

## «Reflexiones en torno a los indicadores no verbales y las relaciones de poder»

Juan José Moreno Murcia  
Ana Doménech Almendros

### 1. INTRODUCCIÓN

El lenguaje verbal se usa principalmente para proporcionar información, mientras que el canal no verbal se usa para expresar las actitudes personales o como sustituto de mensajes verbales. Así, cuando decimos que tenemos una corazonada o el presentimiento de que alguien no ha dicho la verdad acerca de un asunto, en realidad lo que manifestamos es que el lenguaje de su cuerpo no coincide con lo que verbalmente ha expresado.

Para interpretar adecuadamente la comunicación no verbal no se debe considerar un gesto aislado sino el conjunto de gestos que la/s persona/s ofrece/n. Las señales no verbales influyen alrededor de cinco veces más que las orales y, cuando son incongruentes entre sí, la gente suele fiarse más del mensaje no verbal (Pease, 1988).

La observación de los grupos de gestos y de la congruencia entre los canales verbales y no verbales de comunicación son las claves para interpretar correctamente el lenguaje del cuerpo, que también está patente en los sistemas y estructuras de poder y no sólo en las relaciones cotidianas.

Por otra parte, es conocido que todos los gestos deben considerarse dentro del contexto en que se producen y no es eficaz analizarlos uno a uno por separado. Del mismo modo, resulta obvio que existe una relación entre el status y el vocabulario empleado por un individuo. Cuanto mayor status posee una persona más es su capacidad para comunicarse con palabras y frases. El lenguaje gestual puede ser, entonces, cuantitativamente menor o cualitativamente menos evidente (Korman, 1978). La variable edad influye generalmente en la rapidez y grado de disimula-

ción de la comunicación no verbal.

No obstante, es difícil no manifestar las actitudes con los gestos. Para ello sería necesario mantener una congruencia **absoluta** entre lo que se dice y lo que se hace (lo que requeriría un enorme entrenamiento); o bien, intentar eliminar la mayor parte de los gestos, de manera que el mensaje no verbal no fuese ni positivo ni negativo, lo que es sumamente difícil. (Knapp, 1978; Strayhorn, 1986).

En el orden de la comunicación simbólica o no verbal se hace uso de un lenguaje posicional o postural cuando la utilización de la palabra no es apropiada o no resulta aconsejable por el contexto genérico en el que se desarrolla el proceso de interacción. De alguna forma, también aquí el comportamiento humano sigue el principio de la parsimonia.

Dejando, en esta ocasión, apartados específicos de la comunicación no verbal (gestualización de las manos, brazos, cara, etc.) reflexionaremos acerca de los indicadores espaciales de lenguaje gestual, en función de las actitudes personales hacia la estructura y los sistemas de Poder. En otras palabras, la consonancia entre la parte verbal de una situación y su proyección en el territorio en que nos movemos.

Seguramente recordaremos más de una conversación, en apariencia interesada, en la que uno (o los dos) de los interlocutores está sentado, en el borde de la silla sonriente y teóricamente distendido, pero con todo el cuerpo y los pies dirigidos en otra dirección, muy diferente a la que cabría esperar de una situación aparentemente relajada y comunicativa.

Acerca de la estructura inclusión/exclusión en la relaciones

supraindividuales, conviene recordar que el cuerpo del emisor se posiciona espacialmente con referencia a los interlocutores o receptores del mensaje (Pease, 1988). Esa actitud no verbal es una señal importante que aporta información acerca de si existe inclusión o rechazo; con independencia de que verbalmente las frases pronunciadas denoten aceptación y asentimiento o viceversa (si se tratara del supuesto contrario).

En general, si un individuo adopta una postura, hacia su interlocutor, con una dirección y amplitud del ángulo en el espacio comprendida entre noventa y cero grados (posición frente a frente) convierte la situación en cerrada y es signo patente de una actitud de exclusión hacia terceros. La inclusión se evidencia cuando en un diálogo, coloquio o intervención pública, la persona gira no sólo la cabeza sino también todo el cuerpo hacia los destinatarios de su mensaje.

En ciertas ocasiones no resulta posible la utilización de gestos tan evidentes (Korda, 1975). En esos casos puede actuar como indicador la señalización con los pies. Por ejemplo, en el caso de un rechazo hacia un superior dentro de una organización jerarquizada. En este tipo de circunstancias, la posturalidad de los pies puede actuar como elemento de análisis a la hora de evaluar una actitud activa (positiva o negativa hacia el interlocutor); puesto que la neutralidad viene normalmente dada por una escasez de gestos, acompañada del cuerpo asentado sobre los pies juntos.

