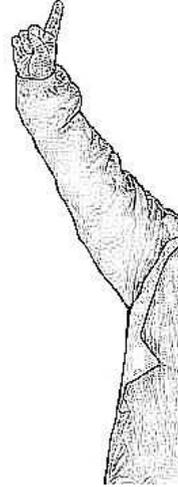
USOS DEL ÍNDICE. El dedo índice, como su nombre lo sugiere, se utiliza en posición



*Fig. 24. Manos cruzadas en la nuca
(kinema de autoridad)*

rígida para indicar, apuntar.

Cuando señala al cielo (Fig. 25), es un kinema de advertencia. Cuando apunta al suelo (Fig. 20) significa: 1) inmediatez temporal o local, 2) señalización de errores (es la metáfora de apuntar al submundo).



*Fig. 25. Índice al cielo (kinema de
advertencia)*

Cuando el índice apunta a otra persona, es un kinema acusatorio (Fig. 26) que puede suavizarse cuando no apunta sólo el índice, sino que le acompaña el dedo medio o corazón, o cuando se apunta con la mano completa.

En la Fig. 26 apreciamos una construcción muy fuerte de este gesto, pues el codo y la muñeca flexionados le imprimen al gesto la posibilidad de

balancear el índice hacia atrás y adelante.

PRÓTESIS KINÉSICAS. Llamamos prótesis kinésicas a determinados objetos que se

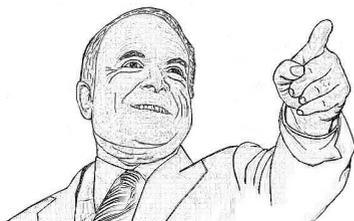


Fig. 26. Índice acusatorio

incorporan a la CNV con el sentido, casi siempre, de revestir de autoridad al que habla.

Así, los anteojos colocados en la boca (Fig. 27) significan autoridad intelectual (estoy pensando).

Si en lugar de señalar con el dedo índice se utiliza un lápiz o bolígrafo, el significado es el mismo que hemos explicado en el párrafo anterior, sólo que le añade un valor intelectual (excluimos, por razones obvias, los apuntadores que

suelen utilizar los conferencistas).

En la Fig. 27 se puede notar cómo la dama que coloca una patilla de los anteojos en su boca ladea el rostro, con lo cual incrementa el valor intelectual del gesto.

CEÑO FRUNCIDO. El ceño fruncido es asociado tradicio-

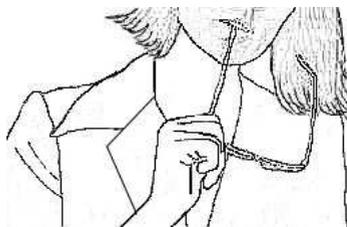


Fig. 27. Kinema de autoridad intelectual

nalmente con el mal humor, pero es en además un kinema de autoridad, que aparece con mucha frecuencia en las fotografías y esculturas de personajes célebres.

Morfológicamente tiene dos formas de construirse: 1) ceño fruncido sin fruncido de la frente; significa autoridad,

ira o preocupación; 2) ceño y frente fruncidas; significa ansiedad o preocupación.

En la Fig. 28 es posible apreciar el primer tipo de ceño fruncido, que está acompañado de un rictus de enfado.

Puño cerrado. El puño cerrado



Fig. 28. Ceño fruncido

do es un kinema de autoridad con rasgos de violencia y significa fuerza. Puede ser construido a diversas alturas, en cuyo caso sólo varía la intensidad del significado, pero en todo caso es un gesto de vio-

lencia, matizada o no.

En la Fig. 29 vemos su expresión más violenta, que es el puño alzado, y cuyo significado es confrontación ostensible; ha sido utilizado como emblema tanto por sectas políticas de derecha como de izquierda, en cuyos casos empuñan una u otra mano, según el caso.



Fig. 29. Puño cerrado (kinema de violencia)

En la Fig. 30 podemos observar un uso matizado del puño cerrado (puño galante), que se utiliza para proponer cierta fuerza seductora. Otro uso

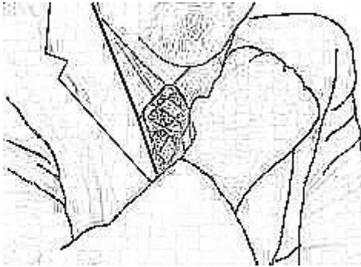


Fig. 30. Puño galante (kinema de seducción)

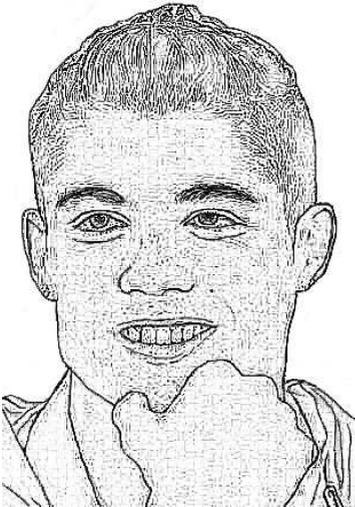


Fig. 31. Puño del pensador (kinema de fuerza intelectual)

matizado es el puño cerrado sobre el que descansa la barbilla, llamado puño del pensador (Fig. 31), cuyo significado es despliegue de fuerza intelectual.

La dirección de la palma de la mano en el puño cerrado es clave para interpretar la autonomía de la fuerza: cuando la palma mira hacia el emisor, la fuerza la administra el emisor; cuando mira hacia el receptor, la fuerza se sojuzga al mandato del receptor.

A veces es posible ver líderes políticos que alzan el puño, pero con la palma viendo al pueblo, con lo cual expresan que sienten al pueblo como soporte de su fuerza política.

Éste es un kinema auténtico, tanto en líderes democráticos como en demagogos y dictadores, todos creen que el pueblo es el soporte de su poder. Ahí no está el problema, sino en el marco ético con que cada dirigente intenta dar legitimidad a su potestad ganando autoridad.

USO DE LOS PULGARES. Cuando las manos van en los bolsillos de un saco, bata o pantalón, pero sin guardar los pulgares (Fig. 32 a), es un kinema de autoridad con matices de superioridad.

En la Fig. 32 observamos un médico, cuya sintaxis kinésica es de autoridad: un pie adelantado, pulgares fuera de

los bolsillos de la bata y barbilla alzada; sin embargo, la ausencia de corbata y el cabello largo relajan un poco la autoridad del kinema. Nótese cómo se hace más rígida la Fig. 32 b al llevar cabello corto y corbata.

A veces la mano va en el bolsillo trasero (Fig. 33), en cuyo caso se matiza el kinema, pe-



*Fig. 32a. Pulgares a la vista
(kinema de superioridad informal)*



*Fig. 32b. Pulgares a la vista
(kinema de superioridad formal)*



Fig. 33. Pulgares a la vista en el bolsillo trasero

ro en general significa superioridad, sólo que disimulada, quizás porque se tiene en frente a alguien que goza de más autoridad.

Este kinema lo hemos observado en estudiantes de post-grado frente a sus profesores, lo mismo que en caballeros dominantes frente a damas por las que puedan sentir algún tipo de interés.

Cuando se cruzan los brazos mostrando los pulgares hacia

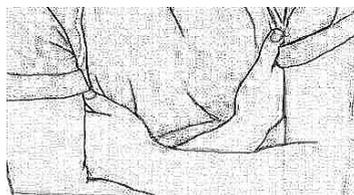


Fig. 34. Bloqueo + superioridad

arriba (Fig. 34), el kinema adquiere el significado adicional de bloqueo (bloqueo + superioridad), y hemos observado que es más común entre personas adolescentes y jóvenes que entre adultos.

El pulgar arriba significa generalmente aprobación (Fig. 35), en tanto que el pulgar abajo se utiliza para significar desaprobación (Fig. 36), si bien existe un emblema de pulgar arriba utilizado en algunos países de Occidente para hacer autostop⁵ (Fig. 37).

⁵ Conocido también como «pedir la cola», «dar un aventón» o «dar un empujón», no es otra cosa que solicitar el favor de ser transportado en automóvil.



Fig. 35. Kinema de aprobación



Fig. 36. Kinema de desaprobación

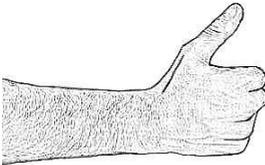


Fig. 37. Autostop

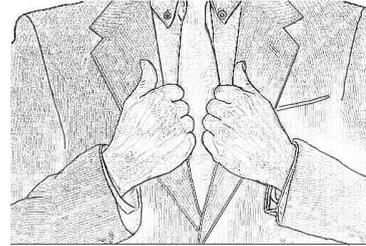


Fig. 38. Manos en la solapa (kinema de superioridad)

MANOS EN LA SOLAPA. Una variación en el uso de los pulgares es el gesto de las manos en la solapa del saco (Fig. 38). Es un gesto masculino por excelencia y poco común, si bien lo hemos observado también en damas de más de cincuenta años. Consiste en tomarse con las manos las solapas del saco o de la chaqueta (como quien va a tensar el saco), exhibiendo los pulgares hacia arriba. Suele construirse este kinema mientras se habla, y es probable observarlo en profesores universitarios. También es factible encontrarlo en policías, fiscales de tránsito y militares, y se construye no mientras se habla, sino como complemento de una caminata de supervisión, en cuyo caso el paso suele ser pausado y taconado.

Campo semántico del servicio

El servicio es una disposición a ser útil, a emplearse en ayudar a los otros. De ello se deriva el adjetivo «servicial» con el que se califica a una persona solícita en atenciones para con los demás. La actitud de servicio supone la construcción de una gestual que caracteriza este campo semántico.

APRETÓN DE MANOS ENTRE CABALLEROS. El kinema típico de servicio que se da al estrecharse las manos los caballeros es el saludo palma arriba



Fig. 39. Palma arriba (kinema de servicio)

(Fig. 39).

A veces este saludo es la consecuencia de un kinema dominante (palma abajo), pero es muy frecuente verlo en personas vinculadas con cargos de servicio y atención al cliente, ministros religiosos, vendedores, médicos, enfermeras, personal de mantenimiento y limpieza.

Puede construirse junto a una inclinación de la cabeza hacia abajo (barbilla descendente).

APRETÓN DE MANOS ENTRE DAMAS. En las damas se da del mismo modo que entre caballeros, si bien abundan más los saludos serviciales entre damas que entre caballeros.

APRETÓN DE MANOS ENTRE DAMAS Y CABALLEROS. Generalmente el hombre ofrece el kinema de servicio a la dama en el saludo, de manera intuitiva, cuando él saluda primero.

Por ello es muy buena idea que el caballero no saque la mano primero, sino esperar a

que ella tome la iniciativa en el saludo, con lo cual no se la forzaría a construir un kinema de autoridad que no desea formular.

MANOS TOMADAS POR DELANTE. Las manos tomadas por delante, a la altura de la cintura (Fig. 40), no significan bloqueo en nuestra opinión, como registra Pease (2000: 50), pues en nuestros estudios el kinema aparece más bien relacionado con actitudes de servicio, y es bastante común observarlo en ministros reli-

giosos, médicos, y servidores públicos.

En el caso de la Fig. 40, podemos observar un gesto que es polisémico, esto es, que posee varios significados, como es el pie adelantado, pues si hace sintaxis con otros gestos de autoridad, significará proactividad para acometer una acción de poder; pero en este caso, el kinema significa más bien proactividad para acometer una acción de servicio, puesto que hace sintaxis con otros kinemas serviciales como las manos

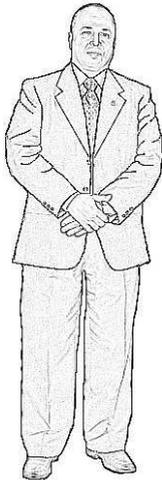


Fig. 40. Manos tomadas por delante (kinema de servicio)



Fig. 41a. Hitler con las manos tomadas por delante (kinema de bloqueo)

tomadas por delante y la cabeza ladeada.

Sin embargo, cuando el kinema es construido por personas del mundo castrense, sí significa bloqueo, rechazo, defensa y hasta superioridad, como se puede apreciar en la Fig. 41a, en la que se registra una fotografía de Hitler con las manos tomadas por delante y el rostro con evidente expresión de disgusto, además del pie adelantado (kinema de autoridad en este caso).

Nótese, por ejemplo, la sintaxis de autohumillación que construye el oficial a la izquierda de Hitler (vestido de claro), el Mariscal Hermann Wilhelm Göring, Lugarteniente del Führer y catalogado por los historiadores del nazismo como uno de los más leales y siniestros seguidores de Hitler.

En la Fig. 41b observamos el cruce de manos por delante como un kinema de desconfianza, construido por Isaac Rabin, Primer Ministro de Israel, durante la firma de los

Acuerdos de Oslo en la Casa Blanca, el 13 de septiembre de 1993.

El gesto puede entenderse en el marco de una natural incredulidad en la buena voluntad de Yasser Arafat para cumplir con los acuerdos, así como en la creciente oposición nacionalista que en Israel no compartía la política



Fig. 41b. Isaac Rabin en Acuerdos de Oslo (kinema de desconfianza)

exterior de Rabin respecto de la cesión de territorios a palestinos a cambio de la paz.

