

MANIERISMOS Y MARCADORES CINÉTICOS EN EL PATRÓN DE MOVIMIENTO ASOCIADO AL DISCURSO DEL ORADOR POLÍTICO Y SU INFLUENCIA EN EL JUICIO DE VALOR DE LOS DEMÁS¹

Anibal Monasterio Astobiza²

Resumen.

Desde la Antigua Grecia y la Roma Imperial, lugares como el “Ágora” o el “Foro”, han sido las localizaciones donde los oradores, rapsodas, filósofos y hombres de Estado; han pronunciado sus discurso para la gente. Debido a la gran cantidad de gente que acudía a dichos lugares, fue necesario desde un primer momento hacer uso de todas las técnicas teatrales disponibles para captar la atención, y por lo tanto persuadir. Algunos siglos después (actualmente), quizás los lugares han cambiado, pero todavía sigue siendo necesario el uso apropiado de la postura corporal y comunicación no verbal en el discurso publico, particularmente, en el discurso político. En este escrito, nosotros revisamos y monitorizamos algunos gestos recurrentes que acompañan el habla o discurso, y que son usados por nuestros políticos para parecer más seguros de si mismos y merecedores de halago y también cómo las contestaciones de los adversarios políticos afectan sus disposiciones.

Palabras calve: comunicación no verbal, gesto, discurso.

Abstract.

Since ancient Greece and Imperial Rome, places such as the “Agora” and the “Forum” have been the localisations where speakers, rhapsodies, philosophers and statesmen; delivery messages to the crowd. Because of the amount of public attended to that places, it was necessary from the beginning make use of all theatrical techniques available to caught attention, in order to persuade. Some centuries later (actually) perhaps the places has changed, but equal to that time the appropriate conduct of body posture and nonverbal communication is still yet necessary in public discourse, particularly, political discourse. In this paper, we check and scan some recurrent gesture accompanying speech that are used by our politicians to appear confident and praiseworthy; and also how rival linguistic input affect their dispositions.

¹ Trabajo recibido el 26/06/09 y aceptado el 27/07/2009

² Licenciado en Filosofía (Universidad de Deusto 2003), Doctorando en Psicología (Universidad del País Vasco 2004-). Departamento de Desarrollo y Procesos Psicológicos Básicos. Facultad de Psicología. Universidad del País Vasco. Correo electrónico: anibalmastobiza@terra.es

Keywords: nonverbal communication, gesture, discourse.

Introducción

De modo natural e inconsciente en nuestros encuentros sociales, inferimos automáticamente de la entonación noverbal, postura corporal, expresión facial, distancia espacial entre cuerpos u objetos (proxemia), movimiento de la mano y dirección de la mirada: las actitudes, pensamientos y sentimientos de nuestros interlocutores. Esto es así, porque el mero hecho de la comunicación humana (Sperber 2000), y hasta cierto punto animal no-humana (Gómez 2004), demanda una estrategia comunicativa que envuelve una habilidad de metacognición compleja cuyo substrato es neuronal (Perrett y Emery 1994) y que necesita representar los estados mentales mutuos para que la transmisión de la información sea efectiva. Aunque bien es cierto que no podemos tener acceso directo a los pensamientos y experiencias de los demás de un modo fiable y certero, el ser humano generalmente y con una gran probabilidad es exitoso en sus interpretaciones y generalizaciones; y si esto no fuera así la mayor parte del tiempo, la interacción social no sería posible, y aun peor, la evolución humana no hubiera llegado donde ha llegado (Malle 2003).

