

# LA COMUNICACIÓN NO-VERBAL

---

Prof. Mauricio Pilleux D.

Investigaciones recientes han demostrado que la comunicación no-verbal (CNV) juega un rol central en la comunicación humana. Quintiliano, escritor español de la época romana (siglo I D.C.), escribió el famoso tratado *De Institutione Oratoria*, para ayudar al orador a sacar mayor provecho de su discurso. Según Quintiliano, el orador debía saber, por ejemplo, que la cabeza, «estando baja, denota humildad; demasiado levantada, arrogancia, inclinada hacia un lado, desfalleciendo, y el tenerla rígida y firme es señal de una cierta rudeza espiritual». Al referirnos a la comunicación a través de la cabeza o de gestos, lo hacemos refiriéndonos a un tipo de CNV, a lo que Birdwhistell (1952) llama *cinésica* (movimientos corporales y gestos) y que Rabanales (1954-55) denomina *somatolalia* (del gr. soma, -atos, cuerpo+laleo, hablar). Los otros dos modos de CNV son el *paralenguaje* con sus cualificadores vocales y vocalizaciones no-verbales, y la *proxémica*, que es el estudio del modo en que los seres humanos perciben estructuras y usan el espacio en la comunicación, la que es determinada culturalmente, y cuya violación puede, en sí misma, ser un acto comunicativo.

Antes de analizar cada una de las formas de CNV es necesario preguntarse por las funciones que se expresan a través de ella. Según Bühler (1950), el acto lingüístico supone una triple conexión: con los objetos de los cuales se habla, con el hablante y con el oyente. Por ello, el enunciado puede ser representativo o simbólico cuando sobresale la referencia a algo externo al oyente y al hablante; el enunciado también puede ser expresivo o sintomático, cuando se expresan sensaciones de ánimo del hablante, por cuanto se considera a la función como síntoma de la condición del sujeto. Si se tiene en cuenta el efecto que produce el enunciado sobre el oyente, el enunciado tiene una función apelativa o señaladora del acto lingüístico. La CNV hace uso, fundamentalmente, de las funciones expresiva (sintomática) y apelativa (señaladora), dejando en claro que en la realidad los límites entre ellas se confunden debido a su normal alternancia en el discurso.

La CNV se usa en las sociedades humanas, a lo menos, con los siguientes propósitos: para apoyar al lenguaje, para remplazarlo, para expresar emociones, para expresar actitudes interpersonales, para dar información, en ceremonias y ritos, en propagandas, en manifestaciones y reuniones políticas, en las artes.

## 1. La somatolalia (cinésica).

La «cinésica», término acuñado por Birdwhistell (1952), se refiere al rol del movimiento corporal en la comunicación. Usando el análisis de la lingüística estructural. Birdwhistell ideó unidades como los *cinemas* y *alocenas* muy semejantes a los fonemas y alófonos del sistema fonológico. Así, un simple movimiento del párpado y su vuelta al lugar

*original puede tener el significado de interrogación, duda, incertidumbre. Tal cinema pudiera ocurrir junto a otros rasgos de la lengua, haciendo cambiar su significado. Para la clase media norteamericana, Birdwhistell ha aislado 32 cinemas en el área de la cara y la cabeza solamente, aunque se calcula que la musculatura facial podría producir alrededor de veinte mil variaciones posibles de expresión. Aunque el número de estos cinemas es reducido, su significado es difícil de establecer fuera de contexto; de aquí la importancia que, para su estudio, tienen los rasgos co-ocurrentes en el comportamiento inmediato.*

El término *somatolalia*, acuñado por el lingüista chileno Ambrosio Rabanales (1954-55:355) comprende «todo conjunto, organizado en sistema, de signos somáticos de valor lingüístico, es decir, el lenguaje somático de valor lingüístico, con sus dos componentes saussureanos: la lengua y el habla». Los movimientos psicósomáticos los clasifica Rabanales en tres grandes grupos: movimientos expresivos (patocinesias), movimientos comunicativos (cenocinesias) y movimientos activos (praxocinesias).