Cuando el cruce de manos finge sostener algo (Fig. 42), no es un kinema de servicio, sino que se trata del disimulo de un kinema de bloqueo o defensa.

En la Fig. 42 es posible notar el esfuerzo de disimulo en el rictus de nerviosismo que acompaña la manera exagerada en que se sujetan dos carpetas, muy livianas por demás. También es posible notar cierta inseguridad propia de la situación en la leve



Fig. 42. *Manos tomadas que fingen sostener algo (kinema de bloqueo)*

inclinación que hace la chica hacia su derecha.

Si una de las manos avanza sobre el antebrazo o el brazo

opuestos (Fig. 43), lo mismo que cuando ocurre atrás, no significa servicio, sino frustración o complejo de inferioridad.

Es un gesto muy típico de adolescentes, y es común observarlo también en inmi-



Fig. 43 *Kinema de frustración / inferioridad*

grantes y en personas que pertenecen a minorías étnicas, religiosas o políticas.

OJIVA DE SERVICIO. Se cons-

truye con las manos juntas por las yemas de los dedos, mas no por las palmas, y viendo hacia abajo (Fig. 44). Cuanto mayor sea la frecuencia de apertura y cierre, mayor será el deseo de colaborar. La morfología del kinema dependerá de las cir-

cunstancias en que se le construya, pues no será igual hacer la ojiva sentado (Fig. 45) que de pie (Fig. 44).

BARBILLA DESCENDENTE. Cuando la barbilla se ubica por debajo de la línea horizontal (Fig. 46), suele ser un kinema de servicio, si bien puede serlo también de frus-

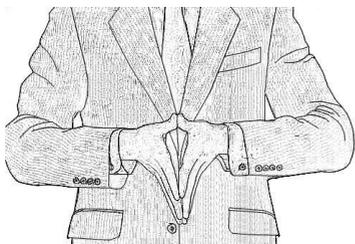


Fig. 44. Ojiva de servicio (de pie)



Fig. 45. Ojiva de servicio (sentado)

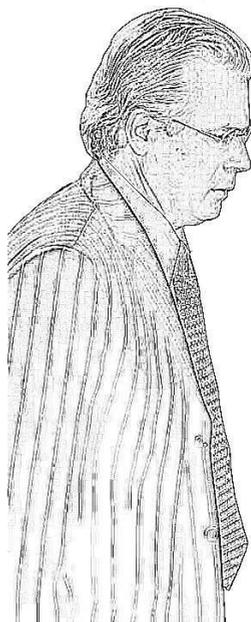


Fig. 46. Barbilla descendente (kinema de servicio/frustración)

tración. Generalmente se construye acompañado de otro kinema servicial como la palma arriba o la ojiva de servicio.

MANOS CRUZADAS. Las manos cruzadas (Fig. 47) pueden ser un kinema de servicio, especialmente cuando hace sintaxis con otros kinemas serviciales, y su intensidad aumenta con la altura, de modo que las manos cruzadas a la altura del abdomen tienen menos fuerza servicial que las cruzadas a la altura de la barbilla, en cuyo caso rayan ya en ser un kinema de ruego.

Ahora bien, cuando este kinema lo construyen personas dominantes, su significado es más bien de bloqueo o defensa, y su significado aumentará igualmente en intensidad con la altura (Pease, 2000: 50). No obstante, advertimos sobre la necesidad en estos casos de construir una sintaxis kinésica.

Campo semántico del interés

El interés se manifiesta cuan-



Fig. 47. Manos cruzadas (kinema de servicio/bloqueo)

do algo atrapa nuestra atención dentro de un espectro de atenciones personales. Cuando ello sucede, se genera una gestual típica para comunicarlo, cuyos signos pertenecen al campo semántico del interés.

MIRADA LIMPIA. Cuando el receptor mira fijamente, sin desviar excesivamente la mirada, es señal de que está interesado (Fig. 48). Éste es el primer kinema sobre el que se superponen otros kinemas como el rostro ladeado, el ín-



Fig. 48. *Mirada limpia*

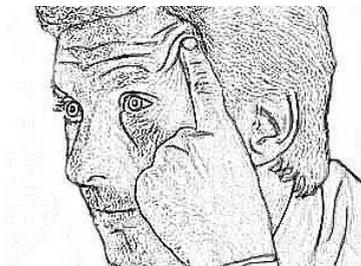


Fig. 49. *Índice en la sien (kinema de interés)*

dice en la sien, etc.

ROSTRO LADEADO. Cuando el receptor ladea el rostro (Fig. 8), significa interés y que el emisor se puede extender un poco más en su intervención.

ÍNDICE EN LA SIEN. Si el receptor escucha con el rostro ladeado o no, y el dedo índice apoyado en la sien (Fig. 49), es señal de mucho interés.

No significa necesariamente que esté analizando lo que escucha, sólo que le interesa el punto. Si se le pregunta a una persona que está construyendo este kinema qué opina de lo que está escuchando, es probable que responda con una frase simple de admiración.

MANO CERRADA EN LA BARBILLA. Este kinema de interés es tal siempre y cuando la cara no descansa en la mano, esto es, que dé señales claras de ser más bien un kinema de cansancio, rechazo o aburrimiento; pero si la cara sólo se apoya levemente en la mano (Fig. 50), no cabe la menor duda de que es interés. Si el meñique entra en la boca, pasa a ser un kinema de inseguridad (Pease, 2000: 63).

MANO ABIERTA EN LA BARBILLA. Es un kinema con el mismo significado y características que la mano cerrada (Figs. 51 y 52). Su construcción obedece más a catálogos de gestos familiares (costumbres de la familia), y hay que

prestar atención para discriminarlo de un kinema de rechazo o aburrimiento, en cuyo caso la cara descansaría

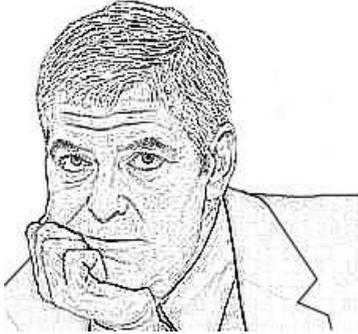


Fig. 50. Mano cerrada en la barbilla

exageradamente sobre la mano.

Campo semántico de la aceptación

En general, la ausencia de kinemas de rechazo puede ser considerada como una sintaxis de aceptación, especialmente porque somos más proclives a expresar kinésicamente las actitudes negativas, toda vez que evitamos expresarlas de modo verbal. Sin embargo, existen algunos ki-



Fig. 51. Mano abierta en la barbilla (caballero)



Fig. 52. Mano abierta en la barbilla (dama)

nemas clásicos de aceptación.

ASENTAR CON LA CABEZA. Si el receptor asienta con la cabeza mientras el emisor habla, es una señal inequívoca de que acepta sus planteamientos.

MIRADA AL SUELO. El descenso de la mirada al suelo por parte del receptor mientras el emisor le recrimina alguna

cuestión es señal de aceptación, de *mea culpa*.

RICTUS. Los rictus (contracción de las comisuras de los labios) pueden significar aceptación por parte del receptor del mensaje verbal cuando su significado kinésico concuerda con el contenido enunciado.

Así, un rictus de pena durante un reclamo, o un rictus de alegría durante un elogio, significan acuerdo.

ÍNDICE. Si el receptor apunta con su índice a su interlocutor, sacudiéndolo una o dos veces, significa que el emisor acertó en lo que ha dicho, y es, por tanto, un kinema de aceptación. Si se agita mucho el índice, es ya un kinema de rechazo, y probablemente lo que siga es un cuestionamiento a lo que el emisor acaba de decir.

ALZADA DE CEJAS. Algunas personas alzan las cejas para aprobar lo que escuchan. Es un kinema que califica casi de

microgesto, razón por la cual se debe prestar particular atención para lograr percibirlo.

PUPILAS DILATADAS. No está comprobado que las pupilas se dilaten ante estímulos agradables y se contraigan ante estímulos desagradables; sin embargo, Christof Koch⁶ ha descubierto que se dilatan durante el proceso de una toma de decisión.

Campo semántico del rechazo

Cuando lo que escuchamos no es de nuestro agrado, se genera una respuesta desde la CNV que encuadramos dentro del campo semántico del rechazo.

En ocasiones, el rechazo no se hace directamente a lo que se escucha, sino a las evocaciones que despierta en nuestra mente, en cuyo caso siempre será prudente discernir el foco exacto de rechazo.

⁶ Christof Koch es Profesor de Biología en el California Institute of Technology in Southern California. Su página Web es <http://www.klab.caltech.edu/~koch/>

MANO EN «V» CONTRA LA BARBILLA. Si la mano se coloca dibujando una «v» contra la barbilla (Fig. 53), es un kinema ostensible de rechazo a lo que escucha. Este kinema generalmente se construye como parte de un cruce de brazos, que en este caso significaría rechazo.

TOQUE DE NARIZ. Tocarse la nariz mientras se escucha (Fig. 54) puede significar rechazo.

Sin embargo, en nuestras observaciones ha quedado en evidencia que sólo en un 30

% de las veces que se construye este kinema significa rechazo; en el resto de las ocasiones, puede variar el significado desde una molestia en la nariz hasta un gesto muletilla, razón por la cual no lo consideramos un kinema fuerte de rechazo.

En todo caso, extrémese la exigencia de hacer sintaxis kinésica: nunca tome este gesto solo como un kinema definitivo de rechazo.

TOCARSE LA OREJA. El toque de oreja, en cualquiera de sus variantes morfológicas, es un kinema de rechazo cuando se efectúa como receptor de un mensaje verbal. Es menos



Fig. 53. Mano en «v» (kinema de rechazo)



Fig. 54. Toque de nariz (kinema no muy estable)

común que el toque de nariz, pero más confiable (Fig. 55).

TOQUE DE OJO. El toque de ojo se efectúa llevando el índice disimuladamente sobre el párpado o la comisura del ojo (Fig. 56), y constituye, lo mismo que los toques de oreja y nariz, un kinema de rechazo a lo que se escucha.

TOQUE DE NUCA / AJUSTE DEL CUELLO DE LA CAMISA. Una variante del toque de oreja es el toque de nuca (Fig. 57), y constituye un kinema de re-



Fig. 55. Toque de oreja (kinema de rechazo)



Fig. 57. Toque de nuca (kinema fuerte de rechazo)



Fig. 56. Toque de ojo (kinema de rechazo)

chazo muy fuerte, más que los toques de oreja, ojo y nariz. Una variación morfológica de este kinema es el ajuste del cuello de la camisa (Fig. 58), típico en los hombres.

ÍNDICE EN LA BOCA. El índice puesto en la boca es un kinema de rechazo y duda (Fig.

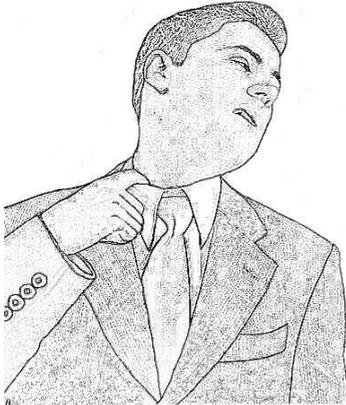


Fig. 58. *Ajuste del cuello (kinema fuerte de rechazo)*

59), si bien es poco común encontrarlo.

MANO SOSTENIENDO LA CARA. La cara recostada de la mano es un kinema de rechazo en el receptor, pero también lo puede ser de cansancio (Fig. 60). La manera de discriminar un significado u otro es el contexto comunicacional.

Así, si una conferencia ha durado ya tres horas, es factible que sea un kinema de cansancio; pero si el gesto



Fig. 59. *Índice en la boca (kinema de rechazo/duda)*

aparece después de una afirmación controversial, es probable que signifique rechazo.

DEDOS SOSTENIENDO LA FRENTE. Cuando el dedo índice y medio se afincan en la frente, sosteniendo el peso de ésta (Fig. 61), se puede entender el gesto como un kinema de rechazo. Hay que diferenciarlo del índice en la sien (Fig. 49), que es un kinema de interés.

MANO TAPANDO LA CARA. Es



Fig. 60. Mano sosteniendo la cara
(kinema fuerte de rechazo)

un kinema fuerte de rechazo, y se construye tapando la cara con la mano (Fig. 62).

Es la progresión adulta del gesto infantil de taparse los ojos para no ver algo desagradable, sólo que es una figura



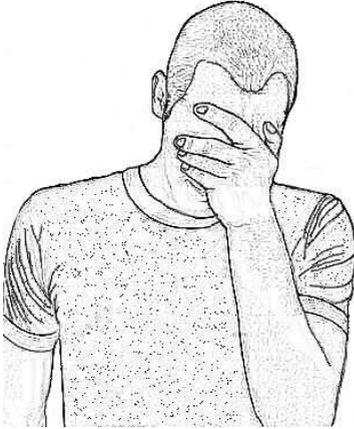
Fig. 61. Dedos sosteniendo la frente
(kinema fuerte de rechazo)

sinestésica,⁷ pues se tapa la cara para no oír con los ojos algo que rechazamos.