El estudio científico de la comunicación noverbal comienza con Charles Darwin, y en concreto, con su obra *The Expresión of Emotions in Man and Animals*. Desde su publicación en 1872, las tesis principales: base fisiológica de la emoción, continuidad evolutiva y expresividad; no han variado substancialmente, y si cabe, se han reforzado (Ekman, Sorenson y Friensen 1969). El estudio de la comunicación noverbal ha alcanzado tal punto de sofisticación desde Darwin, que se ha podido extender al estudio de las interacciones en el lugar de trabajo (Riggio 2005), las diferencias sexuales (DePaulo 1992) su desarrollo individual (Wellman y Lagattuta 2003) y los estudios comparativos (Parr 2001); obteniendo evidencias y resultados contrastados. Pero aún así, una dosis de escepticismo racional y cautela siempre ha de estar presente, ante una ingente literatura divulgativa y folclore popular que habla de un pseudo lenguaje corporal y la posibilidad de controlar a los demás o “leerles la mente”.

A partir de aquí, con el legado de la tradición darwiniana en el estudio de la comunicación noverbal, exploramos la comunicación noverbal en la dialéctica y

discurso político y su influencia en la gente a la hora de elegir al candidato más competente.

Radiografía del líder político: manierismos y tipos de marcadores cinéticos.

La introducción de la tecnología (video, cámara, televisión) en los estudios comportamentales ha producido un avance teórico espectacular. Gracias a la tecnología es posible el registro y archivo para examen ulterior, de fenómenos que hasta entonces pasaban inadvertidos o eran difíciles de gestionar. La irrupción de la tecnología, en concreto de la televisión, no sólo ha ayudado a los investigadores en el estudio comportamental, en cierta medida ha presionado al líder político a tener en cuenta su autopresentación mucho más si cabe que en épocas pretéritas. Qué dice, a quién lo dice y para qué lo dice, especies de tropos clásicos a tener en cuenta en la elaboración del discurso político; ahora llegan a ser examinados al detalle minuciosamente debido a la televisión. En esta observancia con “lupa” del discurso político, se ha podido aprender que hay ciertos manierismos³ y marcadores cinéticos⁴ que son determinantes y críticos en la impresión final del candidato político. La importancia de una buena autopresentación es tal, que hay personas que únicamente deciden su voto sobre la base de la impresión o apariencia televisiva del político (Ballew y Todorov 2007, Goethals 2005, Sullivan y Masters 1988), de la misma forma que lo hacemos en la vida real. Un ejemplo de ello son los estereotipos y prejuicios automáticos que tenemos sobre miembros de otras razas, la gente con cierto atractivo físico o las personas con malformaciones. Todos los prejuicios y estereotipos son problemáticos, porque mayoritariamente son infundados y son causa de injusticias. Pero si cabe, los prejuicios que están relacionados con la estimación del candidato político, son mucho más problemáticos. Elegir al político no ya por su competencia para

³ Los manierismos son gestos idiosincrásicos de la personas que ayudan a su identificación, pero que también pueden causar reacciones de repulsión. Ciertos tics oculares, manuales etc., son fácilmente distinguibles como manierismos que son, pero también pueden poner nervioso al interlocutor o audiencia.

⁴ Los marcadores cinéticos son gestos enfáticos realizados tanto con la mano, el brazo, la cabeza, la expresión facial, el torso o incluso con los pies; que al acompañar al habla refuerzan el contenido proposicional de lo que se esta diciendo (Véase, para un análisis en detalle Kendon 2004 p. 77)

dirigir la buena marcha del país, sino porque me pareció simpático y guapo, elegante y con porte (carisma); es cuando menos increíble.