### 1.1. **Patocinesias o movimientos expresivos** (gr. patos, afecto+ kinesia, movimiento).

Ningún ser humano puede dejar de expresar sus sentimientos cuando habla, sea éste a través de las propias palabras, a través de su semblante, mímica, entonaciones especiales, etc. Tomás Navarro (1966) expresa que «no hay vocablo, ni frase, ni momento en la comunicación oral, en que, junto al sentido lógico, no se advierta la presencia de elementos afectivos. El matiz emocional de la expresión, coincidente con el sentido ideológico o bien atenuante, reticente o aún contrapuesto a veces a dicho contenido, determina y decide en definitiva la valoración y medida del sentido e intención de las palabras».

Si observamos a una persona en el momento en que emite un mensaje emotivamente, se presentan dos posibilidades: a) que manifieste sus sentimientos por la simple y propia satisfacción de expresarlo, o b) que se exprese de igual manera que en el caso anterior, pero con la intención de comunicar algo a un oyente que deberá intervenir como interlocutor. Lo anterior implica, para nuestra mejor comprensión del problema, que el acto del habla y/o la CNV pueden llevar implícitas la intención ya sea de comunicar algo al prójimo, o no. Debe quedar en claro que nos referimos a la comunicación entre dos personas normales, excluyendo toda aquella CNV patológica en que los gestos y ademanes sólo tienen significado para quien los emite.

Ya vimos cómo Quintiliano aconseja al orador sacar provecho de la cabeza y de los gestos. La nariz y los labios, según él, nos ayudan a expresar diversos estados de ánimo: burla, desprecio, fastidio. Le da un máximo efecto a los ojos, ya que a través de ellos «se expresa el alma; de suerte que, aún sin moverse, no sólo se revisten de claridad con la alegría, sino que con la tristeza se cubren como los de una nube. Además de esto, la naturaleza les dio las lágrimas, las cuales nacen tanto de la tristeza como de la alegría. Con el movimiento expresan entusiasmo, o indiferencia, soberbia,

fiereza, dulzura o aspereza». En cuanto a los hombros, si se los levanta o encoge «se hace más corta la cerviz, apareciendo la figura en cierto modo humilde, servil y engañosa, pues los hombros cobran el aspecto de adulación y de miedo». Las relaciones de las patocinesias con el lenguaje oral pueden ser de dos tipos: a) las que se emplean independientemente de él, tales como movimientos del rostro, ojos, párpados, cejas, hombros, manos, etc., y b) las que se emplean en conjunto con el lenguaje oral con el fin de enfatizar una determinada palabra, destacar alguna expresión, rematar los finales, distraer la atención, etc., todo lo cual lo hacemos preferentemente con movimientos de las manos (Rabanales 1954-55:362).

Las expresiones faciales (Argyle 1975) indican que la gente puede discriminar siete grupos principales de emociones: alegría, sorpresa, temor, tristeza, enojo, desagrado, desprecio e interés. Es necesario dejar en claro que la cara no es el único medio somático para expresar la CNV afectiva, como además, hemos mostrado más arriba. Un factor importante para la codificación del mensaje del hablante es la situación en que éste se da.

## 1.2. **Cenocinesias o movimientos comunicativos** (gr. *koinoo*, comunicar+kinesis, movimiento).

Rabanales (1954-55:362) expresa que esta forma de CNV tiene «un valor claramente lingüístico por su función de signos, y los que, por lo mismo, admiten con más facilidad un paralelismo con el lenguaje oral, al cual acompañan normalmente y del cual suelen ser, en ciertas ocasiones, su sucedáneo».

Los movimientos comunicativos, atendiendo a su naturaleza, se dividen en: movimientos descriptivos (grafocinesias), indicativos (deixocinesias) y simbólicos (neomatocinesias).

### 1.2.1. **Grafocinesias o movimientos descriptivos** (gr. *grafo*, pintar, dibujar + *kinesis*, movimiento).

Como lo indica su nombre, las grafocinesias son aquellos movimientos imitativos por excelencia y sus elementos constitutivos son los gestos y ademanes. A través de estos movimientos, Quintiliano remeda al citarista «poniendo las manos a la manera del que tañe las cuerdas». Su uso es ampliamente conocido y común; basta que se le pregunte a alguien qué es un cerro, por ejemplo, para que con su dedo describa una curva ascendente que luego baja; o bien, que explique lo que es una espiral e inmediatamente la «dibujará» en el aire: o alguien que describa cómo se maneja un auto; en seguida hará los movimientos con las dos manos imitando la conducción del volante; hágase la prueba de interrogar a alguien sobre lo que entiende por una cosa fofa y lo más probable es que «apriete» en el aire algo imaginario para hacernos dicha descripción.