TAMBORILEO. Cuando se tamborilean los dedos sobre una superficie o sobre el cuerpo suele ser un kinema de cansancio, y funciona como un regulador que le dice al interlocutor que ya es hora de que ponga fin a su intervención.

DEDO SOBRE LOS LABIOS. Es otro regulador (Fig. 63) que indica al interlocutor que de-

⁷ Una figura sinestésica es un recurso retórico que mezcla percepciones y sentidos, como oír los colores y ver los sonidos. Es típica de la poesía, y a partir de esta observación que hemos realizado en el transcurso de nuestras investigaciones, nos atrevemos a hablar de retórica no verbal, con lo cual queda todo un campo de estudio por delante para explorar.



*Fig. 62. Mano tapando la cara
(kinema fuerte de rechazo)*



*Fig. 64. Dedo disimulado sobre la boca
(kinema de rechazo)*



*Fig. 63. Dedo sobre la boca
(regulador)*

be concluir su intervención. También puede ser un kinema de rechazo a lo que se escucha, y morfológicamente puede ser construido de diversas maneras, algunas, incluso, como en la Fig. 64, disimulado

completamente como un cruce de dedos a la altura de la barbilla.

MANIOBRAS LÚDICAS. Jugar con el lápiz, el teléfono, un yesquero u otro objeto es una manera bastante ostensible en que el receptor expresa su rechazo, más que a un concepto, al propio expositor. Son adaptadores con los cuales el receptor suele autoprotgerse de un emisor que no le simpatiza. Ocasionalmente pue-

den ser reguladores simplemente para finiquitar una charla.

BRAZOS CRUZADOS. El cruce de brazos sólo puede considerarse como un kinema de rechazo si ocurre después de una afirmación comprometedora o en el marco de una conversación incómoda, y si además hace sintaxis con otros kinemas de rechazo, como en la Fig. 65, en la que observamos ciertos gestos como el entrecejo fruncido y el rictus de frustración, todo lo cual hace del cruce de brazos un kinema de rechazo.

Puede ser un gesto muletilla (común a buena parte de Europa) o un gesto en relación con incomodidades climáticas, por lo cual es necesario descodificarlo con sumo cuidado, pues se trata de un kinema polisémico (múltiples significados).

Se pueden apreciar varias construcciones morfológicas. La de la Fig. 65 es la clásica, y puede significar rechazo, incomodidad climática (frío) o ser una muletilla gestual.



Fig. 65. Cruce de brazos (kinema de rechazo)

En la Fig. 34 podemos apreciar el cruce de brazos con los pulgares arriba, que significa rechazo y superioridad. En la Fig. 66 se puede apreciar el cruce de brazos ladeado, que significa informalidad (es muy factible verlo en adolescentes).

La Fig. 67 presenta el cruce de brazos en paralelo, que es un kinema de formalidad. El cruce de brazos en equis (Fig. 68) es una variante del clásico



Fig. 66. Cruce de brazos ladeado
(kinema de informalidad)



Fig. 67. Cruce de brazos en paralelo
(kinema de formalidad)

y significa temor.

Cuando los brazos se cruzan en puños, esto es, con los puños escondidos bajo los brazos, es un kinema muy fuerte de rechazo.

La relación entre la combadura (curvatura de los hombros o espalda) y el cruce de brazos es una sintaxis importante de observar, pues cuando la combadura no existe, como en la Fig. 69, el significado es distancia + superioridad.

Por el contrario, la combadura significa distancia + infe-



Fig. 68. Cruce de brazos en «X»
(kinema de temor)

rioridad. El primer caso es común entre personas con una autoestima muy elevada, en tanto que el segundo es más típico de individuos con



Fig. 69. Cruce de brazos por elevada autoestima

crisis de baja autoestima.

CRUCE DE BRAZOS DISIMULADO. Ocasionalmente las personas pueden intuir como muy ostensible un bloqueo con cruce de brazos o manos, en cuyo caso utilizan un libro, una carpeta, un bolso o cualquier otro objeto como excusa para el cruce de brazos o manos (Fig. 42).

Éste es un kinema que suele ser común entre personas del mundo intelectual, y puede considerárselo como de baja intensidad.

A veces sucede que el cruce de brazos disimulado se da fingiendo que se acomoda el reloj, la pulsera, la yunta o la manga de la camisa.

HORQUILLA EN LA FRENTE. Cuando la mano va sobre la frente como una horquilla (Fig. 70), se expresa rechazo a lo que se escucha. A veces no es un kinema de rechazo, sino un regulador para decir al interlocutor que debe terminar su comunicación. Éste es un gesto propio de quien está sentado a una mesa.

LA MANO EN LA CABEZA. Una variante morfológica de la mano de visera es la mano en la cabeza, pues se realiza también sentado a una mesa, y tiene los mismos valores semánticos. En la Fig. 71 se puede apreciar una construcción fuerte del gesto.

DOBLE PUÑO EN LA BOCA. Se construye también en posi-



*Fig. 70. Horquilla en la frente
(kinema de rechazo / regulador)*



*Fig. 71. Mano en la cabeza (kinema
de rechazo / regulador)*

ción de sentado a una mesa, y es un kinema polisémico, pues suele significar desaprobación o escucha desconfiada, pero puede llegar a significar interés y análisis, según que vaya acompañado o no de otros kinemas con los cuales hacer sintaxis.

En la Fig. 72 podemos apreciar la imagen de un médico en actitud de escucha analítica; no obstante, si este gesto está seguido de un roce de nuca, o de un toque de ojo, se convertiría en un kinema de rechazo.



*Fig. 72. Doble puño en la boca
(kinema polisémico)*

SENTADO A HORCAJADAS. Si la persona se sienta sobre una

silla, pero con el respaldar hacia adelante, y generalmente descansando los brazos sobre éste (Fig. 73), sin duda alguna es un kinema fuerte de bloqueo, típico de conversaciones en grupos informales.

RECHAZO DISIMULADO. Si el receptor no es un individuo asertivo, puede que exprese su rechazo de una manera encubierta.

Así, por ejemplo, simulará estar ocupado en arreglar alguna pieza de su ropa (es típico acomodar las mangas de la camisa, el reloj o retirar pelusas ficticias del saco).

En la Fig. 74 observamos cómo el sujeto ajusta su reloj, con lo cual puede estar expresando rechazo o distanciamiento respecto de su interlocutor.

PIERNAS CRUZADAS. La posición de sentado es la más natural para la construcción del cruce de piernas. Aunque menos común, su construcción de pie es factible bajo la forma de un cruce de tobillos, del que hablaremos más ade-



*Fig. 73. Sentado a horcajadas
(kinema fuerte de rechazo)*



*Fig. 74. Ajustando el reloj
(distanciamiento disimulado)*

lante. El cruce de piernas suele ser, como el cruce de brazos, un kinema polisémi-

co, pues a veces significa rechazo y otras, comodidad (como el cruce de brazos en la cultura europea).

Si el cruce es tradicional (Fig. 75), puede significar bloqueo, pero también puede significar comodidad, incluso cuando va acompañada de un cruce de brazos (Fig. 76), por lo que se considera un kinema polisémico.

Si las piernas van cruzadas en «4» (Fig. 77), se trata de un kinema de defensa, especialmente si la mano sujeta el tobillo o la pierna. Si el «4» no se hace por arriba del muslo, sino por debajo, quedando sentado sobre el tobillo, el kinema es de comodidad (Fig. 78).

Si el cruce tradicional de piernas va acompañado de sujeción con las manos, se trata de un kinema de bloqueo de alta intensidad (Fig. 79).

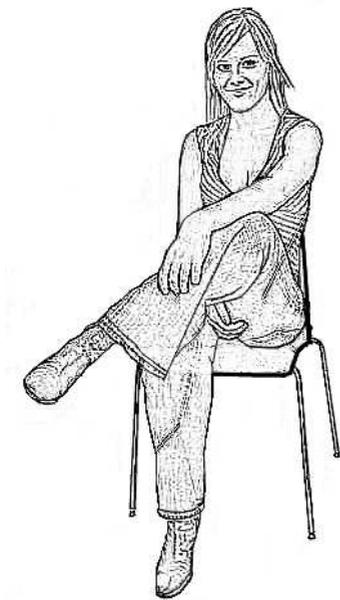
TOBILLOS CRUZADOS. Es un kinema polisémico, puesto que puede significar rechazo leve o comodidad. Se puede construir de pie (Fig. 80) o



Fig. 75. Cruce de piernas tradicional (kinema polisémico)



Fig. 76. Cruce de piernas + cruce de brazos (kinema polisémico)



*Fig. 77. Cruce de piernas en «4»
(kinema de defensa)*

sentado.

En la posición de sentado, puede hacerse el cruce de tobillos debajo de la silla (Fig. 81) o con los pies extendidos hacia el frente (Fig. 82). En todos los casos puede ir acompañado de un cruce de brazos, que Pease (2000: 81) considera en su conjunto como un kinema de bloqueo.



*Fig. 78. Cruce de piernas en «4» por
debajo (kinema de comodidad)*



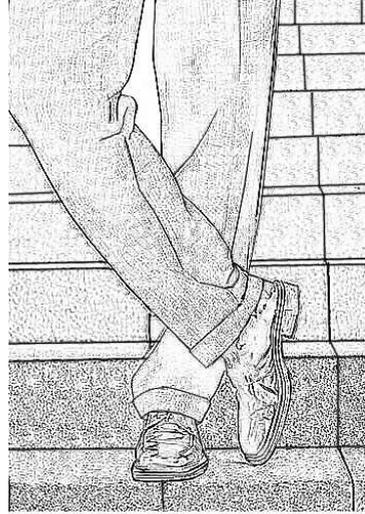
*Fig. 79. Cruce de piernas + sujeción
con manos (kinema de bloqueo)*

Sin embargo, hemos observado que dicha sintaxis kinésica puede tener un valor de comodidad, particularmente entre individuos europeos o de procedencia europea, en los que el kinema adquiere las características de un gesto local, y por medio del cual se expresa comodidad y empatía con el entorno cultural.

Una variación morfológica de los tobillos cruzados, cuyo



*Fig. 81. Cruce de tobillos sentado
(kinema polisémico)*



*Fig. 80. Cruce de tobillos de pie
(kinema polisémico)*

significado cambia de intensidad, pues adquiere valores de bloqueo fuerte + superioridad, es el cruce de tobillos sobre una mesa, el cual suele ir acompañado de un cruce de manos en la nuca (Fig. 83).

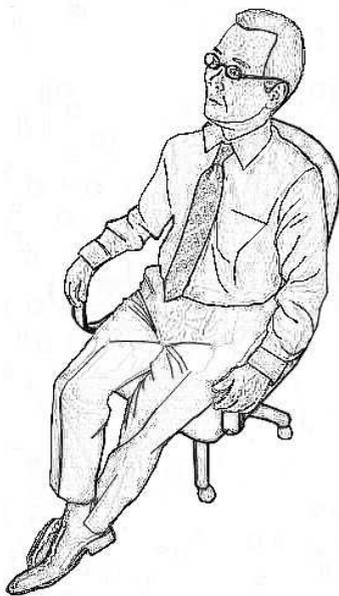


Fig. 82. Cruce de tobillos sentado
(kinema polisémico)

Campo semántico del análisis

Hay expresiones no verbales que no se pueden calificar de rechazo, pero tampoco de interés. Están en un terreno como intermedio, el del análisis, y significan que existe un proceso de razonamiento en curso cuyo pulso quizás sea bueno tomar.

Son los gestos que pertenecen

al campo semántico del análisis.

MANO EN LA BARBILLA. La mano en la barbilla (siempre y cuando no esté en «v», Fig. 53) es un kinema de análisis (Fig. 84).

Si el receptor construye este gesto, pueden esperarse de él aportes inteligentes e interesantes. Es necesario hacer sintaxis kinésica en este caso, pues si el emisor del gesto, por ejemplo, mira por encima de unas gafas, o mantiene la barbilla alzada, el kinema se carga entonces de un valor de superioridad, que podría corresponder al campo semántico de autoridad.

Puede hacer sintaxis con un cruce de brazos, sin que por ello deba adquirir valores de rechazo o desaprobación.

MANO EN LA SIEN Y BARBILLA. Si el índice está en la sien y el pulgar en la barbilla (Fig. 85), se ha construido un kinema de análisis con características muy similares a las del anterior.

PUÑO EN LA BOCA. Si el puño



Fig. 83. Cruce de tobillos sobre la mesa (kinema de bloqueo + superioridad)



Fig. 85. Mano en la sien y barbilla (kinema de análisis)

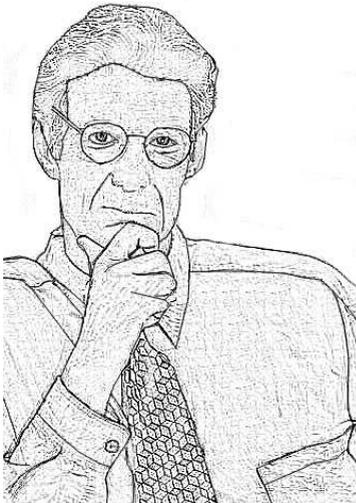


Fig. 84 Mano en la barbilla (kinema de análisis)

se apoya por el lado del índice en la boca (Fig. 86), es un kinema de análisis con valores de aprehensión.