Pero los estereotipos y prejuicios son parte y expresión de nuestra psicología social inherente, y son inevitables. Las impresiones que nos formamos de los demás, negativas o positivas pero nunca neutrales, son inmediatas y automáticas nada más conocer a otra persona porque son producto de nuestra historia evolutiva. Nuestras actitudes hacia los demás descansan en aspectos o facetas de la comunicación no verbal de forma inexorable porque es lo primero que capta nuestra atención. Illo tempore, el ser humano vivía en un espacio evolutivo de adaptación acompañado principalmente por congéneres relacionados genéticamente con él, que fue moldeando sus habilidades cognitivas empujándole a favorecer a sus familiares. Sus familiares se parecían físicamente a él y en este sentido, aquel que divergía en apariencia física era excluido del grupo porque supuestamente se deducía que no guardaba relación genética con los miembros del grupo. De ahí los prejuicios contra lo heterogéneo, basándose en aspectos de la comunicación no verbal. El prejuicio del líder político atendiendo a su comunicación no verbal, deviene de esta misma fuente. Si las personas con cierto atractivo físico son altamente valoradas frente a quien no posee el prototipo de atractivo o inclusive tiene deformaciones, o las personas simpáticas o con porte (carismáticas) son preferidas; es porque tanto el atractivo físico o atributos específicos son adaptativos evolutivamente hablando. Es decir, aumentan la supervivencia y son señales honestas. Si elegimos a una pareja potencial que es “bella” esta elección nos puede reportar hijos con rasgos “bellos” que tendrán éxito reproductivo en un futuro por dirección selectiva. Aún más los rasgos considerados bellos son considerados indicadores de la condición física y salud (Thornhill y Grammer 1999), y por tanto como hemos dicho señales honestas. Transferido a lo que hemos venido en llamar el prejuicio del líder político (la elección de un candidato político no por su competencia sino por facetas de la comunicación no verbal: atractivo, postura, movimiento de la mano...) el líder político con atractivo y una mejor autopresentación será indefectiblemente considerado más fiable, seguro y bueno.

Manierismos que juegan a favor y en contra

Tal y como hemos definido los manierismos (véase, nota segunda) a partir de ellos es posible identificar a las personas, y en este caso a los políticos. Hay ciertos movimientos de la mano, incluso cadencias en la entonación y ritmo del habla que son únicos e intransferibles. La mera percepción de estos manierismos lleva a identificaciones del sujeto, fiables y consistentes. Esta clase de manierismos son los “manierismos positivos”. Los manierismos positivos sirven como cartas de presentación. No es necesario introducir a una persona, solo con la familiaridad de algunos gestos es posible saber quién es, aún cuando el rostro o la voz se cancelen. Pero también existe la contrapartida a los manierismos positivos, que son los “manierismos negativos”. Estos últimos manierismos envuelven gestos compulsivos o tics, gestos poco decorosos o inapropiados en el contexto de acción; que provocan una impresión negativa y la reacción adversa de la audiencia o interlocutor. Los tics o gestos compulsivos más frecuentes son los parpadeos, fruncion del ceño o contracciones faciales principalmente peribucal. Entre los gestos poco decorosos o inapropiados en el contexto de la acción, son los reajustes de la ropa, tocarse la cara etc. Los manierismos positivos acompañan usualmente al habla al igual que otros gestos. Si los gestos se dice que son el material visible de las preferencias (en la medida en que los gestos son parte inherente del habla y son controlados por el mismo mecanismo formando el habla y la comunicación no verbal un todo unitario, solo que a veces el gesto es la expresión de un canal de comunicación o uno de los aspectos de un mismo proceso que en algunos momentos complementa y en otros es usado independientemente. Véase Kendon O.c.), para el caso de los manierismos positivos que acompañan al habla, estos facilitan la comprensión del contenido del habla por su familiaridad e identificación directa con la persona. Es decir, si por familiaridad predigo que un cierto movimiento de la mano me indica que mi interlocutor se muestra irritado, no necesito atender fielmente a lo que me está diciendo, porque lo puedo deducir de su gesticulación. Por el contrario, los manierismos negativos alienan el contenido del habla. Si un tic es persistente y muy frecuente y me produce incomodidad e incluso nerviosismo, es muy difícil que atienda al contenido de lo que me dice.

