

La comunicación no verbal

Teresa Pont

Teresa Pont

Teresa Pont es psicóloga clínica y psicoterapeuta. También es profesora de posgrado y máster en Grafopsicología y Criminalística en la Universitat Autònoma de Barcelona.

Diseño del libro y de la cubierta: Natàlia Serrano
La UOC genera este libro con tecnología XML/XSL.

Primera edición: Julio 2008
© Teresa Pont, del texto
© Editorial UOC, de esta edición
Rambla del Poblenou, 156. 08018 Barcelona
www.editorialuoc.com
Impresión:

Esta obra está sujeta –si no se indica lo contrario– a una licencia Creative Commons de Reconocimiento-No Comercial-Sin obra derivada 3.0 España. Puede copiar, distribuir y comunicar públicamente, siempre y cuando reconozca los créditos de las obras (autoría, Editorial UOC) de la manera especificada por los autores y la Editorial que la publica. No puede hacer uso comercial ni obra derivada sin el permiso del Editor y de los autores. La licencia completa se puede consultar en <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/deed.es>

Nuestro contrato

Este libro le interesará si quiere saber:

- Qué es la comunicación no verbal.
- Cómo funciona el ser humano como un todo a través del tándem mente y cuerpo.
- Cómo interpretar el lenguaje corporal en nuestra vida cotidiana.
- Qué movimientos nos delatan.
- Qué partes de nuestro cuerpo son más expresivas.
- Cómo podemos saber si alguien miente.

Índice de contenidos

Nuestro contrato	3
Mensajes diferentes	7
EL SER HUMANO ES COMPLEJO	9
LA PRIMERA COMUNICACIÓN CON EL MUNDO	15
EL LENGUAJE DEL CUERPO Y EL ENTORNO	21
Cada personalidad tiene sus enfermedades	25
LOS INDICADORES BÁSICOS	31
La distancia física con los demás	33
Actitudes, posturas, gestos	40
Manos, brazos, piernas y pies	73
El tacto	87
APRENDER A ESCUCHAR A NUESTRO CUERPO	95
Bibliografía	103

Mensajes diferentes

Cuando hablamos de comunicación entre los seres humanos, por regla general nos referimos a la comunicación verbal, al lenguaje que nos permite expresar nuestros pensamientos y emociones, intercambiarlos con los demás y así poder entendernos. Se ha escrito mucho sobre el lenguaje. Sin embargo, tenemos muy poca información sobre otro tipo de comunicación y lenguaje que también está constantemente disponible y es muy activo en la vida cotidiana y en el transcurso de los años: el lenguaje del cuerpo, el lenguaje no verbal.

Aunque muchos autores han investigado sobre el lenguaje corporal, se puede decir que, en general, poco se sabe de la enorme cantidad de información que puede aportar y de lo mucho que puede comunicar si se sabe detectar y traducir acertadamente.

La psicología de la comunicación nos dice que entre el 50 y el 70 por ciento de los mensajes que emitimos o recibimos en la vida diaria son no verbales, y que sólo una parte podemos controlarla voluntariamente. Este tipo de comunicación con los demás se produce a través de la distancia personal, la actitud, la

mirada, los gestos o las expresiones faciales. Es una comunicación que, por otra parte, no constituye en sí misma un sistema independiente -excepto en contadas ocasiones, como ocurre con el lenguaje de los signos que utilizan los sordomudos u otros, tal como dice el catedrático de Psicología de la Universidad de Murcia, José María Martínez Selva- por ejemplo el signo de hacer autostop, el de la victoria con los dedos índice y anular extendidos hacia arriba, cerrar el puño excepto el dedo pulgar hacia arriba, como indicador de satisfacción, o el de hacer cuernos, entre otros. Muchos de nuestros sentimientos, como la alegría, la rabia, la gratitud o la repugnancia pueden tener su expresión a través de un movimiento facial rápido o a través de una pose de dejadez.

Por eso es muy importante no sólo que sepamos que existen otros mensajes comunicativos, sino también que conozcamos y comprendamos las señales propias que utilizamos en toda comunicación interactiva con los demás.

EL SER HUMANO ES COMPLEJO

El ser humano es un todo, complejo, único e indivisible. Por eso no hay ningún método que permita entenderlo al mismo tiempo en su totalidad y en sus relaciones con el mundo exterior. Hace más de un millón de años, el hombre empezó a comunicarse mediante el cuerpo, con el dibujo y la escritura, pero no ha sido hasta los últimos veinte años cuando se han empezado a realizar los primeros estudios e investigaciones.

Hipócrates, el médico más importante de la antigua Grecia (460 a.C.), considerado el padre de la medicina, pensaba que la salud dependía de la armonía interior y del medio ambiente, y afirmaba que cualquier cosa que ocurriera en la mente influiría en lo que ocurriera en el cuerpo. A muchas personas les resulta difícil aceptar que los humanos somos biológicamente animales. El *homo sapiens* fue ya un determinado género de primate evolucionado, un mono sin pelo que aprendió a andar con dos piernas y con un cerebro avanzado en inteligencia.

El trabajo realizado por el antropólogo Charles Darwin antes del siglo XX, *La expresión y las emociones*

en el hombre y en los animales, publicado en 1872, es considerado el germen de los estudios modernos sobre las expresiones faciales y el lenguaje corporal, observaciones e ideas que han sido ratificadas por muchos científicos modernos de todo el mundo. Desde entonces muchos autores han seguido investigando sobre este tema.

A finales del siglo XX, Sigmund Freud, neurólogo vienés, revalorizó la influencia de la mente en la salud y estableció las bases del psicoanálisis a través del descubrimiento del inconsciente, al que atribuía un gran peso y una inevitable influencia y condicionamiento en todo el funcionamiento del ser humano. Decía Freud que tenemos un cuerpo muy interrelacionado con la mente y que eso se expresa, en muchas ocasiones, a través de síntomas (*lapsus linguae* o actos fallidos, es decir, equivocaciones involuntarias en las palabras que uno pronuncia o en los muchos actos que realizamos, entre otros ejemplos), que traducen mucho de todo lo que la persona tiene interna y fuertemente reprimido.

Muchas veces creemos que nos hemos expresado correctamente, a pesar de haber tenido de repente un *lapsus linguae*, y entonces no conseguimos entender de qué deben de reírse los demás. A menudo, desgraciadamente, vemos que es un hecho importante de la psicología general y de la sociedad que nuestra vida psíquica se base sólo, en cierta medida, en las percep-

ciones e imágenes de las que somos sólo plenamente conscientes, y que producen extrañeza e incompreensión todas las acciones o reacciones corporales que realizamos de manera totalmente involuntaria, sin tener en cuenta la enorme importancia que tiene la existencia y el funcionamiento de nuestro inconsciente en nuestra personalidad. Y que precisamente por estar fuera de toda conciencia, su poder es mayor (debido al factor de imprevisión, de sorpresa, de manifestación de lo más instintivo que poseemos, de lo más impulsivo) y generalmente inevitable.

A través del tiempo, y con un mayor desarrollo y aplicación de la psicología clínica en nuestras consultas profesionales, hemos ido consiguiendo un mayor conocimiento del inconsciente y de su interrelación con otras funciones conscientes de la mente, lo cual nos permite entender mejor nuestro funcionamiento global de la personalidad y actuar socialmente de una manera más integrada, con más unión entre la mente, las emociones y los impulsos.

El psicoanalista Carl Jung, con relación a ello, hizo referencia al lado oscuro y no deseado de la personalidad, lo que no coincide con la imagen que uno tiene de sí mismo (como cuando se nos presentan, con intensidad, sentimientos dolorosos, odiosos o de rabia, que nos cuesta reconocer y aceptar). Pero evidentemente todo lo que no se reconoce, no por eso deja

de existir, sino que inevitablemente busca la oportunidad de poder expresarse en el momento oportuno.

La filosofía holística también afirma que lo que pasa en la mente está pasando en el cuerpo y viceversa. Para F. Alexander, psiquiatra de Chicago, muchas manifestaciones crónicas corporales eran debidas a la continua exigencia que sufre el organismo en su lucha diaria para sobrevivir, y sus ideas dieron lugar a la tan conocida medicina psicosomática, actualmente tan en boga. El psicoterapeuta norteamericano Maslow dice que, ante una necesidad básica, todo el ser humano está motivado y no sólo una parte de él, y produce la idea del hombre como entidad biopsicosocial, también estudiada por la psicología cognitiva.

El científico de la comunicación Mark Knapp, un autor que realiza un amplio y especializado estudio sobre el tema, nos dice que A. Lowen (1957), discípulo directo de los psicoanalistas Sigmund Freud y Willheim Reich, hace hincapié en la importancia de la estrecha vinculación entre cuerpo y mente, con la publicación de un libro en 1970 sobre lenguaje corporal, resumiendo muchos trabajos realizados por diversos estudiosos hasta aquel momento.

Charles Chaplin y muchos actores del cine mudo fueron los pioneros en el arte de la comunicación no verbal, en aquel tiempo única posibilidad de comunicación disponible en la pantalla.

En una conversación cara a cara, gran parte de la comunicación se lleva a cabo sin palabras, no verbalmente. El antropólogo Ray Birdwistell, al igual que el psicólogo clínico A. Mehrabian, entre otros autores, descubrieron que el componente verbal de una conversación cara a cara es menor al 35 por ciento y que más del 65 por ciento de la comunicación es de tipo no verbal. La mayoría de ellos coinciden en que el canal verbal se usa principalmente para proporcionar información, mientras que el canal no verbal se usa para expresar las actitudes personales y, en muchos casos, como sustituto de los mensajes verbales.

LA PRIMERA COMUNICACIÓN CON EL MUNDO

Freud mantenía que uno de los principios fundamentales del psicoanálisis es el que afirma que todo lo que es psíquico, mental, se desarrolla en el ser humano con una referencia constante a la experiencia del cuerpo. El yo del sujeto al principio es, pues, ante todo un yo corporal porque deriva de las sensaciones del cuerpo, principalmente de aquellas que tienen la fuente en su superficie.

Para llegar a poder comprender las verdaderas raíces de la comunicación en un sujeto, los psicólogos aludimos a la inevitabilidad de tener que ir a la prehistoria del bebé, a la primera infancia en la que las palabras, el lenguaje verbal, aunque importante, es menos importante que las incipientes percepciones olfativas, táctiles, visuales y auditivas (sobre todo la tonalidad de la voz), para entender por fin el vínculo entre sufrimiento, angustia y placer o satisfacción.

comunicación táctil es probablemente la forma de comunicación más básica y primitiva, porque, en realidad, es el primer proceso sensorial que entra en funcionamiento.

la vida fetal, el niño empieza a responder a las vibraciones de los latidos del corazón de la madre, que golpean todo su cuerpo y se ven magnificados por el líquido amniótico. Durante la primera infancia, las palabras acompañan al tacto hasta que el niño asocia ambas cosas; entonces las palabras sustituyen al tacto prácticamente del todo.

A partir del momento en que las palabras van reemplazando al contacto táctil, la íntima proximidad cuerpo a cuerpo es reemplazada ya por la distancia. El psicólogo L. K. Frank, que ha extraído importantes consecuencias de esta evolución, dice que en las etapas posteriores de la vida, en la edad adulta, los símbolos privados táctiles primarios propios de la infancia se establecen ya con menos claridad y menos eficacia como fuentes de comunicación.

A los seres humanos, lo táctil nos proporciona no sólo una percepción "externa", sino también una percepción "interna". Cuando se toca el cuerpo del bebé éste siente que su cuerpo es tocado por "el otro". Por otro lado, esta bipolaridad de lo táctil es, más adelante, objeto por parte del niño de una exploración activa y progresiva del cuerpo: con su dedo, con la mano, va tocando partes de su cuerpo, se mete el pulgar en la boca, lo va experimentando todo con su cuerpo, con su boca, donde se lo mete todo para tener conocimiento de las cosas y de lo que le rodea, y constata de esta manera, y simultáneamente, las posiciones

complementarias de sentirse: por una parte, objeto/el otro y, por la otra, de sí mismo como sujeto. Este desdoblamiento, inherente a las sensaciones táctiles, prepara otro camino reflexivo del yo consciente, que va a apoyarse siempre inevitablemente en la experiencia táctil.

Aunque las madres piensen con ayuda de una fuente de lenguaje (y la mayoría de las madres hablan constantemente a su bebé de muchas maneras), las estructuras psíquicas más antiguas del niño pequeño se articulan en torno a significaciones no verbales, en las que las funciones corporales y las zonas erógenas ejercen un papel primordial. Ya en el nacimiento y en los días siguientes, el niño presenta un rudimentario esbozo de la noción de su yo, por las experiencias sensoriales realizadas hacia el final de la vida intrauterina y, sin duda también, por el código genético que predetermina el desarrollo en este sentido.

Para sobrevivir, el niño necesita recibir las atenciones físicas y afectivas repetidas y ajustadas de un entorno maternal, mínimamente satisfactorio, y emitir, con relación a este, las señales susceptibles para desarrollar y conseguir hacer más precisas estas atenciones, explorar el entorno físico en busca de los estímulos necesarios para ejercer sus potencialidades y activar su desarrollo sensorial motor. También la psicóloga Lauretta Bender afirma que ya existe en el lactante, en los momentos previos al lenguaje, una actitud psi-

comotora específica antecesora de la que después él expresará con una mayor amplitud.

Al principio, el pequeño inventa o se encuentra con objetos (*security blankets*), que en su mente encarnan la esencia misma de las funciones protectoras y tranquilizantes de la madre. Estos objetos pretransicionales o mediadores son a menudo una prenda de vestir de la madre, unos pequeños trozos de tela o un chupete, entre otros, asociados a su olor y a la naturaleza táctil y al calor del cuerpo de la madre. Más adelante, estos objetos fuertemente investidos de afecto que permiten al bebé dormir con la ilusión de la presencia materna, se sustituyen, si todo se desarrolla con normalidad, por sustitutos maternos más sofisticados, como ositos de peluche, muñecos, música u otros rituales.

Este es el momento en que el lenguaje comienza a sustituir a las formas primitivas de comunicación corporal y cuando el niño es capaz de concebir y pronunciar la palabra "mamá", que crea la posibilidad de evocar el calor y la protección que la madre garantiza únicamente mediante esta palabra, sin tener obligatoria necesidad de su reconfortante presencia directa.

A medida que disminuye el contacto corporal y las formas gestuales de comunicación del niño con la madre, aquéllas van siendo sustituidas por el lenguaje, por la comunicación simbólica. El lactante se convierte en un niño dotado de palabra. A partir de esta fa-

se, se reprime el deseo contradictorio de ser él mismo sin dejar de ser parte indisoluble del otro, y se compensa la nostalgia con la doble ilusión de tener una identidad separada de la madre y firme y de conservar al mismo tiempo un acceso virtual e imaginario a la unidad originaria e inefable con ella (necesaria simbiosis del principio de la vida para su supervivencia).