También se lo puede construir apoyando contra la boca los nudillos o las falanges. Es común verlo en personas que deben tomar una decisión urgente en el marco de una situación delicada, o cuando se debe tomar una decisión que entraña algún riesgo.

También es común que haga sintaxis con un cruce de bra-

zos, cuyo conjunto es un kinema de análisis prehensivo.

Ocasionalmente podría significar rechazo o desaprobación, razón por la cual debe atenderse con particular cuidado a su sintaxis.

Campo semántico de la sin-

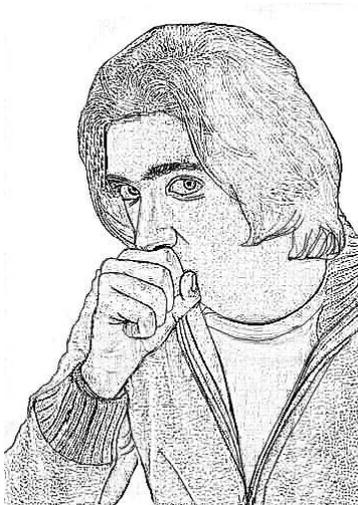


Fig. 86. Puño en la boca (kinema de análisis prehensivo)

ceridad

La honestidad se expresa con pocos gestos que conforman el campo semántico de la sinceridad, razón por la cual es

esencial estudiarlos y descodificarlos con sumo cuidado.

Los gestos con que se expresa sinceridad son pocos, lo cual resulta curioso, por decir lo menos. La razón quizás obedezca al hecho de que una gran parte de los kinemas que construimos son reguladores o adaptadores, cuya finalidad no es otra que controlar el flujo comunicacional ajeno o propio.

Así, por ejemplo, los gestos con que expresamos que estamos mintiendo son algunos de los que utilizamos para expresar rechazo a lo que oímos, esto porque en el fondo rechazamos oírnos decir una mentira.

Por otra parte, la mayoría de los gestos que se construyen durante una conversación son respuestas no verbales desde el rol de receptor del mensaje, de modo que es comprensible que pertenezcan esencialmente a los campos semánticos del interés, rechazo y análisis.

Ahora bien, ¿cuándo construimos gestos que expresen

que estamos siendo sinceros? Cuando en el rol de emisores del mensaje sentimos amenazada la confiabilidad en nuestra transparencia. Y ello solemos intuirlo en la construcción de reguladores y adaptadores por parte de nuestro interlocutor.

En términos generales, la ausencia de kinemas de insinceridad puede tomarse como una sintaxis gestual de sinceridad; sin embargo, aunque pocos, hay algunos gestos que expresan sinceridad en el emisor del mensaje.

Alguno que ya hemos mencionado como la mirada limpia (Fig. 48) puede ser considerado también un kinema de sinceridad.

MOSTRAR LAS PALMAS. Mostrar las palmas abiertas (Fig. 87) es un gesto que revela sinceridad. El problema es que ha sido un gesto muy abusado por oradores políticos, lo cual no le resta valor lingüístico, pero sí hace que exista cierta desconfianza consciente hacia el mismo.

DESCRUZADO. Cuando la per-



Fig. 87. Mostrar las palmas (kinema de sinceridad)

sona que emite el mensaje está de pie o sentada (Fig. 88) sin cruzar ni los brazos ni las piernas, toda la sintaxis kinésica revela sinceridad.

Generalmente los pies están bien afincados en el suelo, a lo ancho del cuerpo, y las manos descansan sobre los muslos. La mirada, además, suele sostenerse fija en el interlocutor.

LA MIRADA DEL RECUERDO. Cuando se pregunta a alguien sobre un acontecimiento pasado que debe rememorar, los ojos deben inclinarse hacia el lado izquierdo del emisor del mensaje (Fig. 89).



Fig. 88. Descruzado (kinema de sinceridad)

Los neurólogos llaman a estos movimientos de los ojos *Lateral eye movements* (LMS) y la Programación Neurolingüística (PNL) se fundamenta en ellos para hablar de señales de acceso, que son los movimientos de los ojos como respuesta a la conexión neurológica entre éstos y los pensamientos (Sambrano, 1997: 48-50).

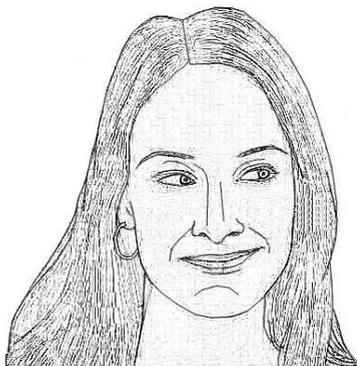


Fig. 89. Mirada a la izquierda (recuerdo)

Campo semántico de la insinceridad / inseguridad

Así como hay una gestual para construir el discurso de la verdad, hay otra para construir el discurso de la mentira o de la inseguridad, cuyos signos pertenecen a este campo semántico, pero hay que ser especialmente cuidadosos para no incurrir en juicios y condenas.

Recordemos que todo saber científico busca ayudarnos a entender las «causas» de un fenómeno. Los gestos que a continuación se catalogan pueden significar inseguridad

o insinceridad, motivo por el cual es necesaria la observación sintáctica, de modo que se pueda establecer claramente la semántica de un gesto.

Valga repetir la acotación que hacíamos en el Capítulo I sobre la necesidad de aproximarse científicamente a la CNV y no emitir juicios, pues la información descodificada no constituye en sí elementos de juicio, sino datos de estudio de una práctica comunicacional, con el fin de mejorarla.

TOQUES DE NARIZ, OREJA, OJO, NUCA Y CUELLO. Los toques de nariz (Fig. 54), oreja (Fig. 55), ojo (Fig. 56), nuca (Fig. 57) y cuello (Fig. 58) explicados en el acápite *Campo semántico del rechazo*, son kinemas de inseguridad o insinceridad cuando quien los construye no funge como receptor del mensaje, sino como emisor del mismo.

Recuérdese la observación hecha sobre el toque de nariz como una habitual muletilla kinésica, razón por la cual lo estimamos como un kinema

no muy confiable.

MIRADA CREATIVA. Según la PNL, la señal de acceso que se construye con la mirada dirigida hacia el lado derecho del hablante significa que el emisor del mensaje lo está creando (Sambrano, 1997: 48-50).

Si un interlocutor es requerido sobre un acontecimiento pasado y al responder dirige su mirada hacia su derecha (Fig. 90), no está recordando en su respuesta, sino creando, lo que podría significar que está siendo insincero. Por el contrario, si es requerido sobre un acontecimiento futuro, es muy probable que mire a

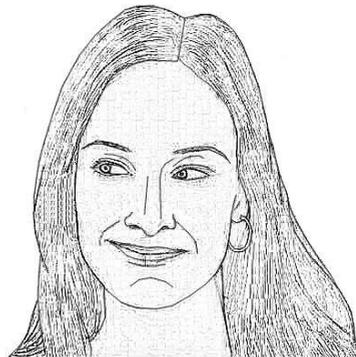


Fig. 90. Mirada a la derecha
(creación)

su derecha.

MIRADA OBLICUA. Cuando el hablante no mantiene la mirada limpia, directa en los ojos de su interlocutor, sino que la dirige tangencialmente sobre sus hombros o brazos, es probable que sienta inseguridad o que incluso sea insincero.

MANOS EN LOS BOLSILLOS. Suele ser un kinema de comodidad, pero al evitar la exhibición de las palmas de las manos puede percibirse también como un kinema de insinceridad, especialmente si hace sintaxis con otros gestos de este campo semántico.

Por ello es de la mayor importancia no hablar en público con ambas manos en los bolsillos, ni delanteros (Fig. 91) ni traseros (Fig. 33).

La excepción a esta sugerencia es la construcción de un kinema de elegancia, que consiste en llevar una mano al bolsillo, en tanto que se gestícula con la otra (Fig. 92).

En todo caso, no es aconsejable ni siquiera abusar de este

kinema de elegancia, sino que hay que alternarlo con las manos en la zona de reposo, que puede ser el gesto de la



Fig. 91. Mano en los bolsillos delanteros (kinema polisémico)



Fig. 92. Kinema de elegancia

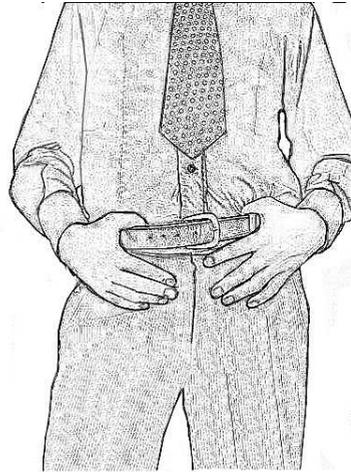


Fig. 93. El vaquero (kinema fuerte de bloqueo + defensa)

Fig. 40 (también con las manos cruzadas más arriba).

Kinésica inapropiada para hablar en público

En términos generales, deben evitarse los brazos y piernas cruzados, y las manos en los bolsillos o en la cara.

Hay que efectuar con cuidado los gestos que expresen autoridad, y evitar en lo posible los toques de nariz, ojo, oreja, nuca y cuello. Las manos de-

ben ir en la zona de reposo y evitar balanceos y caminatas nerviosas.

A continuación mencionaremos sólo algunos kinemas muy específicos que conviene evitar, y que no habíamos mencionado.

EL VAQUERO. Este gesto (Fig. 93) es un kinema de defensa y bloqueo de mucha intensidad, que con frecuencia utilizan los caballeros (y ocasionalmente las damas) para marcar distancia y colocarse en actitud defensiva.

Suele generar reacciones muy adversas en el interlocutor, quien puede replicarlo, cruzarse de brazos, de piernas o emitir señales de rechazo.

ABUSAR DE LA ZONA HIPERBÓLICA. En la Fig. 94 podemos observar la zona primaria de gesticulación, dentro de la cual deben moverse, en lo posible, las manos.

Cuando las manos salen de esta zona primaria, ingresan a la zona hiperbólica, esto es, aquélla donde los gestos adquieren valores de exagera-

ción.

Así, un puño cerrado a la altura del pecho es menos violento que alzado a la zona hiperbólica superior; un índice apuntando al suelo es más dramático en la zona hi-

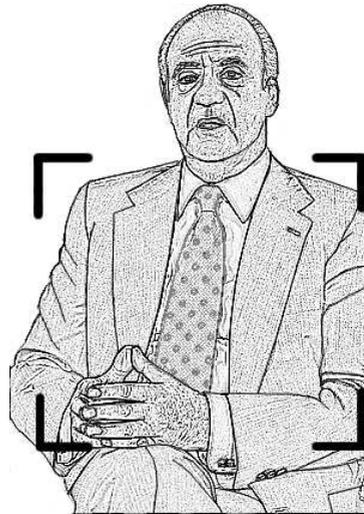


Fig. 94. Zona primaria de gesticulación manual

perbólica inferior; y las palmas verticales implican mayor amplitud construidas en las zonas hiperbólicas laterales.

En la Fig. 95 observamos a

un orador que ha alzado no uno, sino los dos índices a la zona hiperbólica superior, en una clara actitud amenazante.

No está mal usar gestos manuales en la zona hiperbólica, sino abusar de ella. Bien utilizada, la zona hiperbólica puede reportar una significativa



Fig. 95. Índices en zona hiperbólica superior

ganancia persuasiva.

EL ESPEJO. Cuando se habla en público, una tendencia común es reflejar los gestos, esto es, hacer con la mano izquierda lo que se hace con la derecha. Ocasionalmente esta duplicación kinésica puede lograr un significado hiperbólico como en la Fig. 95, por tratarse de un gesto muy oratorio (índice al cielo); sin embargo, en la Fig. 96 podemos



Fig. 96. Gesto espejeado

observar un gesto pobre que ha sido duplicado, sin ninguna ganancia persuasiva.

Capítulo III

Campo Proxémico: Uso del Espacio.

Nociones Generales

Edward Hall⁸ (1975/2001) ha acuñado el término proxemia para referirse a las relaciones entre el cuerpo y la manera como éste usa el espacio.

Este modo de usar el espacio es propio de cada cultura, razón por la cual existen no sólo diversos lenguajes, verbales y no verbales, sino hasta diversas arquitecturas como maneras distintas de ocupar el espacio (2001: 8).

Esta manera de usar el espacio pasa indefectiblemente por el procesamiento sensorial del entorno, lo que condiciona los sentidos empleados para marcar el espacio personal, y ello a su vez está normado por la cultura.

En tal sentido afirma Hall (2001: 9), a partir de sus estu-

dios, que el norteamericano promedio utiliza menos que el árabe el olfato y el tacto para procesar sensorialmente su entorno.

Uno de los aspectos más resaltantes de la proxemia es la regulación de la distancia entre las personas por medio de la territorialidad.