1.2.2. **Deixocinesias o movimientos indicativos** (gr. deixis, mostración, deikini, mostrar, indicar + kinesis, movimiento).

Las deixocinesias son aquellos movimientos que realizamos con las manos y los dedos para mostrar lugares y personas, «exactamente como en el dominio del lenguaje hablado existen las palabras demostrativas o deícticas junto a las nominativas» (Bühler 1950: 56). Esta división le permite a Rabanales (1954-55:365) distinguir entre *demonstratio ad oculos* y *deixis am Phantasma*, refiriéndose la primera al señalamiento con el dedo, con la cabeza, la mirada o el pie del objeto presente, y la segunda corresponde a una mostración en la fantasía o campo imaginario de objetos ausentes, o inexistentes, tal como si estuvieran presentes a nuestra vista.

1.2.3. **Noematocinesias o movimientos simbólicos** (gr. noema, atos, pensamiento + kinesis, movimiento).

Los movimientos noematocinésicos más característicos son aquellos usados para negar, afirmar, confirmar con el uso de la cabeza. Así, sabemos que a través de varias culturas se afirma moviendo la cabeza de arriba hacia abajo, y se niega moviéndola de derecha a izquierda. Llama la atención que mientras para afirmar y negar se use la cabeza, sólo se use la mano para negar moviendo el dedo índice de derecha a izquierda. Si movemos el índice de arriba a abajo, tratando de imitar el movimiento de la cabeza como para afirmar, estamos manifestando expresando la idea de llamar la atención, reprender. El movimiento de derecha a izquierda de la mano abierta, indica saludo; sin embargo, si movemos la palma hacia adelante y hacia abajo con los dedos juntos, estamos llamando a alguien, y si movemos los dedos hacia adelante y hacia arriba le estamos pidiendo que se retire.

El lenguaje digital de los sordomudos o dactilolalia está calcado de la escritura y comparte con ella el carácter visual y su realización motriz.

1.3. **Praxocinesias o movimientos activos** (gr. praxis, acción + kinesis, movimiento).

Los movimientos activos corresponden a la función apelativa de Bühler: el hablante trata de influir sobre su interlocutor con el fin de conseguir de éste una determinada reacción. En este sentido, «el lenguaje refleja, también, desde luego, el lado positivo de la vida, esa aspiración, esa necesidad perpetua de realizar un fin. Esta es la razón de ser de otro rasgo del lenguaje espontáneo, su carácter activo, es decir, esa tendencia que impulsa a la palabra a servir a la acción. Entonces se trueca el lenguaje en arma de combate: el hablante trata de imponer sus pensamientos a los otros, persuade, ruega, ordena, prohíbe; o bien, a veces, la palabra se repliega y cede: se trata con circunspección al interlocutor, se esquivo su ataque, se intenta captar su favor, o bien, se le testimonia respeto o admiración». (Bally 1941:25)

Con el gesto, entonces, podemos halagar, pedir, suplicar, ordenar, incitar. «Como los mismos movimientos somáticos que cumplen una función comunicativa, pueden cumplir la activa, resulta idéntica la clasificación de las praxocinesias a las de las cenocinesias. Una grafocinesia activa es, por ejemplo, el conjunto de movimientos que hacemos imitando el acto de fumar, como un medio de pedir cigarrillo, y una *deixocinesia activa*, los movimientos de la mano con que señalamos el asiento a la visita. Pero son, sin duda, las noematocinesias activas, las más numerosas: solicitamos silencio colocándonos el dedo índice sobre los labios, formando una cruz con ellos; en el teatro o en el cine exigimos que empiece luego la función golpeando insistentemente el suelo con los pies o batiendo las manos; el pordiosero nos implora limosna alargando la mano en actitud de recibir; en los restaurantes es común llamar al mozo con palmadas (son múltiples las ocasiones en que se dan órdenes con ellas); el director de orquesta manda con su batuta o con su mano que se suba o se baje el tono o que la ejecución sea lenta o rápida». (Rabanales 1954-55:372).