Lo más primario, instintivo e impulsivo del ser humano, que lo acompaña desde su nacimiento (basado esencialmente en las experiencias del propio cuerpo), se va socializando progresivamente y llegando a un pensamiento más elaborado, secundario y maduro, gracias a la traducción verbal, por sus personas más queridas, de los estados del bebé, que lo observan y le hablan (por medio de una "función materna" suficientemente buena que trata de entender lo que le pasa y así lo puede ayudar).

Gracias a los descubrimientos que pasan siempre por el cuerpo, desde la primera, y esencial, función psíquica como es la atención, sin la cual no se pueden desarrollar adecuadamente posteriores conocimientos (porque si uno no se fija bien o no se presta bastante atención básica a las cosas, estas no le "llegan" con suficiente nitidez y después no puede recordarlas o aprenderlas), se podrá, gradual e integradamente, enriquecer el pensamiento con las posibilidades posteriores que se adquirirán de poder memorizar, poder concentrarse, reflexionar, adquirir la nece-

saría introspección, capacidad de autocrítica, etc., y ampliar así las capacidades mentales como sujeto.

Hay modelos de comportamiento psicomotor que se constituyen precozmente en el bebé como consecuencia de todas estas interacciones. Si estos han sido satisfactorios, repetidos y aprendidos, se convierten en comportamientos preferidos y son precursores de los modelos cognitivos ulteriores. Asimismo, aseguran el desarrollo de un estilo personal y de maneras de expresarse propias gracias a las etapas sucesivas de la maduración nerviosa, cuya experiencia realiza el bebé, si el entorno le da la oportunidad.

EL LENGUAJE DEL CUERPO Y EL ENTORNO

La actividad mental y física humana se desarrollan en condiciones de una verdadera e intensa comunicación con el entorno, en el transcurso de la cual, el niño adquiere de los adultos la experiencia de muchas generaciones anteriores. La base del desarrollo mental pasa a ser la gradual y progresiva adquisición de las experiencias de otros mediante la interacción conjunta y el lenguaje.

Por lo tanto, el cuerpo, tal como lo percibe el ser humano, no es una cosa "natural" ni preexistente, sino que se construye a lo largo de un proceso basado en la constante articulación y dialéctica entre los aspectos que se van constituyendo constantemente desde el sujeto, con el entorno en el que vive. El más constitucional es el que conforman las bases hereditarias y genéticas determinantes de la talla, la imagen corporal, la vulnerabilidad con respecto a una u otra enfermedad y una infinidad de características que, a partir del descubrimiento del genoma humano y de su estudio, probablemente nuestra sociedad irá conociendo cada vez más.

En el entorno donde vivimos, se van integrando constantemente el medio ambiente físico, la cultura en la que cada individuo nace y vive, y las demás personas implicadas e involucradas en su propia supervivencia.

Las experiencias que se derivan de este intercambio individuo-entorno se van registrando e inscribiendo gradualmente en el cuerpo, velada e imperceptiblemente, y, al mismo tiempo, lo van conformando como tal. El cuerpo de un sujeto, de esta manera, va tomando un significado propio, específico e intransferible por las palabras que le dedican las otras personas con las que convive, por las formas de conexión y contacto con que se le cuida y atiende y por la cantidad y calidad de las sensaciones que le provee el medio físico que le rodea.

La noción que tendrá sobre su propia realidad surgirá tanto del sistema cultural como del medio familiar a los que pertenece el individuo; las creencias que le son transmitidas provienen de dos fuentes significativas: el lenguaje verbal y el no verbal. El verbal tiene como instrumento la palabra. El no verbal trata de transmitirse a través de las imágenes que se presentan como referencias; las clases de tacto y de contacto; los gestos, las posturas y las actitudes corporales con los otros, y la estimulación derivada desde el medio físico (lo que le transfieren, lo que él o los demás "proyectan" de sí mismos en los otros).

Los mensajes de la cultura, en general, influyen en los rituales en que todo el cuerpo está involucrado.

Se incluyen entre estos los hábitos de higiene y cuidado del cuerpo, las ceremonias de iniciación social, los parámetros de belleza y maneras de vestir, los gestos y hábitos de movimientos característicos de cada cultura y también los modos generales como los humanos experimentamos los síntomas. Muchas veces las acciones que las personas realizan para acercarse a las referencias valoradas en su grupo de pertenencia pueden llegar a serles muy costosas porque las más íntimas inclinaciones o motivaciones propias subyacentes se lo impiden.

Según refleja Knapp en su libro *El lenguaje no verbal*, la percepción del cuerpo de los demás y de su expresión de las emociones es tan primaria como la percepción de nuestro propio cuerpo y sus emociones y expresiones. Como muchos expertos, refiere que muy a menudo los seres humanos encontramos nuestra propia imagen corporal libidinal gracias a la tendencia de "deseo y amor" de los demás, especialmente de las figuras más significativas afectivamente en nuestra vida. Existe una profunda y continua interacción entre nuestra propia imagen corporal y la de los demás.

Todo cambio en la expresión, ya sea debido a cambios vasomotores o cambios de actitud, también se convierte en una modificación de nuestras relaciones sociales con los demás y tiene como función apro-

ximarlas a nosotros (el rubor y la transpiración no hacen sino mostrar con mayor claridad una reacción que puede traducir: "Me han pillado" o "me han descubierto"; de angustia o tensión en el segundo caso).

Los "otros" significativos familiares o sociales habitualmente sostienen y estimulan al sujeto en su progresivo crecimiento. El peso de los mensajes transmitidos por este grupo será mayor o menor según el grado de implicación que estas personas tengan con relación a la propia supervivencia del sujeto, y le transmitirán la importancia de la presencia o ausencia de determinados rasgos, aunque estos no sean relevantes para el entorno social más amplio.

Los contenidos de estos intercambios del sujeto con la cultura en general, con la subcultura de la familia en particular y con el medio físico que lo rodea conformarán su bagaje y su historia personal con relación al cuerpo. Por otra parte, y en sentido inverso, todo lo que ha sido inscrito en el cuerpo, el individuo también lo expresará a través de la actitud y organización de su cuerpo en el espacio; sus hábitos, movimientos y actitudes corporales; las zonas identificadas como de placer o no placer; la valoración mayor o menor de órganos o partes del cuerpo; los patrones usuales de reacción a los estímulos y formas de somatización, y el desarrollo de determinadas enfermedades específicas.

La subcultura de la familia es la que imprime su marca más profunda en el ser humano y la que determina, condiciona o propicia con mayor fuerza tendencias a diversas modalidades de expresión que pueden resultar saludables o no para la vida de la persona. Éstas dejan un sello intenso en el cuerpo, que a menudo está implicado en muchas de las dificultades de comunicación corporal en etapas adultas, fundamentalmente las que se refieren a las manifestaciones de afecto y la sexualidad (sobrestimulación sensorial o sexual, indiferencia o frialdad, maltrato, calidez afectiva).

Por otra parte, los padres son poseedores de un imaginario colectivo que da cuenta de valores, mitos y creencias aplicadas al cuerpo, mensajes que también condicionan, de alguna manera, la autopercepción y modalidades de contacto del individuo con su entorno y con los otros, y que además, como mensajes significativos, se inscriben con más fuerza en las etapas primarias de la vida del individuo, aunque eso no invalida que también, con nuestra libertad para poder cambiar y de conciencia, podamos ir construyéndolos progresivamente en otros momentos posteriores.

Cada personalidad tiene sus enfermedades

Las personas tienen su propio estilo para todo, también para enfermar. Por ello toda forma de somatización nos habla de la persona en particular y

nos ofrece conocimiento. El profesor de Psicología de Miami, Theodore Millon afirma que la forma de manifestarse de una enfermedad así como las características de los síntomas corporales de los pacientes están profundamente relacionados con algún rasgo de la personalidad, o con los estilos personales en general. Un mismo síntoma corporal o enfermedad se expresa de muy distintas maneras en diferentes personas, y, a su vez, esta forma particular de manifestarse tiene relación directa con características de la personalidad de quien experimenta el síntoma.

La instructora de reflexología holística Alicia López refiere investigaciones según las cuales determinados tipos de personalidad se relacionan con determinados tipos de enfermedad (existencia, entre otras, de dos tendencias de la personalidad: patrones de conducta tipo A, al que se relacionan los rasgos de hostilidad y enfado con la enfermedad coronaria, y de tipo C, al que se relacionan otros rasgos, como la sensación de indefensión aprendida, que afectan al sistema inmunológico y a la bajada de defensas, con la depresión y el cáncer).

Los hechos cotidianos van asociados a exigencias para la mente, el cuerpo y las emociones. Una gran preocupación laboral, matrimonial o la muerte de un ser querido produce inevitablemente estrés psicológico y respuestas anímicas específicas. Para poder funcionar con el estrés, las personas aprenden a convi-

vir con él, a veces con facturas excesivas que sobrepasan su capacidad de adaptación y las llevan a enfermar (una repentina alopecia parcial o total, acentuación del asma, pérdida de las cejas, llagas de estómago, eccema o urticaria, entre otros ejemplos, pueden ser signos vinculados de alguna manera al estrés).

La sobresaturación psíquica influye, sobre todo, en las enfermedades para las que el sujeto ya tiene predisposición genética. La potencialidad para desarrollar la enfermedad es subyacente en todo individuo y la sobrecarga emocional, muy relacionada con el ambiente externo, actúa como detonador.

En muchos casos, las personas no tenemos noción de cuál es nuestra capacidad o tolerancia respecto de nuestro potencial de salud, y no pensamos que éste no puede medirse con ninguna otra medida que no sea la propia, de manera que llegamos a tener muy poco registro de nuestras necesidades. Muchas voces en nuestro interior nos dicen: "Si esta persona puede, yo también puedo", □ Este trabajo tan duro se tiene que hacer obligatoriamente", "Tengo que demostrarles que lo puedo hacer yo solo", y no hacemos caso de las señales que nuestro cuerpo y nuestra mente nos están enviando, indicadores de agotamiento o de la necesidad de poner freno a las situaciones.

El hecho de tomar conciencia de nuestro propio estilo de vida y de los riesgos que comporta para la salud es una manera de poder prevenir enfermeda-

des. Cuando reconocemos nuestras propias sensaciones, el lenguaje no verbal del cuerpo y los sentimientos humanos de vulnerabilidad o fragilidad comunes a toda persona, podemos captar los signos de alarma, por muy sutiles que estos sean, cuidarnos mejor y más globalmente y buscar otras alternativas que nos sean más convenientes.

Los indicios del cuerpo

Son otras expresiones no verbales del cuerpo, manifestadas a través de la activación fisiológica, que se intenta detectar objetivamente, desde hace cierto tiempo, por medio del polígrafo, técnica a la que no tiene acceso todo el mundo y que sólo es utilizada por profesionales especializados (aunque también se ha estudiado que los cambios fisiológicos pueden obedecer a diversos procesos psicológicos diferentes y no sólo al engaño). De todos modos, todos sabemos que las emociones provocan a menudo cambios característicos en la expresión facial y que nos permiten identificarlas a través de la alteración del curso normal de una acción que realiza el sujeto, y es así como se consiguen detectar las mentiras, más frecuentemente en la forma no verbal que en la verbal.

Eso ocurre sobre todo cuando las emociones son más intensas, porque éstas impulsan a menudo hacia la "acción" y tienden a desorganizar el comportamiento al coincidir en competencia diferentes tendencias

a la acción; por una parte, lo que se está haciendo o que se planea hacer y, por otra, lo que la emoción que domina en ese momento (miedo, culpa, estrés) realmente impulsa a llevar a cabo.

Los músculos y los nervios son excitables a los estímulos, internos o externos. Los estados emocionales influyen en la respiración (más rápida en momentos de ansiedad o miedo), en la transpiración (se suda más ante estas emociones), en la digestión, en los temblores corporales ante la inquietud o la ansiedad y en otras funciones del cuerpo (se puede vomitar, defecar o perder el control de la micción, además de otras cosas, en situaciones de mucho estrés o de alta incontinencia emocional por algún acontecimiento amenazador).

LOS INDICADORES BÁSICOS

Por imagen del cuerpo entendemos aquella representación que nos formamos mentalmente de nuestro cuerpo, la conciencia de éste, la imagen tridimensional que todos tenemos de nosotros mismos. Aunque provenga de los sentidos, no sólo es una mera percepción, ya que la corteza sensorial es la reserva interna de impresiones pasadas (recuerdos) que incidirán en las manifestaciones expresivas y los lenguajes corporales que después todos tenemos.

Las expresiones faciales, el contacto ocular, las características de la voz, el tacto, el tono muscular, la calidad y el estilo de los movimientos del cuerpo y la actitud constituyen los elementos básicos del lenguaje corporal.

Las frases y refranes populares constituyen generalmente una enorme fuente de sabiduría, de simbolismo y de verdad que traducen este tándem continuo entre cuerpo y mente. Por ejemplo, ponerse en la piel del otro; tener la piel muy fina; tener buen ojo; poner los ojos en alguien; costar un ojo de la cara; tocar de pies en el suelo; llevar una venda en los ojos; hacer la vista gorda; hacer entrar por los ojos; cerrar la bo-

ca; mano de hierro; mano dura; tener mano izquierda; darse buena mano.

El filósofo Friedrich Nietzsche decía que lo que le pasa al cuerpo, le pasa a la persona entera, ya que el cuerpo es el mensajero de algún conflicto del que la persona no es consciente y al que no presta bastante atención porque reclama un cambio. Él definía al hombre como un animal metafórico, refiriéndose a ese instinto que impulsa a hacer metáforas, instinto fundamental. La metáfora implica una actitud filosófica presente en la vida cotidiana: con la metáfora se intenta superar los límites que delimitan las experiencias mediante explicaciones simplistas y reduccionistas.

Las experiencias inconscientes no sólo perduran sino que resultan eficaces en el presente. Así como el pensamiento consciente no tolera las contradicciones y trata de llegar a una conciliación de las tendencias incompatibles, las tendencias inconscientes nunca se contradicen entre sí. Y un síntoma llamará la atención sobre el conflicto existente o la significación oculta, y se podrá iluminar así con su traducción simbólica. La toma de conciencia de lo que el cuerpo expresa promueve el autoconocimiento y, muchas veces, especialmente si se analiza con cierta frecuencia y se trata conjuntamente con profesionales expertos, también la autocuración personal.