Mehrabian (2007: 20) también insiste en la diferencia proxémica de una cultura a otra, y utiliza también el parámetro de comparación entre estudiantes árabes y norteamericanos para establecer ciertos factores proxémicos que regulan la territorialidad, a saber: 1) *distancia*, 2) *contacto visual*, 3) *dirección corporal*, 4) *accesibilidad corporal* (cuerpos abiertos o cerrados).

⁸ Edward Hall es antropólogo y ha sido profesor de varias universidades en Estados Unidos, entre las que destacan la Universidad de Harvard y la Universidad de Denver. Más información en su página Web (en inglés): <http://www.edwardthall.com/>

En nuestros estudios hemos comprobado que además de los factores señalados por Mehrabian, el uso de las mesas y sillas que estudia Pease

(2000: 144-158) es de capital importancia en la proxémica, de modo que lo sumaremos como quinto elemento de desarrollo en este capítulo.

Regulación de la Distancia

Edward Hall (1975) categoriza la regulación de la distancia en cinco esferas de distancia personal, que quedan del modo siguiente:

res y amigos muy íntimos; el espacio personal es ocupado por otras personas en una reunión social, en la oficina o en las fiestas; el espacio so-

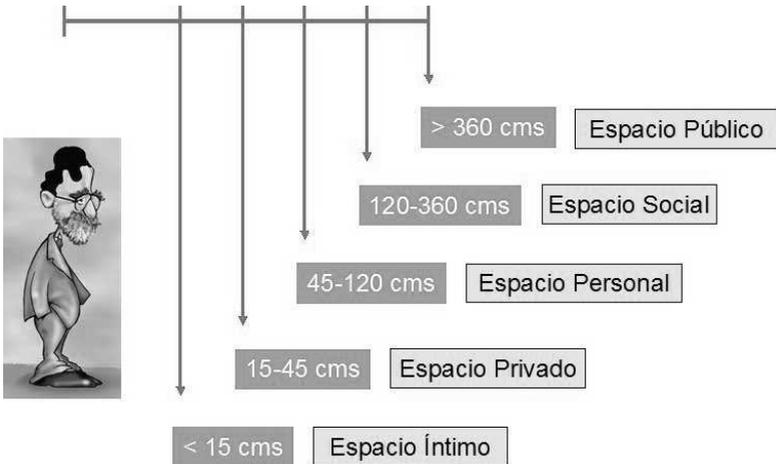


Fig. 97. Regulación de la distancia (Edward Hall)

Pease (2000: 26-27) explica la teoría de Hall de este modo: el *espacio íntimo* es aquél que sólo puede ser ocupado por la pareja y familiares inmediatos (padres e hijos); al *espacio privado* pueden ingresar el resto de los familia-

cial está destinado para los extraños, tales como el plomero, el cartero, etc; por último, el *espacio público* es el que ocupa un auditorio respecto del conferencista cuando se habla en público.

El *espacio íntimo* está asociado a la inmediatez familiar. Es el espacio que regulan entre sí los cónyuges y los padres e hijos. Pertenece, por decirlo así, al núcleo familiar en estricto rigor.

De hecho es el espacio donde se configura buena parte de los paradigmas comunicacionales del ser humano. Allí ocurren, por lo general, los esquemas de pragmática comunicativa más difíciles, pero a su vez los más ricos en matices y profundidad.

Ninguna otra esfera de la CNV proxémica incide tanto en los modos existenciales de comunicación como el espacio íntimo y las dinámicas con que se lo construye.

El estudio de Hall ubica este espacio por debajo de los 15 cm. En nuestra investigación hemos registrado una regulación por debajo de 10 cm entre venezolanos.

El *espacio privado* está destinado para los demás familiares de fuera del núcleo familiar y para aquellos ami-

gos muy queridos de la familia. Entran en este grupo los compadres y padrinos, los cuñados, tíos y primos, salvo que habiten bajo el mismo techo, en cuyo caso pueden pasar a ocupar el espacio íntimo.

Hall ubica este espacio entre los 15 y los 45 cm, pero nosotros hemos registrado en Venezuela una regulación entre 10 y 30 cm.

En este espacio se construye la comunicación fraterna de familia, y si bien no son comunes los kinemas de bloqueo en el espacio íntimo, en el privado, por el contrario, comienzan a apreciarse kinemas de bloqueo y defensa.

El *espacio personal* es aquél habitado por las otras personas que no son familiares ni amigos, pero con quienes compartimos a diario, o casi a diario.

Es el último anillo de espacio en el que departimos con los conocidos de la oficina, la escuela o universidad, la iglesia, en fin, es allí donde

construimos una pragmática comunicativa de alteridad, es decir, donde nos comunicamos con personas realmente distintas a nosotros, y en las que nos podemos identificar por similitud o disimilitud.

Ello explica el importantísimo incremento de kinemas de rechazo y autoridad en este espacio, así como de reguladores y adaptadores para controlar el flujo comunicacional.

Hall registra una regulación espacial de 45 a 120 cm, pero nosotros hemos constatado una regulación de 30 a 70 cm.

El *espacio social* es el primero de los anillos espaciales para tratar a extraños. Allí nos encontramos con personas que no conocemos y a las que tratamos sólo esporádicamente.

La comunicación, en consecuencia, es altamente desconfiada y abunda en kinemas de rechazo, en reguladores y adaptadores. Los kinemas de autoridad tienen en este espacio la finalidad de anunciar

fuerza y de advertir, mientras que en el espacio personal sólo funcionan como estabilizadores de las relaciones jerárquicas.

Ello hace que en el espacio social surjan con frecuencia conatos de violencia verbal, que puedan terminar en otros tipos de violencia.

Hall registra una regulación espacial de 1,20 m a 3,60 m; sin embargo, nosotros hemos registrado una regulación de 70 cm a 2,00 m.

El *espacio público* es el que corresponde a la comunicación masiva cara a cara. No es propia de todo el mundo, sólo de quienes se dedican a hablar en público: educadores, políticos, gerentes, capacitados, etc.

Es el anillo proxémico en el que existe mayor diversidad de kinemas, y presupone en las personas cierto grado de aprehensión por la pragmática comunicativa, lo que explica el miedo escénico que la mayoría de las personas experimenta, pues en este anillo

suele existir el menor vínculo afectivo entre emisor y receptor.

Es por ello que algunas personas buscan la mirada de alguien que pertenezca a su espacio personal para ganar seguridad.

Hall registra este espacio por sobre los 3,60 m, pero nosotros lo hemos registrado por sobre los 2,00 m.

Si comparamos la regulación

espacial de Hall con la que hemos medido en nuestros experimentos observaremos una notable diferencia, en cuanto que las magnitudes se achican en nuestro caso.

No hay que olvidar que el estudio de Hall se centra en la cultura anglosajona norteamericana, en tanto que el nuestro se ubica en la cultura latina caribeña, con lo cual se puede constatar lo afirmado por Hall y Mehrabian sobre los patrones culturales.

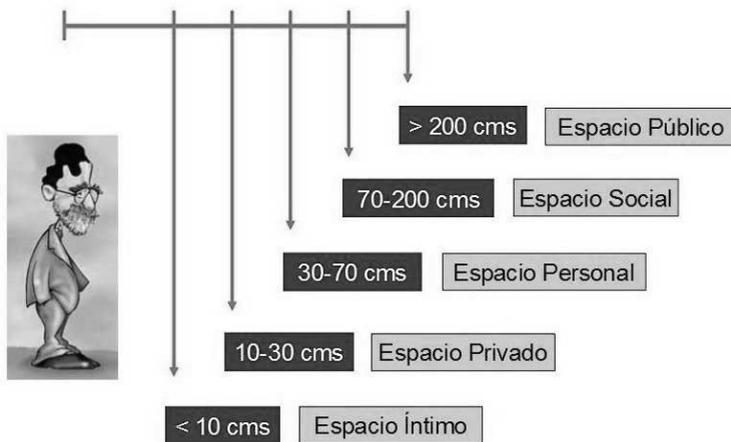


Fig. 98. Regulación de la distancia (Venezuela)

Contacto Visual

El contacto visual o dirección visual es correlativa a la dirección corporal. Proxémicamente miramos de tres modos, a nuestro entender: 1) mirada con la vista, 2) mirada con el rostro, 3) mirada con el cuerpo.

Por *contacto visual* entendemos las dos primeras, en tanto que por *mirada del cuerpo* entendemos la dirección corporal, de la que nos ocuparemos en el acápite siguiente.

Cuando la mirada visual y la mirada facial se simultanean, la fuerza proxémica del contacto visual es mayor que cuando sólo hay mirada visual. Por ejemplo: si un vendedor mira a su cliente de reojo, habrá menos fuerza de encuentro que si gira 30° el rostro para mirarlo visual y facialmente.

Otra aplicación de la mirada facial tiene lugar cuando los interlocutores se ubican en el espacio público, pues un orador, para que pueda comuni-

car un contacto visual efectivo en un auditorio muy amplio, tendrá que mover su rostro hacia determinados puntos de la audiencia, de modo que ésta se perciba mirada por el conferencista.

Sabemos que es difícil entender el contacto visual como un espacio de encuentro, pero imaginemos la siguiente situación: un estudiante le explica un teorema a una compañera de clases; mientras él mira visual y facialmente el papel donde desarrolla el teorema, ella mira facialmente el papel, pero visualmente mira al chico; si el joven se percatara de ello, podría interpretar la situación como que ella se interesa por él.

Proxémicamente él ha percibido como factible la transición de su espacio personal a su espacio privado, y quizás a su espacio íntimo. La mirada ha funcionado como un topos o lugar de encuentro.

Una característica importantísima de la mirada visual y facial (también de la corporal) es que relativizan las regulaciones espaciales categorizadas por Edward Hall.

Así, una ubicación territorial de dos personas en el anillo del espacio social, podría reducirse al espacio personal con sólo una mirada.

Quizás en ello se base la expresión *amor a primera vista* para aludir a personas espacialmente muy distantes, pero que relativizan su regulación espacial por medio de una mirada visual o facial.

Encuentro visual

Tiene lugar cuando los inter-

locutores se dirigen mutuamente la mirada visual / facial o cuando la dirigen a un punto en común.

Para ello deben estar ubicados en los anillos de los espacios íntimo, privado o personal.

La consecuencia del encuentro visual es la distensión, la armonía y la empatía comunicacional.

Desencuentro visual

Es lo contrario del encuentro visual. La mirada visual / facial se dirige a un punto no pertinente ni común, y se genera desarmonía, tensión y roce comunicacional.

Dirección Corporal (mirada corporal)

Además de mirar con la vista o con el rostro, podemos mirar con el cuerpo, y ello constituye el grado más contundente de proxemia entre hablantes.

El comportamiento de la mirada corporal es muy dinámico y complejo, pero cursa sobre el mismo principio de la mirada mutua o la mirada en un punto común externo.

Así, los hablantes pueden dirigirse mutuamente la dirección de sus cuerpos (Fig. 99) o pueden mirar a un punto común externo (Fig. 100).

Ahora bien, no sólo miramos corporalmente con el tronco. Miramos también con las extremidades inferiores, de modo que la dirección de las rodillas y los pies pueden señalar valores proxémicos significativos.

Por ejemplo, en la Fig. 101, el caballero del lado derecho de la fotografía apunta con su pierna derecha en sentido



Fig. 99. Encuentro corporal



Fig. 100. Encuentro visual externo

contrario de su interlocutor, si bien los troncos miran a un espacio común de encuentro, y las miradas visuales se encuentran directamente, todo lo cual se puede interpretar como una leve desconfianza, que, además, el caballero de la izquierda responde con la mano arqueada sobre la pierna (kinema de defensa + bloqueo).



Fig. 101. Desconfianza y defensa

En la Fig. 102 observamos una fotografía en la que se encuentran los reyes de España con el Sr. Rajoy.

En ella podemos apreciar que el Rey y la Reina se miran corporalmente, aunque visualmente miran al Sr. Rajoy, quien a su vez recibe todas las miradas, obviamente porque es quien está hablando.

El caballero a la derecha de la foto, mira visualmente al Sr. Rajoy, pero corporalmente al Rey. El Sr. Rajoy, instintivamente, busca un punto de encuentro externo para dirigir la mirada visual y corporal, con lo cual establece un punto de equilibrio y armonía en el conjunto.

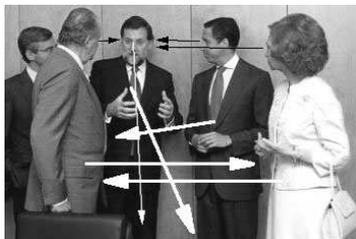


Fig. 102. Proxémica de grupo

En la Fig. 100 observamos cómo todos miran corporalmente a un punto externo de encuentro, en tanto que los receptores (izquierda de la fotografía) miran visualmente al que habla (caballero de la derecha).

En reuniones de este tipo, es común que las personas adelanten un pie en dirección al que habla, si éste es de su agrado. Ésta es una señal

proxémica de reducción relativa de la regulación espacial, y que tiene una magistral aplicación en el campo de las

ventas en pareja, pues por medio de ella se puede saber a quién escogió el potencial cliente como su vendedor.