Tipos de marcadores cinéticos

Los marcadores cinéticos son gestos como otros cualquiera, pero con la peculiaridad que realzan o magnifican lo que se está diciendo en el discurso, o incluso como tendremos tiempo de comprobar en la última sección, delatan la disposición subjetiva del individuo revelando posibles engaños. Como marcadores cinéticos funcionan los diversos componentes de la expresión facial (movimiento de la boca, dirección de la mirada, movimiento de cejas), el gesto manual, movimiento del brazo, la orientación del torso, movimiento de los hombros e incluso los pies. Todos estos marcadores cinéticos se emplean durante el habla para diferentes funciones. Por ejemplo, para puntualizar, marcar, realzar, contrastar, dar paso al siguiente tema del discurso, interpelar al interlocutor, estructurar el contenido proposicional...

Tal y como Kendon ha observado (Kendon Qc. p. 107) la variedad de clasificaciones sobre la función y uso del gesto desde las más antiguas a las más contemporáneas son indispensables para el análisis lógico, pero ninguna de ellas acierta en ofrecer una formulación del gesto que sea universal y que sirva para todo tipo de investigación. A pesar de ello, el amplio espectro de clasificaciones muchas de ellas postuladas por grandes figuras del estudio del comportamiento (W. Wundt, D. Efron, P. Ekman, D. McNeill y el propio A. Kendon) convergen en ver al gesto como un medio para señalar un referente, para describir a través de alguna forma de pantomimia o simbolización, y relativo al propósito de este escrito, como medio para marcar o reflejar aspectos lógicos o estructurales del discurso de un hablante. Derivado de esto, los marcadores cinéticos son una instancia de gesticulación que se aplica como medio para marcar o reflejar aspectos lógicos o estructurales del discurso de un hablante. En las personas ordinarias es evidente que tanto los marcadores cinéticos como otros tipos de gestos espontáneos que concurren con el habla, son parte inherente de la comunicación. Sin los cuales, es muy posible que la mera transmisión semántica de información sería dificultosa y ambigua, por no decir que la propia comunicación y el lenguaje evoluciono del gesto (Corballis 2002) y por lo tanto sin él sería imposible. Pero para el caso de los marcadores cinéticos asociados al patrón de movimiento del orador político, son si cabe mucho más importante, en la medida en que estos influyen en la percepción de la competencia del mismo y por tanto de una u otra forma, explícita o implícitamente, se han de “entrenar” si uno (el político) quiere autopresentarse

adecuadamente. Pero autopresentarse adecuadamente no porque se tenga que aparentar simpático, con porte(carismático) etc., que ya hemos dicho que es increíble que esto se exija a un político para dirigir un estado. Sino porque la autopresentación, que como también hemos dicho, es uno de los puntos de partida para la formación de los prejuicios y que aunque estos sean inevitables, es posible que con la adecuada autopresentación se puedan corregir o cuando menos no dar pie a su formación inmediata; además de porque la adecuada autopresentación evita errores lingüísticos a nivel fonológico como comunicacional prelinguístico.

Algo que aparentemente tiene visos de ser propio del sentido común, hasta ahora no se había tenido en cuenta a la hora de estudiar el lenguaje, y por profundizar más el pensamiento. Pensemos, por ejemplo, en intentar gritar enfadado y parecer convincente o dar una orden seca y directa a alguien en dos condiciones distintas. Una tumbados y la otra de pies. Por mucho que nos esforcemos los músculos del torax y abdomen en la situación tumbada distorsionarán el sonido final. Mientras que es muy probable, que erguidos, el grito o la orden, sean impactantes. Esto es así, porque la postura corporal y el arresto muscular de ciertos músculos, permiten filtrar la voz mejor o peor según su estado de relajación, contracción o extensión. Esto lo saben muy bien los actores, cantantes de opera... (y los políticos también deben), que para modular la voz se ha de asumir la postura corporal adecuada. La cualidad de la voz depende de la cualidad corporal, en tanto y cuanto, el cuerpo es una caja de resonancia tanto para la voz como también para el pensamiento y veamos por qué.

