

ÍNDICE

	Pág.
Capítulo I. INTRODUCCIÓN: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y SU ESTUDIO	01
1.1. Cultura, comunicación e interacción	02
1.2. La comunicación humana	07
1.3. La comunicación no verbal	10
1.3.1. Problemas de definición	10
1.3.2. El estudio de la comunicación no verbal	12
1.3.3. Interrelación entre el sistema verbal y el no verbal	15
1.4. Organización y estructuración de la comunicación no verbal	20
1.4.1. El paralenguaje	23
1.4.2. La quinésica	26
1.4.3. La proxémica y la cronémica	29
1.5. Los gestos	33
1.5.1. Los emblemas	42
1.5.2. Los gestos del lenguaje de signos	48
1.6. Diccionarios e inventarios gestuales	49
1.7. A modo de conclusión	54
Capítulo II. METODOLOGÍA	55
2.1. La entidad social	56
2.1.1. Datos generales sobre la Comunidad de Madrid	57
2.1.2. Datos generales sobre la “Região Metropolitana” de Salvador	58
2.2. Recogida de materiales	59
2.2.1. El cuestionario y las entrevistas	59
2.2.2. Los informantes	68
2.3. Análisis de los materiales	69
2.3.1. Selección y clasificación de los gestos	70
2.3.2. Problemas metodológicos	71
2.3.3. Clasificación definitiva	72
Capítulo III. EMBLEMAS EN ESPAÑA Y BRASIL: ANÁLISIS DE MATERIALES Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	74
3.1. Análisis de materiales y presentación de resultados	76
3.2. A modo de conclusión	172
CONCLUSIONES	180
BIBLIOGRAFÍA	187

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

Gráficos	Pág.
Gráfico 1. Él/ellos, ella(s) (España). Sexo/edad/variante	78
Gráfico 2. Él/ellos, ella(s) (Brasil). Sexo/edad/variante	78
Gráfico 3. Nosotros: uso de la palma. País/sexo/edad	79
Gráfico 4. Nosotros: uso del índice. País/sexo/edad	79
Gráfico 5. Mi, mí(o)s (España). Sexo/escolaridad/variante	80
Gráfico 6. Nuestro(a)s. Sexo/país/edad/variante	82
Gráfico 7. De él/ella, de ello(a)s/ellas. Sexo/país/escolaridad/variante	83
Gráfico 8. Localizadores: el uso del índice. Sexo/país.....	85
Gráfico 9. Delgado(a) (España). Sexo/edad/variante	88
Gráfico 10. Delgado(a) (Brasil). Sexo/edad/variante	89
Gráfico 11. Silueta Femenina: hombres españoles. Edad/uso	90
Gráfico 12. Ladrón: gesto A (Brasil). Sexo/edad	94
Gráfico 13. Ladrón: gesto C (Brasil). Sexo/edad	94
Gráfico 14. Estar loco: gesto A (España). Sexo/edad	96
Gráfico 15. Cerrado de mente (España). Sexo/escolaridad/edad	98
Gráfico 16. No tener dinero. Variante/país	102
Gráfico 17. Estar harto (España). Sexo/edad/variante	102
Gráfico 18. Estar harto (Brasil). Sexo/edad/variante	103
Gráfico 19. Pulgar erguido (españolas). Edad/usos	107
Gráfico 20. Pulgar erguido (españoles). Edad/usos	108
Gráfico 21. Pulgar erguido (brasileñas). Edad/usos	110
Gráfico 22. Pulgar erguido (brasileños). Edad/usos	110
Gráfico 23. Desinterés. Sexo/país/variante	113
Gráfico 24. V con el índice y el corazón (Brasil). Sexo/edad/usos	114
Gráfico 25. Mal olor: gesto A. Sexo/edad/país	117
Gráfico 26. Chasquido I como intensificador (España). Sexo/edad	119
Gráfico 27. Chasquido I (Brasil). Sexo/edad/usos	120
Gráfico 28. Complicidad. Sexo/edad/país/variante	121
Gráfico 29. El número 6 (España). Sexo/variante/escolaridad	125
Gráfico 30. Beber: gesto C. Sexo/edad/país	129

Gráfico 31.	Telefonar: gesto A (España). Sexo/edad	131
Gráfico 32.	Telefonar: gesto B (España). Sexo/edad	131
Gráfico 33.	Enfrentarse a alguien. Sexo/país/variante/escolaridad	135
Gráfico 34.	Jurar: gesto B (Brasil). Sexo/edad	138
Gráfico 35.	Formas de “tocar madera” (España). Sexo/edad/variante	139
Gráfico 36.	Chasquido II. Usos/país	141
Gráfico 37.	“Cruzar los dedos” (España). Sexo/edad	145
Gráfico 38.	“Cruzar los dedos” (Brasil). Sexo/edad	145
Gráfico 39.	“Cruzar los dedos”: desconoc. del significado (España). Sexo/escolaridad ..	146
Gráfico 40.	“Cruzar los dedos”: desconoc. del significado (Brasil). Sexo/escolaridad ...	146
Gráfico 41.	“Fazer figa” (Brasil). Sexo/edad/usos	147
Gráfico 42.	Impasibilidad (España). Sexo/edad/variante	148
Gráfico 43.	“Tener/llevar a alguien en palmitas” (España). Sexo/edad	150
Gráfico 44.	Marcharse: gesto C (España). Sexo/edad	154
Gráfico 45.	Marcharse (España). Sexo/mayores de 50 años	154
Gráfico 46.	Marcharse: gesto B (Brasil). Sexo/edad	155
Gráfico 47.	¡Ojo!: gesto B (España). Sexo/edad	156
Gráfico 48.	Meter prisa (Brasil). Sexo/edad/variante	159
Gráfico 49.	Hacer burla (Brasil). Sexo/variante	161
Gráfico 50.	Hacer burla (España). Sexo/variante	161
Gráfico 51.	Entre comillas (Brasil). Sexo/escolaridad/uso	167
Gráfico 52.	Negar: “no”. País/sexo/variante	170
Gráfico 53.	Gestos típicos de Brasil con interpretación errónea por los españoles.....	176
Gráfico 54.	Gestos típicos de Brasil reconocidos por brasileños. Sexo/edad/gesto	178

Tablas

Tabla 1.	Informantes	69
Tabla 2.	Usos/Significados del pulgar erguido (brasileñas)	109
Tabla 3.	Usos/Significados del pulgar erguido (brasileños)	109
Tabla 4.	Variantes gestuales que indican “un pedazo” o “un poco” (Sexo / país)	128
Tabla 5.	Variantes gestuales usadas para amenazar (Sexo / país)	158
Tabla 6.	Variantes gestuales usadas para insultar (Sexo / país)	162

1. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y SU ESTUDIO

El entendimiento mutuo y la cooperación en la interacción entre los individuos son condiciones básicas para la convivencia humana. La comprensión no puede existir sin un proceso comunicativo, es decir, un proceso de codificación y descodificación de información. Esto significa que debe compartirse un código, de forma que el emisor y el receptor atribuyan significado similar al mensaje. Así, según el modelo clásico de la comunicación¹,

“...al iniciarse el acto comunicativo, el emisor toma de su particular conjunto de significados una serie de significados y los ordena, estableciendo una ‘secuencia de significados’. Entonces elige de su propio conjunto de signos exactamente aquellas unidades signícas que correspondan a los elementos de la secuencia de significados establecida y forma con ellas una ‘secuencia de signos’, esto es, ‘codifica’ la secuencia de significados. En este momento, una vez codificado, el emisor envía el ‘mensaje’ al receptor. Al recibirlo, el receptor, con ayuda de las relaciones signo-significado, ‘descodifica’ el mensaje recibido a fin de comprenderlo” (Maldonado Alemán, 2003: 22).

Según esta definición, cabría pensar que la existencia del citado código y una transmisión sin interferencias garantizaría la comunicación adecuada. No parece ser así en un intercambio como el que sigue:

(Suenan el teléfono)

- Estoy en el baño
- Vale, yo lo cojo.

Este sencillo ejemplo demuestra que, como bien han apuntado los estudios de pragmática, las condiciones expresadas en el modelo clásico son necesarias pero no suficientes. Hay, pues, otros elementos que nos ayudan a interpretar correctamente una elocución como la del primer interlocutor. Parece, por tanto, a partir de una situación como la descrita, que, si bien hemos de tener en cuenta otros componentes, la comunicación puede ser efectiva. El lenguaje de la palabra, lo verbal, se presenta así como un instrumento suficiente. Pensemos, no obstante, en la siguiente

¹ Véase la obra *On Language*, en la que Roman Jakobson (1990), partiendo del modelo clásico, añade los conceptos de contacto y contexto.

posibilidad. Si el hecho de tener que coger el teléfono, interrumpiendo una actividad, causó, por ejemplo, fastidio en el segundo interlocutor, puede haberse puesto de manifiesto y haber resultado obvio al primero a través de la entonación. Pero también cabría la posibilidad de haberlo expresado o acompañado con un gesto. El gesto es redundante si no hay contacto visual y lo transmitido por él y por la entonación coinciden. Si el que va a coger el teléfono no quiere que el otro perciba su irritación, puede realizar un gesto de contrariedad al tiempo que la oculta verbalmente con una entonación neutra o incluso expresando con ella que lo hace de buen grado. O sea, lo no verbal y lo verbal pueden emitir mensajes contrapuestos. En este caso, hay que poner en duda el carácter subsidiario de lo no verbal respecto a lo verbal.

Los estudios sobre la comunicación humana basados sólo en el modelo clásico suelen olvidarse de que la comunicación no puede entenderse a través de la mera presentación de un conjunto de palabras o expresiones juntas que producirán el mismo efecto incluso cuando los interlocutores son diferentes. Tanto el emisor como el receptor son seres pensantes con diferentes intenciones y deseos, que se adaptan a situaciones específicas en las cuales el uso adecuado del lenguaje oral, aunque muy importante, no asegura por sí mismo una comunicación completa.

En definitiva, como los signos verbales, los signos no verbales -sea el movimiento que se hace con el cuerpo, las emisiones de señales sonoras, el uso que se hace del espacio o del tiempo e, incluso, cómo uno se viste o los artefactos que usa- están cargados de mensajes significativos que pueden no solamente conferir vida, completando, aclarando o contradiciendo lo que se dice oralmente, sino también actuar de forma aislada, independiente del discurso.

Si bien es verdad que resulta difícil mantener la prevalencia del sistema verbal sobre el no verbal y viceversa, resulta obvio que el comportamiento comunicativo, sea verbal o no, la transmisión y recepción de un mensaje y el entendimiento entre los hablantes ocurren en un contexto determinado y están, así, condicionados por un trasfondo cultural.

1.1. CULTURA, COMUNICACIÓN E INTERACCIÓN

Cada uno de nosotros está condicionado, desde que nace, por la cultura en que vive. Es decir, “no nacemos con la cultura, no la heredamos genéticamente, sino que es algo que aprendemos, que nos transmiten a través de las acciones y socialización

humanas” (Duranti, 2000: 48) ². Es la cultura la que nos enseña cómo comportarnos en una sociedad, cómo expresarnos, vestirnos, actuar, qué postura, gestos, tono de voz, mirada -y un vastísimo etcétera- usar, cómo, cuándo, dónde y por qué. Como afirma Oswalt (1986: 25): “... no has nacido con una cultura, sino con la habilidad de adquirirla por medios tales como la observación, la imitación, el ensayo y el error”.

Nuestra vida está condicionada por tantos elementos culturales que nos enseñan cómo interactuar socialmente en cada momento y nos indican qué hacer o dejar de hacer, que sería imposible recordar, conscientemente, todas las reglas y ritos sociales que tenemos interiorizados y que gobiernan, muchas veces de forma inconsciente, nuestro comportamiento. Como la mayoría de las personas crecemos rodeadas por otras que siguen los mismos modelos, tendemos a interpretar las reglas de nuestra cultura como universales.

En consecuencia, en la comunicación intercultural, reaccionamos negativamente ante lo diferente. La cultura del otro, distinta de aquella con la que estamos acostumbrados a convivir, suele parecer una desviación de nuestro modelo, en el cual fuimos adoctrinados y cuyas pautas de comportamiento nos parecen la única forma correcta de actuar o pensar. Solemos darnos cuenta de que nuestra conducta está culturalmente determinada sólo cuando hay un *choque cultural*, es decir, cuando alguien viola alguna regla que estamos acostumbrados a seguir. En este caso, la reacción difícilmente será positiva; suele haber una evaluación desfavorable y, a menudo, se rechaza la cultura del otro (Novinger, 2003). Se adopta una perspectiva etnocéntrica, desde la cual lo diferente de lo nuestro implica un alejamiento de lo que es natural; las normas culturales a las que estamos habituados son, en consecuencia, más lógicas y, por eso, mejores³.

Lo dicho anteriormente acerca del peso de la cultura y el proceso de socialización no significa, no obstante, que los patrones culturales sean homogéneos y determinantes hasta el punto de eliminar la posibilidad de que existan diferencias de comportamiento dentro de un mismo país, entre familias distintas pertenecientes a la misma comunidad e incluso entre las personas de una misma familia. Sin embargo, a pesar de toda la diversidad posible, existe algo que nos asemeja, lo que el antropólogo Anthony Wallace (1961: 28) llama “organización de la diversidad”. Según este

² Véase el completo análisis que hace Duranti (2000) sobre las distintas teorías de la cultura.

³ Algunos estudios indican que las probabilidades de que alguien tenga una experiencia insatisfactoria cuando vive en un país diferente del suyo son siete veces mayores que las probabilidades de tener experiencias satisfactorias o positivas. Véase, por ejemplo, el trabajo de Storti (1989).

investigador, lo que particulariza a los integrantes de una comunidad no es tanto la semejanza en la cultura que comparten, sino “su capacidad de predecir unos a otros”. Eso significa que la cultura no solamente influye en nuestras expectativas sobre el comportamiento de otras personas, sino que también nos enseña a evaluarlas.

Sin ninguna duda, la noción de cultura es extremadamente compleja. Sus definiciones, muy numerosas, responden a diferentes puntos de vista, que varían de acuerdo con la formación y el objetivo del definidor. Por ejemplo, para J. Lotman (1972: 30) la cultura es “el conjunto de información genéticamente adquirida, conservada y transmitida por las varias colectividades de una sociedad humana”.

Una de las descripciones más famosas es la de W. Goodenough, que presenta una perspectiva más cognitiva de la cultura al decir que:

“la cultura de una sociedad consiste en cualquier cosa que uno deba aprender o creer con el fin de comportarse de manera aceptable para sus miembros, cualquier papel que ellos acepten para sí mismos. La cultura, siendo algo que la gente debe aprender como distinto de su herencia biológica, tiene que consistir en el producto final de aprendizaje: el conocimiento, en el sentido más general del término”⁴.

Fernando Poyatos (1994a: 25-26), en cuya definición nos basaremos, va más allá al afirmar que la cultura es:

“una serie de hábitos compartidos por los miembros de un grupo que vive en un espacio geográfico, aprendidos pero condicionados biológicamente, tales como los medios de comunicación (de los cuales el lenguaje es la base), las relaciones sociales a diversos niveles, las diferentes actividades cotidianas, los productos de ese grupo y cómo son utilizados, las manifestaciones típicas de las personalidades, tanto nacionales como individuales, y sus ideas acerca de su propia existencia y la de otros miembros.”

La cultura, por lo tanto, no es algo material, sino la unión de todos los fenómenos, emociones y conductas de una comunidad. Siendo así, tanto los hábitos lingüísticos, como la manera peculiar de percibir el mundo, la forma de moverse, las

⁴ Citación y traducción de R. Hudson (1981: 48).

convenciones sociales, los valores morales y las costumbres colectivas están indisolublemente ligados a la cultura. La cultura está, a su vez, unida a la comunicación, pues rige el comportamiento en sociedad, e influye directamente en la conducta de un pueblo, incluidos sus movimientos corporales, su etiqueta social y la interacción directa o indirecta con los otros individuos de una sociedad.