Accesibilidad Corporal

Todas las señales que ya hemos estudiado como kinemas de bloqueo, distancia o defensa pertenecen a este factor kinésico de la accesibilidad corporal, razón por la cual no ahondaremos más en su estudio.

Sólo diremos que el cuerpo se relaciona también con otros cuerpos por medio del espacio, y que en ocasiones puede relativizarse la regulación espacial no reduciendo, sino ampliando la territorialidad.

Relación Cuerpo-cuerpo

Las personas se ubican casi siempre de manera libre y espontánea en el espacio, y con ello expresan sus relaciones de poder, inclusión, exclusión, rivalidad, colaboración, etc.

Estos posicionamientos esta-

blecen no pocas veces su incidencia en la comunicación. Veamos algunos de estos posicionamientos.

Acuerdo

Las personas están sentadas en ángulo de 45°, diagonal-

mente (Fig. 103). Expresa esta postura informalidad, fraternidad, amistad y hasta intimidad.

Es la más aconsejable para pasar del anillo del espacio personal al privado (o al íntimo).

Esta posición tiene excelentes aplicaciones en almuerzos de negocios, tertulias amigables, citas íntimas y cualquier reunión en la que pueda ser ne-

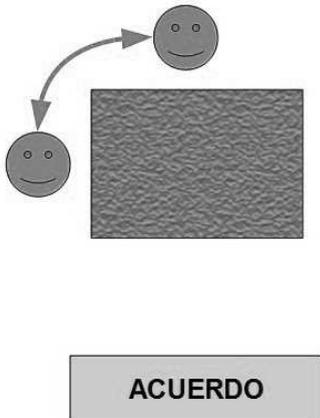


Fig. 103. Posición de acuerdo

cesario llegar a un acuerdo.

Ayuda

Las personas están sentadas codo con codo, una al lado de la otra (Fig. 104), y expresa colaboración, interés por hacer una tarea en conjunto.

Es una posición ideal para trabajar en pareja o equipo, pero no es recomendable para llegar a acuerdos, salvo que el interlocutor pertenezca al anillo del espacio privado o



Fig. 104. Posición de ayuda

íntimo.

Rivalidad

Las personas están sentadas frente a frente (Fig. 105). Es

una posición bastante utilizada para los almuerzos de negocios.

Genera una gran frontalidad corporal y una poderosa división territorial expresada sobre la mesa con una línea divisoria constituida por los accesorios para comer y las pertenencias (salero, servilletero, llaves del auto, teléfono celular, etc.).

Como consecuencia de ello las partes se muestran desconfiadas y proclives a rivalizar.

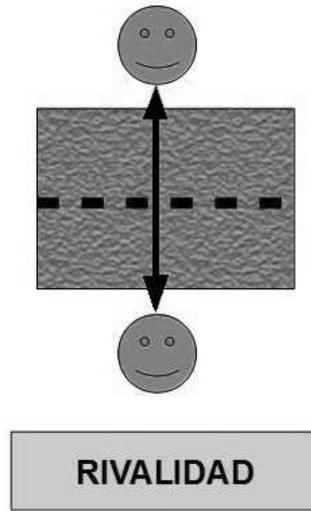


Fig. 105. Posición de rivalidad

Relación Cuerpo-mesa

La escogencia de las mesas y el modo como las personas se sientan en torno de las mismas obedece a patrones culturales aprendidos desde el seno del hogar materno.

Son tres los tipos de mesas y, por consiguiente, las dinámi-

cas que éstas producen: mesa cuadrada, mesa rectangular y mesa redonda. Pueden tener variaciones morfológicas.

Así, una mesa ovoide es una variación morfológica de la mesa rectangular.

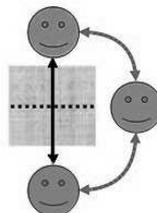
Mesa cuadrada

Genera grupos cerrados y muy formales, además de muy competitivos y rivales. Sobre la misma se opera una fuerte división territorial.

Además, obliga a que las personas estén muy próximas unas de otras. Es una mesa en torno de la cual suele haber discusiones y tensión, rivalidad, hermetismo e intolerancia. Si se la utiliza para almorzar, es probable que los comensales no se sientan animados a conversar.

En la Fig. 106 observamos la dinámica de la mesa cuadrada: división territorial y frontalidad. Las líneas oscuras, que denominamos líneas ca-lientes, representan los nexos críticos de comunicación.

En la figura se puede apreciar un tercer sujeto sentado en ángulo, que puede fungir como mediador por su posición de acuerdo en la dinámica de la mesa (su nexo es con líneas claras o frías).



G. CERRADOS

Fig. 106. Dinámica de la mesa cuadrada

Mesa rectangular

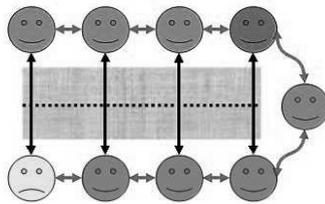
La mesa rectangular genera grupos jerarquizados, cerrados y muy formales. En torno de ella las personas se ubican conforme a su jerarquía en el grupo.

Así, por ejemplo, en una mesa de comedor familiar, el padre se sentará a la cabecera y la madre a su derecha. A la izquierda del padre se sentará el hijo mayor. Ocasionalmente podrían invertir su lugar la madre y el hijo mayor.

El sitio próximo al extremo izquierdo del padre lo ocupará el hijo menor. Y cuando venga a casa el tío, se sentará frente al padre, en la contracabecera de la mesa.

En la Fig. 107 se pueden apreciar la división territorial (como en la mesa cuadrada) y las líneas oscuras de confrontación. Aparecen líneas frías de entendimiento entre la cabeza de jerarquía y los laterales, y entre los miembros de cada bando.

Esta mesa es típica de hogares europeos y es común encontrarla como mesa de reuniones en empresas, si bien no es aconsejable su uso



G. JERÁRQUICOS

Fig. 107. Dinámica de la mesa rectangular

por la jerarquización que ella misma impone.

Algunos restaurantes de comida rápida, en el entendido de que su oferta de servicio no va dirigida al consumo, sino a la rotación de comensales, utilizan mesas cuadradas y rectangulares con sillas enfrentadas y fijas.

Incluso, algunas de estas mesas son más estrechas que lo que demandan las bandejas con comida ya servida, todo lo cual está concebido para favorecer una permanencia breve en el local.

Mesa redonda

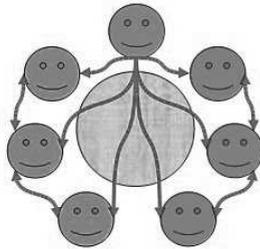
Genera grupos abiertos, cooperativos e informales, siempre y cuando las sillas sean todas iguales. Es la mesa ideal para alcanzar acuerdos.

En torno de ella las personas se muestran relajadas y conversadoras, por lo que es la mesa ideal para los restaurantes que no son de comida rápida.

Es también la mesa ideal para el comedor de casa y para la

sala de reuniones de la empresa, especialmente cuando se perciban ambientes tensos y proclives a la confrontación.

En la Fig. 108 se puede apreciar que no existen líneas calientes de confrontación, sino líneas frías de acuerdo, por lo tanto no existe tampoco divi-



G. ABIERTOS

Fig. 108. Dinámica de la mesa redonda

sión territorial.

La mesa redonda es ideal para propiciar estancias largas en locales de comida, en los que la oferta de servicio sea el consumo y no la rotación de comensales. En dicho caso, siempre son mejores las me-

sas de amplio diámetro.

Composiciones

Es bastante común en centros de convenciones y salones de conferencias encontrar espacios compuestos con un mosaico de mesas, en cuyos casos, como en las variaciones morfológicas de las mesas, el conjunto termina teniendo alguna de las tres características ya enunciadas: cuadrados, rectangulares o circulares.

En la Fig. 109 observamos una composición rectangular, propia del salón de reuniones de una empresa, y cuyo efecto final será el jerárquico de las



Fig. 109. Composición rectangular

mesas rectangulares.

Y en la Fig. 110 podemos apreciar la misma composición, pero de un centro de



Fig. 110. Composición rectangular

convenciones.

Ocasionalmente, como en la Fig. 111, sucede que la mesa no está físicamente, pero las personas se distribuyen proxémicamente como si ésta

se hallara.

En estos casos todas las variables explicadas con anterioridad operan del mismo modo.



Fig. 111. Composición rectangular

Capítulo IV

Análisis de Casos

En este capítulo, a partir de algunas fotografías históricas, procederemos a efectuar el análisis kinésico y proxémico de las mismas, con el fin de ilustrar no sólo una de tantas utilidades que se podría dar a la Semiología no Verbal, sino para establecer incluso algunos patrones de significado.

Al mismo tiempo, el amigo lector puede aprovechar el valor didáctico que entraña la práctica de un saber teórico, y aventurarse así mismo a sus propios análisis, por supuesto, siempre atendido a un marco teórico-metodológico. Lo último que debe ser la Semiología no Verbal es una interpretación propia y simbólica de los signos no verbales.

Lo primero, en consecuencia, es observar rigurosamente lo explicado en el Capítulo I sobre Fundamentos Teóricos. Luego, mantener claros los valores semánticos que se han explicado para cada signo, tratando de conformar el sentido global de eso que hemos denominado *Campo Semántico* no Verbal.

Para ello será de vital importancia establecer la sintaxis para cada caso, con lo cual será necesario *observar* el contexto situacional de la fotografía.

Al final, y entendiendo que se trata de una fotografía, y que aún toda la información histórica no será suficiente para agotar el control de todas las variables posibles, hay que entender que existe un margen plausible de error, razón por la cual todo análisis será discutible.

Nos interesa ante todo, como ya se dijo, el valor didáctico que entraña en sí el ejercicio, más que la sorprendente infalibilidad de un análisis.

Partiendo de las conclusiones en reversa, el lector podrá reconstruir por sus propios medios intelectivos el análisis de cada caso, y comprender mejor y fijar los conocimientos que en suma hemos querido divulgar. A su vez, los colegas podrán también someter a comprobación lo expuesto, y así contribuir a la labor científica.

Horacio Quiroga

Comenzaremos con el análisis de la Fig. 112. Se trata de una fotografía tomada en 1928. En ella están el escritor uruguayo Horacio Quiroga, el escritor argentino Leopoldo Lugones y el poeta argentino Baldomero Fernández, entre otros intelectuales.

Para aquel momento, Quiroga ya había sorteado suficientes vicisitudes siniestras en su vida, y ya aparece en la fotografía la mirada esquiva y hundida en el suelo, que se mantendrá en todas sus foto-

grafías posteriores.

Si bien la pose es elegante, se puede observar en su desencuentro visual y facial con la cámara una actitud de divorcio afectivo con el grupo, confirmado por el hecho de haber ocupado un lugar periférico en la fotografía.

La PNL atribuye a esta mirada un valor de «diálogo interno» (O'Connor y Seymour, 2000: 70-75), es decir, lo más parecido a estar hablando consigo mismo.



Fig. 112. Horacio Quiroga junto a otros intelectuales (1928)



Fig. 113. Ludwig Wittgenstein y su familia

Ludwig Wittgenstein

En la Fig. 113 podemos observar una foto de familia. Fue tomada presumiblemente en Viena en 1914, cuando Wittgenstein (extremo derecho) estaba alistado como voluntario en la Primera Guerra Mundial.

El gran filósofo venía de haber estudiado en Cambridge con Bertrand Russell, y las circunstancias lo alejaron de la filosofía hasta 1926, cuando regresó a Inglaterra.

Sus contemporáneos lo definían como lacónico, sombrío, melancólico, solitario, y en efecto, un año antes de esta foto vivió en Noruega absolutamente solo en una cabaña.

Wittgenstein no se caracterizó precisamente por un temperamento equilibrado. Fue célebre la ocasión en que blandió un atizador de chimenea contra Karl Popper en 1946, durante una conferencia que éste dictaba en el Cambridge Moral Science Club.

En la fotografía observamos una reunión familiar elegante en torno de una mesa de té, al aire libre. Al fondo, una dama de pie posa mirando la cámara. De las otras dos damas, la más anciana mira su taza de té, en tanto que la más joven, pasando el brazo por sobre Wittgenstein, mira también la cámara.

Los caballeros, menos Wittgenstein, hablan. Sólo Ludwig Wittgenstein está absorto en su taza de té, lo mismo que la dama anciana, con quien comparte la misma combadura de hombros y barbilla descendente, un gesto que denota frustración, cansancio o baja autoestima.

Nótese, por ejemplo, la diferencia postural con el sujeto de la izquierda, quien está sentado de manera erguida, marcial.

En la fotografía se aprecia claramente a tres de los caba-

lleros con las piernas cruzadas, lo que viene a ser un kinema de comodidad, propio de reuniones sociales.

No sabemos a ciencia cierta por qué Wittgenstein se sentó al extremo izquierdo de la composición, tomando a la dama de pie como quien preside la reunión, pero ése es en todo caso el puesto de la autoexclusión.