Freud parecía estar en lo cierto cuando describía que la conciencia era como la punta de un iceberg mental, al quedar depositados en el inconsciente, lugar más amplio y profundo, todos los impulsos e instintos más primitivos del ser humano. Así permitía, de alguna manera, restablecer los vínculos existentes entre los animales y el hombre, con lo cual desmitificaba a Descartes cuando éste decía que la conciencia era la única ocupante de la mente.

La distancia física con los demás

Nuestra propia imagen corporal adquiere sus posibilidades y su existencia sólo gracias al hecho de que nuestro cuerpo no se encuentra aislado. Un cuerpo es, necesariamente, un cuerpo entre otros cuerpos porque tenemos otros seres alrededor. La palabra "yo" no tiene sentido cuando no hay un "tú". No sólo toleramos a los demás sino que su existencia representa para nosotros una necesidad íntima. El psicólogo social M. Cook observó que a medida que la motivación crece, las personas desean sentarse más cerca de las otras o utilizar más la mirada.

"Si puede leer esto, usted se encuentra demasiado cerca", manifestaba un conocido adhesivo de choques de automóvil con el fin de mantener una mínima distancia de seguridad entre los vehículos. Letreros como "Prohibido entrar" o "Sólo para geren-

cia" son intentos parecidos de regular la cantidad de espacio entre los seres humanos.

Todas las personas consideramos como propio cierto espacio alrededor de nuestro cuerpo. La manera de entender este espacio suele ser subjetiva y única para cada uno de nosotros. Nuestro comportamiento territorial puede ser útil a la hora de regular la interacción social y el control de su intensidad (algunas conductas territoriales dentro del propio espacio son particularmente fuertes, como, por ejemplo, la butaca del padre, la cocina de la madre, la radio de Pepe, la silla del jefe, la mesa de trabajo de un compañero o el móvil de María) y puede ser fuente de conflicto que el territorio propio se vea invadido o disputado.

Hay personas a quienes les gusta tocar a menudo al otro cuando habla y que intentan disminuir el espacio que los separa como manera de buscar cierta intimidad. A veces incluso puede buscarse cierta posesividad cuando intentan englobarlo en su propia esfera o se adentran excesivamente en la del otro, muchas veces inconscientemente. A menudo, el otro lo percibe desfavorablemente, y lo vive como una intrusión o invasión de su propio espacio.

Una falta de distancia física respecto del otro, acompañada de una utilización fácil de sus pertenencias, o el hecho de tocarle a menudo el brazo, la mano u otras partes del cuerpo es propio de personas que no tienen muy claros los propios límites perso-

nales, tienden a ser dominantes o posesivas con los demás, respecto a quienes, a menudo, se sienten "con derecho a", y tienen tendencia a querer manipularlos. El excesivo y frecuente acercamiento corporal a otra persona parece estar al servicio de intentar encontrar en ésta un sentido de plena accesibilidad hacia uno mismo, una total disposición y receptividad, en ocasiones como si se tratara de una especie de pertenencia, de una búsqueda forzada y sutil de intimidad. Por otra parte, la cultura moderna de la mayoría de las sociedades, ha hecho que la gente sienta vergüenza del olor del propio cuerpo, olor humano que también expresa emociones, como la transpiración que emana de las glándulas del sudor y los excrementos (en situaciones de miedo o gran ansiedad), la saliva (menos abundante en momentos de temor, nerviosismo o angustia en que se seca la garganta), las lágrimas (por dolor o por una gran alegría) y la respiración (rápida cuando hay ansiedad). Socialmente, todos estos olores y secreciones se asocian muy a menudo a cierto significado de animalidad e instinto primarios.

Maniobras corporales

Hay diversas maniobras corporales de defensa o autoprotección personal que requieren reacciones de cierto "distanciamiento" de los demás y que utilizamos ante lo que puede ser considerado, en mayor o menor medida, un motivo de determinada amenaza

externa. Por ejemplo, "huir" del lugar donde se está produciendo lo que se siente o se ve, lo que sea que nos molesta o que oigamos que nos perjudica (moviéndonos o realizando cierto desplazamiento para alejarnos). O dirigir durante mucho tiempo la mirada hacia otro sitio como si no tuviera nada que ver con nosotros.

También puede serlo cambiar repentinamente de tema por otro más impersonal. Los cortes, las interrupciones o las escisiones en la conversación, con lo que implican de discontinuidad, ante algo que estamos escuchando o haciendo, suele ser un indicador de la necesidad de cambiar alguna cosa que en aquel momento nos llega y que por algún motivo nos disgusta o nos duele.

Otro tipo de maniobra es lanzar miradas hostiles o con las cejas fruncidas por el pequeño o gran choque emocional que alguna cosa provoca en nuestro interior, como si se hiciera saber así que no se acaba de entender bien lo que nos están diciendo o lo que se está produciendo frente a nosotros.

Otros ejemplos son dar media vuelta, ponernos de espaldas o apartarnos inclinando el cuerpo; bloquear el avance del interlocutor con determinados objetos (sosteniendo una pequeña carpeta en el pecho) o cubriéndose partes del cuerpo con alguna prenda de ropa, un jersey, mientras dura la conversación; cogerse las manos o cruzar los brazos delante del pe-

cho con el fin de poner una barrera a la supuesta "invasión"; frotarse el cuello, de tal manera que el codo avance hacia quien supuestamente molesta, y, por último, también utilizar defensas verbales.

Hay otras personas, en cambio, a quienes les gusta mantener una mayor distancia física con el otro porque eso les ayuda a mantenerse cómodamente resguardados en el propio territorio y a relacionarse adecuadamente. La mayor o menor proximidad física dependerá siempre, claro está, de la confianza o la intimidad que haya en la relación. A nadie le gusta que los otros invadan su territorio, como demuestran los frecuentes ofrecimientos de disculpa de quien no ha podido evitar en determinadas ocasiones tal invasión. El antropólogo E. T. Hall afirma que los cambios espaciales entre las personas aportan tono a la comunicación establecida, lo acentúan, y a veces incluso puede no hacerse ningún caso de la palabra hablada. En una relación entre dos personas, éstas pueden invitar o evitar a la otra dependiendo del respeto que cada cual muestre por el espacio personal de la otra persona. Los psicólogos clínicos a menudo encontramos conflicto o patología en los resultados de todos los excesos. La falta de conocimiento de las variaciones de distancia de las zonas íntimas en diferentes culturas (oriental, mediterránea o nórdica) puede llevar fácilmente a errores de juicio. Por ejemplo, las personas criadas en zonas muy poco pobladas suelen exigir

mucho más espacio personal que las que crecieron en zonas de mayor densidad y, además, suelen evitar el contacto físico con las demás personas.

El ambiente social tiene mucho que ver con la distancia a que nos colocamos de los demás en la conversación. Una reunión de mucha gente con motivo de una celebración exige una distancia diferente de la de una noche en la intimidad de la sala de casa con nuestra pareja. A medida que aumenta el tamaño de una habitación, la gente tiende a sentarse más cerca. Si se percibe un ambiente formal o no familiar se suele establecer una mayor distancia con los desconocidos y una mayor proximidad con los que ya se conocen. El estado emocional (depresión o alegría, por ejemplo) puede incidir en la mayor o menor proximidad o lejanía que deseamos con los demás. La introversión o extraversión, y la sociabilidad en las personas también incide en la mayor o menor proximidad con los otros.

El científico americano F. N. Willis, por otra parte, atribuye una mayor cautela en la aproximación que suelen adoptar algunas mujeres cuando se hacen amigas, si bien en nuestra sociedad y con el paso del tiempo, va disminuyendo. En nuestra cultura, el mayor espacio o distancia se suele asociar al estatus. En general, los que tienen un estatus alto, disponen de más y mejor libertad de movimiento. Hay estudios que su-

gieren que la ansiedad hace que las personas se mantengan a una mayor distancia de los demás.

En las distancias cortas, se observó que las personas solían tener un alto concepto de sí mismas, intensas necesidades de asociación, que no eran autoritarias y que se autocontrolaban bien. A menudo los líderes se sientan a la cabecera de la mesa, lugar visible que suele implicar noción de estatus o de dominio. Las distancias y los asientos escogidos cuando no se trata de un grupo tampoco parecen ser accidentales, ya que están en relación con la afinidad, la proximidad afectiva, el tema que se trate, la naturaleza de la relación y ciertas variables de personalidad de la gente.

Cuanto más desconocidas sean las personas entre sí, mayor será la formalidad y más convenciones se respetarán, y también habrá más probabilidades de que el comportamiento de comunicación sea más tirante y superficial, vacilante y estereotipado. Cuando nos encontramos con una persona nueva, solemos ser cautos, comedidos y convencionales en nuestras respuestas. Lo mismo pasa cuando nos encontramos en entornos que no nos son familiares, cargados de rituales y normas que todavía no conocemos. En estas situaciones es posible que vacilemos antes de movernos con rapidez y es probable que correspondamos lentamente hasta que no asociemos este entorno no familiar con alguno conocido. Cada uno de nosotros busca una distancia conversacional cómoda, que varía

según la edad, el sexo, el marco de referencia cultural y étnico, el ambiente, las actitudes, las emociones, los temas, las características físicas, la personalidad que se tenga y el tipo de relación que tengamos con la otra persona (muchas veces, lo que determina que una discusión o conflicto sea personal o impersonal es mucho más la naturaleza de la relación entre los individuos que el tema específico que lo haya dado lugar).

Actitudes, posturas, gestos

El antropólogo social Edward Sapir dice que respondemos con gran vivacidad a los gestos, como de acuerdo con un código secreto y elaborado no escrito en ningún sitio, que nadie conoce, pero que todos comprenden.

Nuestro cuerpo, y con éste la imagen corporal, es una parte indispensable de toda nuestra experiencia vital. Constantemente vivimos con el "conocimiento" de nuestro cuerpo. En toda acción, las personas no sólo actuamos como personalidad, sino que también operamos con nuestro cuerpo. Un cuerpo es siempre el cuerpo de una personalidad, y toda personalidad tiene emociones, sentimientos, tendencias, motivos y pensamientos que, inevitablemente, influyen en las expresiones. No hay imagen corporal sin una personalidad detrás. Y la estructura de la imagen corporal en su sentido más psicofisiológico se basa, en gran medida, en procesos que permanecen en los fon-

dos de la propia conciencia. Allí es donde tiene lugar una activa construcción de la imagen del cuerpo, basada en procesos psíquicos conscientes e inconscientes que inciden siempre en "lo que somos o creemos ser", y que siempre van organizando "lo que decimos y hacemos".

A lo largo del día, se van expresando diferentes actitudes corporales según lo que la persona experimenta, la calidad de sus pensamientos y sentimientos y la interacción con su entorno. Cuando vemos algo, se inician inmediatamente ciertas acciones musculares que ocasionan al instante un cambio en la percepción de nuestro cuerpo. Todo afán y deseo modifica la sustancia del cuerpo, su gravedad y su masa. Y por eso todo cambio concreto en el modelo postural del cuerpo también modifica la zona circundante y la vuelve asimétrica, de acuerdo con la situación vital específica que experimente.

Por otra parte, aunque se diga vulgarmente que lo único que cuenta es la belleza interior, las investigaciones sugieren que la belleza exterior o el atractivo físico ejercen un papel preponderante en el resultado de las respuestas en los encuentros personales (por eso datos de nuestra cultura muestran que respondemos más favorablemente a aquellos que percibimos como físicamente más atractivos).

La postura de una persona suele ser fija o coyuntural según la mayor o menor plasticidad del sujeto

para modificarla. Son formas de disponer el cuerpo en el espacio, con un tono muscular determinado en respuesta a determinado contexto o situación emocional. Son verdaderos mensajes que el cuerpo emite, inseparables de la experiencia emocional que sentimos. Muchas veces adoptamos unos patrones físicos que responden a nuestras sensaciones internas, como cuando estamos deprimidos y lo expresamos con el tronco curvado hacia adelante con los hombros caídos ("alicaído"), una mirada desesperanzada, un tono muscular poco vital.

En cambio, en momentos de euforia o excitación social, se adopta una actitud corporal de apertura y desinhibición que tiende a elevar la estructura ósea y el tono muscular, a tener la mirada encendida, a un mayor movimiento de brazos y manos, a un habla fluida y rica en matices. El desgarbo en la manera de moverse, andar o expresarse, con cambios bruscos de expresión, suele ser propio de alguien poco consistente y no muy estable; una tendencia a huir, un ademán silencioso, incluso poco firme, que se manifiesta poco, como si no se atreviera a mirar de cara y con tendencia a pasar desapercibido, se da en personas con poca autoestima y valoración personal.

Todo cambio operado en la propia actitud psíquica provoca otro cambio en la situación dinámica total del sujeto, que se experimenta como una modificación de la tensión muscular, bajo la forma de tirantez,

esfuerzo o aflojamiento. Hay una interrelación tan estrecha entre la secuencia muscular y la actitud psíquica que no solamente se vincula la mencionada actitud con los estados musculares, sino que toda secuencia de tensiones y relajamientos provoca una actitud específica. Modifica situaciones y actitudes internas, y llega a provocar, incluso, una situación imaginaria que se adapta a la sucesión muscular.

Así tenemos ejemplos como apoyar con satisfacción los pies sobre la mesa o poner las manos en la pared, que son en cierta manera una proclamación del material como propiedad o extensión del propio cuerpo, en momentos de bienestar e hinchamiento del yo, similar a cuando la mujer va por la calle cogida del brazo de su pareja, con sentido de cierta posesión. Dos personas que hablan de pie, una frente a otra, en posición cerrada y sin cambiar su postura aunque llegue un tercero, nos están indicando que no lo aceptan y que desean seguir hablando entre ellas, en estricta confidencialidad. También la dirección de los pies es indicativa del interés por las personas que tenemos delante.

Está también el factor de la imitación, que se da cuando dos o más personas que están hablando repiten algunos de los gestos de las demás, lo cual constituye una imagen en espejo, que significa que hay coincidencia entre sí, identificación, que están bien juntas. Sin embargo, siempre y en todos los casos, hay que

tener en cuenta que las circunstancias que rodean la situación específica siempre pueden modificar la interpretación que se da a las expresiones corporales.

No hay nada automático

Toda emoción se expresa en el modelo postural del cuerpo y toda expresión está vinculada a cambios característicos en el modelo postural del cuerpo. No hay nada automático. Hay emociones que influyen sobre el cuerpo y las emociones siempre se dirigen hacia los otros, siempre son sociales: hay tendencias activas del juego; hay motivos instintivos y voluntarios bajo la guía de objetivos últimos de la personalidad y del organismo en su totalidad.

Toda emoción se relaciona con movimientos expresivos, o al menos impulsados por éstos.