Una parte de nuestro comportamiento social es resultado de nuestro medio cultural y otra parte se adquiere por el aprendizaje (Poyatos, 1994a: 29-31). Los hábitos de una comunidad no siempre son culturales. Algunos son costumbres individuales o son *genéticos*, muchas veces heredados dentro de la propia familia, como una forma específica de caminar, determinado registro de voz o alguna característica individual. Otros hábitos son *aprendidos* y son éstos a los que el extranjero debe atenerse respecto a la cultura meta, ya que la falta de distinción entre los dos tipos de hábitos puede llevarlo a imitar costumbres idiosincrásicas que son propias de individuos aislados, no de una comunidad. Por último, otros pueden ser enseñados y aprendidos de forma consciente o inconsciente, y son los que facilitan la comunicación intercultural.

Según Poyatos (1994a: 147-152), un análisis más extenso de cómo la cultura puede condicionar el comportamiento comunicacional debe considerar la influencia de variables que pueden constituir el fondo condicionante total, como son los factores de cuño bio-físico-psicológicos (el sexo, la edad, el estado de salud y emocional, etc.), los factores ambientales (el ambiente natural, objetual o socioeconómico...), las conductas compartidas (la variedad geográfica o subcultural, la familia nuclear o la extensiva...), los patrones culturales (valores morales, religiosos y estéticos, normas de etiqueta...) y los niveles socioeconómicos y culturales (super-refinado, educación media, pseudo-educado, etc.).

Como cada comunidad posee su propia cultura, con sus particularidades, para que el individuo se sienta integrado en una determinada cultura necesita adquirir, además de la fluidez lingüística, la *fluidez cultural* (Poyatos, 1976: 7; 1980: 314; 1994a: 49), que es la capacidad de entender y/o producir comportamientos no verbales aislados o en unión al lenguaje verbal que pueden estar fuertemente ligados a factores étnicos, socioeconómicos, geográficos, etc. del pueblo en contacto. La falta de *fluidez cultural* puede resultar en una barrera comunicativa entre el extranjero y el nativo, sea por no entender el significado del mensaje no verbal, sea por interpretarlo erróneamente.

Con el objetivo de facilitar la difícil tarea resultante del análisis sistemático de la conducta de individuos de distintas culturas, Poyatos (1994a: 37-42), basándose en el modelo lingüístico de organización de los morfemas, propone el *modelo interdisciplinar de los culturemas*, que posibilita el aislamiento y la clasificación de un elemento que permita diferenciar en las sociedades una *unidad mínima cultural*. *Culturema* es, por lo tanto,

“...cualquier porción significativa de actividad o no actividad cultural percibida a través de signos sensibles e inteligibles con valor simbólico y susceptible de ser dividida en unidades menores o amalgamada en otras mayores.” (pp. 37-38)

Los culturemas pueden ser subdivididos, posibilitando el inventario y la clasificación completa de los signos o hábitos de una cultura, desde los más amplios hasta los más simples.

- Culturemas básicos: se delimitan los espacios en urbanos y rurales, en interiores y exteriores.
- Culturemas primarios: se identifican, en los culturemas básicos, las características ambientales y comportamentales.
- Culturemas secundarios: se detallan, en los culturemas primarios, los escenarios de la cultura en estudio elegidos como modelos, como, por ejemplo, el bar, la vivienda, el parque, la playa...
- Culturemas terciarios: se analizan y clasifican los culturemas secundarios según los sistemas sensibles por los cuales son percibidos, como, por ejemplo, visual, olfativo, táctil, etc.
- Culturemas derivados: se subdivide el culturema terciario en manifestaciones comunicativas, como, por ejemplo, la quinésica, la proxémica⁵, la cronémica, etc.⁶

⁵ Adoptaremos los vocablos “quinésica” y “proxémica”, del inglés *quinesics* y *proxemics*, entre las diferentes variantes usadas en otros trabajos en español (“cinésica”, “kinésica”, “prosémica”) por parecernos las más próximas a la lengua española.

⁶ Cestero (1998: 8-9) presenta una modificación de esta clasificación, eliminando, por cuestiones prácticas, los culturemas derivados del análisis de los hábitos culturales de una comunidad. La diferencia reside principalmente en el hecho de que la investigadora propone como método de análisis de cultura exclusivamente las costumbres y creencias de un pueblo, excluyendo todo lo que se refiere a los sistemas de comunicación.

A través de tal examen progresivo, se puede llegar a elementos culturales mínimos, específicos de una sociedad, lo que además de facilitar la aplicación al estudio y la enseñanza de lenguas extranjeras de los sistemas de comunicación no verbal, permite la comparación intercultural (entre dos culturas).

Así, para una comunicación intercultural efectiva, tan importante como conocer la lengua extranjera es conocer su cultura. Estar familiarizado con ésta puede evitar que el extranjero vea frustradas sus expectativas. Contribuye también a superar la extrañeza y los juicios sociales negativos (creencias y actitudes) –que suelen ocurrir de forma automática e inconsciente- y facilita la aceptación de los comportamientos idiosincrásicos de cada comunidad (Patterson, 2001).

1.2. LA COMUNICACIÓN HUMANA

El estudio formal de la comunicación humana siempre ha dado primacía a las palabras. La gran mayoría de sus teorías están basadas en los aspectos verbales del mensaje, excluyendo todas las demás formas de comunicación, lo que provoca la existencia de un gran vacío en el estudio de la interacción comunicativa.

La preocupación por la palabra repercute también en la enseñanza de lenguas extranjeras, donde la atención principal es la lengua y su estructura y prácticamente todo lo que no está centrado en ella, aun formando parte del contexto estudiado, se sitúa en un segundo plano.

Flora Davis (1998: 21) expresa el papel que las palabras representan en la comunicación al decir que éstas “son hermosas, fascinantes e importantes, pero las hemos sobrestimado en exceso, ya que no representan la totalidad, ni siquiera la mitad del mensaje.”

De la misma forma, Abne Eisenberg y Ralph Smith (1975: v) destacan que, de hecho, las señales no verbales pueden tener muchísimo más impacto que otras formas de mensajes, y que el análisis de la comunicación interactiva estará incompleto si no se considera algo más que el uso del lenguaje.

Estudios desarrollados por el antropólogo Albert Mehrabian (1968: 53) indican que, en una situación interactiva, sólo el 7 por ciento del impacto total del mensaje es verbal. El 38 por ciento es atribuido a la forma en que las palabras son dichas, o sea, al tono de la voz y todo el componente paralingüístico, y el 55 por ciento del impacto proviene de las expresiones faciales, corporales y gestuales.

Birdwhistell (1970: 157-158), pionero en el estudio de los movimientos corporales y del que hablaremos con más detalle un poco más adelante, afirma que gran parte de la comunicación humana ocurre de forma inconsciente y las palabras poseen sólo una relevancia indirecta. Además, calcula que, en una conversación normal, no más del 30 ó 35 por ciento corresponde a la información verbal.⁷ Las estimaciones presentadas en diferentes investigaciones varían en proporciones mayores o menores, de acuerdo con la cultura estudiada y con el ambiente analizado.

Sea cual sea el grado de información que aporten los elementos no verbales, en toda situación de interacción con otros seres humanos estamos comunicando algo a través de nuestro comportamiento, permeado por nuestra cultura (Novinger, 2003). La comunicación no puede, por tanto, interrumpirse si existe interacción. Sin embargo, no solemos darnos cuenta de las diversas estrategias, verbales o no, que usamos mientras hablamos, las cuales pueden modificar todo el significado de nuestra comunicación (Sachdev y Bourhis, 2001: 417).

Dado que durante la interacción emitimos muchos mensajes simultáneamente, a través de los gestos, de las posturas corporales, del tono de voz, etc. Hasta el ambiente mismo en donde ocurre la interacción puede influir en la comunicación.

⁷ Conforme citan Rector y Trinta (1986: 28), estudios posteriores como el de R. Applebaum, E. Bodaken, K. Sereno y K. Anatol probaron que, en determinada interacción, el 35% del significado de lo dicho era verbal, en contraposición al 65% no verbal. Sobre la interacción en el aula, Grant y Henning (1971) observan que el 82% del mensaje de los profesores proviene del canal no verbal, principalmente en la expresión de los sentimientos. Como seres comunicadores que somos, estamos constantemente, y muchas veces automáticamente, enviando señales no verbales y también leyendo las señales que los demás nos envían. Eso ocurre también en la relación profesor-alumno. Se trata de una situación especial, en la cual el profesor es el detentor del poder y, por eso, el centro de atención, incluso cuando éste no controla intencionadamente su comportamiento no verbal, lo que significa que la manera en que nos comportamos proporciona información que los otros utilizan para hacer juicios sociales (Patterson, 2001: 173). En el caso del profesor, hay estudios que indican que el efecto que éste tiene sobre el alumno puede repercutir en el aprendizaje y en el desempeño cognitivo real del mismo. Tal análisis no es nada fácil por parte del profesor, ya que cada alumno puede tener sus propias preferencias, de acuerdo con su edad, personalidad, cultura, sexo, etc. y, muchas veces, el propio alumno tampoco se da cuenta de eso (Harris y Rosental, 2005). Diversos estudios indican que hay una serie de posturas y señales no verbales que pueden facilitar juicios positivos o negativos, llevando al alumno a sentir simpatía o antipatía (raramente neutralidad) por determinado profesor. Como ejemplo, Richmond et al. (1987) indican algunos: dar la clase sentado o de pie, gesticular mientras habla, usar el mismo tono de voz todo el tiempo, mirar a los alumnos mientras habla, sonreír para todo el grupo o solamente a un alumno, tener una postura corporal muy tensa, tocar a los estudiantes, moverse por el aula, sentarse en la mesa, mirar la pizarra o las notas mientras habla, etc., eso sin citar la forma en que el profesor se viste, los accesorios que lleva, los rasgos personales de pronunciación, como un tono más nasal, etc. Curiosamente, hay estudios que revelan que un comportamiento no verbal amigable y percibido favorablemente por un alumno no significa necesariamente una mejora en el aprendizaje, pues, como reconocen Woolfolk (1978) y Golberg y Mayerberg (1975), un profesor que envía señales no verbales negativas puede ser más motivador para determinados alumnos que aquéllos cuyas señales son positivas.

Cada uno de estos elementos contribuye a dar significado al mensaje, por lo que el sentido final de éste puede verse modificado. Puede incluso darse el caso de que alguno de los citados elementos entre en contradicción con lo que se expresa verbalmente, lo cual no implica que el mensaje resultante sea disparatado o incomprensible. Por ejemplo, si al decir “gracias” se frunce el ceño y se emplea un tono de enfado, difícilmente se interpretará como una muestra sincera de agradecimiento.

En definitiva, puede decirse que lejos de desempeñar un papel meramente auxiliar, los elementos no verbales no sólo facilitan la interacción y la relación entre los seres humanos, sino que son imprescindibles para expresar todo el sentido de lo dicho.

En su libro *Kinesics and Context* (1970), Birdwhistell argumenta que “a human being is not a black box with one orifice for emitting a chunk of stuff called communication and another for receiving it. And, at the same time, communication is not simply the sum of the bits of information which pass between two people in a given period of time” (p. 3). Y añade:

“When we talk about communication we are not talking about a situation in which John acts and Mary reacts to John’s action and in turn John reacts to Mary’s action in some simple, ongoing, one-after-another sequence. Essentially, we discuss communication as a complex and sustaining system through which various members of society interrelate with more or less efficiency and facility. According to communication theory, John does not communicate to Mary, and Mary does not communicate to John; Mary and John engage in communication” (p.12).

En otras palabras, para Birdwhistell, la comunicación va más allá del acto de emisión y recepción. Se trata de una negociación entre dos personas: un acto creativo donde se considera no sólo lo que uno entiende de lo que el otro dijo, sino que ambos aportan algo, formando juntos un sistema interactivo bien integrado.

Es indudable que la comunicación humana es demasiado compleja y su estudio resulta una tarea verdaderamente ardua. Como afirman Eisenberg y Smith

(1975: v) estudiar la comunicación es examinar todos los medios por los cuales los seres humanos envían información y comparten sus acciones y sentimientos.

1.3. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

1.3.1. PROBLEMAS DE DEFINICIÓN

El concepto de “no verbal” ha sido discutido por muchos estudiosos. La dificultad de su definición radica, por un lado, en la amplitud del término, ya que toda la comunicación no codificada en palabras forma parte de lo “no verbal”. De esta forma, la expresión “no verbal” reúne diferentes tipos de comportamientos, muchos de los cuales tienen como único rasgo en común el hecho de no estar estructurados por el sistema lingüístico. Para algunos investigadores, así como la expresión “no humano” cubre una infinidad de formas de vida, desde protozoos hasta gorilas, el término “no verbal” apunta a lo que *no* está incluido en el concepto “verbal”, pero es preciso reconocer que esto nos dice muy poco sobre lo que incluye (Eisenberg y Smith, 1975: 20). Otros afirman que, como todos los movimientos tienen una función comunicativa, el término “comunicación no verbal” no es apropiado, principalmente porque co-ocurren con el discurso. Incluso cuando un comportamiento no co-ocurre con el discurso, tiene una función comunicativa y, a menudo, su función es similar a una palabra (Månsson, 2003: 30). Debido a la gran cantidad de interpretaciones que posibilita este vocablo, la cuestión básica está en establecer qué debe incluirse en el estudio de lo no verbal⁸.

La controversia está, además, en el hecho de que, para muchos estudiosos, el término comunicación ya abarca todos los sistemas de bases comportamentales a través de los cuales los individuos interactúan. De este modo, sería ilógico separar -y algunos investigadores ligados al estudio del comportamiento no verbal se negaron a hacerlo- la comunicación verbal de la no verbal.

Thomas Sebeok (1975: 10), citando a A. Kendon, alude a la expresión “comunicación no verbal” de la siguiente manera:

⁸ Una de las confusiones en la definición gira en torno a cuál es el elemento al que se refiere el comportamiento no verbal, si a la señal no verbal que producimos o al código interno de interpretación de la señal, que frecuentemente es verbal. Los que usan tal término afirman que se refiere a las señales a las que se atribuye significado y no al proceso de atribución de significado.

“The term “nonverbal”, or “non-verbal”, is objectionable because it includes far too much, and moreover, what it does comprehend varies according to each investigator’s whim.

...Also, it wrongly implies the independence, indeed, usually the primacy, in some implicit synchronic way, of the verbal component in humans. The formula “communication minus language=nonverbal communication” is clumsily negative, simplistic, and obscurantist. In other words, “It makes no sense to speak of verbal communication and nonverbal communication! There is only communication, a system of behavior patterns by which people are related to one another.” (Kendon, 1972: 443)

La falta de consenso sobre el uso del término comunicación o comportamiento no verbal llevó a que algunos especialistas utilizasen expresiones sustitutas de cuño más general, como, por ejemplo, interacción comunicativa cara-a-cara⁹.

En efecto, como ya hemos dicho, la comunicación humana es extremadamente compleja y está cargada de aspectos muy sutiles, lo que no hace nada fácil la descomposición y caracterización inequívoca del comportamiento humano en verbal o no verbal. Por este motivo, estamos de acuerdo con muchos de los estudiosos del tema que, al usar el rótulo “comunicación no verbal” para referirse a cualquier actividad comunicativa en la que se excluyen las palabras, entienden que esta etiqueta es sólo un punto de partida. Tanto los signos como los sistemas de signos no lingüísticos comunicativos integran la comunicación no verbal. De esta forma, creemos que lo no verbal no se opone necesariamente a lo verbal, sino que ambos están intrínsecamente unidos y coordinados. Como dice Abercrombie (1968: 55), “hablamos con los órganos vocales, pero conversamos con el cuerpo entero”¹⁰. De hecho, los signos no verbales “son parte esencial del lenguaje tanto como las palabras, las frases, las oraciones... todos forman un sólo sistema” (McNeill, 1992: 2). Sin embargo, teóricamente no hay consenso acerca de qué es exactamente la comunicación no verbal o sobre cuáles son y de qué manera funcionan sus elementos. Como una disciplina aún incipiente, sigue avanzando después de sus primeros pasos.