El caballero del fondo, tanto por su ubicación como por su pose de «jinete», junto a la dama de pie, parecen ser los anfitriones, en tanto que el soldado frente a Wittgenstein parece el visitante.

Nótese que la proximidad a la mesa de las cuatro personas del fondo es bastante mayor que la de los tres del primer plano, lo que podría indicar que Wittgenstein, la mujer a su derecha y el soldado están de visita.

Acuerdos de Oslo

En la Fig. 114 tenemos una histórica imagen de los Acuerdos de Oslo (1993) entre Israel, representada por su Primer Ministro, Isaac Rabin, y la Organización para la Liberación de Palestina (OLP), representada por Yasser Arafat.

Es apreciable la distracción de Rabin respecto de la mano bastante avanzada de Arafat, que junto a su barbilla descendida puede implicar algún

diálogo interior.

Hay que aclarar que Rabin fue duramente criticado por los sectores conservadores que interpretaron su política de cesión de territorios a cambio de la paz como una traición a Israel, lo cual le costó la vida en 1995 a manos de un fundamentalista.

En la fotografía se aprecia un Rabin cuya kinésica facial es de preocupación. Sus manos por delante casi estrujan el papel, que en un video de la época se puede apreciar con



Fig. 114. Acuerdos de Oslo (1993)

mayor detalle.

La sonrisa de Rabin es muy distinta a la de Bill Clinton y Yasser Arafat: es un rictus de frustración, quizás por la conocida reacción que los acuerdos generarían en amplios sectores de la sociedad civil israelí.

Las sonrisas de Clinton y Arafat son de satisfacción. La de Clinton adicionalmente es de orgullo, quizás por la significación que para él tenían los acuerdos como Presidente recién electo de Estados Uni-

Adolf Hitler

En las imágenes 115 a la 119, podemos observar una secuencia de kinemas correspondientes al discurso pronunciado por Adolf Hitler el 30 de enero de 1933, con motivo de ser nombrado Canciller de Alemania.

En aquella ocasión, como en tantas otras, el Führer tarda un minuto en comenzar su discurso, tiempo que ocupa con toda suerte de «poses» intimidantes, con lo cual lo-

dos.

En otro orden de ideas, podemos notar que el brazo de Arafat está casi rectilíneo, lo que podría deberse a la distancia que lo separa de Rabin, pero podría estar significando autoridad.

Por otro lado, y esto sí no está condicionado por factores externos, Arafat da la mano en vertical (saludo neutro), pero con una marcada separación de los dedos entre sí, lo que significa que intenta proyectar autoridad.

graba concentrar en él la atención.

Su típico cruce de manos por delante era un kinema de rechazo y defensa (Fig. 115). Era, por lo general, el primer kinema que construía en público.

Luego el cruce de brazos con los antebrazos en paralelo (Fig. 116), que denota bloqueo y formalidad excesivamente rígida, que combinada con la mirada amenazante termina construyendo una



Fig. 115. Discurso de Hitler (30.01.1933)



Fig. 116. Discurso de Hitler (30.01.1933)

sintaxis kinésica de intolerancia.

En Hitler existe una característica particular: si bien en muchas ocasiones se lo ve con la barbilla ascendente (Fig. 117), el kinema lo construye más bien con la barbilla completamente horizontal al cruzar los brazos, lo que hace que el significado pase de *superioridad* a *intimidación*.

Las figuras 115 a la 117 constituyen una sintaxis kinésica del primer minuto de discurso, que, como ya se dijo, transcurría en silencio, y cuyo

campo semántico es la amenaza. En términos técnicos, Hitler construía una *apertura no verbal* con valor *amenazante* antes de la construcción verbal de sus discursos, que iban por el mismo tenor.

En la Fig. 117 asume la postura de *jarra*, cuyo valor semántico es *listo para la acción*, pero en Hitler dicha proactividad es destructiva. Al descansar las manos no en la cintura, sino en el cinturón, adquiere adicionalmente el valor de *bloqueo + defensa*.



Fig. 117. Discurso de Hitler (30.01.1933)



Fig. 118. Discurso de Hitler (30.01.1933)



Fig. 119. Discurso de Hitler (30.01.1933)

Las imágenes 118 y 119 pertenecen ya a momentos del discurso. Son acompañamientos no verbales del discurso propiamente.

En la Fig. 118 Hitler apunta, pero nótese cómo el dedo índice carece de tono, está encorvado, sin tensión. Esto es típico de Hitler, y es un kinema de inseguridad: significa que no se tiene seguridad sobre lo que se dice. Incluso puede ser un kinema para mentir.

En ese momento preciso, mientras apunta hacia la zona hiperbólica, el Führer dice que *había un tiempo en que un alemán sólo podía estar orgulloso del pasado*, quizás aludiendo al vergonzoso Tratado de Versalles. Pero... ¿acaso no surgieron de ese pasado las condiciones que condujeron a Alemania a perder la Primera Guerra Mundial?

Aquel primer discurso del Canciller Hitler fue tendencioso y falaz: en él juró entregar el poder al cabo de cuatro años. Por consiguiente la ges-

tual del mismo es muy interesante.

En la Fig. 119 observamos un momento clave del discurso: culpa del infortunio histórico de Alemania a los líderes de la Revolución de Noviembre de 1918, es decir, los socialistas, con lo cual acaba de construir oficialmente un primer enemigo interno contra quien unificar al pueblo bajo el odio.

Primero ha cerrado ambos puños (kinema de violencia), para luego convertir la mano derecha en un kinema de acusación y amenaza: índice al cielo. Luego vuelve a apuntar a la zona hiperbólica, como en la Fig. 118.

El final del discurso es delirante, por decir lo menos. El Führer vuelve a empuñar ambas manos como en la Fig. 119, y mirando al Cielo jura salvar a Alemania. Su mirada es psicótica, y para culminar baja la vista en medio de un tic nervioso que no pocas veces reproducirá, y que construye una semántica global de delirio.



Fig. 120. Hitler con sus generales planificando una acción militar (1941)

La Fig. 120 muestra otro momento de Hitler siete años más tarde. Está reunido con sus generales, y sobre un mapa planifican alguna acción militar. La foto fue tomada en 1941, y podríamos presumir que pudo tratarse de la ofensiva militar más importante de ese año: la fallida invasión a la URSS.

La semántica kinésica de la fotografía es de preocupación, frustración y derrota. Todos miran el mapa, menos el oficial del extremo izquierdo que mira al Führer.

De los cinco oficiales que están más próximos a la mesa, tres están apoyados sobre la misma, pero de todos Hitler es el que está más apoyado, con valores semánticos de derrota incluso.

Su cabeza, más que inclinada, parece caída, y la combadura de los hombros hace con el ángulo de la cabeza una sintaxis de frustración, que es ratificada por el rictus del oficial a su izquierda. Podría decirse que se trata de un momento muy serio, con gran riesgo en las decisiones.



Fig. 121. Hitler y el Comandante de la Wehrmacht, Wilhelm Keitel (1941).



Fig. 122. Hitler y el Comandante de la Marina, Karl Dönitz (1945).

Las Figs. 121 y 122 nos permiten comparar dos saludos de Hitler a dos comandantes importantes, en dos momentos muy distintos.

En el primer caso, saluda al

Comandante de la Wehrmacht, el Mariscal de Campo Wilhelm Keitel, cuyo cargo equivale hoy al de un Comandante en Jefe de las Fuerzas Armadas, uno de los hombres de confianza del

Führer.

En el Mariscal Keitel podemos observar lo que hemos dicho sobre el saludo castrense (Fig. 10): el brazo y el antebrazo se entregan en posición rectilínea, como si fuese la proyección de la postura de firmes, en tanto que Hitler entrega el saludo ejecutivo, con el brazo y antebrazo flexionados.

Éste es un gesto típico del Führer. En él arrastra la mano de su interlocutor hacia su zona personal, mantiene los hombros erguidos y la mirada fija en los ojos del Mariscal. En los videos de la época, se puede apreciar además cómo da la mano con una lentitud casi calculada.

En la fotografía, si bien Hitler no alcanza la marcialidad de Keitel, se puede decir que hay en él una postura gallarda y cargada de autoridad.

Para 1941, antes de la derrota en el Frente Ruso, Hitler venía de cosechar importantes triunfos militares, y Keitel había sido una pieza clave en ello. Por tanto la semántica es

de arrogancia y orgullo.

En la Fig. 122 tenemos otro panorama diametralmente opuesto. Esta vez saluda al Comandante de la Marina, el Almirante Karl Dönitz, otro hombre de la confianza de Hitler, y todos miembros del Alto Mando.

Este encuentro tiene lugar en el bunker de Hitler, presumiblemente en abril de 1945, pocos días antes de que el Führer se suicidara. Hitler designa a Dönitz heredero del Tercer Reich en calidad de Presidente.

En la fotografía vemos a un Dönitz que extiende un saludo marcial, aunque su rostro revela preocupación. Hitler, si bien extiende la mano como siempre, luce una combadura de hombros inusual en él, que hace parecer incluso que la barbilla quedara levemente en descenso.

Entre una fotografía y otra sólo han transcurrido cuatro años. Hitler apenas ha pasado de los 52 a los 56 años, pero el peso de la derrota se aprecia ya en su sintaxis kinésica.

Juan Pablo II

En las Figs. 123-127, podemos apreciar varios kinemas del discurso pronunciado por Su Santidad Juan Pablo II el jueves 2 de abril de 1987, en el Estadio Nacional de Chile, y en el marco del Encuentro con los Jóvenes.

En la mañana de aquel día había sostenido un encuentro tenso con el General Augusto Pinochet, pues el Papa le exigía el fin de la dictadura, así que el evento con los jóvenes en el Estadio Nacional significó el extremo de las medidas de seguridad en la capital chilena.

El lugar era, además, un icono de la represión dictatorial, pues durante el golpe de estado del 11 de septiembre de 1973, había sido utilizado como centro de detenciones y ajusticiamientos.

Juan Pablo II se encargaría de recordarlo al decir que el estadio era un lugar de competiciones, pero también de dolor y sufrimiento. Las expresiones de alto valor simbólico y

los gestos manejados dieron cuenta de una homilía cuidadosamente preparada para la ocasión.

Hemos seleccionado imágenes de la segunda mitad del discurso, que contienen una gama variopinta de significados no verbales.

En la Fig. 123 Juan Pablo II está pronunciando la frase más célebre de aquel discurso: «No tengáis miedo de mirarlo a Él». Se refería a Jesús de Nazareth, pero no pocos han extraído algún simbolismo político en la frase.

Al pronunciarla, Juan Pablo II apunta con el índice a una imagen gigante de Jesús. Su índice, construido en la zona hiperbólica, luce un kinema con un tono muy firme, todo lo cual supone una semántica con altos valores asertivos, contrario a lo que se apreciaba en las Figs. 118 y 119 sobre Hitler.

La kinesia del rostro de Juan Pablo II es interesantísima de estudiar, pues era un hombre de poca expresividad, que



Fig. 123. Discurso de Juan Pablo II a los Jóvenes Chilenos (1987)

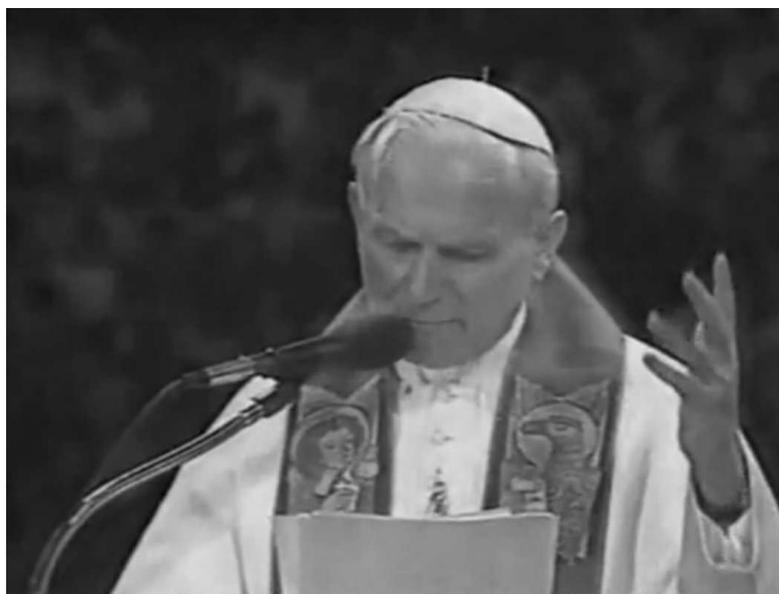


Fig. 124. Discurso de Juan Pablo II a los Jóvenes Chilenos (1987)

manejaba su expresión facial con mucho tino, quizás como consecuencia de haber estudiado teatro.

Todo el conjunto de la Fig. 123 es firme, con la firmeza que caracteriza a un religioso, distante de toda marcialidad. En la Fig. 124, el Papa está diciendo: «Al contacto de Jesús despunta la vida». El gesto que lo acompaña es un kinema académico, docente: ésta es la frase de un teólogo que dicta cátedra, y por ello varía la sintaxis kinésica.