## 2. El paralenguaje.

Es bien sabido que los humanos no hablamos como los robots o las computadoras. A las palabras, frases, y oraciones se agregan los elementos prosódicos o suprasegmentales tales como: acento, tono, ritmo y entonación. Los lingüistas incluyen los elementos prosódicos como parte del análisis de la lengua, comprobándose que están sistemáticamente estructurados. Estos elementos forman parte de los que Trager (1958) denominó el *paralenguaje*. Lo divide en dos tipos principalmente:

2.1. Las *vocalizaciones*, y 2.2. Las *cualidades vocales*.

2.1. Las vocalizaciones se definen como sonidos que no tienen la estructura de la lengua pero que tienen valor comunicativo. Se subdividen en:

2.1.1. Los caracterizantes vocales como la risa, controlada y abierta, llanto, sollozo, bostezo, lamento, eructo, aclararse la garganta, jilibeo, etc.

2.1.2. Los segregados vocales, que abarcan el complejo de sonidos que, más que modular las emisiones fonéticas, las acompaña. Tales segregados vocales pueden variar de una lengua a otra. Así, en inglés, se usa el *uh-uh* para negar, *uh-huh* para afirmar algo, *uh* para pausa y *tsk-tsk* para mostrar comprensión o sarcasmo. En español, por lo menos en Chile, un *psss* largo indica desagrado, pero *pss-pss* indica que estamos llamando a alguien, el mismo sonido se usa en forma repetitiva para ayudar a un niño chico a orinar.

2.1.3. Los cualificadores vocales, que pueden ser de intensidad, tono de la voz, extensión del discurso.

- 2.2. Las cualidades vocales, de acuerdo a Trager, se extraen de lo que se dice y de lo que realmente se escucha. Ellas incluyen la altura de la voz, el control vocal de los labios, de la glotis, del ritmo, de la resonancia, y del tiempo.

### 3. La proxémica.

El término en inglés es 'proxemics' y fue acuñado y elaborado por Hall (1959; 1963; 1972). Se refiere a la distancia personal y social entre dos o más interlocutores, y al tipo de comunicación que se establece entre ellos, la que es influenciada por otros factores tales como postura, movimientos de la cabeza, ojos, manos, cambios de posición, etc.

Las distancias que se producen en la comunicación entre dos o más personas, al igual que la somatolalia y el paralenguaje, están determinadas culturalmente. Así, Hall ha descrito cuatro zonas espaciales de distancia que usan los norteamericanos en sus interacciones. El mérito de esta clasificación (que debe ser tomada sólo como referencia para nuestra cultura hispánica) es el de haber conseguido atribuir valores mensurables a tales distancias. Hall distingue las distancias *íntimas*, *personales*, *sociales* y *públicas*, las que deben respetarse, según el tipo de interacción que se desee establecer, para evitar malos entendidos. Veamos, brevemente, estas cuatro zonas de interacción:

#### 3.1. Distancias íntimas.

- 3.1.1. Fase de acercamiento: es la del contacto amoroso, que implica un involucramiento total, en la que prevalecen las sensaciones táctiles y olfativas.
- 3.1.2. Fase distanciada (de 15 a 20 centímetros). Aquí la visión también está deformada, y normalmente un americano adulto no la considera ni educada ni deseable; los jóvenes la aceptan más; es la de los grupos de muchachos en la playa y la forzada de los pasajeros en un bus en la hora de más movimiento. En algunas civilizaciones (el mundo árabe) se admite como distancia confidencial. Es la distancia que se considera aceptable en una fiesta latina, pero que resultaría excesivamente confidencial en un cóctel americano.

#### 3.2. Distancias personales.

- 3.2.1. Fase de acercamiento (de 35 a 80 centímetros). Esta distancia es la que se considera aceptable en las relaciones cotidianas entre dos cónyuges, pero no entre dos hombres de negocios que tratan un asunto.
- 3.2.2. Fase distanciada (de 70 centímetros a 1 metro 20 centímetros). Es aquella distancia en la cual dos personas pueden tocarse la punta de los dedos, al



extender los brazos; en el sentido propio del término, constituye el límite del dominio físico. Pasada ésta, ya no se está bajo el control físico de otro. Establece una esfera en la cual, para algunas gentes, aún puede percibirse, si no el olor personal, al menos el del cosmético, del perfume, de la loción. A esta distancia aún se puede percibir el olor del aliento; en otras civilizaciones este olor constituye un mensaje y en algunas se educa para dirigirlo hacia otra parte.

### 3.3 Distancias sociales.

- 3.3.1. Fase de acercamiento (de 1 metro 30 centímetros a 2 metros 10 centímetros). Esta es la distancia de relaciones impersonales, en los negocios por ejemplo.
- 3.3.2. Fase distanciada (de 2 a 4 metros). Es la distancia que el burócrata establece respecto al visitante, gracias al ancho de la mesa.