⁹ La expresión “comunicación no verbal” fue utilizada por primera vez en 1956 por el psiquiatra Jurgen Ruesch y el fotógrafo Weldon Kees en su libro: *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations* (Knapp 1982: 10).

¹⁰ Citación y traducción de R. Hudson (1981: 146-149).

Pese a todas las limitaciones impuestas por la expresión “comunicación no verbal” y la amplitud de significado que lleva consigo, es usada abundantemente por investigadores de renombre y que actúan en las más diversas áreas de estudio.

En nuestro trabajo, nos basaremos en la definición de Poyatos (1994a), quien, considerando el aspecto interdisciplinario de la comunicación no verbal, la describe de forma amplia como

“las emisiones de signos activos o pasivos, constituyan o no comportamiento, a través de los sistemas no léxicos somáticos, objetuales y ambientales contenidos en una cultura, individualmente o en mutua coestructuración” (p.17).

1.3.2. EL ESTUDIO DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

A pesar de que el ser humano ha tenido conciencia de las varias posibilidades de transmisión del significado desde muy antiguo, puede decirse que el estudio de la comunicación no verbal es bastante reciente. Las primeras obras que hacen referencia a lo “no verbal” son descripciones de bailes y libros de etiqueta social y de oratoria¹¹. Es obvio que para los que se ocupan de estos temas, el movimiento corporal y la organización de los objetos son fundamentales. No obstante, siempre ha habido una especie de prejuicio intelectual contra un estudio común, cuando no se ha despreciado abiertamente por considerar la comunicación no verbal un “pobre remedo de la comunicación verbal”, como afirma C. N. Parkinson (1970: 25-26).

La primera mención formal a los elementos no verbales de la que se tiene conocimiento fue hecha por Charles Darwin, en 1872, en su libro *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, al comparar las conductas expresivas humanas con las de los simios. Desde un punto de vista etológico, Darwin quería probar la importancia de la expresión de las emociones, principalmente la expresión no verbal, en la comunidad en que se vive, ya sea por un hombre o un animal, ya que para él, es

¹¹ En M. Davis (1972) se puede encontrar una vasta bibliografía de estudios en los que se alude a aspectos históricos y bibliográficos relacionados con el movimiento corporal. La autora incluye obras de 1900 a 1970, citando 931 referencias. Más completo, M. Davis y J. Skupien (1982) presentan 1411 referencias, desde 1971 a 1981 y mencionan libros y artículos en siete lenguas diferentes (alemán, español, flamenco, francés, inglés, italiano y portugués).

en la expresión no lingüística donde se consolida, muchas veces, el origen de la comunicación.

Fueron raras las referencias a lo no verbal en la primera mitad del siglo XX, algunas de ellas resultado de trabajos de psicólogos sobre los tipos corporales, como *Physique and Character*, de Kretschmer, en 1925, y *The Variations of Human Physique*, de Sheldon, en 1940 (Knapp, 1972: 10). Sin embargo, uno de los estudios más innovadores sobre el lenguaje corporal se debe a David Efron y su obra clásica *Gesture and Environment*, de 1941. En ella, Efron establece el papel vital que la cultura juega en la formación de varios de nuestros gestos, además de fijar un marco para clasificar los comportamientos no verbales que ha tenido gran influencia en las investigaciones en el campo de la comunicación no verbal.

Al final de esta misma década, en 1949, el antropólogo Edward Sapir también resalta la importancia de los signos no verbales en la comunicación humana al escribir que “we respond to gestures with an extreme alertness and, one might say, in accordance with an elaborate and secret code that is written nowhere, known by none, and understood by all” (p. 556).

Sólo a partir del inicio de la segunda mitad del siglo XX hubo un verdadero interés por la comunicación no verbal y su establecimiento como disciplina. La bibliografía se hace más voluminosa cuando investigadores como Ray L. Birdwhistell, Edward T. Hall y Paul Ekman, entre otros, empiezan a desarrollar el tema de forma sistemática, desde distintas disciplinas y diferentes perspectivas. El estudio atrajo primero la atención de antropólogos y fue luego continuado por otros especialistas con diferentes formaciones: etólogos, psiquiatras, psicólogos y sociólogos.

Los **antropólogos** parecen ser, por lo menos al principio, el grupo que más se ha dedicado al estudio de la comunicación no verbal. Centraron su atención en las variaciones culturales de los movimientos corporales y percibieron la influencia de la cultura en el movimiento, advirtiendo diferencias intercomunitarias e, incluso, intracomunitarias. Uno de los principios básicos de su modelo de investigación es que el estudio de la comunicación no debe ser fragmentario, sino que debe abordarse como si fuera un sistema integral, en el que cada elemento puede relacionarse con los demás formando un conjunto.

Los **etólogos** apuntan las similitudes entre la conducta no verbal humana y la de primates en diferentes aspectos, como, por ejemplo, la crianza de hijos, la

manifestación de rabia, la dominación o la sumisión, la lucha, el galanteo, etc. Tales esclarecimientos, encabezados por Darwin, influyeron enormemente en los estudios posteriores (incluso de otras áreas) sobre las expresiones faciales. Además, permitieron establecer una frontera menos borrosa entre lo que es innato al hombre y lo que es cultural¹².

Actualmente, la etología ha aplicado métodos de estudio empleados para la conducta animal con objeto de determinar cómo el instinto y el medio se reflejan en la conducta humana.

Los **psiquiatras** y **psicólogos** revelan que la forma en que uno se mueve puede decir mucho sobre el carácter y los sentimientos del individuo y las relaciones con los que lo rodean.

Los **sociólogos** han verificado la existencia de una clase de regla de etiqueta a la que todos los individuos, muchas veces de forma inconsciente, se adaptan, y que modela nuestro comportamiento en niveles de mayor o menor importancia. Por ejemplo, evitar hurgarse la nariz en público, evitar mirar a alguien cuando éste nos mira, no reírse cuando alguien se cae, mostrar interés durante una charla, etc.

La consolidación de los estudios sobre comunicación no verbal se produjo a partir de los años 60, en forma de diversas investigaciones realizadas principalmente por parte de psicólogos. Sin embargo, fue en la década de los 70 cuando hubo un verdadero auge en la investigación sobre el tema, aunque muchas de las obras publicadas eran pseudocientíficas. La rápida e intensa divulgación por prensa, en forma de libros, revistas y hasta periódicos, sobre el nuevo campo de investigación, dio como resultado la asociación de la comunicación no verbal con fórmulas infalibles susceptibles de proporcionar al lector la capacidad de interpretar movimientos y pensamientos, además de conocerse a sí mismo y conocer a los otros. Se difundieron diversos mitos como, por ejemplo, el de que determinadas conductas no verbales

¹² Los controvertidos términos ingleses “nature or nurture” fueron usados con frecuencia en los estudios que pretendían aclarar la procedencia del comportamiento expresivo humano. Decir, por lo tanto, que hay unidades gestuales universales, significa admitir que hay gestos comunes a pueblos de diferentes culturas, o sea, que hay algunas unidades gestuales que son humanamente innatas, a diferencia de otras que son aprendidas y por eso características de cada cultura. Aunque muchos cuestionen la existencia de gestos universales, parece que varios gestos, principalmente los característicamente fisiológicos como la risa y el llanto, tienen trazos universales, ya que no son adquiridos por imitación sino que parecen responder natural e instintivamente a determinadas situaciones. La risa, por ejemplo forma parte del comportamiento de niños ciegos de nacimiento y estudios recientes indican que el bebé, aún en el vientre de la madre, puede reír.

Hay que destacar que el gesto puede ser considerado universal, pero no su exteriorización, o sea, la manera de uso considerada adecuada. Así, la risa es un rasgo casi constante en los japoneses, y les acompaña en la alegría y en la tristeza, ya que para el japonés educado, sonreír es una señal de cortesía.

poseen un significado único y su percepción permite al interlocutor saber exactamente cuáles son los sentimientos y pensamientos del otro durante la interacción¹³.

Para la Lingüística, y de forma general para los especialistas en comunicación¹⁴, ésta también fue la época de su inicio. Hasta entonces, la preocupación principal de la Lingüística era la adquisición del lenguaje y el modo en que el cerebro humano lo estructura. El papel de lo no verbal sólo había sido tratado básicamente como parte de la polémica sobre el origen del lenguaje verbal y de los elementos no verbales en las sociedades primitivas¹⁵. Aunque de forma bastante tímida, hubo un primer intento de considerar las aplicaciones múltiples del lenguaje no verbal. Fernando Poyatos, uno de los estudiosos que más ha aportado en este campo, comienza, a partir de 1970, a publicar diversos trabajos bajo el título “la triple estructura básica de la comunicación humana” (de la cual hablaremos más adelante). Poyatos (1994b: 15), como él mismo afirma, enfoca la comunicación no verbal desde un punto de vista interdisciplinario.

1.3.3. INTERRELACIÓN ENTRE EL SISTEMA VERBAL Y EL NO VERBAL

El estudio del proceso comunicativo no puede realizarse de manera fragmentaria. De hecho, la presencia del componente no verbal y su relación con el verbal son fundamentales en los estudios sobre interacción social (M. Argyle, 1969: 70).

El psicólogo Paul Ekman y su colega Wallace Friesen, que colabora en gran parte de sus trabajos, establecen un marco teórico sobre el uso y la decodificación de la conducta no verbal¹⁶. Entre otros aspectos, indican que los signos de los sistemas

¹³ Respecto a algunos mitos existentes sobre la conducta no verbal, véase M. L. Knapp (1982: 11). Véase también en Poyatos (1976: 121-122) la bibliografía recomendada acerca de algunos libros populares de la época que pueden ser provechosos.

¹⁴ Hay que destacar que el análisis y entendimiento científico de los conjuntos de signos usados de diferentes maneras para comunicarse, sean verbales o no, constituye el objeto de estudio de la disciplina Semiótica, de la que forma parte la Lingüística. Véanse, por ejemplo, las obras de Umberto Eco (1978) y Sebastià Serrano (1981).

¹⁵ Durante el siglo XVIII y parte del XIX, filósofos como J. J. Rousseau (véase J. J. Rousseau, 1984) contribuyen a la difusión de la idea de que el lenguaje verbal tuvo origen en los movimientos comunicativos. Según él, no las necesidades físicas, como comer y beber, sino la necesidad de expresar amor, piedad, cólera... llevaron al hombre a usar la palabra (p.18). En el siglo XX se nota cierta división de pensamiento. Véanse, por ejemplo, la defensa de la palabra como origen en Vendryes (1967) y del uso gestual en G. Hewes (1973 y 1976).

¹⁶ P. Ekman y W. V. Friesen (1969: 49-98).

de comunicación no verbal son plurifuncionales, es decir, pueden interactuar entre sí o ejercer diversas funciones junto con los signos del sistema verbal.

La relación entre los canales no verbales puede ocurrir de diferentes maneras. Por ejemplo, un buen olor o una voz muy baja pueden disminuir la distancia entre dos actores o, al contrario, un olor desagradable o una voz estridente pueden aumentarla. Según Argyle (1975), el comportamiento no verbal puede expresar emociones, transmitir actitudes interpersonales como gusto o disgusto, dominación o sumisión, presentar a otros la propia personalidad y acompañar el habla, para intervenir, puede funcionar como retroalimentación, para llamar la atención, etc. Se trata de conductas no verbales cargadas de significado y que actúan independientemente de la expresión verbal y son tan informativas como ésta. Sin embargo, por su carácter involuntario y espontáneo, a veces confiamos más en la información no verbal que recibimos de nuestro emisor que en lo que la persona nos dice verbalmente.

En cuanto a las posibilidades de influencia que los elementos no verbales pueden ejercer sobre los verbales, Ekman y Friesen (1969: 53) las enumeran así: repetición, contradicción, sustitución, complementariedad, acentuación y regulación.

Repetición: los elementos no verbales pueden sólo confirmar lo que se dice verbalmente, como, por ejemplo, al negar con la cabeza y decir “no” al mismo tiempo. Puede que a veces no se trate de simple repetición, sino de una ilustración obligatoria que la conducta no verbal hace de la verbal. Los casos son poco frecuentes, como en la expresión “le entra por un oído y le sale por el otro”, que puede o no ir acompañada por el gesto. Sin embargo, la variante “le entra por aquí y le sale por aquí”, que no posee la palabra oído, exige el uso gestual.

Contradicción: el tono de voz o el silabeo de un “no estoy nerviosa” puede indicar que el emisor siente justo lo contrario de lo que dice oralmente. La contradicción está presente también cuando lo dicho expresa ironía o sarcasmo. Así, en un “perfecto” con tono irónico, el mensaje no verbal transmite el verdadero sentido.

Sustitución: un saludo con la mano y una sonrisa puede sustituir un “¡hola!” o un guiño de ojo puede significar: “estamos de acuerdo”. La mirada y su dirección desempeñan un papel importantísimo en el comienzo y mantenimiento de la

interacción y son varios los investigadores que se han dedicado a su estudio¹⁷. En esta clase también se encajan los emblemas, gestos que equivalen a una palabra o expresión, que es el tema principal de nuestro trabajo y al cual prestaremos atención más adelante.

Complementariedad: la conducta verbal puede modificar, ocultando, elaborando o debilitando el mensaje verbal. Por ejemplo, cuando se sonríe disimuladamente mientras se comunica una mala noticia.

Acentuación: la acción no verbal puede duplicar simultáneamente el mensaje verbal, por ejemplo, al negar con la cabeza después de decir “no, ¡ni soñando!”.

Según Ekman, pese a que es el rostro el que primariamente presenta las emociones, el cuerpo también reacciona de forma muy perceptible a la excitación.

El énfasis en la conducta no verbal puede ser:

- general: cuando se enfatiza toda la frase dicha;
- singular: cuando se enfatiza o enfatizan una o varias palabras dentro de la frase;
- divisional: cuando se gesticula con una y después con la otra mano, como ocurre cuando estamos contando, y
- rítmico: cuando los gestos no transmiten mensaje alguno, pero marcan algún aspecto específico del mensaje. Por ejemplo, de forma inconsciente, movemos todo el cuerpo (acercándonos más al interlocutor) cuando vamos a empezar a hablar o movemos la cabeza al concluir una frase¹⁸.

Regulación: el comportamiento no verbal, a través de reglas implícitas, permite el mantenimiento y el flujo de la comunicación. Estas reglas indican, por ejemplo, el momento en que uno de los interlocutores debe parar de hablar para que el otro siga hablando o que el interlocutor realmente está prestando atención a lo que se está diciendo. Como hablantes usamos, de manera inconsciente, diferentes señales como el movimiento corporal y las vocalizaciones para intercambiar con fluidez nuestro papel de emisor y receptor durante la interacción.¹⁹

¹⁷ Véanse los estudios sobre la mirada de E. Goffman (1976), D. Givens (1981: 224) y E. Hess (1975: 95).

¹⁸ Véase A. T. Dittman y L. Llewellyn (1968).

¹⁹ La disciplina Análisis de la Conversación se ocupa del análisis general de estas reglas implícitas. Véase a este respecto A. M. Cestero (2000a).