En la Fig. 124 se mantiene el tono académico, y el Papa pregunta a los jóvenes si tienen sed de vida eterna. Hace un juego retórico con la pregunta, y la audiencia grita un estentóreo *sí*.

La sintaxis kinésica de estas dos imágenes (Figs. 123 y 124) tienen un valor semántico de serena autoridad académica, lo cual hace que el mensaje verbal alcance a la audiencia en un marco de persuasión muy efectivo.



Fig. 125. Discurso de Juan Pablo II a los Jóvenes Chilenos (1987)



Fig. 126. Discurso de Juan Pablo II a los Jóvenes Chilenos (1987)



Fig. 127. Discurso de Juan Pablo II a los Jóvenes Chilenos (1987)

Acto seguido, el Papa inicia la etapa final de su discurso y se opera el tercer cambio en la sintaxis gestual de esta segunda mitad de la alocución. Así, pasa de la asertividad al tono académico y a cierto desánimo.

En la Fig. 126 el Papa advierte que sólo Jesús es la Vida misma, y su rostro se carga de la asertividad del principio (incluso vuelve a señalar enérgicamente la imagen de Jesús).

Pero detrás de esto, cuando dice que aquél era el mensaje de vida que quería llevar a los jóvenes chilenos, el Papa asume una kinesia con valor semántico de derrota (Fig. 127).

Su mano izquierda cae como un peso muerto contra su pierna en un claro kinema de cansancio (generalmente más de tipo anímico que físico), y su rostro se carga de una expresión pesadumbrada.

No ve por un rato largo a la audiencia, sino que deja la mirada hundida en el papel. Tanto en esta imagen como

en la precedente, el rostro del Papa se carga de una expresividad más fuerte que de costumbre.

Pareciera que en la etapa final del discurso el Papa trata de dejar en claro que la lucha por la libertad es importante, pero no más que la libertad en Jesús.

Diera la impresión de que el Papa percibiera por un momento, en aquel ambiente cargado de ansias de libertad, la tentación de nuevas formas de secularismo, pues hace hincapié expresamente en este punto, un secularismo que pasa por el consumismo y la avidez sexual, pero que también pasa por la excesiva preocupación de obtener niveles de vida cómodos.

Juan Pablo II culmina advirtiendo a los jóvenes que no fueran pusilánimes ni se dejaran arrastrar por el egoísmo y la comodidad, pero su sintaxis kinésica evidenciaba valores de desánimo. Quizás el Papa lamentaba el abundante afán de cambiar la sociedad sin cambiar al hombre.



Fig. 128. Juan Pablo II y Mehmet Ali Ağca

La Fig. 128 corresponde a la visita que Juan Pablo II le dispensa en diciembre de 1983 a Mehmet Ali Ağca, el hombre que intentó asesinarlo el 13 de mayo de 1981.

La visita tiene lugar en la cárcel de Rebibbia, y en ella el Papa lo perdona. La fotografía es interesantísima de analizar. En ella vemos a Juan Pablo II dando la palma abajo (kinema de autoridad), lo cual no es extraño por su investidura y el hábito de besar el anillo papal.

La mano izquierda del Papa avanza sobre el brazo de Mehmet (regulador de control o autoridad), y dirige la mirada ocular, facial y corporal al agresor, en tanto que éste dirige proxémicamente su cuerpo a un punto externo (desencuentro).

Por su parte, Mehmet, además del desencuentro corporal, no dirige la mirada facial, sino la ocular oblicuamente (kinema de rechazo). Su semántica general es de evasión.



Fig. 129. V-J Day (1945)

V-J Day

El 14 de agosto de 1945 se conoce como el V-J Day o *Victory over Japan Day*. Sabida la noticia del final de

la Segunda Guerra Mundial, cientos de personas se volcaron a las calles de New York a celebrar. El fotógrafo Alfred Eisenstaedt captó en la Fig. 129 el momento en que

un marino de guerra besaba sorprendentemente a una enfermera que pasaba a su lado. Ninguno se conocía y de allí el interés de analizar la imagen más famosa del final de la Segunda Guerra Mundial.

Se ha especulado mucho sobre la posibilidad de que la enfermera se hubiera entregado, rendida a los brazos del apuesto marino. Ésta es la versión romántica, pero no es lo que la semántica gestual de la fotografía dice.

En primer lugar, el marino no rodea con su antebrazo izquierdo el cuello y espalda superior de la enfermera, sino que lo hace con el brazo, construyendo una especie de llave que evita a la dama poderse zafar fácilmente.

En segundo lugar, la mano derecha del marino sujeta firmemente a la enfermera un poco más arriba de la cadera.

Por su parte, la dama interpone su brazo derecho entre ella y el marino, al tiempo que hace un gesto tenso con su mano izquierda. El pie derecho,

del que se ha especulado diciendo que es la evidencia de que la enfermera se extasió con el beso, está quebrado en un ángulo forzado, que pone de relieve la torsión a la que fue sometida por el marino.

Sin embargo, la mano izquierda de la enfermera está ahí, pasiva, cuando pudo alzarla contra el marino, lo que confirma que la resistencia ofrecida no fue tan firme. Incluso, una ampliación de la fotografía revela que ella tiene los ojos cerrados.

El beso del Hôtel de Ville

La Fig. 130 es similar a la anterior, y nos permite confirmar el análisis realizado. Fue tomada en 1950 frente al Ayuntamiento de París por Robert Doisneau.

Podemos apreciar que el antebrazo del joven rodea los hombros de la dama, y que su mano descansa sobre uno de éstos, contrario a la Fig. 129 en la que se nota el sometimiento llevado a efecto por el antebrazo contra la mejilla de la enfermera.

Luego observamos en la Fig. 130 cómo la mano de la dama cae sin tensión y ella se arque voluntariamente hacia atrás, mientras que en la Fig. 129 es evidente la torsión forzada y la mano tensa.

El fotógrafo reveló en la década de los noventa que los protagonistas de la fotografía habían posado para él, lo que

le resta cierta espontaneidad a la fotografía, aunque no a la semiología no verbal.

Además de la belleza artística de la fotografía, hay autenticidad en las emociones expresadas en ella, y sin duda alguna que dicho rasgo incrementa su valor estético.



Fig. 130. El beso del Hôtel de Ville

Conclusiones

La CNV es una práctica comunicativa en la que se utilizan signos no verbales para expresar actitudes, emociones y afectos.

Su estudio se remonta a la primera mitad del siglo XX, cuando se llevaron a cabo importantes investigaciones sobre los gestos faciales, manuales y corporales.

Hoy en día son cada vez más los estudios multidisciplinarios e interdisciplinarios que se realizan desde la lingüística, la antropología, la psicología y la sociología con el fin de sistematizar científicamente su conocimiento.

Esta sistematización con un enfoque lingüístico la denominamos semiología no verbal (SNV), esto es, «una ciencia cuyo objeto de estudio es el discurso no verbal como unidad comunicológica, como producto lingüístico» (Alayón, 2005).

A tal fin, la SNV organiza el estudio de la CNV en cuatro grandes campos heurísticos: el Campo Kinésico o estudio

del gesto, el Campo Proxémico o estudio de los valores semánticos en la concepción del espacio, el Campo Cronémico o estudio de los valores semánticos de la concepción del tiempo y el Campo Paralingüístico o estudio de los valores semánticos de la voz.

En el presente libro nos hemos concentrado en el desarrollo de los campos kinésico y proxémico, puesto que el trabajo de investigación llevado a cabo cubrió estos dos campos de estudio.

La experiencia heurística arroja como resultado la constatación de que los textos de SNV están en lo cierto sobre los catálogos de signos no verbales, pero también se pudo tener evidencia de que algunos de los signos no verbales registrados en la cultura anglosajona, donde han sido producidos mayormente estos libros, no aplican a la cultura latinoamericana.

También es importante advertir que no pocas veces se asume la CNV y la SNV como una suerte de esoterismo

comunicacional, en el que se puede leer la mente de los otros, como reza el subtítulo de algún libro de SNV.

Falso. La SNV es un conocimiento científico sobre el lenguaje actitudinal, y en consecuencia es susceptible de ser experimentado y conducido por protocolos de investigación, con el fin de normalizar el rigor académico de la SNV.

Las aplicaciones de la SNV son múltiples y de un valor incalculable, toda vez que se puede sacar provecho de ella en cualquier espacio de relación humana en el que sea menester mejorar la comunicación.

No compartimos la premisa esbozada en algún libro de que la SNV sirva como un arma secreta para manipular a las personas, pues ello significaría un uso aberrado del conocimiento para vulnerar la dignidad humana.

Es por ello que no hemos desarrollado en este libro algunos aspectos del campo

kinésico que pudieran servir a la manipulación, pues la idea ha sido que el texto tenga utilidad esencialmente entre personas del mundo empresarial y profesional.

La SNV, ya lo decíamos al principio, puede mejorar los procesos de comunicación, y al hacerlo, estará mejorando muchos aspectos de la vida cotidiana, pues no sólo existe una relación directa entre cómo nos comunicamos, cómo vivimos y cómo nos llevamos con las demás personas; sino que, además, existe una relación de configuración existencial entre nuestro lenguaje, el entorno y nosotros mismos.

Es posible afectar el pensamiento y el espíritu afectando el habla, y si ésta mejora, aquéllos también lo harán por defecto.

Espero que esta obra breve, que ha sido concebida así para que sea práctica, sin menoscabo de que en ediciones posteriores se vaya ampliando, corrigiendo y profundizando, cumpla su cometido

de ayudar a que mejoren las dinámicas sociales dependientes del lenguaje actitudinal expresado en la CNV, pues en la medida en que ello ocurra no sólo se estará construyendo una sociedad civilizada, sino que nos permitiremos elevar el desarrollo humano que depende de los signos, verbales o no, a la altura que para sí demanda el espíritu humano.

Es fundamental concluir acotando que cada persona que se proponga estudiar la CNV lo puede hacer con un mínimo de disciplina.

Cumplir este cometido permitirá ir elaborando manuales documentados en cuyo acopio podamos establecer un registro más amplio y plural de los signos no verbales.

Lista de Referencias

Alayón, Jerónimo (2005). *Semiología del gesto aplicada a procesos de negociación y mediación* [Documento en línea]. Bogotá: Gestiópolis. Disponible: <http://www.gestiopolis.com/Canales4/ger/semiges.htm> [Consulta: 2008, Agosto 18].

Alayón, Jerónimo (2009a). «Semiología no verbal y negociación» (Parte I). *Enfoque CDE* [Revista en línea], (9). Caracas: Universidad Monteávila. Disponible: <http://www.uma.edu.ve/cde/web/boletines/boletin9.hhtm>. [Consulta: 2009, Abril 10].

Alayón, Jerónimo (2009b). «Semiología no verbal y negociación» (Parte II). *Enfoque CDE* [Revista en línea], (10). Caracas: Universidad Monteávila. Disponible: <http://www.uma.edu.ve/cde/web/boletines/boletin10.htm>. [Consulta: 2009, Abril 10].

Birdwhistell, Ray (1952). *Introduction to Kinesics: An annotated System for Analysis of Body Motion and Gesture*. Washington DC: Foreign Service Institute.

Birdwhistell, Ray (1970). *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.

Cestero, Ana (1998). *Estudios de comunicación no verbal*. Madrid: Editorial Edinumen. ISBN 978-84-897-5698-4

Davis, Flora (1998). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza Editorial. ISBN 978-84-206-3954-3.

Hall, Edward (1975). *The Hidden Dimension*. New York: Anchor Books. ISBN 978-03-850-8476-5.

Hall, Edward (2001). *La dimensión oculta* (20° ed.). México: Siglo XXI. ISBN 968-23-1574-3.

Mehrabian, Albert (1971). *Silent messages*. California: Wadsworth Publishing Company. ISBN 978-05-340-0059-2.

Mehrabian, Albert (2007). *Nonverbal Communication*. New Jersey: Transaction Publishers. ISBN 978-0-202-30966-8

Mínguez, Andrés (1999). *La otra comunicación. Comunicación no verbal*. Madrid: Esic Editorial. ISBN 978-84-735-6196-9.

O'Connor, Joseph y John Seymour (2000). *PNL para formadores* (E. Rodríguez, Trad.). Barcelona: Urano. (Trabajo original publicado en 1993). ISBN 84-7953-096-0.

Padilla, Xose (2007). *La comunicación no verbal*. Madrid: Li-ceus.

Pease, Allan (2000). *El lenguaje del cuerpo. Cómo leer la mente de los otros a través de sus gestos* (16° ed.). Buenos Aires: Planeta. (Trabajo original publicado en 1981). ISBN 950-742-073-8.

Sambrano, Jasmín. *PNL para todos*. Caracas: Alfadil. ISBN 980-354-042-4.

Saussure, Ferdinand de (1990). *Curso de lingüística general* (20ª ed.; A. Alonso, Trad.). Buenos Aires: Losada. (Trabajo original publicado en 1916). ISBN 950-03-6108-6.

Smelt, Roselynn (1998). *New Zealand. Cultures of the World* (2° ed.). New York: Benchmark Books. ISBN 978-07-614-0808-6.