Cuando sentimos odio, el cuerpo se contrae, se tensa y los contornos que lo separan del mundo se hacen más netos; se inician acciones en los músculos voluntarios, pero también pueden intervenir elementos simpáticos y parasimpáticos. En cambio, cuando experimentamos afecto o amor, el cuerpo tiende a expandirse. Abrimos los brazos como si quisiéramos abarcar a toda la humanidad. Nos dilatamos y las fronteras de la imagen corporal pierden su nitidez. Nuestra tendencia vital es constructiva, porque la construcción y la reconstrucción están vinculadas

a las necesidades, a los afanes y a las energías de la personalidad total.

Las emociones implican completamente al sistema nervioso autónomo, simpático y parasimpático que siempre están interactuando conjuntamente. El sistema nervioso simpático, que empieza en la médula espinal y viaja hacia una gran variedad de áreas del corazón, tiene la función de preparar el cuerpo para los tipos de actividades vigorosas asociadas a huida, peligro, lucha o preparación para la violencia. Tiene los siguientes efectos: dilatar las pupilas, abrir los párpados, estimular las glándulas sudoríferas, dilatar los vasos sanguíneos del cuerpo, incrementar la tasa cardíaca, activar la salivación, abrir los tubos bronquiales de los pulmones, inhibir las secreciones en el sistema digestivo, entre otros. Uno de sus efectos más importantes es provocar que las glándulas adrenales liberen epinefrina (adrenalina) en el torrente sanguíneo. La epinefrina es una poderosa hormona que causa que diferentes partes del cuerpo respondan de la misma forma que el sistema nervioso simpático.

El sistema nervioso parasimpático, que tiene sus raíces en el tronco cerebral y la médula espinal de la espalda baja, realiza funciones opuestamente complementarias al sistema nervioso simpático, como por ejemplo la de volver a llevar al cuerpo desde la situación de emergencia a la que lo llevó inicialmente el sistema nervioso simpático, tratando de provocar o

mantener un estado corporal de descanso o relajación después de un esfuerzo o para realizar funciones importantes como la digestión, la micción o el acto sexual, participando en la regulación del aparato cardiovascular, aparato digestivo o aparato genitourinario o tejidos como el hígado, el riñón, el páncreas y la tiroides, y también en la regulación metabólica.

Los movimientos y las actitudes corporales también han sido estudiados en el contexto del gusto y del disgusto respecto a otra persona. Hablamos de empatía cuando, sin motivos muy claros de una manera consciente, nos cae bien alguna persona. La investigación de Mehrabian demuestra que las expresiones de gusto se distinguen de las de disgusto por que el cuerpo se inclina más pronunciadamente hacia adelante, la proximidad con el otro es mayor, la mirada es más intensa, los brazos y el cuerpo están más abiertos, hay más conducta táctil, más relajación en la postura (los brazos en la cintura o las manos en caderas también) y expresiones faciales y vocales más positivas.

Según el psicólogo social G. L. Clorie, hay una serie de conductas que indican calidez o bien frialdad en la persona que las realiza. En cuanto a conductas cálidas, aparte de algunas señaladas anteriormente, podemos mencionar tocar la mano de alguien, moverse hacia su dirección, parpadear, sonreír a menudo y con la boca abierta, mirar de arriba abajo, poner cara de felicidad, mover la cara afirmativamente, lamerse

los labios, doblar suavemente los labios, levantar las cejas, tener los ojos brillantes y muy abiertos, realizar gestos expresivos con las manos mientras se habla o desmerecerse a gusto.

En cuanto a ejemplos de conductas catalogadas como frías o indiferentes emocionalmente, podemos hablar de miradas gélidas o burlonas, cejas fruncidas, alejamiento físico del otro, comisuras de la boca inclinadas hacia abajo, mover la cabeza negativamente, tocarse los dientes, limpiarse las uñas, apartar la vista de alguien que está hablando, fumar con intensidad, tamborilear con los dedos sobre la mesa, la silla o las rodillas, pasear la mirada por la habitación, limpiarse las manos, distraerse jugando con la ropa, con la mesa, con las puntas del pelo, olérselo.

La conducta que busca un afianzamiento personal se caracteriza por acciones como acariciarse el pelo, arreglarse el maquillaje, mirarse repetidamente en el espejo, llenar el pecho, retocarse la ropa, abrocharse los botones, ajustarse la chaqueta, subirse los calcetines y anudarse correctamente la corbata; toser antes de empezar a hablar en un lugar público o tener en la mano objetos auxiliares resulta revelador (puede ser manipular las gafas, tener en las manos un lápiz o un bolígrafo, un cigarrillo o cualquier otro pequeño objeto) igual que pasar una y otra vez por delante del auditorio para que te vea bien o para llamar la atención. Por otra parte, pegarse a los brazos de una bu-

taca ayuda a tranquilizarse en situaciones de tensión o nervios.

Según algunas investigaciones, de toda la información que llega al cerebro el 87 por ciento lo hace por la vía visual, el 9 por ciento por la vía auditiva y el 4 por ciento a través de otros sentidos. Por eso sabemos que resulta tan útil, cuando se da clase, acompañarse de objetos complementarios como pueden ser el láser, la regla o el bolígrafo, para señalar o enfatizar visualmente aquello de que hablamos.

Dice el antropólogo americano Desmond Morris que cuando nos ponemos alguno de los mencionados objetos en la boca y los mordisqueamos, los mantenemos un ratito en la boca o los lamemos, se trata de reminiscencias infantiles o intentos subconscientes por revivir antiguas sensaciones de seguridad, como cuando el bebé chupa el pecho de la madre o el dedo pulgar. De aquí su vinculación, en casos más graves y por todos bien conocidos, a muchas dependencias orales negativas para la salud, como por ejemplo fumar (ir golpeando continuamente con el pitillo indica nerviosismo), y también otras drogodependencias. El humo dirigido hacia arriba es un indicador de satisfacción, de sensación de fiesta; por el contrario, el humo dirigido hacia abajo significa negatividad.

Hay actitudes que pueden convertirse en crónicas si el sujeto no puede tomar conciencia y no desea el cambio, que se puede promover no sólo a través de la

mente (si el individuo revisa sus creencias, la manera de conectar con los demás, su propia historia, a veces con ayuda de expertos), sino también desde el mismo cuerpo, fijándonos en las posturas que adoptamos e intentando conectarnos desde el cuerpo con todo lo emotivo. La postura puede cambiar a lo largo de la vida si la persona realiza un proceso de crecimiento personal, pues hay una gran labilidad y variabilidad de la imagen corporal.

Una prueba de la gran plasticidad que tiene la imagen corporal en el ser humano es el hecho de que todas las cosas que se ponen en contacto con la superficie de la piel se incorporan, en mayor o menor grado, al cuerpo.

Es sabido que el hombre recurre a múltiples artefactos para modificar su imagen corporal, muchas veces porque desea favorecerla, gustar a los demás o a veces porque se rechaza a sí mismo y no se acepta como es. Así es como ha llegado, por ejemplo, a trazarse figuras en la piel o a hacerse cambios en el cabello. Los tatuajes, los *piercings*, tan de moda hoy en día, alteran la parte óptica de nuestro ser.

Cuando nos pintamos el cuerpo, los labios o la cara, cuando nos teñimos o nos cortamos el pelo, cuando nos vestimos con una u otra ropa, escogemos este color o aquel otro, modificamos objetivamente nuestra imagen corporal (nuestro estado de ánimo o nuestro deseo de convencionalidad o de rebeldía ante

la sociedad determinará que escojamos los unos o los otros). Por otra parte, un estilo determinado constante es expresión de estabilidad, o de labilidad cuando el cambio se produce exageradamente a menudo. La labilidad es muy característica de la adolescencia y no se interpreta como una patología sino más bien como un signo propio y característico del momento evolutivo, en la búsqueda de reafirmar la identidad personal.

Los cambios en la apariencia física

La apariencia y la manera de vestir son parte de los estímulos no verbales totales que influyen en las respuestas interpersonales, y que en ciertas ocasiones son los determinantes principales de estas respuestas.

No hay duda de que no siempre somos conscientes del significado de todo lo que decidimos ponernos, que tiene también un significado simbólico. Desear parecerse a alguien que valoramos mucho, querer dar una imagen más joven o atractiva, necesitar un cambio en la vida como expresión de la lucha para encontrar una identidad más propia, querer diferenciarme de los demás como búsqueda de nuevas sensaciones, de ser más deseados, provocar rechazo, miedo o, algunas personas, incluso asco cuando inconscientemente se rechazan a sí mismas y provocan, precisamente por eso, el rechazo de los demás.

Todo eso lo vemos en programas mediáticos de la televisión como *Cambio radical*, sobre cirugía plástica, en el que participan personas que transforman todo su cuerpo. También encontramos ejemplos en los jóvenes que desean crecer a toda prisa sin vivir plenamente y aceptando las diferentes y necesarias etapas vitales y eliminan todo lo que les disgusta y no son capaces de aceptar (características propias de las bandas marginales o de las calles, del mundo de la delincuencia y de la drogadicción, *skin heads*, *latin kings*, entre otros, que luchan para erradicar a determinados personajes sociales caracterizados por ser frágiles, diferentes o minusválidos, por ejemplo los vagabundos, los homosexuales, los chicos pijos).

La ropa tiene múltiples funciones, sobre todo una protectora, pero no es menos importante la decorativa, ya que es parte de la imagen corporal. Cualquier prenda de ropa que nos ponemos pasa a formar parte inmediatamente de la imagen corporal, y se llena de libido narcisista. Nuestra imagen corporal pasa por un continuo proceso de engrandecimiento, transformación o encogimiento, y nos proporciona generalmente estos cambios escogidos personalmente, un placer mientras conservamos la estructura psíquica de nuestro yo (eso no es así en el caso de patologías mentales porque, a veces, los cambios externos pueden ser vividos como situaciones de riesgo de despersonalización (sensación de que uno pierde su personalidad y

no sabe quién o cómo es), o sensaciones de desrealización (pérdida del contacto con la realidad que lo rodea, falta de referencias con riesgo de pérdida de la propia identidad).

Para muchas personas, tener que llevar un brazo escayolado por prescripción médica, una venda en la frente o un ojo tapado supone un profundo malestar, porque, en un nivel más simbólico, eso representa una gran modificación en su cuerpo, y una distorsión negativa de su imagen corporal (que, aunque es temporal para algunos, para otros resulta definitiva). Lo vemos en las personas que no soportan que los demás las vean tal cual (lo cierto es que tiene que ver con su proyección sobre los demás: ellos mismos son los que no se gustan y por tanto se rechazan, entonces creen que los demás tampoco los querrán).

Por ejemplo, hay personas que tienen poco pelo y muy fino y prefieren llevar habitualmente la cabeza cubierta con todo tipo de complementos de "distracción" o encubrimiento, como sombreros, cintas o pañuelos. Otras personas tienen dificultades con su cuerpo y siempre lo llevan tapado, sin mostrarlo a los demás. O por el contrario, aquellos que tienen que exhibir continuamente sus atributos sexuales como símbolo de poder o potencia, lo que puede esconder precisamente aquello de lo que se sienten faltos ("dime de lo que presumes y te diré qué te falta"). O aquellos otros cuyo estado anímico es de tristeza o deso-

lación y por eso siempre van vestidos de negro. Las gafas oscuras que nos tapan los ojos a menudo nos ayudan a pasar más desapercibidos o bien nos ayudan a ocultar nuestros sentimientos o las lágrimas (es una manera que nos permite ver sin que nos vean).

Variar constantemente nuestra imagen corporal agregando complementos como bisutería, ropas y máscaras, o incluso mediante la danza, movimientos expresivos o el deporte, nos permite, por otra parte, triunfar sobre las limitaciones, inevitables, de nuestro cuerpo (la danza, que significa un aflojamiento y una alteración de la imagen corporal habitual por medio del juego con el cuerpo, propicia a menudo una actitud psíquica determinada que suele ser positiva).

La transferencia

Para comprender y comunicarnos mejor con los demás, es importante estar atentos no sólo al contenido del lenguaje verbal que emitimos (observación verbal), sino que también tenemos que observar el preverbal y el no verbal, los actos fallidos antes mencionados y también otro tipo de lenguaje no verbal, que tiene un gran poder inconsciente, y a los cuales, sin embargo, prestamos poca atención: la transferencia que nos hacen llegar las demás personas, es decir, de qué manera dice alguien aquello, que a nosotros nos produce tal reacción interna o tal sentimiento; cómo es su expresión al hablar y cómo la percibimos noso-

tros. ¿Qué nos provoca o nos transfiere íntimamente aquello que nos llega así en un momento dado?

Porque muchas veces una actitud o comportamiento al hablar, unas determinadas manifestaciones y expresiones faciales o corporales nos pueden mostrar en principio una gran coherencia o, por el contrario, cierta incoherencia o lo opuesto a lo que nos parecía al principio. Por ejemplo, encontrarnos con un individuo que, por un lado, pronuncia una alabanza sobre nosotros, mientras que, por otro lado, de forma gestual, muestra descuido o cierta indiferencia, quita veracidad al sentido de sus palabras; o lo que es lo mismo, una cara sonriente cuyos ojos expresan ira o una tensión latente.

Ejemplos en primera persona

Me acordaré siempre del terror que me transmitió la dureza y frialdad de un delincuente homicida durante la exploración psicológica que en su día realicé para un estudio judicial, a pesar de su aparente amabilidad y colaboración. O del chico aquel que con su supuesta actitud carential y frágil propiciaba indirectamente que todo el mundo estuviera pendiente, de que se volcaran en él, incluso diría que a todos nos hacía que tuviéramos ganas de llevárnoslo a casa para cuidarlo. Después, en la exploración psicológica, me enteré de más cosas sobre él y sobre su capacidad para la manipulación no verbal, con la que seducía de forma psicopática y dominaba veladamente a la gente utilizando la pena para tratar de cumplir sus propósitos.

Aquello que "no se puede o no se quiere decir" que da miedo pensar, aquel enfado que no se puede manifestar se expresa de todas maneras, "a pesar del sujeto", a través de sus actos, y da así noticia de algo que es inconsciente, expresándolo a través del cuerpo con un lenguaje sencillo, cómo es el "lenguaje de niño".

En la transferencia intervienen unas formas de relación que nunca han sido conscientes y que pertenecen a la memoria implícita, a la que la neurociencia otorga hoy tanta importancia (el diálogo entre la neurociencia y el psicoanálisis ya apunta hacia la existencia de un inconsciente dinámico o reprimido en todas las personas; Freud, adelantándose un siglo, ya habló sobre una parte de nuestro yo que no es accesi-

ble para nuestra conciencia). A esta alude el hecho de que las personas vayan repitiendo inconscientemente sentimientos, fantasías y características de relación parecidos a otros que han vivido ya en su infancia con sus progenitores.