Cestero (1999b: 30-31), reformula la clasificación precedente (de Ekman y Friesen), señalando la plurifuncionalidad de los signos de los sistemas de comunicación no verbal y apuntando las funciones fundamentales que pueden desempeñar aisladamente o de manera conjunta. Éstas son:

1) Añadir información al mensaje verbal o matizarlo. Al cumplir tal función, los signos de los sistemas no verbales pueden:

- Precisar el contenido o el sentido del mensaje verbal. Por ejemplo, un tono bajo al emitir un “vale”, puede indicar aceptación sin acuerdo.
- Corroborar el contenido o el sentido del mensaje verbal, como al asentir con la cabeza al decir: “¡la comida está exquisita!”.
- Reforzar el contenido o el sentido del mensaje verbal, como ocurre con el uso de un tono alto al decir “¡basta!”.
- Debilitar el contenido o el sentido del mensaje verbal. Sucede así cuando alguien dice “es que soy vegetariano”, con una ligera sonrisa de condescendencia, para explicar por qué no aceptó comer carne.
- Contradecir el contenido o sentido del mensaje verbal, como al decir, “¡ah, sí, es guapísimo!” , con las cejas fruncidas y una ligera sonrisa.
- Ocultar el contenido real o el sentido del mensaje verbal, como al sonreír mientras se da una mala noticia.

2) Sustituir el mismo mensaje verbal. Por ejemplo, una sonrisa puede expresar aprobación o, en lugar de decir “pare”, se puede indicar con la mano.

3) Regular la interacción, a través de diferentes elementos como los cambios de tono, las aspiraciones, las pausas, etc.

4) Corregir posibles fallos verbales. Así, los signos paralingüísticos *Ee* o *Mm*, sirven de apoyo cuando el hablante vacila o mientras elabora el mensaje.

5) Posibilitar las conversaciones simultáneas, como ocurre cuando alguien está hablando por teléfono y al mismo tiempo indicando algo a otro interlocutor a través de la mirada o de gestos.

Poyatos (1977: 216-217) compara el sistema verbal con el no verbal, aplicando los conceptos de un sistema al otro. Así, hay cuatro posibilidades de repertorios: el *estándar*, que es un repertorio verbal o paralingüístico que acompaña los comportamientos sociales, o sea, las reglas culturales que deben ser observadas por la colectividad; el *extraestándar*, que es el repertorio característico de determinado grupo socio-económico o profesional, pero no compartido por toda la

comunidad; el *infraestándar*, que se refiere a los comportamientos no aceptados por la mayoría de la población en condiciones normales, como, por ejemplo, hablar gritando, y, por último, el *uso técnico* o *grupal*, en el cual los comportamientos, pese a ser específicos, son compartidos por individuos con diferentes características, nivel socioeconómico, etc.

Rector y Trinta (1986: 37-39), citando a S. Johnson y M. Gentleman, también apuntan cinco formas básicas en que la comunicación verbal se interrelaciona con la no verbal. La primera se refiere a cuando los elementos no verbales añaden componentes no verbalizados al canal auditivo. Éstos pueden ser expresados muchas veces a través de los sentimientos del interlocutor.

En la segunda, la comunicación no verbal sustituye al canal auditivo, lo que puede ocurrir en diferentes situaciones: por falta de un vocabulario adecuado; simplemente por no acordarse o por no ser adecuado para el interlocutor; debido a la existencia de una barrera auditiva por la distancia entre los interlocutores o alguna condición psicofisiológica; cuando la respuesta no está acompañada por elemento verbal; cuando el mensaje está siendo dirigido a otro receptor o cuando hay un pacto previo entre los interlocutores para que otros no tengan conocimiento de lo que están tratando, etc.

La tercera forma se refiere a la complementación del canal auditivo por lo no verbal, ilustrando icónicamente, enfatizando, reiterando o complementando el lenguaje verbal; a la contextualización del mensaje verbal, eliminando la ambigüedad; a la atracción o al mantenimiento de la atención del receptor, o a la modificación del mensaje verbal.

En cuarto lugar, la conducta no verbal puede contradecir un comportamiento verbal y simultáneo cuando las circunstancias personales de los interlocutores requieren un mensaje diferente del emitido y exigido culturalmente; también en los casos en que la expresión emocional entra en conflicto con el mensaje verbal o la falta de conocimiento de un signo no verbal emitido confunde la recepción del mensaje oral. Puede, además, ocurrir que el gesto o el mensaje verbal sea arcaico o que el emisor presente algunos hábitos propios en su comunicación no verbal y que no se encajen en el uso verbal corriente.

Por último, la comunicación puede sufrir un desajuste o impedimento si el comportamiento no verbal es entendido mal. Esto ocurre porque las respuestas dadas

no verbalmente pueden ser mal interpretadas o ignoradas o, incluso, porque son emitidas de forma no intencional.

Todos estos puntos de contacto indican, una vez más, la interdependencia del lenguaje verbal y del no verbal o la interrelación entre ambos

1.4. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURACIÓN DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Como hemos mencionado con anterioridad, la forma en que se produce la comunicación humana es extremadamente variada. No sólo los mensajes verbales se manifiestan en los procesos de interacción social, sino que la interacción comunicativa se basa en un complejo entramado de signos y sistemas culturales, verbales y no verbales.

El estudio de la comunicación no verbal se interesa por todos los elementos no verbales que comunican algo y los organiza en diferentes categorías: los sistemas básicos (verbal, paralingüístico y quinésico), los sistemas culturales (el cronémico y el proxémico), los sistemas físicos y los signos culturales (Cestero, 1999b: 16-17). En el caso de los dos últimos, nos limitaremos a citarlos, ya que los elementos analizados son muchísimos. Prestaremos mayor atención a los sistemas básicos, ya que uno de sus sistemas, el quinésico, constituye nuestro objeto de estudio.

La conducta, sea personal o colectiva, consciente o inconsciente, las creencias de una comunidad y su entorno emiten una vasta y diversa información con valor comunicativo. Tales elementos pueden interactuar internamente, de forma pasiva o activa, y externamente, ligados a la actividad comportamental o no comportamental, a través de los objetos o del ambiente (Poyatos, 1994b: 267-276).

Como disciplina, la Comunicación no Verbal intenta limitar este vastísimo ámbito, enfatizando el estudio de determinados signos y sistemas, culturales y físicos, no verbales.

Forman parte de los signos culturales comunicativos:

- El aspecto físico: los rasgos faciales, el color de piel, de pelo, de ojos, la estatura y tipo corporal... Tanto la apariencia como el físico con sus características pueden influir en la asociación que uno hace con determinados rasgos de la

personalidad y temperamento del otro²⁰. Hay estudios e indicadores de que, por ejemplo, los obesos son estigmatizados (como moralmente torpes) e, incluso, se les dificulta la posibilidad de conseguir un empleo (Knapp, 1982: 155-156). Otro aspecto que varía dependiendo de la época en que se viva y que influye considerablemente en la respuesta interpersonal es la consideración sobre el pelo y el vello: largo, corto, rapado... Desde la antigua discriminación a los hombres que llevaban melena, hasta el impacto de ver a mujeres, en algunas sociedades, que no se depilan el vello de las axilas, piernas y labio superior²¹.

Muchos de tales aspectos se encuentran estereotipados, lo que limitaría nuestro campo de visión y análisis. Algunos son distintivos de una época. M. Knapp (1982: 164) menciona el ejemplo de la Gioconda, cuyas cejas están depiladas completamente, lo cual debe de responder a un patrón de belleza de la época.

- El uso de artefactos: uso de accesorios, cosméticos, perfumes, tipo de ropa, etc. Es evidente que el tipo de ropa que uno use puede dar indicaciones sobre su sexo, edad, nacionalidad, opción sexual, el estatus socioeconómico, sus valores, intereses, ideología, etc. También así se puede notar lo que le parece bonito o feo a una comunidad, lo que es aceptable o no, lo que choca o no (por ejemplo, el uso de tatuajes). Los artefactos usados son comunicativos²². Por ejemplo, la alianza es utilizada siempre en el dedo anular de la mano derecha en Brasil como indicativo de matrimonio, y en la mano izquierda para simbolizar el compromiso o el noviazgo. En España, dependiendo de la región, puede colocarse en la mano derecha o en la izquierda para indicar matrimonio.

- El ambiente: el mobiliario, los objetos decorativos, los espacios, la iluminación, el color, la temperatura, la arquitectura, la presencia de personas, los lugares públicos y privados... El ambiente puede transmitir sensación de formalidad, calidez, privacidad, seguridad, familiaridad, etc.²³, lo cual puede influir en el

²⁰ Véase N. Villaça (2003).

²¹ Aún hoy día, algunas españolas se sorprenden de que algunas brasileñas prefieran decolorar el vello de las piernas, manteniéndolo, en vez de depilarse.

²² Pese a su importancia comunicativa, son raros los estudios sobre los artefactos. Véanse, por ejemplo, los estudios de Thornton (1944) y la investigación posterior de Argyle y McHenry (1971) sobre la asociación del uso de gafas a la inteligencia.

²³ Véase A. Mehrabian (1976).

comportamiento de los comunicantes²⁴. Se sabe, por ejemplo, que el clima de un país o región influye directamente en el comportamiento de sus habitantes.

No se deben olvidar, además, los condicionantes comportamentales citados anteriormente: edad, personalidad, cultura, estatus, valores religiosos y morales, etc. Que estos símbolos no verbales son importantes en la comunicación (en la formación de estereotipos o generalizaciones) se puede ver a través de los anuncios televisivos y de los cambios de imagen que experimentan los candidatos a la presidencia de un país.

El sistema físico contiene signos que poseen capacidad comunicativa a través de actividades:

- químicas-glandulares: como el olor corporal natural, los olores patológicos, las lágrimas, el sudor, el humedecimiento de labios, etc.

- térmicas: el cambio de temperatura corporal, el sonrojo o enrojecimiento debido a la temperatura o esfuerzo físico, etc.

- dérmicas: las manchas, las cicatrices, la piel de gallina, los granos, la sequedad cutánea, etc.

Por tratarse de elementos que demandan gran observación y dificultad de identificación, son escasísimos los estudios que consideran tales sistemas. Sin embargo, un análisis riguroso del comportamiento humano debe tomar en consideración todos los elementos que puedan influir en la comunicación.

Uno de los trabajos más actuales, completos y multidisciplinarios es el ya mencionado de Poyatos (1994 y 2000 a, b y c) acerca de la “triple estructura del comportamiento humano”, en el que propone un instrumento descriptivo y, a la vez, teórico, que represente la comunicación humana básica en tres niveles: el lingüístico, el paralingüístico y el quinésico. El nivel lingüístico se compone de elementos verbales, vocales y léxicos; el paralingüístico, de signos no verbales vocales, y el quinésico de signos no verbales, no vocales. Todos estos niveles actúan en conjunto sea estructural, semántica o pragmáticamente. Además, la cronémica y la proxémica, integrantes de los sistemas culturales, pueden actuar de forma autónoma o influir sobre el sistema básico, modificando o reforzando la información lingüística, paralingüística o quinésica.

²⁴ Es común, por ejemplo, que a los brasileños les parezca que las viviendas españolas son frías o grises por la falta o por la uniformidad de color exterior. A la vez, les sorprende la cantidad de personas que hay en las calles, simplemente paseando o para tomar el sol.

Como nuestra atención se dirige al sistema quinésico, seguiremos con la exposición de los sistemas básicos y culturales, exceptuando el sistema verbal.

1.4.1 EL PARALENGUAJE

El sistema paralingüístico forma parte de las actividades comunicativas no verbales que acompañan el comportamiento verbal. Estudiado más por sus características fónicas, son señales vocales no verbales que sirven a la comunicación y forman parte de la interacción comunicativa. Ya que se trata de elementos determinados culturalmente, que pueden diferir de un grupo social a otro, se excluye de este sistema cualquier característica idiosincrásica o personal de un individuo, como por ejemplo *tics*, manías, muletillas no verbales que no comunican nada (Rector y Trinta, 1986: 50).

No sólo lo que se dice, sino la forma en que se dice puede tener valor comunicativo. El sarcasmo y la ironía no están necesariamente unidos a las palabras, sino a la forma de decirlas. Incluso la modulación puede enfatizar determinadas palabras en una frase e influir, así, en su interpretación. En: “JUAN me dijo toda la verdad”, el énfasis sobre la palabra Juan indica la fuente de la información; sin embargo, en “Juan me dijo TODA la verdad”, se hace hincapié en la cantidad de información transmitida.

Así, el término paralenguaje tiene un sentido muy amplio, remitiendo a una serie de acontecimientos en el lenguaje, pero que no forman parte de la lengua. Fernando Poyatos define el paralenguaje (1994b: 28), como:

“cualidades no verbales de la voz y sus modificadores y las emisiones independientes cuasiléxicas, producidas o condicionadas en las zonas comprendidas en las cavidades supraglóticas (desde los labios y nares hasta la faringe), la cavidad laríngea y las cavidades infraglóticas (pulmones y esófago) hasta los músculos abdominales, así como los silencios momentáneos, que utilizamos consciente o inconscientemente para apoyar o contradecir los signos no verbales, quinésicos, proxémicos, químicos, dérmicos y térmicos, simultáneamente o alternando con ellos, tanto en la interacción como en la no-interacción.”

En uno de los trabajos pioneros sobre paralenguaje, G. Trager (1958) estructura el sistema en categorías, que son reelaboradas posteriormente por Poyatos (1993 y 1994b)²⁵ de la manera que sigue:

1. Las *cualidades primarias*: en ellas se clasifican los rasgos personales de la voz del hablante como el timbre, la resonancia, el volumen, el tempo, el tono, el ritmo, la duración silábica, etc. Tales trazos están asociados a determinantes de cuño biológico, fisiológico, psicológico, sociocultural u ocupacional. Si bien un rasgo fisiológico como el timbre de voz puede, en principio, indicar la tierna edad del hablante, las variaciones más importantes para la comunicación intercultural son aquellas que pasan por un filtro cultural. En general, el volumen de voz es regulado de acuerdo con el contexto comunicativo en que los hablantes se encuentran. Además, un alto volumen de voz está relacionado con falta de “buenas maneras” o con la posición de poder del que habla más alto. Sin embargo, el volumen de voz también puede caracterizar culturalmente a las sociedades, así, por ejemplo, el volumen usado por los latinos, comparado con el usado por los orientales, es mucho más alto. Las diferencias en la producción de señales vocales pueden llevar a juicios de personalidad y conducir a equívocos, como el de considerar que los que hablan más alto son más agresivos, mientras los individuos de la cultura que habla más bajo son más frágiles y tímidos²⁶.

2. Los *modificadores calificadores* alteran la voz atendiendo a factores biológicos, fisiológicos, psicológicos o emocionales y socioculturales. Forman parte de éstos el control glotal velar, laríngeo labial y el respiratorio. Por ejemplo, bajo el control de la laringe, una voz puede ser susurrante, murmurada, halitante, de falsete, seca, estridente, ronca, trémula, etc.²⁷

3. Los *modificadores diferenciadores* destacan o diferencian una reacción fisiológica, emocional o un estado fisiológico, como es el caso del llanto, la risa, la tos, el bostezo, etc. Estos elementos actúan de forma consciente o inconsciente y son el resultado de una reacción natural o voluntaria, pero pueden también comunicar (un bostezo, por ejemplo, indicar cansancio o sueño) o servir como calificador del

²⁵ S. Ducan y D. Fiske (1977: 155-156) también crearon una clasificación paralingüística que considera la intensidad y altura vocal, la extensión y el tiempo de pronunciación de las sílabas, las pausas, las inhalaciones, la risa, el llanto y similares, la resonancia y el control glotal.

²⁶ Es interesante notar que incluso entre culturas semejantes como la española y la brasileña puede haber diferencias en este sentido. Así, el volumen de voz empleado por los españoles, en general, les parece muy alto a los brasileños, lo que les hace a veces no distinguir si dos españoles están charlando efusivamente o peleándose.