Nuevas líneas de investigación y paradigmas ingeniosos en psicolinguística y neurolinguística, están hoy mostrando la importancia de efectos motores (v.g. movimiento ocular, movimiento corporal, gestos...) en la comprensión y producción del lenguaje (Stone 2005; Ferreira y Henderson 2004; Goodwin 2000). La orientación conjunta y congruente de de la mirada, movimiento del torso, gesto y habla, motivados por factores ambientales pero también por procesos cognitivos; nos muestran como es necesario integrar el patrón de movimiento y el habla para comprender la comunicación humana y su efectividad. En esta línea de investigación, el laboratorio de la psicóloga Susan Goldin-Meadow ha obtenido una serie de evidencias sobre la facilitación de la

ordenación y estructuración del pensamiento y su reflejo en el habla gracias al gesto o en el habla o gesto independientemente, que directamente se relaciona con nuestro interés por los marcadores cinéticos y el discurso del orador político. Goldin-Meadow (2003 p. 26 y ss.) ha demostrado que es posible que el habla reporte una determinada información y el gesto otra totalmente distinta. Es lo que ha denominado “incongruencias gesto-habla”. Con sus estudios con infantes en la resolución de problemas matemáticos o de cuantificación, ha ido observando que los niños en muchas ocasiones fallan en proveer información lingüística que si que expresan a través del gesto. Por ejemplo cuando a los niños se les muestra un vaso con una determinada dimensión y con una determinada cantidad de agua, y la misma cantidad de líquido se trasvasa a otro recipiente de tamaño diferente. Hay casos de niños que a través de la gesticulación están expresando que los dos recipientes tienen distinta cantidad de líquido (aunque en realidad no es así, pero esto es otra historia) señalando el nivel de agua, mientras que hablan de un nivel distinto, por la que están demostrando una congruencia gesto-habla. Mientras que otros niños están diciendo que tienen distinta cantidad hablando del nivel de agua, aunque gesticulando indican la anchura. Los resultados de estas observaciones indican, según Goldin-Meadow, que aquellos niños que realizan incongruencias gesto-habla durante su aprendizaje su aprendizaje final es mucho más permanente y duradero (Goldin-Meadow p. 54). Entre una de las principales conclusiones es que el gesto expresa el pensamiento y que cuando este gesto concurre con el habla es posible que haya dos canales de comunicación (gesto y habla) que ofrezcan una información diferente. La idea que apuntamos aquí, es que es posible que un orador político durante su discurso pueda estar diciendo una cosa pero con su cuerpo, concretamente con manierismos y marcadores cinéticos, puede que este diciendo otra cosa. Lo cual puede significar varias cosas. Dos de ellas: 1) que este mintiendo o engañando; 2) que su falta de coordinación altere su adecuada autopresentación. Para los ciudadanos quizás es más importante la primera.

La descoordinación o la alteración de los manierismos y marcadores cinéticos asociados al patrón de movimiento del discurso del orador político, también pueden ser afectados por el diálogo, particularmente la réplica lingüística de un rival. La interrupción abrupta, ritmo asincrónico entre la producción lingüística y

la gestual, falta de inmediatez...son todos síntomas del efecto que la interpelación de alguien tiene en nosotros, pero siempre efecto negativo. Porque se produce, bien o porque lo que hemos estado diciendo en el discurso anteriormente no ha tenido acogida, porque lo que ha estado diciendo no ha convencido, o porque ni el propio orador se lo ha creído y a través de esta serie de signos se desenmascara a si mismo.

Discusiones.

El lenguaje y el gesto forman un todo unitario controlado por un mecanismo común. Aunque en algunas ocasiones es posible que ambos se disocien, que el habla se produzca en ausencia de gesto o viceversa, en otras es casi imposible que no se den conjuntamente. Es imposible, porque el gesto facilita la estructuración y ordenación del pensamiento, alivia cognitivamente y porque para muchos autores es incluso la primera forma de comunicación expresiva a partir de la cual el lenguaje tuvo su origen (Rizzolatti y Arbib 1998). Cuando ambos concurren conjuntamente, particularmente durante el patrón de movimiento asociado al discurso del orador político, hay una serie de gestos (manierismo y marcadores cinéticos) que se muestran especialmente eficaces para resaltar el contenido de lo que ese está diciendo. Pero como hemos apuntado a lo largo del escrito, mientras que dichos gestos bien ejercitados son una herramienta de autopresentación adecuada, perfecta para mostrar la competencia del político en su discurso; su desidia afecta al juicio de valor de los demás comprometiendo el discurso y al político.