A veces, como psicólogos, nos hemos encontrado en la consulta, y especialmente en el ámbito judicial, a algunos de esos hombres llamados misóginos porque en su vida suelen despreciar o evitar a las mujeres. Al irlos tratando psicológicamente, vamos viendo y entendiendo el porqué de su enfado o intensa rabia en sus relaciones femeninas, en las que a menudo fracasan. En sus historias personales aparecen con frecuencia unas malas relaciones infantiles con sus respectivas madres, por las que no se han sentido queridos y en algunos casos se han sentido rechazados, o incluso heridos (no quiere decir que siempre lo hayan vivido en la realidad, ya que a veces lo han vivido sólo en la imaginación o fantasía). Todos estos sentimientos quedan dentro de ellos, y después van proyectándose, ya de adultos, a través de la repetición de clichés o estilos de relación negativa con otras mujeres. Aparte de las palabras toscas, secas y poco amables con las mujeres, "el otro", especialmente los psicólogos, coinciden en el hecho que de este "mal clima" se percibe emocionalmente, a través de las sensaciones que les llegan de una forma sutil y subliminal.

Profesionalmente, desde el punto de vista dinámico, a eso se le llama transferencia, es decir, la sustitución de una persona significativa del pasado por el terapeuta, con el que, durante las sesiones, se repiten prototipos infantiles de relaciones anteriores, con un marcado sentimiento de actualidad. Gracias a la "nueva" y diferente relación (la terapéutica), se espera que la persona tome conciencia y, después, a ser posible, lo resuelva internamente.

Gracias a la continua interacción preverbal con el terapeuta, estos y otros tipos de pacientes "actúan" sobre la mente del terapeuta, a través de lo que llamamos técnicamente *acting in*, lo que nos hace sentir mal internamente, poco capaces, en cierta manera maltratados como en la misma realidad del paciente, en la que el maltrato suele darse con sus parejas o con otras mujeres. Esta actividad no verbal se presenta de diversas maneras y puede ser un medio de comunicación, ya que así se transmiten experiencias preverbales que no pueden ser expresadas por otros medios. A veces son un ataque a la comprensión y al pensamiento del psicólogo, aunque no deja de ser comunicación si somos capaces de entenderlo. Estas "perturbaciones" que notamos los psicólogos en nuestra propia mente (cuando las personas no pueden expresar verbalmente determinadas experiencias de "comunicación primitiva") nos son siempre de gran ayuda para conseguir entender a nuestros pacientes.

Sabemos que todo lo que no puede llegar a decirse se queda en la persona y se vuelve inconsciente, y adquiere una fuerza y una potencia enormes capaces de impulsar "acciones" de todo tipo, ya sean amorosas, en los casos en que hay una buena base, o dañinas, de una violencia inusitada (como he visto, entre otros, en violadores). Esta transferencia también la podemos aplicar en la vida real cotidiana con las personas que encontramos y que conocemos.

La proyección

Los analistas opinan que todos buscamos en los demás aquellas imágenes "registradas" en nuestra infancia que se identifican con las personas nuevas que vamos conociendo. Alexander Pope, uno de los mejores poetas del siglo XVIII, dijo: "Todas las cosas aparecen amarillas para quien sufre ictericia". De ahí surge, en las relaciones sociales, el frecuente fenómeno de la proyección. Este fenómeno consiste en atribuir a una persona determinadas cualidades, características, maneras de ser o clichés que, a menudo, están predefinidos en la mente de quien los proyecta, pero que no coinciden con la verdadera realidad de la otra persona, de manera que se puede llegar a distorsionar la noción de la verdadera esencia de aquella persona.

Personas que viven a menudo con diferentes parejas y las dejan cuando descubren su infidelidad, probablemente tienen un problema de proyección (es

probable que su constante y reiterada proyección de desconfianza pueda inducir finalmente a su pareja a serle infiel). También se puede mencionar el caso de una mujer que ha odiado a sus últimos seis jefes en el trabajo. Quizás sí que eran unas personas odiosas, pero lo más probable es que las cualidades negativas tan fijas que ella vio sólo existieran en su propia imaginación y, por eso, las proyectó.

También se dan casos parecidos con relación a la autoridad (y está generalmente asociada simbólicamente a la figura paterna) debido a la conflictiva vinculación que la mujer vivió con su propio padre. Esta puede tener problemas con sus superiores cuando ve en ellos sólo todo lo negativo; tanto, que su proyección le impide ver con claridad y, por otra parte, los jefes tienen sus razones para no apreciarla, razones que la propia mujer aporta con su constante incapacidad para una mejor y más amplia percepción. Con esta dinámica, va irritando cada vez más a sus jefes y se ve inevitablemente siempre involucrada en los despidos laborales.

Es cierto, sin embargo, que podemos conseguir modificar nuestro hábito mental si persuadimos a los demás con un posicionamiento, un lenguaje y una actitud diferentes, para que no nos traten de una manera diferente a como somos. Asimismo, podemos modificar nuestra propia manera de percibir a los demás asumiendo nuevas actitudes para con ellos con las que

ellos puedan apreciar en nosotros otras dimensiones y una mayor amplitud en la forma en que nos ven.

Las mismas respuestas emocionales que las proyecciones ajenas nos suscitan (también nosotros lo hacemos con los demás sin darnos cuenta de ello) resultan los mejores instrumentos para captar lo que otros nos están proyectando: una vaga sensación de desequilibrio; la impresión de que alguien no nos está oyendo bien; una respuesta afirmativa cuando precisamente no toca, o cierta sensación ambigua, confusa, de perplejidad, que nos hace reflexionar sobre qué quiso decir la otra persona tras una conversación.

Todas estas percepciones internas pueden ser las primeras resonancias de la proyección de otra persona, y hay que tenerlas en cuenta. Es importante estar alerta con respecto a las señales específicas de una proyección ajena sobre nosotros. Algunos de estos indicadores son los siguientes: la sensación de "no ser yo" (lo que dicen de mí no va realmente conmigo); un cierto encasillamiento (¿se sienten atraídos por mí por el hecho de ser médico, ser rico o ser joven? ¿Más por ser poseedor de un rasgo determinado que por la persona global?); condicionamiento (sentir que el otro no quiere que yo cambie, o que me quiere pero con la condición de que continúe siendo tal cual soy), o una actitud artificial (sensación artificial que experimentamos al conocer a alguien). Otros indicadores pueden ser:

- Una posible sensación de desprecio cuando de una manera subyacente y molesta nos sentimos obligados a tener que ser de determinada manera, negativa y defectuosa, como el otro nos lo está proyectando.
- También un humor hiriente: si consideramos que este es excesivo, indica que la otra persona tiene una consideración errónea de nosotros y que seguirá alimentándola y despreciándola en su imaginación hasta el punto que se lo permitimos.
- O el sentimiento de ser malinterpretado: cuando otra persona se aferra regularmente a su propia teoría sobre cómo somos y se fija en un rasgo, que podemos tener o no, al que atribuye todas nuestras acciones, que interpreta: hagamos lo que hagamos, siempre resultará en beneficio de su teoría.
- La presión, cuando descubrimos que involuntariamente nos sentimos "luchando", actuando de una manera poco natural y tratando de probarnos a nosotros mismos ante alguien: ¿por qué me sentí obligada a impresionarlo? ¿Por qué tuve que pagarle la cena otra vez a mi amigo Juan, como casi siempre? ¿Por qué me sentí "forzada" por él y acabé confesándole algo que yo no quería decir? El análisis de todo eso nos hace darnos cuenta de que la otra persona nos ha ido presionando de alguna manera y esta sensación de estar bajo presión nos indica una proyección, a la vez que nos permite colocarnos de una manera diferente delante del otro para cambiarla.

- Y por último, la sensación de impotencia, que aparece en todas las proyecciones aunque se vuelve profunda cuando una proyección es demasiada fuerte. Las proyecciones más difíciles de tratar son aquellas que se confunden con la realidad, es decir, con alguna parte de verdad que el otro encuentre en nuestra persona o nosotros encontremos en él o ella. Hay un elemento de verdad en lo que uno percibe, pero una vez separada o aislada del resto de la personalidad, ya que hay muchas otras características que no podemos percibir.

Por eso, al igual que el dolor físico nos indica que alguna cosa no va bien en nuestro cuerpo y entonces reaccionamos enseguida, la sensación de que alguna cosa no va bien, el "desequilibrio" que experimentamos en presencia de una determinada persona, quizás nos puede servir para darnos cuenta de que la persona en cuestión no nos está viendo tal como somos. Sin duda la naturaleza humana nunca nos permitirá conseguir una objetividad pura. Pero al menos podremos dar un paso importante en esta dirección. Sólo cuando conseguimos que la otra persona nos trate mejor, siendo verdaderamente nosotros mismos, ésta nos percibirá realmente tal como deseamos que nos perciba.

El rostro es rico en potencialidad comunicativa. Ocupa el lugar primordial en la comunicación de los estados emocionales, refleja actitudes interpersonales, proporciona retroalimentaciones no verbales sobre los comentarios de los demás, y algunos aseguran que, junto con el habla humana, es la principal fuente de información. A causa de su visibilidad suele prestarse mucha atención a los mensajes expresados por el rostro de los demás. Tenemos muy en cuenta las señales faciales cuando realizamos juicios interpersonales.

Esta actitud proviene de la primera infancia, etapa en la que prestamos especial atención a la enorme cara que se ve por encima de la cuna y atiende a nuestras necesidades (el olfato se relaciona con nuestros primeros contactos amorosos en el mundo ya que el recién nacido vive en un mundo de puros olores, si bien el mundo después le va enseñando a renunciar a sus placeres nasales).

El rostro puede aportar datos significativos sobre la personalidad del individuo así como también sobre su estado emocional. La sonrisa en una cara establece un tono inicial receptivo, amistoso y positivo. Es una de las formas habituales de disimular una emoción y se utiliza preferentemente para enmascarar las emociones de miedo o ansiedad. La sonrisa nerviosa o desproporcionada es un indicador típico de ocultación, especialmente cuando no hay ningún motivo para reír

o sonreír. Los movimientos de la cabeza y la conducta visual suelen considerarse centrales en el comienzo y el final de un diálogo.

Cómo se sabe que mentimos

Algunos de los indicadores verbales y no verbales del engaño, como son los signos de nerviosismo, los errores lingüísticos o las incongruencias, o las microexpresiones faciales, tienen su origen en esta interrupción parcial del comportamiento de una secuencia normal. Sin embargo, dado que no hay una señal que pueda ser considerada como un indicador absoluto de la mentira, no puede afirmarse que una persona mienta a partir de un solo indicio.

Hay unos indicios verbales de mentira: suprimir la verdad a base de silencios, descripciones vagas o muy generales, evasión de preguntas, emoción fingida (a menudo a través de la sonrisa), desvío de la atención hacia cosas diferentes de las que se tratan, ira o enfermedades. Algunos expertos consideran que los cambios en las características de la voz, como el tono, el ritmo o la velocidad, son indicios verbales, mientras que otros piensan que no son verbales porque, aunque "verbo", son fruto de "actos" más impulsivos y viscerales (conductas involuntarias que surgen inesperadamente y no pueden controlarse totalmente).

Por eso, en la detección emocional de la falsedad se buscan errores derivados de las emociones o del

intento de ocultarlas. Muchas personas cuando mienten muestran en su actitud cierta reticencia y procuran dar una imagen de evasión, como para dar a entender que aquello no tiene nada que ver con ellas. La persona honesta y sincera, en cambio, tiende a ser colaboradora y activa ante las preguntas que se le hacen y su respuesta es directa y suele ir acompañada de congruencia verbal y no verbal.

También es característica de la mentira un habla lenta con pausas entre las palabras que son más largas de lo normal para conseguir credibilidad buscando la consistencia. Con relación a eso, hace muchos años, el psicoanalista suizo Carl Jung utilizaba el método de la asociación de palabras, por el que se medía, entre otros aspectos, la latencia de respuesta o "tiempo de reacción" que tarda el sospechoso en responder ante las palabras o información clave, en comparación con lo que tarda ante las preguntas con información neutral. El silencio ante una pregunta directa se interpreta siempre como asentimiento y reconocimiento de que aquello que se atribuye al interlocutor es cierto.

La voz, cuando se siente ansiedad, se vuelve más aguda, se eleva el tono o la frecuencia, cosa que puede dificultar la modulación de la voz y producir cambios en su inflexión, sobre todo en situaciones clave. Uno de estos efectos es el aumento en la tensión de las cuerdas vocales que provoca alteraciones audibles. También se ve afectado el ritmo del habla: cuando un

sujeto se pone nervioso, el patrón habitual y repetitivo de su habla se hace más lento, inconsistente, roto, y se producen errores debido al nerviosismo y al esfuerzo mental.

Cuando se miente, se piensa mucho lo que se dice y se calculan las palabras, controlando la información que se da, para que no se descubra. Esta actitud de vigilancia extrema o de esfuerzo sobre lo que uno dice o sobre lo que se puede escapar se traduce en la lentitud del discurso y en cierta vacilación o duda al empezar a hablar. Se interpretan como indicios los siguientes:

- Las pausas, que se refuerzan también con elementos no verbales, como si se quisiera llenar el tiempo con expresiones y muletillas como "ah", "mmm" o "bien", o pidiendo que repitan la pregunta para darse tiempo de reacción.
- La insistencia reiterada en lo que se dice (como "realmente", "francamente", "verdaderamente", "si le digo la verdad...").
- Una negación cuando no ha habido ninguna pregunta ni sugerencia al respeto (por ejemplo: "yo no miento, ¿eh?", "nunca me ha acusado nadie de nada", "yo nunca he robado nada").
- Mucho tiempo en responder.

- Un menor uso de la tercera persona del singular porque se distancia de los hechos debido a la falta de experiencia personal.
- Menos uso de la primera persona del singular y menos afirmaciones personalizadas (como "yo hice" o "él se fue") porque suelen ser más imprecisas y vagas (en la precisión o detalle es cuando se ve más a los mentirosos).
- El humor negativo o mal humor que se manifiesta con la utilización de más palabras asociadas con emociones negativas como tensión, miedo y culpa que generalmente experimenta el mentiroso que no es un psicópata. Todo eso, suele suceder en caso de que, como pasa en las situaciones judiciales, no se haya dispuesto del tiempo suficiente para preparar verbal y detalladamente la mentira, aunque de todas maneras, también es probable que "caiga" inevitable y flagrantemente por otros indicios del lenguaje no verbal que lo acompañen, que no coincidirán con los verbales.
- La persona que miente tiende a disimular sus expresiones faciales, pero no puede evitar la aparición de estas rápidas expresiones que lo delatan. La persona que dice la verdad, no necesita la ayuda de estas expresiones.
- En resumen, ante la confrontación o ante las preguntas relevantes en comparación con las no relevantes, los aspectos significativos son las

reacciones no verbales indicadoras de una emoción exagerada, la incongruencia entre diferentes señales no verbales (que traducen un intento fallido de disimulo) o entre las señales verbales (lo que dice) y las no verbales (lo que realmente manifiesta), que todavía tienen más valor.