²⁷ El tipo de voz puede también caracterizar determinadas sociedades, regiones o grupos dentro de una misma comunidad.

discurso²⁸ (la tos o el carraspeo pueden ser utilizados como pausa para pensar o para llamar la atención).

4. Los *alternantes*: son producciones sonoras, vocálicas o consonánticas, como los clics, las aspiraciones, los sonidos de vacilación, los soplos, etc. Se trata de elementos cuasi-léxicos que tienen gran importancia funcional. Entre éstos hay que incluir las interjecciones (*¡hala!*, *¡ah!*, *¡hm!...*), las onomatopeyas (guau, quiquiriquí, miau...), los sonidos que tienen grafía propia (lamer, chasquear la lengua, gruñir...) y los sonidos que no tiene grafía propia (*¡psst!* *¡uff!* *¡aj!...*). Se trata de una amplia lista de sonidos y la falta de conocimiento de sus significados o connotaciones puede resultar un obstáculo para la comunicación. Por ejemplo, el “chist” utilizado para llamar la atención de alguien en España, frente al “psiu” en Brasil. O la indicación de sorpresa expresada, entre otras, a través de la interjección “¡hala!” en España, equivalente al “uau!” en Brasil. Lo mismo ocurre con las onomatopeyas. Sólo a título de ejemplo, podemos comparar el sonido emitido por el perro en español (guau), en portugués (au au) y en inglés (woof woof), y el sonido asociado con el gallo en español (quiquiriquí), en portugués (cocoricó) y en inglés (cock-a-doodle-doo). Cada comunidad posee sus alternantes de forma codificada y los hablantes los usan y los reconocen como parte de su vocabulario específico durante la interacción. Sin embargo, no siempre aparecen consignados en el diccionario general de la lengua. Por ejemplo, la interjección “eca” o su variante “nheca”, que expresan asco o repugnancia, no figuran en el Dicionário Aurélio Eletrônico - Século XXI - da Língua Portuguesa (1999), aunque la primera aparece en el Dicionário Eletrônico Houaiss da Língua Portuguesa (2001).

En el lenguaje escrito, las marcas paralingüísticas se presentan de diferentes formas; varían de acuerdo con el código gráfico de la lengua y la interpretación que de él se hace o, incluso, de acuerdo con el estilo del autor. Así, por ejemplo, el uso de letras mayúsculas puede indicar voz alta (*¡CUIDADO!*) y los puntos suspensivos, el silencio. Tales signos gráficos poseen tres funciones básicas: 1) reguladora, pues indican los límites de una estructura sintáctica; 2) cuantitativa, ya que pueden aumentar u ocultar el enunciado en su manifestación y 3) cualitativa, como resultado

²⁸ La risa es uno de los signos paralingüísticos de mayor complejidad, indicando desde la alegría, hasta el miedo. Para un conocimiento más detallado sobre el tema, véanse Poyatos (1994b: 91-105) y Cestero (1996).

de la unión de las dos primeras funciones, pudiendo añadir otros modificadores (Poyatos, 1981a: 101-102).

Finalmente, cabe decir que la falta de las señales sonoras también está cargada de información. Tanto las pausas como los silencios, los llamados por T. Sebeok (1977: 118) *signos cero*, forman parte del discurso espontáneo, regulando el cambio de turno o el cierre y la apertura del mismo²⁹. Además, pueden ocurrir como señal de reflexión, vacilación, corrección, duda, acuerdo, desconocimiento e, incluso, como confirmación de lo que fue dicho³⁰.

1.4.2. LA QUINÉSICA

La expresión quinésica se refiere al estudio de los movimientos corporales significativos, incluyendo las expresiones faciales. Este sistema, que ha sido y sigue siendo el más estudiado de entre los no verbales, es considerado por Poyatos (1994a) el más complejo. El investigador lo define como: “los movimientos y posiciones de base psicomuscular conscientes o inconscientes, aprendidos o somatogénicos, de percepción visual, audiovisual y táctil o cinestésica que, aislados o combinados con la estructura lingüística y paralingüística y con otros sistemas somáticos y objetuales, poseen valor comunicativo intencionado o no” (p. 139).

El término quinésica (inglés: *kinesics*) fue introducido por primera vez por el antropólogo Ray Birdwhistell, en su libro *Introduction to Kinesics*, en 1952, que, a través de análisis de películas³¹, y siguiendo un enfoque lingüístico estructuralista, intenta descomponer los microgestos que el cuerpo produce simultáneamente y que se combinan para formar un mensaje no verbal. El autor nombra unidades básicas análogas a las del sistema lingüístico. Así, comparando los dos sistemas, tenemos la siguiente tabla³²:

²⁹ Sobre los turnos conversacionales y las reglas que regulan una conversación, véase Cestero (1995 y 2000a y b).

³⁰ Un extenso estudio sobre el silencio, su alcance, tipos y características es el de Kurzon (1997).

³¹ Birdwhistell analiza el comportamiento interactivo en segmentos de cortos de forma extremadamente detallada. Una de las películas más famosas es “The Cigarette Scene”, sobre un hombre que enciende el cigarro a una mujer. La escena dura dieciocho segundos, pero es suficientemente larga para permitir analizar y descomponer los mínimos detalles, verbales y no verbales, durante la interacción entre los participantes. Para él, la dicotomía verbal / no verbal no existe. Así, los signos comunicativos, verbales o no, deben ser analizados conjuntamente.

³² Tomada, y adaptada, de Rector y Trinta (1986: 57).

Sistema lingüísticoSistema quinésico

Sonido	Grupo muscular y esqueleto
Fono: alófono fonema	Quine: aloquine quinema
Morfo: morfema	Quinemorfo: acción quinemorfema
Sintagma: palabra(s) Frase	Sintagma: gesto secuencia gestual (construcción quinemórfica)
Emisión: en el contexto	Acción: en el contexto

Para Birdwhistell, el sistema quinésico puede organizarse en constituyentes de la misma forma que ocurre con el discurso, que puede verse como una estructura formada por sonidos, morfemas, palabras, etc. Su menor unidad, el quine, apenas es perceptible. Los demás movimientos son más visibles y ganan significado si se analizan en conjunto. Como el contenido del mensaje está en su contexto, un movimiento nunca debe considerarse aisladamente. El levantamiento de las cejas, por ejemplo, dependiendo del contexto, puede manifestar duda, pero puede también enfatizar determinada palabra en una frase.

Muchos estudiosos reconocen la importancia del modelo de clasificación y análisis de Birdwhistell, pero no lo adoptaron debido a la imposibilidad de percibir y aislar todas las unidades mínimas por él apuntadas. El modelo de análisis que establece demanda demasiado tiempo y es muy complicado, principalmente para el que no esté cuidadosamente entrenado ni tenga experiencia en el sistema notacional. En sus estudios, basados en los quinemas utilizados por los americanos, consigue aislar sólo unos cincuenta de ellos. Sin embargo, la fisiología humana permite que la musculatura del rostro efectúe más de veinte mil movimientos diferentes.

Pese a ser hasta hoy la categoría más estudiada, los gestos no son los únicos constituyentes del sistema quinésico, pues abarca, también, las maneras y las posturas. Las tres categorías están ligadas entre sí y actúan de forma dependiente una de la otra. En el estudio de los **gestos**³³, que son los movimientos con valor comunicativo, están incluidos las expresiones faciales y los movimientos corporales. Por ejemplo, es

³³ Por haber sido estudiado con mayor profundidad y ser el objetivo principal de nuestro trabajo, dedicaremos un apartado específico para el análisis de los movimientos corporales.

indudable el valor informativo que una mirada puede transmitir en determinadas circunstancias. La idea de que la mirada tiene poder está tan ampliamente extendida en determinadas culturas, que muchas comunidades tienen diversas formas de protegerse contra el mal de ojo (el uso de la “*higa*”, en Brasil). La mirada impone, intimida, inicia, establece o mantiene la conversación (la falta de mirada indica que el canal de comunicación no está abierto), muestra interés, afecto, complicidad, hostilidad... Todas estas miradas se rigen por factores culturales y reglas sociales que regulan e, incluso, determinan cómo ocurre el contacto ocular. En determinadas sociedades, la mirada prolongada está “inconscientemente” prohibida (las reglas son más estrictas en unas sociedades que en otras) y por eso está socialmente mal vista. El desconocimiento de tales códigos puede dar como resultado situaciones desagradables y hasta contiendas.

Las **maneras** son las formas en que se dan los movimientos y van más allá de las normas de etiqueta; indican cómo realizamos determinados gestos o posturas, de acuerdo con nuestra cultura, edad, sexo, estado emocional, nivel socioeconómico, etc. Pese a ser uno de los grupos menos estudiados, las maneras están presentes en la forma final en que se presenta el gesto. En esta categoría, sólo para citar algunos ejemplos, está la forma en que se dan los saludos en determinada cultura, ya que éstos transmiten información sobre la relación entre los participantes. La conducta verbal y la no verbal que se desarrollan en un saludo pueden revelar diferencias de estatus (profesor/alumno, jefe/empleado) así como el grado de intimidad entre los comunicantes (conocidos, marido/mujer). Además, la naturaleza del saludo dependerá también del ambiente en que los individuos se encuentren³⁴.

Las **posturas** se refieren a las posiciones estáticas del cuerpo que pueden comunicar consciente o inconscientemente. También han sido poco estudiadas, pero son imprescindibles para un completo análisis del comportamiento no verbal. Por ejemplo, la postura de las piernas de un hombre al sentarse puede parecer femenina o afeminada a determinadas personas, pero esto también puede estar condicionado por la cultura. Los resultados de algunos estudios realizados muestran que las posturas pueden ser indicadores incluso de relaciones sociales. Mehrabian (1969) señala que algunas posiciones pueden indicar también la actitud hacia el interlocutor. Por ejemplo, en el análisis que lleva a cabo, la postura con “brazos en jarras” fue adoptada

³⁴ Véase, por ejemplo, el estudio comparativo entre los saludos de España y Argelia de F. Rahim (1998) y España y Rumanía de S. Izquierdo (1998).

más por personas que “se caían mal” que por las personas que “se caían bien” y, en general, ante personas consideradas de estatus inferior.

Es importante destacar, también, que tanto los gestos como las maneras y las posturas pueden actuar de forma libre o trabada (Poyatos, 1994b: 202-203). Son considerados libres los movimientos efectuados por una o más partes del cuerpo del emisor de forma independiente, tal como desperezarse, y trabados, aquéllos en los que entran en contacto diferentes partes del cuerpo, sean del propio emisor (como sucede al rascarse), de otra persona o de un objeto (como cuando se llama a una puerta).

1.4.3. LA PROXÉMICA Y LA CRONÉMICA

La proxémica y la cronémica forman parte de los sistemas de signos culturales que pueden actuar solos o modificar o añadir significado a los signos de los demás sistemas no verbales. Tienen como objetivo, respectivamente, el estudio del uso y la percepción que los humanos hacen del espacio y del tiempo (Poyatos, 1972: 65; Cestero, 1999b: 57 y Knapp, 1982: 25).

El estudio de cómo el ser humano maneja el espacio que le cerca recibe gran influencia de los estudios etológicos que, entre otros temas, se ocupan de la conducta animal con respecto al territorio. El análisis de la territorialidad humana demuestra que en ella predominan también los sentimientos de invasión. Según Lyman y Scott (1967: 235-249), tal invasión puede presentarse en forma de *violación*, como cuando alguien, físicamente o incluso con una mirada, usa el territorio perteneciente a otro; de *invasión*, como cuando alguien se apropia indebidamente de algo que no le pertenece; y de *contaminación*, cuando, de alguna forma, se mancilla el territorio que pertenecerá a otro, como es el caso de usar las sábanas usadas por tercero(s).

Estudios que comparan los comportamientos humano y animal también apuntaron los efectos que la gran densidad poblacional y las aglomeraciones (incluso las arquitectónicas) pueden tener en el empeoramiento de la condición física y mental³⁵.

³⁵ La aglomeración no siempre tiene consecuencias negativas como el estrés y la agresividad. Hay situaciones, por ejemplo, en fiestas, conciertos, partidos de fútbol, en que no sólo es esperada, sino también deseada. El exceso de espacio puede ser, incluso, negativo, ya que puede resultar en sensación de aislamiento o de desorientación. A este respecto, véanse Galle, Gove y McPherson (1972) y Milgram (1970). Véase también cómo se da la comunicación sobre la percepción de diferentes espacios públicos y privados y cómo sus elementos están comunicativamente dispuestos en Ferrara (2001: capítulo 5).

Sin embargo, uno de los estudios más importantes sobre la percepción humana de su microespacio fue desarrollado por el antropólogo americano Edward T. Hall, que acuñó el término *proxémica* para designar las observaciones y teorías interrelacionadas del empleo que el hombre hace del espacio. En sus libros *The Silent Language* (1959) y *The Hidden Dimension*, (1966), Hall hace un estudio profundo sobre la importancia de la distancia personal para el ser humano, mostrando que el espacio, en algunas culturas, es casi tan necesario como el alimento, o sea, no se trata de un mero capricho, sino que es una necesidad real y biológica de los individuos.

En su trabajo, Hall pone énfasis, principalmente, en la distancia conversacional. En la organización del espacio pueden influir cuestiones sensoriales como el calor de los cuerpos, el olor, la altura de la voz... Tales receptores pueden ser percibidos a distancia (por los ojos, el oído o la nariz) o desde cerca (por el tacto, los músculos). Hall analiza la proxémica de diferentes culturas y establece una clasificación de las distancias que comúnmente los individuos mantienen durante la interacción. La estructuración del espacio va a depender del sistema cultural del que forma parte el individuo y de la relación y el sentimiento que une a los interlocutores. Para la cultura americana, por ejemplo, nuestro autor establece cuatro distancias: la íntima, la personal, la social y la pública.

La distancia íntima (de 0 a 50 cm) es la que proporciona contacto físico a través de cualquier movimiento del cuerpo. Puede transmitir calor y olor corporal, la visión puede estar distorsionada por la proximidad y se puede oír un simple susurro. En la distancia personal (de 50 a 120 cm), pese a haber mucha proximidad, los participantes no se encuentran al alcance de la mano, de forma que la transmisión del calor y olores corporales se hace más difícil; es la distancia básica que se mantiene en una conversación normal. En la distancia social (de 120 a 270 cm) ya no hay contacto físico, sólo visual. Es común, por ejemplo, en presentaciones más formales o interacciones profesionales. Finalmente, la distancia pública (más de 270 cm) se hace más considerable y los sentidos de audición y visión tienen que aguzarse, como en el caso de un discurso, seminario o conferencia.

De todas las distancias arriba mencionadas, las tres primeras son las que más varían en función de factores culturales y sociales que contextualizan la situación, como la procedencia geográfica, la edad, el sexo, el trasfondo cultural o étnico, las características físicas, el nivel de familiaridad, la situación comunicativa, el nivel socioeconómico y el ambiente en que están los interlocutores.

Una de las grandes preocupaciones de Hall se refiere a los malentendidos que pueden ocurrir en una situación en que los hablantes pertenecen a diferentes culturas, pues, algunas veces, la proximidad y la posición determinan la interacción. Hall (1966) indica, por ejemplo, que la proximidad “excesiva” puede resultar incómoda o comprometedor para un norteamericano, ya que su espacio personal, o lo que él llama la “burbuja personal”, se reduce, si lo comparamos, por ejemplo, con los habitantes de países latinos. Para los norteamericanos, romper tal “burbuja”, aun por desconocimiento, podría ser señal de falta de educación o invasión del espacio.

Los miembros de culturas de contacto, como las mediterráneas, pueden resultar “pegajosos” desde el punto de vista de un oriental o de un europeo del norte³⁶. M. Argyle (1972: 246) dice sobre el contacto físico en diferentes culturas:

“There are great cross-cultural variations in the extent to which bodily contact occurs; in Britain and Japan there is very little, whilst amongst Africans and Arabs there is a lot. The most common bodily contact to occur in public settings in Britain is that involved in greetings and farewells. In most cultures, bodily contact is far more common inside the family, between husband and wife and between parents and children.”