### 3.4. La distancia pública.

- 3.4.1. La fase de acercamiento (de 3 metros y medio a 6 metros y medio), que se usa para las relaciones oficiales (el orador de un banquete).
- 3.4.2. La fase distanciada (más de 6 metros y medio) establece la inaccesibilidad del hombre público.

La proxémica ha sido también motivo de interés de la sociolingüística, ya que es una área donde es difícil, sino imposible, separar lo social de lo funcional y personal del lenguaje. En este sentido, y sin entrar en mayores detalles, vale la pena mencionar algunos elementos socioantropológicos que dicen relación con la proxémica:

*Estatus.* Ciertas áreas tienen la característica de indicar mayor o menor *estatus*. En un acto oficial la primera fila se reserva para las más altas autoridades y se va disminuyendo sucesivamente en grado en la medida en que se mueve hacia atrás. En una empresa, la sala de sesiones puede tener un sillón más grande para indicar que allí se sienta el presidente, nuevamente estatus; o bien, la tarima que se usa en algunas partes para poner la mesa y silla del profesor en una sala de clases, sinónimo de autoridad.

*Delimitación territorial.* Ciertas áreas tienen la característica de pertenecer a una persona o grupo. En un desfile, el podium está reservado a las autoridades; en una oficina el lugar detrás del escritorio es para el dueño de la oficina, no para la visita. El entrar a un territorio reservado es un acto que tiene un valor social determinado, tal como la persona que voluntariamente deja su propio «territorio» para salir a saludar a alguien.

*Roles sociales.* Ciertas áreas están relacionadas con determinados roles sociales. Por ejemplo, en una corte el juez tiene un lugar fijo, los abogados otro, lo mismo que el acusado;

en un examen de grado en una Universidad, el candidato tiene un lugar y otro predeterminado los miembros del jurado de ese examen.

*Limitaciones físicas.* Algunas de las relaciones formales enumeradas más arriba pueden cambiar si el espacio físico así lo obliga. Por ejemplo, las personas tendrán que sentarse más cerca de lo usual si la mesa que los separa es angosta, o si el espacio físico es reducido.

*Significados simbólicos.* Toda institución tiene lugares que se asocian con ciertas funciones: en una escuela, el castigo se cumple en una sala determinada, las ceremonias oficiales en otro lugar, ser llamado a la oficina del director puede significar reprimenda o importancia de la persona 'invitada', etc.: las partes de la casa tienen un distinto valor simbólico, el dormitorio versus el «living», la cocina versus el baño, afuera versus adentro, u otras posibles combinaciones: los niños de «este» barrio versus los del «otro».



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARGYLE, Michael. 1975. **Bodily Communication**. Londres: Mithuen.
- BALLY, Charles. 1941. **El lenguaje y la vida**. Buenos Aires: Editorial Losada.
- BIRDWHISTELL, R.L. 1952. **Introduction to Kinesics**. Louisville, Kentucky: Univ. of Luisville Press.
- BÜHLER, Karl. 1950. **Teoría del lenguaje**. Madrid: Revista de Occidente.
- GRAHAM, J. y Argyle, M. 1975. «A cross-cultural study of the communication of emotion by facial and gestural cues, «**Journal of Human Movement Studies**, 1:68-77.
- HALL, E.T. 1959. **The Silent Language**. New York: Doubleday.
- HALL, E.T. 1963. «A system for notation of proxemic behavior, «**American Anthropologist**, 65:1003-1036.
- HALL, E.T. 1972. «Silent assumptions in social communication», en (Eds.) Laver y Hutcheson, **Communication in Face to Face Interaction**. Baltimore: Penguin.
- NAVARRO, Tomás. 1966. **Manual de entonación española**. Madrid.
- RABANALES, Ambrosio. 1954-55. «La somatolalia», **Boletín de Filología** (Universidad de Chile), VIII:355-378.
- TRAGER, G.L. 1968. «Paralanguage: a first approximation», **Studies in Linguistics** 13:1-12.
- WATSON, M. 1970. **Proxemic Behavior. A Cross-cultural Study**. La Haya: Mouton.

INSTITUTO DE LINGÜÍSTICA Y LITERATURA

UNIVERSIDAD AUSTRAL DE CHILE