En estos casos, la comunicación no verbal compensa una intencionalidad que, si fuese expresada verbalmente, generaría un fuerte grado de tensión adicional en determinados ambien-

tes (especialmente en estructuras sociales fuertemente jerarquizadas).

Llegados a este punto, conviene pasar a reflexionar sobre la importancia del lenguaje posicional y gestual en los sistemas y estructuras políticas o de poder, al tratarse éstas de pirámides donde la jerarquización es muy evidente.

### 2. LA INFLUENCIA DEL LENGUAJE POSICIONAL EN LAS ESTRUCTURAS Y ESTRATEGIAS DE PODER

Por lenguaje posicional entendemos todo tipo de comunicación no verbal (gestos, posturas, movimientos en el espacio, etc.) complementado con un análisis cualitativo del lenguaje verbal (por ejemplo, el estudio de las inflexiones de la voz).

A primera vista, podría parecer que el título de este apartado se circunscribe exclusivamente a lo que genéricamente se denomina como política en sentido estricto. No obstante, la relación con las estructuras de poder es cotidiana (una entrevista para acceder a un puesto de trabajo puede ser un ejemplo ilustrativo) y por ello más próxima a la vida diaria de lo que en principio podría parecer (Long, 1981).

En esencia el poder no existe en sí mismo y sólo se desarrolla en forma relacional y con estructuras. La acepción más primaria de este vocablo atribuye a un individuo o grupo determinado la potencialidad de provocar determinados efectos en otros sujetos o colectividades (Ball, 1975). Es a partir de esa perspectiva desde la que se puede reflexionar sobre la comunicación no verbal como elemento de análisis y factor predictor de la conducta política.

En general los mensajes no verbales tienen dos direcciones

opuestas según la finalidad que persigan. Podemos distinguir entre los que facilitan el diálogo y los que lo obstruyen (Strayhorn, 1986). Conociendo la finalidad teórica de una comunicación de tipo político (o de cualquier otro orden en general) podemos analizar si existe incongruencia entre el lenguaje y el mensaje no verbal de la comunicación.

En las estructuras de poder existe con frecuencia un metalinguaje que se usa para camuflar la verdadera intencionalidad de los objetivos; puesto que, si éstos quedaran al descubierto, las estrategias que los amparan perderían su significado (Galbraith, 1985).

Al pronunciar un discurso, mitin, o intervenir en un medio de comunicación social audiovisual, quien envía el mensaje comunica su contenido no sólo por lo que verbalmente dice, sino también por su expresión facial, tono de voz, gestos o expresión corporal. Es ahí donde podemos analizar si existe consonancia entre la parte verbal y la posicional del mensaje, considerado como un todo integrado y no sólo como expresión lingüística.

La incongruencia provoca una actitud en los receptores de recelo o confusión. Así cuando escuchamos frases del tipo:

«Si eso es lo que desean, acataremos la voluntad popular.»

Pero manifestado en un tono paternal y fatalista, el conjunto de la comunicación es susceptible de ser decodificado como:

«Si desean comportarse irresponsablemente, yo/nosotros no lo puedo/podemos impedir.»

El análisis de la comunicación situacional permite además acceder al conocimiento del poder como expresión de relaciones de fuerza (Weale, 1976). En muchas situaciones políticas ostenta una posición de poder quien establece una correlación de fuerzas a su favor. Para ello no es necesario la amenaza explícita, basta con ofrecer una comunicación no verbal, conceptualmente disuasoria, acompañada de un lenguaje verbal normativo, con inclusión de sanciones, para obtener la sumisión. Así, el efecto disuasorio se obtiene por el conjunto y no sólo por el componente verbal. Por ejemplo, si en una intervención pública un líder político mantiene los brazos cruzados, mientras está hablando al mismo tiempo, cabe cuestionarse razonablemente si su actitud hacia los que se le escuchan es

verdaderamente receptiva o si lo que intenta es poner una barrera, reforzando su status y autoridad.

La disonancia entre lo expresado con palabras y con gestos es uno de los elementos que en el proceso de socialización política directa provocan un mayor grado de *powerlessness* o desconfianza. El interés y la motivación dependen, en alguna medida, de la capacidad de comunicar (en sentido amplio, no sólo lingüístico) un conjunto de esquemas cognitivos (Hamill y Lodge, 1968), que actuarían como mediadores entre el conjunto del mensaje político y la evaluación que harían los receptores de la información.