El nivel de contacto varía incluso dentro de las culturas llamadas de contacto. Por citar sólo un ejemplo, el contacto entre dos hombres, común entre los árabes, que pueden caminar de la mano sin que implique una determinada orientación sexual, sería interpretado por muchos latinos como un signo claro de homosexualidad.

Es necesario resaltar que los signos proxémicos pueden también, como los paralingüísticos y quinésicos, modificar o enfatizar el significado de los signos verbales y no verbales, o incluso sustituirlos completamente manteniendo su valor significativo, además de actuar de manera plurifuncional (Cestero, 1999b: 17).

La variación cultural puede también ser vista en la estructuración, concepción y uso que una sociedad hace del tiempo. Hall, en su ya citado libro *The Silent Language*, resalta la diferencia que puede existir en la noción del tiempo y establece

³⁶ Siguiendo a Hall en su análisis de la población norteamericana, el sociólogo Erving Goffman (1963 y 1971) hizo diversos descubrimientos en el campo de la proxémica, analizando lo que él llama “interacción cara-a-cara”, y las reglas derivadas del comportamiento social, incluyendo el toque y la mirada. Véase también un estudio comparativo sobre la proxémica española y la norteamericana realizado por P. Benítez y A. Lavin (1992).

dos modos de organizarlo: el monocrónico y el policrónico. Las comunidades o los individuos característicamente monocrónicos tienen dificultad en hacer varias cosas al mismo tiempo. Sin embargo, los policrónicos tienden a hacer diferentes actividades a la vez.

Poyatos (1972) acuñó el término *cronémica* como análogo a *proxémica* y hoy es ampliamente utilizado para referirse a

“la conceptualización, estructuración y uso del tiempo como elemento biopsicológico y cultural que presta características específicas a las relaciones sociales y a los elementos que se suceden en la corriente comunicativa, desde sílabas y gestos, hasta la duración de una visita o los intervalos entre la recepción de una carta y su respuesta” (Poyatos, 1972: 65).

Este mismo autor hace una distinción entre el *tiempo conceptual*, el *tiempo social* y el *tiempo interactivo* (Poyatos, 1975: 15).

El *tiempo conceptual* está relacionado con cómo las distintas culturas distribuyen, estructuran y planean su tiempo. Se analiza desde la organización en meses, semestres, estaciones, etc. a la noción de puntualidad o impuntualidad de una sociedad. El *tiempo social*, que depende del conceptual, trata de cómo se coordina el tiempo en las relaciones sociales, por ejemplo, en una entrevista de trabajo, en visitas, al comer, etc., sean interculturales o no, y el *tiempo interactivo* se refiere a la duración de los demás signos comunicativos presentes en los encuentros interactivos y a la producción de actividades interactivas, como, por ejemplo, la duración de un abrazo respecto a la intensidad del sentimiento que el emisor tiene por el receptor³⁷.

Desafortunadamente, el sistema cronémico es uno de los menos estudiados, aunque se reconozca que la falta de conocimiento sobre cómo una comunidad estructura su tiempo puede provocar malentendidos e, incluso, impedir o dificultar la interacción³⁸. Un reflejo lingüístico de esta distinción puede verse en la utilización del adverbio “ahora” y su equivalente portugués “agora”. Mientras que, en España, es común utilizarlo para expresar que se va a realizar algo en breve, en Brasil, sólo se

³⁷ Véanse también Poyatos (1980) y Flory (1999).

³⁸ Véase T. J. Bruneau (1980). Para un estudio comparativo sobre la utilización del tiempo en España e India, véanse los dos artículos de Cestero y Gil Bürmann (1995a y b).

usa si se tiene intención de actuar inmediatamente. Si se va a iniciar la acción en algunos minutos se prefiere “daqui a pouco”, es decir, “dentro de poco”.

Como ocurre con los demás sistemas, la actividad proxémica y la cronémica no ocurren de forma aislada durante la interacción. Ignorar la importancia de tales componentes culturales significa pasar por alto la complejidad del sistema comunicativo.

1.5. LOS GESTOS

Como hemos mencionado con anterioridad, los gestos son los signos más estudiados dentro del sistema kinésico, quizá porque las manos y la cara constituyen las dos partes del cuerpo que más información no verbal suministran. Pese a la gran cantidad de estudios realizados, no se ha llegado a una conclusión definitiva acerca de todos los aspectos implicados en la comunicación gestual. En realidad, es el alto número de matices que conllevan los gestos lo que dificulta su caracterización definitiva y lleva a que muchos estudiosos propongan diversas tipologías para intentar aclarar y estructurar el tema. El estudio de los gestos, debe, por lo tanto, orientarse al análisis de los numerosos elementos, categorías y funciones que veremos más adelante.

Son muchas las definiciones de gesto. A. Kendon se preocupa no solamente por esclarecer qué significa gesto para él, sino también por indicar lo que no debe ser considerado gesto, al afirmar:

“Gesture is to be considered separate from emotional expression; it also does not include those various minor tics, mannerisms, or nervous movements which, though informative to the eye of another, are not treated in interaction as part of the individual’s intended official or given expression” (Kendon, 1983: 13).

Señala también:

“I use the term “gesture” to refer to any instance in which visible action is mobilized in the service of producing an explicit communicative act, typically addressed to another, regarded by the other (and by the actor) as being guided by an openly acknowledged

intention, and treated as conveying some meaning beyond or apart from the action itself” (Kendon, 1984: 81).

Podemos considerar todo gesto como una acción, pero, para que éste sea significativo, necesita comunicar algo al receptor. Desmond Morris, en su libro *Manwatching* (1978) presenta diferentes tipos de gestos resultantes de acciones humanas:

- los *gestos incidentales*, como un estornudo (que pese a ser una acción mecánica, puede ser interpretado como síntoma de un resfriado);
- los *gestos expresivos*, que son de naturaleza biológica, como la alegría por haber hecho algo bien;
- los *gestos mímicos*, aquéllos en que las señales son emitidas por imitación³⁹;
- los *gestos esquemáticos*, que hacen una imitación reducida (los dedos que imitan los cuernos) y *los simbólicos*, que indican una idea abstracta (como al decir que alguien está loco);
- los *gestos técnicos* son aquellos gestos convencionales usados por un grupo de personas de determinada profesión (como los gestos específicos de cada deporte);
- los *gestos codificados* poseen un sistema de signos formalizado, como es el caso de los gestos de los sordomudos, y
- los *gestos maquinales* son aquellos motivados por la fuerza del hábito, como, por ejemplo, mirar el reloj incluso sin reloj, tocarse el bigote estando éste ya afeitado o balancear la cabeza para sacudirse el cabello después de cortárselo.

Muchos de estos gestos, principalmente los de carácter biológico, son fácilmente reconocidos y usados en diferentes culturas, lo que nos lleva, una vez más, a la controversia sobre su naturaleza: ¿son innatos o aprendidos? Ekman y Friesen (1969) afirman que el comportamiento no verbal humano se origina en tres fuentes básicas: los programas neurológicos heredados, las experiencias comunes al ser humano, independientemente de la cultura a la que éste pertenezca, y las experiencias culturales resultantes y compartidas por determinado grupo o comunidad. Eso quiere decir que nuestros gestos presentan tanto características innatas como aprendidas, ya

³⁹ Morris subclasifica los gestos mímicos en: a) la mímica social (simular satisfacción); b) la mímica teatral (simular para agradar); b) la mímica parcial (simular un objeto que no está presente).

que fuerzas biológicas, limitadas por la anatomía del cuerpo y el conocimiento cultural, se superponen⁴⁰.

Ahora bien, si hay gestos innatos, hay que considerar que éstos son comunes a los seres humanos o universales⁴¹. Tratándose de los gestos considerados universales, debemos tener en mente la diferencia entre la acción gestual y el empleo del gesto. Así, determinado saludo, como una sonrisa con levantamiento de cejas, puede ser considerado universal, pero tal vez no lo sea la forma de usarlo (algunos japoneses, por ejemplo, prefieren no realizarlo por considerarlo un comportamiento indecente⁴²). Además, así como hay variedades dialectales de una misma lengua, incluso los gestos considerados universales pueden presentar variaciones.

Aunque el uso de la palabra y del gesto estén tan intrínsecamente unidos, hay mucho prejuicio ligado al comportamiento no verbal. Algunas personas, como ya hemos dicho, asocian el uso intenso de gestos al bajo poder adquisitivo, al bajo nivel cultural o social o a la falta de dominio del sistema lingüístico. Hay quien llega a afirmar que determinados pueblos “salvajes” frecuentemente sustituyen por señales la carencia de palabras (Vasconcelos, 1938: 456). La diversidad en el comportamiento comunicativo llevó a que ciertos investigadores, bajo influencia del determinismo cultural, relacionasen la manera de gesticular de un individuo con su ascendencia racial.

David Efron, en su magistral obra de 1941, *Gesture and Environment*⁴³, refuta las ideas difundidas durante la primera mitad del siglo XX por los científicos nazis sobre la herencia racial de los gestos. Se trata de uno de los primeros y más importantes estudios sobre la gestualidad humana, que sigue teniendo repercusiones hoy en día, en el cual el autor, a través de una investigación científica, minuciosa y rigurosa, presenta información innovadora sobre cómo estudiar el movimiento

⁴⁰ En algunos casos, la línea divisoria entre gestos hereditarios y universales es muy tenue. Algunos signos, como el simbólico o emblemático que indica la acción de comer, forman parte de los signos considerados por algunos estudiosos como universales, a pesar de que no se realiza de la misma manera en diferentes culturas estudiadas. Debe tener en cuenta, sin embargo, que, debido a características sintetizadoras de la fisiología humana (por razones anatómicas), inevitablemente la mano y la boca estarán relacionadas en dicho gesto, en todas las culturas.

⁴¹ Aunque creamos que tanto el gesto como la palabra surgieron y siempre actuaron de forma paralela en el tiempo, algunos estudiosos, basados en la idea de la existencia de gestos universales, defienden también la teoría de que el lenguaje gestual surgió antes que el lenguaje verbal. A este respecto, véanse, además de la bibliografía en la nota nº 16, G. Hewes, (1973 y 1976) y J. Knowlson (1965).

⁴² Véase I. Eibl-Eibesfeldt (1974).

⁴³ La obra tuvo una edición corregida en 1972 con el título *Gesture, Race and Culture*.

corporal, además de apuntar el papel que juega la cultura y establecer un marco de clasificación de los gestos.

Efron enumera y analiza una serie de textos de la década de 1920. Su exposición de las conclusiones de algunos estudios importantes nos ofrece un panorama de la investigación de la época. Uno de estos trabajos es el del antropólogo Hans Günther, un reconocido teórico políticamente ligado al Tercer Reich. En una obra llena de generalizaciones, clasifica las sociedades en cuatro “razas” diferentes: la nórdica, la occidental, la oriental y la aria. En cada una de ellas hay, según el autor, una estructura psicosomática inherente e indispensable, que va desde rasgos físicos (como el tamaño de la cabeza, la estatura, el color de la piel y el del pelo, etc.) hasta trazos psicológicos. Por ejemplo, Günther distingue el carácter nórdico, al usar adjetivos como “taciturno, reprimido, reservado, frío y tieso”, del occidental, que es “emocional, inquieto, espiritual y juguetón”, así como de la personalidad de los orientales que son, de acuerdo con su descripción, “parsimoniosos, reservados, lentos y circunspectos”⁴⁴ (Efron, 1972: 21-23).

El antropólogo Fritz Lenz, también citado por Efron (1972: 23-24), sigue los mismos pasos de Günther y distingue al mediterráneo por su forma de actuación “irreflexiva y superficial”, frente a la “profundidad” de reflexión que le permite al nórdico presentar “una aristocrática capacidad de autodomínio”. Según este investigador, tanto el mediterráneo como el negro poseen “una infantil carencia de la capacidad de dominarse” y un “don y vivacidad para la oratoria... que son evidentemente resultado de su dotación hereditaria”. Y añade: “el mediterráneo revela una inquietud” y una “vivacidad” innatas, “una inclinación al gesto y una afición al espectáculo de movimiento vivaz y variado”, una “alegría infantil” y un “fuerte impulso a manifestar sus sentimientos en palabras y gestos”. Los análisis de este tipo están presentes en toda su obra, donde se enfatiza la influencia de la raza en el comportamiento humano⁴⁵. Aunque reconozcamos que existen diferencias significativas en el comportamiento comunicativo de los individuos de distintas

⁴⁴ Efron critica la falta de realismo, sobre todo en los resultados de H. Günther, ya que, de los estudios que él menciona, éste es el único que presenta fotografías para ilustrar el gesto que se describe, pero las personas que aparecen están posando.

⁴⁵ Efron (1972: 33-35) alude a otros investigadores que, de forma más o menos moderada, presentaron el mismo punto de vista. Por ejemplo, Karl Skraup consideró que otros cuatro factores, además de la raza, podrían determinar el comportamiento gestual, a saber: el intelecto, la ocupación, el temperamento y la cultura. Actualmente, los estudios que relacionan la herencia racial directamente con la gestualidad humana no son tomados muy en serio.

comunidades, sabemos que hay otros condicionantes, incluso más importantes, que deben ser considerados, relacionados, por ejemplo, con el contexto cultural y con las relaciones personales.

Con el objetivo de refutar la total dependencia racial de los gestos, Efron se dedica a investigar a inmigrantes judíos e italianos y a su segunda generación en la ciudad de Nueva York. Su objetivo era justamente comparar el comportamiento de tales inmigrantes con el de sus descendientes nacidos en los Estados Unidos, para comprobar si, de hecho, la cultura y el ambiente condicionan el comportamiento gestual. A través de distintas técnicas de análisis, incluyendo el uso de películas, dibujos y sus propias observaciones, Efron percibe que su hipótesis se confirma, y que la segunda generación presenta un comportamiento quinésico bastante diferente del de la primera. En el caso de la primera generación, nota que, después de varios años de permanencia en los Estados Unidos, el comportamiento, en general, se vuelve menos enérgico y expresivo, incluso cuando se está hablando en la lengua materna, pero siguen manteniendo determinados comportamientos gestuales característicos de su comunidad, independientemente de la lengua que estén hablando. En el caso de la segunda generación, observó que los que mantenían un vínculo más estrecho con sus respectivas comunidades conservaban más el comportamiento gestual, a la vez que aquellos que se incorporaban a la cultura norteamericana empezaban a perderlo. Así, los individuos que asimilan otra cultura pasan a utilizar gestos que no les son característicos, aquellos que son específicos de la cultura y de la sociedad asimilada. De esta forma, Efron demuestra de manera evidente que el comportamiento gestual no está determinado biológicamente.

Cabe decir, también, que, con este estudio, Efron marca la existencia de los gestos híbridos bajo diversos estilos y que van a ser de gran importancia posteriormente en los estudios de la geografía gestual⁴⁶. El investigador afirma que, “si un individuo se encuentra expuesto simultáneamente durante un tiempo a la influencia de dos o más grupos diferentes por sus características gestuales, el mismo individuo puede adoptar y combinar ciertos rasgos gestuales de todos ellos”, de forma que “la persona en quien se observan gestos híbridos puede ser comparada a un sujeto bilingüe en cuyo comportamiento verbal, el acento, la inflexión, la estructura

⁴⁶ Véase A. Wolfgang (1979).

sentencial e incluso algunos elementos léxicos de una lengua se hacen presentes en la pronunciación o en el vocabulario de la otra” (Efron, 1970: 182-183).