Un análisis profundo de los más importantes estudios e investigaciones realizados sobre la expresión facial indujo a los psicólogos sociales P. Ekman, W. V. Friesen y P. Ellsworth a extraer la conclusión siguiente: "Nuestro análisis mostró pruebas sólidas de juicios de emoción correctos a partir de la conducta facial". Confeccionaron un diccionario facial que comprende como mínimo seis efectos faciales primarios (cólera, tristeza, miedo, sorpresa, felicidad y disgusto o contento) y tres mezclas de diferentes emociones.

En la expresión de cólera destacamos especialmente las cejas bajas y contraídas al mismo tiempo; líneas verticales entre las cejas; mirada dura en los ojos; labios en dos posturas básicas (apretados entre sí, con las comisuras rectas o bajas; o bien abiertos, tensos y en forma cuadrangular, como si gritaran).

En la expresión de tristeza, los ángulos interiores de los ojos se dirigen hacia arriba; la piel de las cejas forma un triángulo con el ángulo interior superior; el ángulo interior del párpado superior aparece levan-

tado; las comisuras de los labios aparecen inclinadas hacia abajo o temblando levemente.

En el miedo las cejas están levantadas y contraídas al mismo tiempo; arrugas horizontales surcan la frente, se colocan en el centro de esta, pero no extendidas; los ojos muy abiertos; la boca abierta y labios o bien tensos y ligeramente contraídos hacia atrás o bien estrechos y contraídos hacia atrás.

En la sorpresa las cejas están levantadas, curvas y elevadas; los párpados muy abiertos y la mandíbula cae abierta, pero sin tensión.

El descontento, aparte de las cejas fruncidas, a veces se expresa con el labio superior levantado o arrugado; el inferior también, pero empujando hacia arriba al superior; la nariz arrugada y mejillas levantadas; cejas bajas, empujando hacia abajo el párpado superior.

En la expresión de felicidad la mirada intensa indica que los canales de comunicación están abiertos como si existiera la obligación de comunicarse. La dilatación pupilar es un indicador del deseo de interactuar con otra persona y suele aparecer en condiciones de actitud positiva, interés, esfuerzo mental, excitación y atención; la comisura de los labios hacia atrás y hacia arriba; la boca, abierta o no, enseñando o sin enseñar los dientes; mejillas levantadas; arrugas más marcadas por debajo del párpado inferior, que puede estar levantada; las arrugas llamadas patas de

gallo van hacia fuera de los ángulos externos de los ojos. Los movimientos afirmativos de cabeza delante de la otra persona en una conversación sirven para indicar al hablante que se sigue lo que está diciendo, aunque también, en otras ocasiones, puede querer decir lo contrario y mostrar el deseo de terminar la conversación de una vez.

Algunos gestos no verbales que expresan interés por despedirse o por la finalización de algún acto o charla pueden ser mirar el reloj mientras la otra persona está hablando, bostezar (también como expresión de aburrimiento), mirar hacia arriba o hacia otro lado, ir recogiendo y ordenando las pertenencias, a veces ruidosamente (como dando a entender que ya se ha llegado al final), golpear la mesa con los nudillos de la mano o las puntas de los dedos, golpear ligeramente el suelo o las patas de la mesa, poner las manos en las piernas para apoyarse e incorporarse como si fuéramos a levantarnos.

Los rasgos más significativos de inseguridad o inquietud en el rostro se aprecian especialmente en la boca, los ojos o la nariz. El gesto de tocarse la nariz es sobre todo una versión disimulada de tocarse la boca. Puede expresarse con leves frotamientos bajo la nariz, rascándosela o tocándosela levemente. Nos tocamos o nos estiramos la nariz cuando tenemos un pensamiento negativo e intentamos disimularlo o cuando dudamos o estamos inseguros de lo que senti-

mos. Eso se produce porque al mentir se suelen dilatar los vasos sanguíneos de la nariz (el rubor de la cara es otro indicador), de manera que esta se hincha y, aunque no sea un efecto a simple vista, unido a la sudoración, produce cierta necesidad de rascarse (el llamado "efecto Pinocho"). Otra manera de expresarlo es frotándose los ojos o mirando al suelo o hacia un lado, es decir, sin dirigir la mirada hacia quien habla. Desviar la mirada es un signo de ansiedad ante preguntas comprometedoras o de algo relevante que provoca una emoción determinada.

Lo mismo pasa cuando nos rascamos las orejas, el cuello, el cogote, la mejilla o la cabeza; cuando tenemos la sensación de que ya hemos escuchado demasiado, que están abusando, que aquello le preocupa o que no está bastante seguro, que lo duda, como diciendo "no sé si estoy muy de acuerdo". Restregarse los ojos levantando las cejas mientras se mira al suelo indica un gesto de incredulidad. Muchas personas, cuando prefieren evitar una mirada fija y penetrante, utilizan la llamada mirada no intimidatoria, que es cuando ésta se fija en el triángulo situado entre ambos ojos, por encima de la nariz, mientras nos están hablando, porque así nos sentimos menos violentos o intimidados por la otra persona.

De hecho, la expresión más popular relacionada con el engaño o con no estar diciendo la verdad es la de los tres monos sabios: no oyen (se tapan los oí-

dos con las manos) ni hablan (se tapan la boca) ni ven (se tapan los ojos) lo negativo. Es así como, a lo largo de una conversación, cuando se crea alguna situación cargada de tensión porque ha aparecido un tema delicado o inapropiado para el conjunto del grupo, se suele producir un silencio repentino (el silencio es un indicador muy significativo en las relaciones) que corta la secuencia del tema. Este silencio a menudo es producto de una inquietud general que resulta angustiada, como si quisiéramos decir: "¡Eh, por aquí no podemos seguir hablando!, ¡esto es tabú!, ¡basta!", como también la emisión de una ligera tos aunque no estemos resfriados.

Freud no veía la angustia de las personas como una molestia que se tuviera que eliminar, sino como un síntoma de algo que pasaba, que era importante, al que había que prestar atención. Tomarse seriamente esta señal permite asumir los deseos inconscientes del ser humano. Poniendo palabras a los "actos" no verbales llegamos a poderlos mentalizar, a hacerlos existentes, reales, como formando parte de un todo. Verbalizar, poder compartir selectivamente las cosas, siempre ayuda porque un conflicto compartido se reduce a la mitad. Los problemas así se mitigan y disminuyen. Porque cuando sentimos que el otro nos entiende y nos acepta, podemos ampliar más nuestra mente y vivir mejor con los propios sentimientos, sean los que sean (ya que los seres humanos te-

nemos que reconocer que son muy nuestros las ideas y los sentimientos de todo tipo que surgen de nosotros: tanto positivos como negativos). Así podremos integrarlos mejor en nuestro funcionamiento personal, y equilibrar de forma dialéctica nuestra vida interior con la vida exterior.

Manos, brazos, piernas y pies

El símbolo de los tres monos se puede aplicar también al lenguaje de las manos con respecto a las mentiras. Si la persona que habla utiliza este gesto denota que está diciendo algo falso o poco creíble. Si se tapa la boca, el gesto indica que piensa que se le está diciendo una mentira.

Con las manos, que poseen un significado reconocido universalmente, los humanos intentamos aclarar, enfatizar o ilustrar nuestro discurso. Y lo hacemos con el estilo propio y característico de cada uno de nosotros. Con las manos también expresamos emociones (unas manos blandas expresan poco carácter, unas manos fuertes, que casi duelen cuando estrechan otras manos, nos indican dominio y agresividad). Hay personas que se muerden las uñas, que se frotan las manos nerviosamente o que las mantienen cogidas en actitud de tensión o expectativa. Las apoyamos sobre el pecho o el corazón para expresar afecto. Si ponemos un dedo vertical sobre los labios todos sabemos que es una señal de silencio. Si apoyamos la palma de

la mano sobre la boca (como los niños pequeños cuando han dicho una mentira) puede deducirse que la persona no está muy de acuerdo, que desaprueba alguna cosa que se ha dicho o, que teme que se le "escape" alguna cosa que no quiere que se sepa.

La mano apoyada en la frente indica a menudo preocupación o intento de concentración e inquietud; frotarse las dos manos con fruición es muestra de interés o de deseo; las dos manos cogidas detrás de la cabeza indican satisfacción, seguridad y sensación de superioridad; las manos cerradas muestran recelo, tensión, agresividad latente; cuando el pulgar y el índice se apoyan en la cara indican generalmente interés por lo que se está oyendo o viendo; los dedos metidos en los bolsillos de los pantalones reflejan sospecha, como si nos midiéramos con el otro, como si lo evaluaráramos; señalar con el dedo índice con indiscreción es una manifestación de agresividad; acariciarse la barbilla expresa un estado de reflexión; mordernos los labios durante mucho tiempo expresa nerviosismo y ansiedad; mordernos el labio inferior, indica preocupación, esfuerzo, tensión.

El cuerpo siempre indica hacia dónde quiere dirigirse la mente, tanto en situaciones en que se dice la verdad como en aquellas en las que en el fondo subyace el engaño o la indisposición. Por ejemplo, cuando una persona que mira a otra directamente a los ojos, con ademán de interés, pero al mismo tiempo ya está

abriendo la puerta y tiene los pies medio fuera. Este es sólo un ejemplo de los muchos actos contradictorios que el cuerpo, con su propio lenguaje, nos permite traducir.

Investigaciones académicas han encontrado una variedad de conductas asociadas a estudiantes mentirosos comparándolas con otras de comunicantes veraces. Los mentirosos adoptan un tono más agudo de la voz al hablar, mantienen menos tiempo la mirada de cara, mueven más las manos al hablar, tienen más lapsus verbales, un ritmo más lento en su discurso y posiciones espaciales más lejanas en relación con los otros compañeros.

Hay señales no verbales concretas que delatan a una persona cuando está intentando engañar o no es franca. Por ejemplo, podemos destacar los ojos esquivos, que no miran frontalmente, el movimiento de piernas de tijera ante ciertas preguntas, una pasada de la mano por la boca antes de responder preguntas (como si dijeran "¡cómo me gustaría no tener que decir lo que voy a decir!"), una sonrisa demasiado larga, frecuentes cambios de postura o movimientos incesantes o repetitivos de piernas y pies. Una sonrisa combinada con los brazos juntos es una muestra de incongruencia gestual, de estar medio a la defensiva, igual que cuando se juega mucho con el reloj, la pulsera, el anillo o el collar mientras se habla o se escucha. Las manos son más fáciles de inhibir que la cara porque

se pueden esconder sin que este hecho pueda interpretarse forzosamente como señal de engaño.

Según Ekman, hay 35 indicios en la mímica, los gestos o la voz que pueden revelar que una persona está mintiendo. Afirma que estas "filtraciones faciales o microexpresiones", tal como él las llama, delatan falsedad: cambiar la voz bruscamente, dejar caer la cabeza de golpe, encoger rápidamente los hombros o una expresión facial negativa muy breve, frotarse la cara cuando la otra persona no mira, hacer gestos lentos y estudiados, dar la mano de forma poco natural. No obstante, hay que decir que la sola presencia de uno de estos signos, que en su mayor parte indican estados emocionales, no es un indicador seguro y fiable de que la persona esté mintiendo. Hay que encontrar varios signos que nos lo indiquen.

Señales conjuntas

Debemos tener en cuenta que las señales no verbales no se emiten solas sino en conjunto, como formando parte de un todo más que como señales aisladas. Y que, como ocurre en todos los demás indicadores, no hay ningún indicio no verbal del engaño que sea válido para todas las personas, aunque, en determinadas situaciones y ante determinadas preguntas, la conducta no verbal del sujeto puede revelar si está mintiendo o no. Por otra parte, como el mentiroso piensa más en lo que dice y menos en su comunicación

no verbal y le es más fácil controlar las palabras que las manifestaciones no verbales de la emoción, estas se le pueden detectar e interpretar.

Hace siglos, los hombres utilizaban escudos para protegerse de las lanzas del enemigo. Hoy en día, el hombre civilizado utiliza lo que tiene a su alcance para simbolizar la misma conducta autoprotectora cuando se enfrenta a una supuesta situación de ataque físico o verbal (brazos doblados sobre el pecho; manos cerradas o bien las dos cogidas entre sí). Cuando alguien no está de acuerdo con lo que se dice, pero no se siente en condiciones de manifestarlo, los gestos negativos que hace se conocen como de desplazamiento del sitio donde se encuentra. Recoger pelusa imaginaria en la ropa o en el aire es signo de desaprobación y si se repite muchas veces, indica que no gusta lo que se está tratando, aunque verbalmente se pueda estar expresando aprobación.

Ponerse las manos bajo los sobacos (gesto que hacemos cuando tenemos frío) indica nerviosismo y necesidad de defensa.

El apoyo o reconocimiento no verbal hacia la otra persona se puede manifestar con un apretón de manos, no mostrando las manos con las palmas abiertas hacia el interlocutor (por otra parte, señal de receptividad y nobleza), con un contacto físico, con movimientos de asentimiento con la cabeza, con la inclinación del cuerpo hacia adelante, con un acercamiento

físico, con golpecitos en el hombro o en las mejillas en señal de asentimiento o de aceptación afectuosa de lo que el otro dice o hace.

La escritura y el dibujo

Los psicólogos clínicos, gracias al análisis del estilo de todas las producciones del sujeto, pueden conocer la personalidad de quien las expresa, ya que todas llevan un sello de la propia individualidad.

La expresión psicomotora es un gesto cerebral, una ejecución individual que manifiesta las características personales más intrínsecas de todo individuo, ya que el grafismo, igual que todos los demás actos y comportamientos del ser humano, está determinado por factores psicodinámicos que se manifiestan a través de un interjuego de factores conscientes e inconscientes. Cada muestra grafomotora, ya sea a través de la escritura o de los dibujos que producimos, constituye un acto propio, único y característico de cada uno de nosotros que refleja muchos aspectos de nuestra personalidad.

Escribir y dibujar requieren el control del espacio sobre la hoja en blanco. Cada trazo se ha efectuado primero en nuestra mente, en nuestro cerebro, y se ha integrado con el recuerdo de algunas percepciones memoria del pasado que influyen para transformarlo, a través del movimiento grafomotor, en un mensaje con significado. Su ejecución a través de la mano re-

quiere una postura, una actitud y un tono muscular propios. De la escritura se ha ocupado sobradamente la grafología. Los expertos en esta disciplina han llevado a cabo numerosas e importantes investigaciones con resultados muy reveladores y significativos.