El análisis de los canales no verbales de comunicación políticas también ayudan a evaluar si las relaciones de poder se llevan a cabo jerárquicamente o en un ambiente de negociación. La actitud de inflexibilidad supone que una de las partes tiene mayor poder que la otra. Por otro lado, el aumento de la dependencia hacia otros puede hacer disminuir la inflexibilidad de éstos en beneficio del primero (Raiffa, 1982). En ocasiones, hacer pequeñas concesiones hacia la otra parte puede posibilitar la creación de las condiciones necesarias para un cambio de actitud deseado y favorable (Pruitt, 1981).

En otras ocasiones, la estrategia no verbal responde a la necesidad de obtener apoyo sin pedirlo explícitamente. Entonces el

conjunto de gestos van encaminados a la adopción de una postura de desamparo a fin de comunicar la necesidad de ayuda. En estas situaciones, el emisor tratará de aumentar la proximidad con referencia a su/s interlocutor/res y agachará levemente su cuerpo para parecer más bajo y eliminar cualquier signo aparente de prepotencia. Complementariamente, las palmas de sus manos permanecerán en posición hacia arriba y el canal lingüístico será moduladamente suave o lánguido.

En ciertos momentos, la comunicación no verbal puede convertirse en elemento denotativo del cambio social y político. En un sistema institucional estructurado, los diferentes interlocutores poseen un complejo sistema normativo. Coyunturalmente no siempre es posible actuar sólo con el capital lingüístico o éste es insuficiente. Es decir, cuando las relaciones de poder necesitan fronteras más amplias. El lenguaje posicional-gestual juega aquí con un importante papel, yendo mucho más allá en la direccionalidad que confiere al mensaje. Esa formación de un ambiente, mezcla de emotividad, cognición y relación interpersonal fluida, es lo que ha venido en denominarse como carisma. La investigación psicosocial ha demostrado que las cualidades carismáticas, que pueden actuar decisivamente como agentes de cambio en una sociedad, vienen dadas en una parte importante por el canal no verbal de la co-

municación (Walker, 1983; Behrens, 1982).

Globalmente hablando, en los sistemas políticos democráticos los individuos en la práctica sólo influyen directamente en la elección de la opción o partido en el poder. De ahí que la importancia de las campañas electorales reside, además de en sus declaraciones programáticas de principios escritas, también en un amplio despliegue iconográfico y gestual muy importantes.

En general, la hermenéutica de la comunicación política y/o con las estructuras de poder viene dada por dos condiciones necesarias a la hora de decodificar adecuadamente la información: el análisis lingüístico y el estudio de los indicadores no verbales.

### 3. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

- BALL, T.: «Power, causation and explanation.» *Polity*, 8 págs. 189-214.
- BEHRENS, H.: «Power: An amorphous term—diverse conceptual approaches.» En *Power, Voting and Voting Power*. Physica-Verlag, Würzburg-Wien, 1982.
- GALBRAITH, J. K.: «The Anatomy of Power.» Corgi Books, Londres, 1985.
- HAMILL, R., y LODGE, M.: «Cognitive Consequences of Political Sophistication.» En *Political Cognition. The 19th Annual Carnegie Symposium on Cognition*, Hillsdale, 1968.
- KNAPP, M.: «Non-Verbal Communication in Human Interaction.» (Segunda edición), Holt, Rinehart and Winston, Nueva York, 1978.
- KORDA, M.: «Power! How To Gest It, How To Use It.» Weidenfeld & Nicolson, Londres, 1975.
- KORMAN, B.: «Hands: The Power of Awareness.» Sunridge Press, Nueva York, 1978.
- LONG, S.: «The Handbook of Political Behavior.» Plenum Press, Nueva York, 1981.
- PEASE, A.: «El lenguaje del cuerpo.» Ediciones Paidós Ibérica, S. A., Barcelona, 1988. Primera edición castellana.
- PRUITT, D. G.: «Negotiation Behaviour.» Nueva York, Academic Press, 1981.
- RAIFFA, H.: «The Art and Science of Negotiation.» Cambridge, MA, Harvard University Press, 1982.
- STRAYHORN, J.: «Cómo dialogar de forma constructiva.» Ediciones Deusto, S. A., Bilbao, 1986. Primera edición castellana.
- WALKER, S. G.: «The motivational foundations of political belief systems: a reanalysis of the operational code construct.» *Inst. Studies Quarterly*, 27, 179-202, 1983.
- WEALE, A.: «Power inequalities.» *Theory and Decisions*, 7, 4, págs. 279-314, 1976.