Otro aspecto innovador del trabajo de Efron fue la clasificación de la gestualidad. Este autor hace hincapié en los gestos manuales y en los ejecutados con la cabeza, exceptuando la expresión facial y la postura. Diferencia tres factores que deben ser considerados al analizar los movimientos, a partir de los parámetros que siguen:

1) Aspectos espacio-temporales: se considera el gesto como mero movimiento, sin valorar su aspecto interactivo o referencial. Se tiene en cuenta el radio del gesto (la extensión del movimiento), su forma (si es sinuosa, angular, recta o elíptica), el plano (si es lateral, frontal, transversal...), las partes del cuerpo que intervienen y cómo éstas son usadas, y el tiempo (desincronizado, abrupto, fluido...).

2) Aspectos interlocucionales: se aísla el elemento comunicacional o interactivo del gesto del aspecto referencial, analizando la familiaridad que se tiene con el interlocutor, la gesticulación simultánea de todos los participantes, la geografía conversacional (cómo usan el espacio, la distancia entre los interlocutores...) y la gesticulación con el uso de objetos.

3) Aspectos lingüísticos: se presta atención al significado referencial del gesto. Los gestos pueden ser:

- *lógico-discursivos*: cuando no se refieren a un objeto o a un pensamiento, sino que forman parte del proceso mental, y que se subdividen en

- a) gestos *bâton*⁴⁷: son aquéllos que, de forma semejante a la batuta que usa el director de una orquesta, actúan de manera simultánea a las manos (rigen el flujo del discurso o pensamiento, marcan su ritmo, indicando, por ejemplo, el pasado, presente o futuro), y
- b) *gestos ideográficos*: en los que se traza en el aire la dirección del pensamiento.

- *objetivos*: son aquellos cuyo significado es independiente de cualquier emisión verbal. Pueden ser:

⁴⁷ Las señales “batuta” (en inglés: *bâton signals*) forman parte de un interesante grupo de signos que sirven para dar énfasis, acentuando lo que se dice. Tales señales rigen el flujo del pensamiento y están tan integradas en el discurso que las usamos incluso cuando no está el interlocutor presente, como durante una llamada telefónica. Su variedad y frecuencia es tan grande que uno, aunque se dé cuenta de los gestos, no es capaz de describirlos con exactitud. Sobre su vasta clasificación véase D. Morris (1978).

- a) *deícticos*⁴⁸: los que indican, generalmente apuntando, que algo está visualmente presente;
- b) *pictográficos*: los que representan imágenes. Se subdividen en *iconográficos* (representan la forma de objetos), *quinetográficos* (representan el movimiento de algún ente humano o no) y *emblemáticos* o *simbólicos* (representan un objeto visual o lógico a través de una imagen, que puede no tener ninguna correspondencia con la cosa representada, o sin necesidad de imagen).

La clasificación previa influyó en muchos estudios sobre la comunicación no verbal. Uno de los más importantes fue *The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins and Coding*. En esta obra, publicada en 1969, Paul Ekman y Wallace Friesen reelaboran la clasificación hecha por Efron y la completan introduciendo otros criterios de análisis.

Los autores ordenan los movimientos del cuerpo de acuerdo con su *uso*, *origen* y *categorías*. El *uso* se refiere al ambiente en que ocurre el comportamiento no verbal (cualquier situación externa que pueda influir en el comportamiento); el *origen* alude a cómo determinado comportamiento no verbal empezó a formar parte del repertorio de cada individuo (sea por las experiencias familiares, culturales, habilidades individuales, etc.). También disponen los movimientos en cinco categorías diferentes, originando una de las tipologías más utilizadas actualmente: los emblemas, los ilustradores, los indicadores de ánimo, los reguladores, los adaptadores.

- *Emblemas*: son gestos adquiridos en una cultura específica y emitidos intencionadamente, lo que posibilita su enseñanza y aprendizaje, como ocurre con el lenguaje verbal. Los emblemas poseen un sentido claramente determinado que puede expresarse con palabras, confiriéndole la capacidad de sustituir o repetir el componente verbal. Por ejemplo, el dedo índice, verticalmente delante de los labios, verbalmente podría ser traducido por “silencio”.

⁴⁸ Éstos son los primeros gestos con un significado claramente lingüístico usados por los seres humanos. Los bebés suelen emplearlos primero para apuntar a lo que quieren. Después, pasan a utilizarlos también en lugar de toda una frase u oración. Pueden, por ejemplo, señalar un coche y decir “papá”. El significado exacto, “el coche es de papá”, “papá llegó en el coche” u otro, sólo puede desentrañarse si existe un contexto claro.

▪ *Ilustradores*: son movimientos que acompañan el discurso, enfatizando o ilustrando el elemento verbal. Semejantes a los gestos lógico-discursivos y objetivos de Efron, los ilustradores suelen presentar la dirección del pensamiento, apuntar a objetos, ilustrar su tamaño, denotar la relación espacial, etc. Por estar indisolublemente unidos al discurso, tales gestos son también reconocidos como signos de puntuación del lenguaje verbal⁴⁹. M. Knapp (1972: 5-6) indica también que, como los emblemas, los ilustradores son signos conscientes, aprendidos por imitación y usados de forma intencionada como soporte de la comunicación, pero actúan de forma menos explícita y deliberada que aquéllos. Hay determinadas situaciones en que se percibe un aumento considerable en el uso de ilustradores como, por ejemplo, cuando alguien está muy nervioso o entusiasmado o en situaciones en que no se encuentra la palabra exacta para expresar determinado pensamiento.

▪ *Indicadores de ánimo*: forman parte de ellos los movimientos faciales expresivos que manifiestan el estado de ánimo del individuo y pueden mantener relación directa con el discurso verbal, repetirlo, contradecirlo o complementarlo. Aunque el objetivo de tales expresiones no suele ser el comunicativo, en algunas ocasiones el emisor puede usarlas de manera intencionada. Además, pese a que tales indicadores están formados predominantemente por expresiones faciales, otras partes del cuerpo pueden también expresar el estado de ánimo, como, por ejemplo, un puño cerrado y erguido puede indicar determinación a la lucha, victoria o, al golpear una mesa, enfado.

▪ *Reguladores*: son señales que regulan la interacción, permitiendo la retroalimentación entre los interlocutores. Están formados principalmente por movimientos de cabeza, movimientos de ojos y cejas y cambios de postura cuyo uso puede ser incluso característico de determinadas culturas, grupos sociales, etc. Poseen la función de mantener la conversación, regular las intervenciones de los participantes y controlar la posesión de los turnos de habla⁵⁰. Por ejemplo, el movimiento vertical de la cabeza puede significar afirmación o confirmación, pero puede también ser una

⁴⁹ Muchas investigaciones -principalmente de ámbito psicológico- buscan analizar la estrecha relación existente entre el habla y el movimiento. Condon y Ogston (1966) afirman que, en una conversación, existe siempre una sincronía análoga entre los interlocutores, la cual se hace más notable al comienzo y al final de las interacciones. Tal sincronía puede dar pistas sobre la capacidad de escuchar de los participantes, la afinidad entre ellos, el grado de confianza existente, el nivel de conocimiento del otro, etc. Además, según estos investigadores, la falta de sincronía puede ser una indicación de diversas patologías.

⁵⁰ Véase la bibliografía de la nota nº 29.

muestra de retroalimentación interactiva, indicando que el oyente está prestando atención a lo que se dice y que se puede seguir hablando. Por otro lado, unas cabezadas rápidas pueden señalar que el oyente tiene prisa o está impaciente y que el emisor debe ser breve u objetivo. Los reguladores son característicos por la involuntariedad del que los usa pero son, al mismo tiempo, claramente perceptibles para el que los ve. Algunos estudios indican que parecen encontrarse en la periferia de nuestra conciencia, de forma que es muy difícil inhibir su aparición, ocurriendo, en general, espontáneamente⁵¹.

▪ *Adaptadores*: son adaptaciones de la conducta aprendidas que ejecutamos sistemáticamente y de forma no intencionada, como respuesta a determinadas situaciones cotidianas. El nombre “adaptadores” se debe a que, desde la infancia, se desarrollan en el individuo esfuerzos de adaptación para satisfacer necesidades, practicar acciones, manejar emociones, desarrollar contactos sociales, etc. (Knapp, 1972: 6). Ekman y Friesen los subdivide en: *autodirigidos*, *heterodirigidos* y *dirigidos a objetos*. Los *autodirigidos*, o *autoadaptadores*, se refieren a la manipulación del propio cuerpo, como por ejemplo, arreglarse el pelo, llevar la mano a la cabeza como símbolo de desesperación, frotarse las manos o pellizcarse a uno mismo. Los *heterodirigidos*, o *heteroadaptadores*, son usados en la relación interpersonal, como la acción de saludar, atacar, cortejar, etc. Los *dirigidos a objetos* son aquellos que, como su propio nombre indica, implican la manipulación de objetos, como el tocar algún instrumento musical, fumar, escribir, etc.⁵² De los tres citados, las actividades ligadas a los autoadaptadores son las que más provocan desaprobación social, realizadas a menudo en el momento en que el individuo se encuentra sólo, como el hurgarse la nariz (cuando no se está sólo se hace como “por casualidad”). Por otro lado, las conductas pertenecientes a los adaptadores dirigidos a objetos son las que se suelen aprender en un período posterior de la vida y son también las que parecen originar menos tabúes sociales. Aunque, en general, los adaptadores no están destinados a ser utilizados en la comunicación, pueden serlo en

⁵¹ A. Schefflen (1963, 1964 y 1974) considera que existen tres niveles de reguladores: los *puntos*, las *posiciones* y las *presentaciones*. Los *puntos* suelen ocurrir después de algunas frases, para indicar el término de una parte de la estructura conversacional; la *posición* es una estructura mayor, formada por diferentes puntos, que corresponde al punto de vista tomado durante la conversación, y la *presentación* es la unión total de las posiciones tomadas en una interacción, o sea, son los movimientos corporales que transfieren los interlocutores de una escena a otra en la conversación.

⁵² Poyatos (1977) propone la adición de una categoría más: los *adaptadores corporales*, que son los gestos de adaptación propia como los objetos que usamos como parte de nuestro propio cuerpo: la peluca, la ropa, las gafas, joyas, etc.

determinadas situaciones, motivados por la conducta verbal o por el contexto en que se presentan.

Es importante notar que ninguna de las cinco categorías presentadas anteriormente ocurre de forma exclusiva. La verdad es que, a menudo, suele ser muy difícil clasificar un gesto como perteneciente a sólo una de ellas.

Finalmente, nos parece importante destacar que los estudios más actuales sobre el gesto han sido desarrollados desde un punto de vista psicológico, cuestionándose el porqué de su uso y el valor comunicativo que tienen. Además de investigar la sincronía entre habla y movimiento, hay un gran interés sobre su naturaleza y los efectos que la visibilidad del gesto puede tener en la efectividad del discurso. Las dudas son muchas: ¿la interacción cara-a-cara facilita el uso de gestos o depende del tipo de discurso?, ¿los gestos pueden estimular la producción verbal y la percepción por parte del oyente? Si el uso de gestos tiene un objetivo comunicativo, ¿por qué uno gesticula incluso cuando no hay nadie delante, como por ejemplo, cuando se está hablando por teléfono?⁵³ Las investigaciones demuestran que los gestos sirven para diferentes propósitos y no sólo potencian la comunicación, sino que facilitan la producción del discurso por parte del hablante. Además, la realización gestual puede depender del tipo de gesto del que proviene la información semántica. Hablar sin gesticular no sólo es más difícil, sino que da la impresión de falta de naturalidad⁵⁴.

Aunque no sea nuestro objetivo tratar de estas cuestiones, creemos que el estudio de los gestos todavía está dando sus primeros pasos y que tales descubrimientos pueden influir positivamente también en la metodología de enseñanza de lenguas extranjeras, apuntando formas de facilitar la enseñanza y el aprendizaje de los gestos.

1.5.1. LOS EMBLEMAS

Como ha podido observarse por los datos ofrecidos en el apartado anterior, las clasificaciones de los gestos son muy variadas y dependen del objeto de análisis de cada investigador. Para nuestro trabajo y para los estudios lingüísticos, el aspecto más

⁵³ Véase D. Rutter (1987).

⁵⁴ Como ejemplo de estudios sobre el aumento en la gestualidad en situaciones en que los interlocutores están cara-a-cara, véanse los artículos de: Alibali, Heath y Myers (2001), Alibali, Kita y Young (2000), Bavelas et al. (1992) y Rimé (1982). Sobre la mejor eficiencia del discurso cuando va acompañado por gestos espontáneos, véanse: Riseborough (1981, Experiment 1) y Rogers (1978). Véase también Krauss et al. (1995) sobre la efectividad de los gestos espontáneos en el discurso.

importante de la clasificación de Ekman y Friesen, previamente apuntado por Efron, es la revelación de la existencia de un tipo específico de gesto que funciona de forma independiente y actúa paralelamente al lenguaje verbal: los *emblemas* (Efron, 1941/1972; Ekman y Friesen, 1972; Ekman, Friesen y Ancoli, 1980), también llamados *gestos simbólicos* (Ricci Bitti y Poggi, 1991) o *autónomos* (Kendon, 1983). Estos gestos, usados a menudo cuando los canales verbales están de alguna forma bloqueados, poseen una gran relevancia frente a los demás signos no verbales, ya que pueden, en muchas situaciones, sustituir al componente verbal y ser los únicos elementos informativos del acto interactivo.

Aunque Ekman haya apuntado la existencia de posibles emblemas faciales (como el caso de fruncir el ceño juntamente con un *¡puf!* para indicar mal olor), la gran mayoría de los emblemas son producidos con la mano. Como ya hemos mencionado, después de la cara, es la mano la que tiene más presencia en la comunicación no verbal quinésica. Se dice que los seres humanos podemos hacer más de setecientos mil signos manuales, entendiendo que, en estos, pueden participar las muñecas y los dedos.

Llamado el “segundo lenguaje”, los ademanes simplifican sobremanera el lenguaje verbal, ya que, por su agilidad, movilidad y rapidez, pueden ser cerca de veinte mil veces más versátiles que la lengua, aun excluyendo la muñeca, el brazo y el antebrazo⁵⁵.

Los ademanes pueden también reflejar el estilo individual del hablante, además de los rasgos de la cultura de la que forma parte. En ciertos estudios se indica que algunos bilingües cambian la forma de gesticular, dependiendo del idioma que estén hablando⁵⁶. Otros no lo hacen, de forma que aunque se hable la lengua con toda fluidez, si los gestos no acompañan el sistema verbal de forma adecuada, su discurso le puede parecer al nativo raro o poco natural.

⁵⁵ El análisis de los ademanes tiene en consideración la configuración de la mano, el movimiento hecho por la mano, el lugar donde el movimiento es ejecutado respecto al cuerpo y la posición de la mano (la orientación de la palma, el ángulo del puño), etc. (Véase Radutsky y Santarelli, 1987). No nos debemos olvidar de la importancia que tiene también el brazo, el cual es a menudo fundamental para el significado o la manifestación del gesto. El cambio de la posición habitual a veces puede comunicar algo. Por ejemplo, aplaudir con los brazos a la altura de la cabeza indica más ánimo, aprobación o entusiasmo que si los brazos están a la altura del pecho. Otros cambios de significado pueden ocurrir a través del uso de una o las dos manos. Sobre el análisis de las variaciones en las realizaciones de los gestos manuales, véase Gerwing y Bavelas (2004) y Goldin-Meadow (2003).

⁵⁶ Véase, por ejemplo, Efron (1972: 154-158).

En este trabajo dejaremos de lado las características personales de cada individuo, o sea, la forma particular de gesticular al hablar, todos los gestos que son producidos de forma inconsciente y los que sirven básicamente para regular la interacción. De aquellos que tienen un sistema lingüístico con una estructura léxica y morfosintáctica autónoma, como los de los sordomudos, hablaremos brevemente. Así, nos centraremos específicamente en los emblemas manuales (trabados o libres) con un significado cultural establecido.