Max Pulver, psicólogo suizo que introdujo el psicoanálisis en este ámbito, aportó la significación simbólica al espacio y la escritura, afirmando que la expresión gráfica no es producto de la mano sino de determinadas partes de la corteza cerebral donde surgen los impulsos motores que empujan a mover el lápiz. Es el cerebro el que escribe. El brazo, la mano y los dedos son meros actuadores de los impulsos internos subyacentes, entre los cuales hay recuerdos lejanos, elementos cognitivos y afectivos, que los dirigen.

Este autor afirma que la firma es una biografía abreviada. Así, entre otros muchos detalles, un nombre y un apellido bastante separados entre sí pueden indicar una situación de conflicto entre padre y madre, un interés latente y ambivalente de ser niño y adulto al mismo tiempo. Si se resalta el primer apellido y el segundo aparece ilegible y más abajo, puede significar desprecio por la línea familiar materna. Una firma ilegible manifiesta reserva y se aprecia especialmente en personas que no desean ser muy conocidas íntimamente. Una firma ascendente parece propia de personas optimistas, con bastante energía para su-

perar los obstáculos y las dificultades de la vida, aunque, si hay una excesiva ascendencia (más de treinta grados), puede significar una profunda insatisfacción y la incapacidad para valorar correctamente los méritos propios. Y así se aplica a toda la escritura.

Con respecto a los dibujos, algunos autores han intentado construir un estándar o técnica para aplicar y calificar. Muchos son tests proyectivos gráficos; entre los más populares y significativos podemos mencionar el llamado HTP (siglas en inglés que quieren decir casa, árbol, persona) de J. N. Buck, el test del animal de S. Levy, el test de la persona de Hammer y F. Goodenough, el test de la familia de Corman, el test Bender visomotor y el test proyectivo de B. G. Hutt, el test de la persona bajo la lluvia, etc.

Muchos autores han vinculado las diferencias cualitativas y cuantitativas con la edad cronológica y la madurez intelectual y la personalidad, y forman así la base de conocimiento de la evolución psíquica del sujeto. Los dibujos pueden ser interpretados simbólicamente según unos conocimientos técnicos específicos. Según cómo sea el objeto gráfico producido finalmente por un sujeto (armónico y completo o bien incompleto o inacabado) así se podrá considerar que probablemente es el funcionamiento personal más profundo (organizado, desorganizado, impulsivo, vital, deprimido, introvertido, hermético, sociable, inhibido, psicótico). Todo eso es aplicable sobre todo al

dibujo del árbol, que es el que plasma lo más primario, inconsciente y arraigado en la personalidad del sujeto, y, por lo tanto, más difícil de modificar en su vida. Hay que decir, sin embargo, que sea cual sea el resultado gráfico obtenido, no hay ningún ser humano que esté totalmente libre de conflicto.

En la práctica cotidiana del diagnóstico psicológico encontramos múltiples ejemplos: dibujos pequeños y contraídos que pertenecen a sujetos muy inhibidos, con muy poca autoestima. O bien dibujos exuberantes y enormes, que sobrepasan los límites de la hoja, que pertenecen a personalidades *borderline*, con un ego "inflado", desbordantes emocionalmente, impulsivas y actuadoras.

Dibujos rayados y sombreados, que traducen un gran autorrechazo, inseguridad y mucha ansiedad. Figuras a las que les falta la boca o los ojos, órganos esenciales para ver la vida y para contactar con la realidad, realizados por alguien con grandes dificultades para la comunicación y con un gran cerramiento en sí mismo, que no puede ni quiere "ver" bien lo que le rodea porque eso le produce un gran dolor (a veces estos rasgos van asociados a un riesgo de suicidio).

Otros dibujos en los que, el autor, casi sin darse cuenta de ello, ha enfatizado con el lápiz la zona de los genitales (y resulta que se trata de un violador). El dibujo de una mujer con una cabeza transparente, que nos permite ver el interior, nos indica que la autora

tiene graves problemas de pensamiento, que es una enferma mental.

El dibujo, hecho por una mujer, en el que en primer término aparece un hombre, nos indica una preferente identificación masculina así como una posible mala aceptación de su cuerpo y su género. Aquel sujeto que dibuja un cuerpo desnudo nos indica problemas importantes de falta de contención, de pudor, y, probablemente, conflictos en la esfera de su orientación e identidad sexuales.

Hay toda una interpretación simbólica, según el uso que uno haga del espacio en la hoja del papel en blanco (como representación del mundo externo), el tamaño del dibujo, la forma que le dé, el trazo más o menos fuerte, o continuo, los detalles complementarios, la dirección, la presión, la zona de ubicación del dibujo, las omisiones de órganos vitales cruciales (siempre significativas), las sombras, el hecho de borrar compulsivamente o no y según qué se borre, la integración de las diferentes partes del cuerpo, de la casa o del árbol. Todo eso el individuo lo transfiere emocionalmente, en la exploración, al profesional experto, y también le hace llegar el contenido verbal (también simbólico) ligado a las historias y relatos sobre los dibujos realizados.

Empíricamente la interpretación de los dibujos se basa en estudios experimentales de expertos, significados simbólicos comunes en psicoanálisis, folclo-

re, los sueños, los mitos, las fantasías y el mundo imaginario, todas ellas actividades impregnadas de determinismo inconsciente. De todos modos, no se tiene que olvidar nunca que hay que aplicar a los gráficos el principio básico de toda metodología científica, es decir, que la interpretación que proporcionamos tendrá que representar la convergencia de diferentes vías de comprobación, como los datos personales del sujeto, las comparaciones entre diferentes dibujos para ver la consistencia, y el registro de conductas verbales, expresivas y motoras.

Por otra parte, gracias a producciones artísticas como la literatura, la pintura, el cine y la música, entre otras, según dice el psicólogo social M. Harris Williams, los adultos continuamos nuestra educación emocional. Todo lo anterior son caminos productivos para poder pensar nuestras propias emociones al entrar en contacto. Cuando leemos un libro, vemos una película o escuchamos alguna pieza musical, se produce en nosotros una auténtica y verdadera "transformación", algún tipo de pequeño cambio.

Cuando nos manifestamos a través de la pintura o de la escritura, tal como sostienen M. Botbol y S. A. Kohan, "nos estamos atreviendo a poder expresar nuestras emociones y a pensar, a través de la integración entre emoción y reflexión". Dicen que, en la producción del escritor, el "qué" es el "cómo": qué se escribe es cómo se escribe (no es lo mismo el esti-

lo y los contenidos de las obras del escritor Stephen King, a menudo impregnadas de terror y provocadoras de miedo, como las del cineasta Tarantino, que otras obras que, en general, rebosan dulzura, tristeza, o dejan un buen sabor de boca, de diferente estilo y contenidos: Juan Ramón Jiménez, Miquel Martí Pol, Rainer M. Rilke, o en películas con estilos definidos muy específicos, como las de Woody Allen o Pedro Almodóvar).

En pintura, cine u otras expresiones comunicativas, podemos aplicar lo que W. A. Bion (1980) afirma: que las impresiones sensoriales pueden ser así pensadas, reconocidas, acumulables y disponibles para el pensamiento. Y que las emociones no pueden ser plenamente reconocidas por el mismo sujeto, hasta que este no tenga cierta conciencia reflexiva, es decir, hasta que no se cree en nuestras mentes un yo que "siente", sólo cuando sabemos que la emoción está pasando en nuestro organismo.

En la novela y en cualquier otra obra creativa, el autor filtra y ordena la realidad y le da un nuevo sentido a través de su propia "voz", al igual que pasa en el diario íntimo de una persona, como espacio concebido para que nos podamos comunicar con nosotros mismos en plena libertad.

Todo eso implica una creación única y específica, por medio de la cual el creador encuentra y refleja su propia "voz", desde sí mismo, facetas de su persona-

lidad y experimenta, al hacerlo, una sensación de íntima satisfacción y alegría.

La manera de andar

La manera de andar de una persona es también un lenguaje no verbal comunicativo, un buen indicador de la manera como esta persona anda por la vida. La dirección de los pasos indica la actitud hacia el "sentido de la propia vida". Los pies son como los cimientos de una casa, el lugar por donde se recibe la energía de la tierra, y también una vía de descarga. Los pies nos sostienen y traducen también la postura que tenemos ante la vida.

Las puntas de los pies hacia afuera indican dispersión y desorientación, un abrir diferentes posibilidades al mismo tiempo. Los pies hacia adentro pueden relacionarse con una falta de proyecto personal, de introversión. Caminar lentamente o arrastrando los pies puede expresar cansancio, desesperanza, necesidad de apoyo y seguridad. Andar dando saltos, con inestabilidad, refleja que se evitan los compromisos. Andar con paso muy firme y con la cabeza alta, como "mirando desde arriba", andar dando golpes de tacón y haciendo ruido con los zapatos sobre el suelo, los ademanes afectados, cuidados o estudiados, poco espontáneos o naturales, indican en general una gran inseguridad en el individuo que precisamente quiere hacer ver lo contrario: fortaleza y autoridad.

Andar casi sin tocar el suelo indica poco contacto con la realidad, facilidad para la fantasía e inconcreción. Andar de puntillas indica inseguridad y timidez, así como también necesidad de reconocimiento de los demás. Andar a toda prisa, sobre todo cuando es la manera habitual de andar, suele estar relacionado con dificultad ante la espera, impulsividad, omnipotencia, insaciabilidad, hiperactividad, intolerancia.

El ritmo al andar nos habla de más o menos equilibrio personal general. Todos los cambios bruscos en la velocidad o en el ritmo refieren poca armonía e inestabilidad. Si hay una tendencia a acortar la energía en las rodillas al andar quiere decir que no se efectúa una buena descarga en el suelo y que la persona no tiene mucha confianza en su propia capacidad para sostenerse. Las piernas cruzadas indican cierta actitud negativa o defensiva ante lo que se tiene delante, a veces incluso alejamiento de la conversación o desagrado respecto al otro, actitud que se refuerza si, además de las piernas, también se cruzan los brazos. A veces, cruzar las piernas puede expresar necesidad de defender la intimidad o, en algunas ocasiones, la zona genital. La persona que cruza una pierna sobre otra cogiéndosela con una mano o con las dos expresa un signo de tozudez y resistencia.

El cruce de piernas estando de pie es una muestra de distancia y de autoprotección y suele darse a menudo en reuniones multitudinarias cuando las perso-

nas no se conocen. Cruzar las piernas a la manera anglosajona, con una pierna por encima de la otra, pero más distendida, indica más relajación y comodidad. Cuando nos sentimos en más confianza entre las personas que nos rodean, tenemos una actitud más relajada, distendida y abierta, con los brazos despegados del cuerpo y las piernas abiertas bien apoyadas sobre ambos pies.

El cruce de los tobillos indica que hay una emoción negativa y defensiva, parecida al cruce de piernas o brazos (podríamos decir que es como "morderse los labios" mentalmente, tratando de ocultar alguna emoción o actitud); a menudo se combina con los puños apoyados sobre las rodillas o con las manos pegándose con fuerza a los brazos de la butaca, como intentando controlar el estado emocional; sentarse en la silla al revés, apoyándose en el respaldo, indica una posición de defensa, de querer mantener cierta posición de dominación.

El tacto

El tacto es un punto crucial en la mayoría de las relaciones humanas. El desarrollo actual de numerosos cursos, seminarios, laboratorios de autoconocimiento a través del cuerpo y búsqueda de potenciación personal refleja la gran necesidad que tenemos de redescubrir la comunicación a través del tacto en nuestra sociedad cada vez más independiente,

egocéntrica y aislada. Muchas personas intentan tomar una mayor conciencia de sí mismas, de las demás personas y del mundo que las rodea, preferentemente a través de experiencias físicas antes que mediante las palabras o la vista. Los datos disponibles sobre el significado que tiene tocar son escasos y las teorías existentes representan esfuerzos pioneros en este campo. El psicólogo social M. Argyle cree que el tacto puede descodificarse como portador de diversas actitudes interpersonales; así puede significar interés sexual, dependencia, crianza (como mecer o acariciar a un bebé), adhesión afectiva (relaciones amistosas) y agresión (relaciones hostiles). Cuanta más emoción hay (como reflejan las expresiones faciales) y más íntima es la relación percibida, más oportunidades se dan de contacto táctil. Diversos estudios confirman que, en general, son los hombres los que inician la conducta del tacto, aunque en los últimos años todo eso vaya cambiando.

Los significados que asignamos al contacto táctil varían de acuerdo con la parte del cuerpo tocada, el tiempo que dura este contacto, la fuerza aplicada, la percepción del mensaje como intencional o no, la manera de tocar (con el puño cerrado o abierto, por ejemplo) y la frecuencia con que se hace. Hay inmensas diferencias en la "cultura del contacto", según la relación de los comunicantes, la intensidad y la duración del mensaje, los países o culturas étnicas, sus

condiciones de vida, los antecedentes genéticos y el estatus social. También esta acción puede tener significados diferentes en diferentes entornos (puesto de trabajo, aeropuertos, discotecas) y con comunicantes de diferentes edades o sexo y en fases diferentes de sus relaciones.

Las primeras experiencias táctiles parecen ser decisivas para la adaptación mental y emocional posterior (estimulación periférica del cerebro y sistema nervioso).

Los niños que tienen poco contacto físico durante la infancia aprenden a andar y a hablar más tarde. Una experiencia táctil inadecuada tendrá como consecuencia una incapacidad para relacionarse con los demás en muchos aspectos humanos fundamentales.

Es famoso el experimento antropológico de H. Harlow con "madres sustitutas" en animales, cuya conclusión es la importancia del tacto para la evolución de los niños. Este investigador representó a una "madre mona" mediante una silueta de alambre que podía dar leche y protección; después construyó otro muñeco de gomaespuma que no proporcionaba leche. Como las crías de mono escogieron sin vacilación a la madre de algodón, Harlow llegó a la conclusión de que el confort del contacto era una parte muy importante de la relación materno-filial para los monos, y que la crianza era menos importante entendida co-

mo fuente de alimento que como fuente de contacto físico tranquilizador.