Bibliografía

Ballew C. Y Todorov A. (2007), Predicting political elections from rapid and unreflective face judgments. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 104(46), 17948-17953.

Corballis M. (2002) *From Mouth To Hand: The Origins of Language*. Princeton: Princeton University Press.

DePaulo B. (1992), Nonverbal behaviour and self-presentation. *Psychological Bulletin*. 11, 203-243

- Ekman P., Sorenson E. y Friesen W. (1969), Pan cultural elements in facial displays of emotion. *Science*. 164, 86-88
- Ferreira F. y Henderson J. (2004), Introduction to the integration of language, vision and action. En John M. Henderson y Fernanda Ferreira (eds) *The Integration of Language, Vision, and Action: Eye Movements and the Visual World*. New York: Psychology press.
- Goethals A. (2005), Nonverbal behaviour and political leadership. En Ronald Riggio y Robert Feldman (eds) *Applications of Nonverbal Communication*. New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Goldin-Meadow S. (2003), *Hearing Gesture: How Our Hands Help Us Think*. Cam. Massachusetts. Harvard University Press.
- Gomez J.C. (2004), *Apes, Monkeys, Children and the Growth of Mind*. Cam. Massachusetts: Harvard University Press.
- Goodwin C. (2000), Action and embodiment within situated human interaction. *Journal of Pragmatics*, 32, 1489-1522.
- Kendon A. (2004), *Gesture: Visible Action as Utterance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Malle B. (2003), The social cognition of intencional action. En Peter Halligan, Christopher Bass y David Oakley (eds) *Malingering and Illness Deception*. Oxford: Oxford University Press.
- Parr L. (2001), Cognitive and physiological markers of emotion awareness in chimpanzees, Pan troglodytes. *Animal Cognition* 4, 223-229.
- Perrett D. y Emery N. (1994), Understanding the intentions of others from visual signals: neurophysiological evidence. *Current Psychology of Cognition*, 13, 683-694.
- Riggio R. (2005), Business applications of noverbal communication. En Ronald Riggio y Robert Feldman (eds) *Applications of Nonverbal Communication*. New Jersey: Lawrence Erlbaum.
- Rizzolatti G. y Arbib M. (1998), Language within our grasp. *Trends in Neuroscience*. 21, 188-194.
- Sperber D. (2000), Introduction. En Dan Sperber (ed). *Metarepresentations: A Multidisciplinary Perspective*. Oxford: Oxford Unieversity Press.

Stone M. (2005), Communicative intentions and conversational processes in human-human and human-computer dialogue. En John C. Trueswell y Michael K. Tanenhaus (eds) *Approaches to Studying World-Situated Language Use: Bridging the Language-as-Product and Language-as-Action Traditions*. Cam. Massachusetts: M.I.T. Press.

Sullivan D.G. y Master R. D. (1988), "Happy Warriors": Leaders' facial displays, viewers' emotions, and political support. *American Journal of Political Science*, 32, 2, 345-368.

Thornhill R. y Grammer K. (1999), The body and the face of woman: One ornament that signals quality? *Evolution and Human Behaviour*. 20,175-201.

Wellman H. y Lagattuta K. (2003), Developing understanding of mind. En Simon Baron Cohen, Helen Tager-Flusberg y Donald Cohen (eds) *Understanding Other minds: Perspectives From Developmental Cognitive Neuroscience*. Oxford: oxford Unievrsity Press.