La conducta de tocar se utiliza en ocasiones para comunicar actitudes interpersonales, como autoridad, por ejemplo, cuando un maestro da un golpe en la mesa; afecto, cuando una pareja se acaricia; protección, cuando se toca la cabecita de un bebé; reclamo de atención, cuando se aprieta el brazo a alguien o se le dan unos golpecitos en la mano o en el hombro; saludo o despedida, agitando la mano en el aire; muestra de acuerdo, de complicidad, de camaradería y solidaridad, cuando dos adolescentes chocan las manos con fuerza; rabia o enfado cuando se dan un golpe; satisfacción por un encuentro o una despedida, estrechándose las manos; abrazo o besos a alguien en una fiesta como ritual. En algunos casos, esta forma de contacto es el método más efectivo de comunicación, aunque, en otros casos, también puede provocar reacciones negativas u hostiles, según la sensibilidad.

El peso del subconsciente

Los actos fallidos (equivocaciones o errores involuntarios) son otro tipo de lenguaje no verbal con el que los humanos también nos comunicamos, involuntaria e inconscientemente. Técnicamente se llaman *actings-out*. Se trata de actos que producimos nosotros mismos, pero sin darnos cuenta de ello, que tienen que ver con otras personas con las cuales nos

relacionamos y que, a pesar de nuestro agrado o desagrado por la satisfacción o el disgusto que supone hacerlos, se consideran desde el punto de vista psicodinámico expresiones simbólicas que también tienen una significación propia y única para el propio sujeto que los ejecuta. Resultan de una interferencia de dos intenciones de contenido diferente. Indican una divergencia entre la intención consciente que tiene el individuo de realizar algo y su deseo subconsciente de diferente significación, que, precisamente porque está en el subconsciente, tiene un mayor peso específico en aquel momento.

Nos referimos por ejemplo a situaciones como pronunciar una palabra peyorativa, cuando, conscientemente, se quería decir una positiva; no "acordarnos" de pagar una deuda a alguien que, en el fondo, consideramos que no se lo merece; querer dar un abrazo a un amigo muy querido, pero acabar dándole un fuerte golpe involuntario en la cara; llegar tarde, ser impuntual, rasgo que caracteriza a determinadas personas; tener un accidente de coche después de haber sufrido un disgusto muy grande (que puede hacer disminuir la atención del individuo, la concentración y el contacto con la realidad); alargar excesivamente una despedida, lo que, aparte de la dificultad que ya supone la separación entre ambas personas, indica una falta de respeto, de deseo de molestar, de agresión inconsciente; dar una patada en la puerta tan fuerte que de-

ja huella al salir de casa enfadado con nuestra mujer; olvidarnos, en una cena, de servir a un comensal; tirar involuntariamente el café acabado de hacer encima de alguien al servirlo; dar un abrazo a la suegra cuando al mismo tiempo le estás dando un pisotón; romper una cosa, sin querer, a un ser amado mientras éste la miraba con mucho interés; manchar la ropa de alguien, a pesar del deseo de ser muy delicado y atento; un adolescente cuando se olvida las llaves en la discoteca, justo cuando tiene que llegar a casa mucho antes que sus amigos; distraer con ruidos a otras personas de un grupo cuando alguien está dando un discurso; olvidarnos un jersey o el bolso en casa de un amigo, donde seguramente nos habría gustado quedarnos más rato; llevarnos, por no prestar atención, alguna pertenencia muy querida de un familiar nuestro a casa de quien hemos ido a cenar (como si subconscientemente quisiéramos que también pasara a formar parte de nuestra propiedad); llegar una hora antes, por equivocación, a algún acto convocado que nos interesa mucho; olvidarnos en casa un regalo caro comprado para una persona amada, pero hacia la cual, en aquel momento concreto, no sentimos muy buena disposición internamente (por ejemplo, debido a algún recuerdo molesto que se relaciona con ella); bloquearnos y no poder recordar en absoluto el nombre de una persona que conocemos mucho; equivocarnos de nombre o cambiarlo por el de otra persona;

olvidarnos de asistir a una reunión de trabajo organizada que se presentaba dura y a la que ya íbamos mal predispuestos.

Pueden parecer meras equivocaciones o errores sin importancia y casuales. Y en cierta manera es así, es decir, estas cosas pueden pasarle a todo el mundo. Pero también es cierto, especialmente a partir de los innumerables estudios hechos desde el psicoanálisis, que todos estos actos pueden tener una significación simbólica oculta, que quizás sólo es significativa para quien los produce o actúa.

APRENDER A ESCUCHAR A NUESTRO CUERPO

El cuerpo, tal como lo entendemos en la cultura occidental, es una construcción subjetiva en la que se integran aspectos individuales y colectivos. Esta relación entre yo y los demás es la que nos permite constituirnos como humanos a través de la incorporación del lenguaje, los usos, las costumbres, las tradiciones, las creencias y las maneras de actuar de una cultura determinada y en un momento determinado.

El cuerpo se construye en las experiencias y por las experiencias derivadas de la interacción de numerosas variables que pueden ser hereditarias, culturales, sociales y ambientales, así como gracias a la interacción constante entre los dos hemisferios cerebrales, izquierdo y derecho, ambos con diferentes potencialidades y capacidades que inciden en todo funcionamiento personal.

Y resulta que el cuerpo es capaz de relatar este montón de experiencias a través de diversas posturas, gestos, calidades de movimientos, formas de tacto y contacto, síntomas y enfermedades. Todos estos signos conforman un verdadero lenguaje que posee una

sintaxis y una semántica propias. Leerlo y escucharlo atentamente facilita la ampliación de la conciencia y ofrece una sólida base de sustentación para el desarrollo y la transcendencia del ser humano.

Francisco Mora, experto psiconeurólogo español, así como muchos otros investigadores ponen de relieve la gran conexión entre los procesos cognitivos, de memoria y emocionales, y la comunicación de los dos hemisferios, y atribuyen una básica armonía e integración íntima a las personas a partir de la mutua intercomunicación e interrelación existente entre los dos hemisferios cerebrales, el izquierdo y el derecho. Los nervios de cada uno están mutuamente controlados. Cada hemisferio tiene sus propios lenguaje, capacidad de memoria, tono emocional, área de competencia, proceso cognitivo y forma peculiar de percibir la realidad. El hemisferio izquierdo (el de la acción), reflejado en todo el hemicuerpo derecho, es analítico, lógico, científico, es el del lenguaje y el razonamiento y tiene un punto de vista más estático. El hemisferio derecho (más flexible y adaptable) se refleja en el hemicuerpo izquierdo, es sistémico y puede captar la totalidad, posee una visión más dinámica y un pensamiento más imaginativo, intuitivo, afectivo, artístico y creativo.

Estas dos formas de pensamiento y captación de la realidad trabajan juntas en el interior de la mente humana: el más primario, intuitivo, corporal e incons-

ciente, y el más verbal, consciente, racional y lógico. Para vivir en equilibrio necesitamos utilizar habitualmente ambos lados del cerebro, sin embargo, en general, cada persona tiene más desarrollado uno de los dos, que se expresará a través del lenguaje verbal y en mayor o en menor medida del lenguaje no verbal.

Detectar y observar el tipo de lenguaje no verbal, y poder comprenderlo es también un acto de comunicación humana que, generalmente, va siempre al lado del lenguaje verbal que se emite.

Hay que decir que muchas veces la ausencia de actos no verbales que suelen acompañar a los actos verbales es también un signo de que alguna cosa no funciona adecuadamente, ya que los movimientos no parece que se produzcan al azar sino que están inseparablemente ligados al habla humana. Desde el nacimiento, hay un esfuerzo para sincronizar los movimientos del habla y del cuerpo, y los adultos manifiestan generalmente una autosincronía y una sincronía interaccional. Es posible que las personas cuyos movimientos corporales no suelen ser sincrónicos con su habla sufran alguna enfermedad patológica. Dos personas sin sincronía entre sí pueden no conocerse bien o puede pasar que entre ellas falte absolutamente la conducta de escucha, posiblemente porque no hay empatía entre ellas.

Desde el punto de vista psicodinámico, muchas investigaciones realizadas por expertos psicólo-

gos nos dicen que cuantos más elementos preverba-
les y no verbales contenga la comunicación que nos
llega de la otra persona, más podremos constatar la
presencia de mecanismos infantiles y de influencia del
pasado.

Tenemos que ser conscientes del enorme poder
que tiene el inconsciente en todas las personas. Tiene
una fuerza y un potencial tan enormes que puede lle-
gar a anular los esfuerzos conscientes del sujeto, por
muy importantes que estos sean. Todos los ejemplos
prácticos e ilustrativos de las "meteduras de pata", e-
rrores, resbalones, actos y expresiones corporales in-
voluntarios a que he ido aludiendo a lo largo del libro
nos permiten ver que no todo en el ser humano, en
sus relaciones con los demás, indica armonía y bon-
dad.

Absolutamente todas las personas, como seres
humanos que somos, con nuestros aspectos más pri-
marios e instintivos, inconscientes o infantiles (senti-
mientos de duda, dolor, rabia, envidia, gratitud, celos)
y con nuestros otros aspectos que, como adultos, lle-
vamos dentro, de mayor conciencia, madurez y racio-
cinio (de un verdadero y real interés por los demás,
de búsqueda de su bienestar, de estimación), tenemos
una natural ambivalencia y contradicciones en las re-
laciones con los demás, por mucho que los queramos
y les deseemos lo mejor.

La manifestación de actos involuntarios como estos son el testimonio constante de que ambos lenguajes (el de "niño" y el "de adulto") van cogidos de la mano y existen al mismo tiempo, aunque quizás no seamos muy o nada conscientes de su verdadera significación. Es natural que a veces estas conductas o acciones nos repercutan negativamente y tengan resultados molestos. Pero enojarnos o rebelarnos en contra o pretender ignorar que existen es querer cerrar los ojos y no ver una realidad que de forma cotidiana se nos está manifestando, a veces muy a nuestro pesar: que los sentimientos (y más si son intensos, ya que la intensidad es un factor de mucha importancia) impregnan más o menos acusadamente cualquier aspecto de nuestra experiencia del mundo interno y relacional.

Tenemos que saber que afectan a nuestros cuerpo y lenguaje de una manera elemental, más allá del pensamiento, del discurso verbal, de la imagen y de la capacidad de imaginar; nos remueven corporalmente desde la mímica hasta las vísceras. El mismo lenguaje puede ser más gestual o más semántico, más concreto o más significativo y simbólico, según la fluctuación del grado de "cuerpo" o de "espíritu" que haya.

Pero también es cierto que con nuestras experiencias podemos intentar integrar nuestros sentimientos, o, por el contrario, podemos disociarlos, reprimir-

los o negarlos, hasta un empobrecimiento simplista de nuestra vida afectiva y cognitiva.

Si personalmente nos encontramos en condiciones de darnos cuenta del momento en que aparece este lenguaje no verbal, lo podemos identificar y tenemos bastante confianza con la otra persona, podremos ponerles palabras e intentar averiguar el "significado" y comprenderlo, podremos acceder a un mayor autoconocimiento y favoreceremos la conexión y el acercamiento personal afectivo con el otro.

Aprender a escuchar nuestro cuerpo y el de los demás, encontrar la manera de captar, entender y decodificar los mensajes, poder saber cómo y por qué actuamos de tal manera en un momento determinado y dependiendo de las circunstancias o delante de determinadas personas, conocer nuestras emociones y nuestros miedos, qué es lo que queremos conseguir o evitar, qué deseamos que los otros hagan o dejen hacer, y saber por qué mentimos o por qué nos intentan engañar es también conocernos a nosotros mismos y promover cambios de evolución progresiva en nuestra conciencia y en nuestra salud.

Este libro se ha escrito con la intención de aportar una idea básica sobre la importancia que tiene el lenguaje no verbal en nuestro funcionamiento personal, tanto para conocernos más a nosotros mismos como para conocer mejor a los demás.

Es importante aclarar que no todos los datos aportados se refieren directamente a elementos observables ya que algunos han requerido inferencias. He excluido, en esta aportación, muchos procedimientos esencialmente técnicos utilizados por determinados científicos en su labor de investigación. Si el lector está interesado, puede consultar otros trabajos publicados, de algunos de ellos encontrará la referencia en la bibliografía.

Bibliografia

- **Anzieu D.** (1987). *El Yo-Piel*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- **Botbol M.** et al. (2005). "Escriure-llegir: transformació del territori emocional". Barcelona: *Revista Catalana de Psicoteràpia Psicoanalítica*, n. 8.
- **Ekman, P; Friesen, W; Ellsworth, P.**(1972). *Emotion in the human semiotica*. Nova York.
- **Freud, S.** (1935). *La sutileza de un acto fallido*. Obras completas. volum IX. Madrid: Biblioteca Nueva.
- (1916). *Los actos fallidos. Lo inconsciente. Formación de síntomas. Sentido de los síntomas*. Obras completas, volum VI. Madrid: Biblioteca Nueva.
- (1901). *Psicopatología de la vida cotidiana*. Obras completas, volum III. Madrid: Biblioteca Nueva.
- (1926). *Inhibición, síntoma y angustia*. Obras completas, volum VIII. Madrid: Biblioteca Nueva.
- (1923). *El "Yo" y el "Ello"*. Obras completas, volum VII. Madrid: Biblioteca Nueva.
- **Jung C.**(1964). *Man and his symbols*. Londres: Aldus.

- **Kapelusz, P.** (1950). *Imagen y apariencia del cuerpo humano*. Buenos Aires: Paidós.
- **Klein M.** (1964). *Observando la conducta de los bebés*. Capítulo IV, Completos. Buenos Aires: Paidós.
- (1925) *Una contribución a la psicogénesis de los tics*. Buenos Aires: Paidós.
- (1930). *La importancia de la formación de símbolos en el desarrollo del yo*. Buenos Aires: Paidós.
- **Knapp, Mark L.** (1980). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós.
- **Lopez Blanco A.**(2004). *El Cuerpo tiene la palabra*. Barcelona: Robin Book.
- **Martinez J. M.** (2005). *La psicología de la mentira*. Barcelona: Paidós.
- **Mcdougall J.** (1995). *Teatros del cuerpo*. madrid: J. Yebenes.
- **Pease A.** (1981). *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Paidós.
- **Perez-Sanchez, M.** (1983). *Observación de bebés*. Barcelona: Paidós.
- (1986). *Observación de niños. Una comprensión psicoanalítica del segundo año de vida*. Barcelona: Paidós.
- **Pont, T.** (2007). *El psicólogo ante las crisis de la vida. Aportaciones de la psicología clínica desde una experiencia vivencial*. Barcelona: Editorial UOC.

- **Sami-Ali, M.** (1977). *Cuerpo real, cuerpo imaginario*. Buenos Aires: Paidós.
- (1970). *De la projection*. París: Payot.
- (1981). *Psicoanálisis y lenguaje. Del cuerpo a la palabra*. Barcelona: Paidós.
- **Viñals, F.; Puente, M. Luz** (1999). *Psicodiagnóstico de la escritura*. Barcelona: Editorial Herder.