De acuerdo con sus características, los emblemas (y también algunos ilustradores) pueden: a) regular o controlar el comportamiento del interlocutor (como es el caso de los gestos que se utilizan para saludar, ordenar, pedir, amenazar); b) estar ligados a comentarios sobre alguien o algo (como, por ejemplo, enseñar el dedo meñique para indicar que uno está muy delgado); c) representar alguna acción actual (indicar que alguien está bebiendo o durmiendo); d) presentar estados interiores del comunicador (pasar la mano por la barriga, para mostrar que se tiene hambre).

Hay hipótesis que demuestran que la semejanza entre los emblemas y los elementos verbales se debe a que, por lo que parece, tanto la competencia lingüística como los comportamientos no verbales cercanos a la palabra, que pueden actuar independientemente, son gobernados por la misma parte del cerebro: el hemisferio izquierdo⁵⁷. Ciertos estudios muestran también que, debido a tales similitudes, hay personas que, sin ningún problema físico, mental o motriz, presentan, a la vez, trastornos relacionados con el lenguaje (fundamentalmente afasia) y cambios en su gestualidad (apraxia o dificultad de ejecutar determinados movimientos de forma coordinada)⁵⁸.

Al igual que en la definición de gesto de Kendon citada anteriormente, en la de Poyatos también se señala la intencionalidad como un rasgo fundamental de ciertos gestos, concretamente de los emblemas. Para Poyatos (1994b: 201), los gestos son “los movimientos conscientes o inconscientes (realizados) principalmente con la cabeza, la cara o las extremidades, dependientes o independientes del lenguaje verbal-paralingüístico, alternando con él o simultáneamente y que constituyen una forma principal de comunicación.”

⁵⁷ El hemisferio izquierdo es el responsable de la regulación de la capacidad comunicativa humana, incluso de otros movimientos motrices, que no actúan de forma autónoma; es decir, no sólo está especializado en el lenguaje oral, sino en el lenguaje en general, independientemente de la modalidad de expresión o percepción de la lengua (Rodríguez Ortiz, 2005: 66). Véase también el artículo de Kelly y Goldsmith (2004) sobre el papel de procesador del hemisferio derecho en la comunicación.

⁵⁸ Véase el artículo de U. Hadar et al. (1998).

Las características particulares de los emblemas hicieron que muchos investigadores se especializaran en su estudio, buscando semejanzas y diferencias interculturales. Estos estudiosos han percibido que incluso un mismo emblema puede ser empleado con significados distintos en diferentes culturas, como es el caso de sacar la lengua. Mientras que en las culturas española y brasileña, por ejemplo, se considera este gesto como una señal de burla, en la China moderna puede ser indicación de aturdimiento (turbación), en el Tíbet indica cortesía (deferencia cortés) y en las islas Marquesas se usa para negar (F. Davis, 1988: 109).

El estudio de los emblemas suele tener los siguientes objetivos: a) la preparación de listas de emblemas usados por una comunidad de habla; b) la determinación del significado, de las diferencias y de los usos de los gestos en una comunidad, la constatación de las variantes gestuales y la identificación de diferentes gestos con el mismo significado; c) el análisis de la relación entre el origen, la evolución histórica y la distribución geográfica de los gestos, o d) la realización de un análisis semántico específico de los emblemas.

El significado de los emblemas está codificado de acuerdo con parámetros culturales, por lo que el interlocutor puede no tener acceso a su significado. Si pensamos en la interacción verbal entre personas de lenguas diferentes, sabemos que puede conducir a dos resultados: si ambos conocen la lengua, habrá entendimiento; si no la conocen, se producirá una falta de entendimiento entre los interlocutores, de forma consciente. En el caso de los elementos no verbales, más específicamente de los emblemas, la situación puede ser algo más complicada. Si el receptor reconoce previamente determinado gesto como un signo y sabe su significado, no habrá problemas, ya que lo interpretará de la misma forma que el destinatario. Cuando los gestos no tienen una interpretación inequívoca, el contexto puede ayudar al receptor y el mensaje será satisfactoriamente entendido. Sin embargo, si el receptor lo descodifica de forma diferente, malinterpretando el significado pretendido por el emisor, habrá problemas en la comunicación. En general, la descodificación errónea es inconsciente y pasa desapercibida al descodificador⁵⁹. Eso puede ocurrir no sólo por desconocimiento del significado gestual por parte del emisor, sino debido a la gran diversidad cultural que presentan los elementos no verbales.

⁵⁹ Véanse Stening (1979), Smith (1973), Argyle y Tower (1979) y Schneller (1989).

A diferencia de la singularidad existente entre los signos verbales, específicos de cada país o comunidad lingüística, los signos no verbales van más allá de las fronteras, y son muchas veces comunes a diversos países. Algunos, incluso, como ya hemos mencionado, se consideran universales. Sin embargo, el significado de estos signos puede estar condicionado por la cultura de la sociedad en la que se usa, lo que lo torna también particular y, por lo tanto, susceptible de producir equívocos en una interacción intercultural. Es decir, el individuo, que porta todo un bagaje cultural, incluido su repertorio gestual, no sólo verá reducida la eficiencia de su comunicación (*descodificación cero*), sino que será propenso a equivocarse (*descodificación falsa*) al interactuar con individuos de otra cultura que usen algunos signos iguales a los de la suya, pero con otro(s) significado(s), dando como resultado malentendidos. Debemos considerar también la existencia de sociedades multiculturales, lo que dificulta todavía más la comunicación gestual, incluso entre los habitantes de una misma comunidad. La influencia que la propia cultura ejerce es tan significativa que Hall (1976: 188) llega a afirmar que “no matter how hard man tries, it is impossible for him to divest himself from his own culture for it has penetrated to the roots of his nervous system and determines how he perceives de world”.

En relación con los gestos codificados y descodificados entre interlocutores de diferentes culturas, Poyatos (1994a: 55-60) establece varias posibilidades de construcciones quinésicas, que resumimos a continuación, ejemplificándolas con la realidad gestual española y brasileña:

a) *antomorfos-antónimos*: son los gestos cuya forma y significado son distintos. Por ejemplo, masajear el codo en Brasil significa celos o envidia, pero, no lo interpretaría así un español, porque el gesto español más próximo al brasileño en cuanto a la forma de realización es el de “golpear el codo”, empleado para indicar que alguien es tacaño.

b) *antomorfos-sinónimos*: son aquellos que tienen forma distinta, pero idéntico significado a otro gesto de nuestra cultura. Como ejemplo tenemos la forma de indicar la altura de un animal en Brasil⁶⁰, con la mano de canto, con la palma perpendicular al suelo, mientras que, en España, se hace con la mano paralela al suelo.

c) *homomorfos-antónimos*: son los equivalentes a los falsos amigos, o sea, los gestos que tienen la misma forma, pero significado diferentes en las dos culturas. Por

⁶⁰ Como indicaremos más adelante, nuestra investigación reveló que este gesto es regional y no forma parte del repertorio básico del país.

ejemplo, mover la mano lateralmente con la palma hacia arriba puede indicar amenaza a un niño, en España, mientras que, en Brasil, se usa para pedir a alguien que se apresure.

d) *homomorfos-sinónimos*: son los que poseen forma y significado igual en las dos culturas, como, por ejemplo, frotar las yemas del pulgar y el índice para indicar dinero.

Es importante destacar que, aunque estemos tratando con exclusividad de los gestos emblemáticos, los problemas comunicativos motivados por diferencias culturales pueden ocurrir en cualquier sistema comunicativo en una interacción intercultural, y que, si bien nuestra investigación ha mostrado diferencias significativas en el uso de emblemas entre las culturas brasileña y española, reconocemos que ambas tienen muchas semejanzas, como ocurre entre las culturas sudamericanas y mediterráneas de forma general, lo que, naturalmente, facilita la interacción intercultural. No obstante, el aumento de la diversidad gestual incrementa también las probabilidades de malentendidos interculturales. El malentendido tendrá mayor impacto a medida que el encuentro cultural sea más significativo, o sea, cuanto más importante sea la interacción, mayores serán las consecuencias negativas.

Un grupo de emblemas, en su gran mayoría manuales, que puede ocasionar graves equívocos es el de los gestos “obscenos u ofensivos”⁶¹. La existencia de un gran número de emblemas “obscenos” tal vez se deba al hecho de que, especialmente en el caso de los gestos que no tienen una clara conexión visual con el acto que describen, su realización provoca menor inhibición⁶². No faltan ejemplos de casos de extranjeros que acaban descubriendo el uso gestual indebido o “prohibido” en situaciones de interacción intercultural. Sin embargo, tal vez la condena social que provoca su uso haya sido un obstáculo para su investigación, ya que no han sido muy estudiados.

⁶¹ Un estudio actual de filólogos de las Universidades de Baleares y de Barcelona, bajo el proyecto *Los textos como fuente de información pragmática: estudio de la gestualidad en la antigüedad romana*, sobre el origen de la gestualidad moderna a través del análisis de textos clásicos, ha demostrado que muchos de los emblemas gestuales utilizados hoy día ya formaban parte del repertorio usado por los romanos. Entre ellos, algunos gestos obscenos como el de levantar el dedo corazón como demostración de afrenta (El Mundo Digital: “Los romanos ya levantaban el dedo corazón como gesto de afrenta”, en <http://www.elmundo.es/2003/11/14/ciencia/1068832098.html>).

⁶² El brasileño L. da C. Cascudo, en su libro *A história dos nossos gestos* (1987: 240-242), hace una lista, en orden alfabético, de la A a la S, con los gestos que él denomina “sexualia”, en la cual describe, sin ilustraciones, los gestos manuales considerados ofensivos en la cultura brasileña. Según este autor, la práctica de tales gestos se relaciona principalmente con los hombres.

1.5.2. LOS GESTOS DEL LENGUAJE DE SIGNOS

Abrimos aquí un breve paréntesis para tratar un tipo muy específico de gestos: aquéllos usados en las lenguas signadas. Las lenguas de signos⁶³ son “sistemas lingüísticos complejos que cuentan con los tradicionales niveles fonológico, morfológico y sintáctico, además de con sus propias reglas gramaticales, distintas de las lenguas orales” (Rodríguez Ortiz, 2005: 31).

Pese a que ya había investigaciones anteriores, como las obras del año 1941, de Roman Jakobson [1968], *Child Language, Aphasia and Phonological Universals* y la de David Efron, *Gesture and Environment*, sólo a partir de la década de los 50 se empezó a prestar algo de atención a las diferentes lenguas de signos. Para la Lingüística General, dicho estudio empieza todavía más tarde, ya que, hasta hace poco, el lenguaje de signos, tenido bajo la etiqueta de “prelenguaje”, se consideraba universal⁶⁴, como ya ocurrió con la semiótica de los gestos (Ekman y Friesen, 1972). Es decir, “el lenguaje de signos nació para la investigación lingüística como un fenómeno declaradamente paralelo –no coincidente– al lenguaje oral” (Herrero Blanco, 2002: 14).

Debido a la imposibilidad de articular el lenguaje oral, el sordo usa distintos mecanismos –movimientos de manos y expresiones faciales– para comunicarse. Muchos de los signos no verbales usados no poseen un significado preciso, pero se usan de forma regular y sistemática. Los movimientos manuales son los que tienen mayor importancia durante dicha comunicación, dado que, a través de gestos propios de la lengua de signos, se puede representar un concepto o conjunto de ideas, visualmente perceptible y discriminable (Jorques, 1999: 5-6). Tales gestos no son simples formas de pantomima o mimo, ya que no tienen tanta iconicidad (lo que hace que su significado no sea fácilmente predecible) y, además, en su producción, se

⁶³ El término “lenguaje de signos” se atribuye a todo sistema de signos utilizado por los sordos. “Lengua de signos” se refiere al conjunto de signos utilizados por una comunidad específica, como, por ejemplo, lengua de signos americana, española, brasileña, etc. Hay, además, diferencias “dialectales” entre las lenguas de signos de un mismo país.

⁶⁴ Pese a que la lengua de signos no es universal, si se compara con las lenguas naturales, se puede notar que las primeras tienen más características en común entre ellas. Tanto es así que, en las reuniones de la Federación Mundial de Sordos, se resaltó el hecho de que, pese a que había personas que usaban diferentes signos, tras estar algún tiempo reunidas, ya conseguían comunicarse gracias a la creación, a partir de las lenguas de cada uno, de una nueva lengua de contacto, una lengua pidgin (Supalla y Webb, 1995).

utiliza sólo el espacio comprendido entre la cintura y la parte superior de la cabeza, cuando los gestos mímicos utilizan toda el área que los rodea.

Al igual que la comunicación gestual entre los hablantes no sordos, la de los sordos implica interacción funcional entre el emisor y el receptor, es decir, la interacción dialógica es la misma, lo que puede diferir en algunos puntos es el análisis de los mecanismos subyacentes a una y a otra⁶⁵.

Actualmente, la investigación de las lenguas de signos por los lingüistas está aumentando, principalmente por el hecho de que, aunque es producto de una constitución similar, el mismo cerebro humano, la forma de transmitir difiere mucho de las lenguas naturales⁶⁶.

1.6. DICCIONARIOS E INVENTARIOS GESTUALES

Debido a las características peculiares de los signos quinésicos, principalmente de los emblemas, muchos investigadores se han ocupado de compilar inventarios o diccionarios con gestos específicos de varios países⁶⁷. Estas investigaciones han sido llevadas a cabo por investigadores americanos sobre todos. Ya en 1941, Efron registró un glosario de emblemas usados por los inmigrantes italianos y judíos que vivían en los Estados Unidos. Las culturas norteamericana y colombiana fueron comparadas en una lista de emblemas hecha por Saitz y Cervenka en 1962 y posteriormente en 1972, en la que se registran algunos gestos diferentes, pero en la que aparecen también varios gestos semejantes, como el de inclinar la cabeza para afirmar o consentir, levantar la mano para llamar la atención o aplaudir para aprobar. Ekman, se esforzó

⁶⁵ Existen también otros sistemas alternativos de comunicación para los sordos. Uno de los más conocidos, aunque muy criticado, es el “sistema bimodal”, que tiene la estructura de la lengua oral, pero la comunicación ocurre simultáneamente por voz y por signos, es decir, toma prestados los signos de la lengua de signos, pero no su sintaxis o peculiaridades expresivas. Los sordos no son muy adeptos a tal sistema, principalmente porque se basa en un sistema oral. Pero su objetivo es facilitar el aprendizaje del lenguaje oral, especialmente para posibilitar la integración con los oyentes (Monfort, Rojo y Juárez, 1982). Otro sistema más actual y más conocido en los Estados Unidos es el *baby signing*. Fue creado, en principio, para los niños con problemas auditivos y luego reformulado y modificado por las psicólogas Linda Acredolo y Susan Goodwyn (2002), con base en el modelo de la lengua de signos americana, para adaptarse a los deditos pequeños y gorditos del bebé. El objetivo de dicho sistema es enseñar a los bebés, a partir de los seis meses de edad, a comunicarse a través de gestos sencillos. La idea es que, debido a la incapacidad de los bebés y niños pequeños de articular las palabras, sea más fácil coordinar el comportamiento motor de las manos con palabras aisladas o frases simples.

⁶⁶ Véase el estudio pionero y original de Wendy Sandler y Diane Lillo-Martin (2006), en el que hacen una extensa y detallada comparación entre la estructura de las lenguas orales con las lenguas de signos, buscando propiedades comunes a ambas.

⁶⁷ Véase una discusión sobre algunos de los inventarios hechos en Poyatos (1981b).

en buscar expresiones faciales universales y en encontrar emblemas comunes a todos los humanos. Además, junto con Friesen y Johnson⁶⁸, realizó un estudio pormenorizado de los emblemas utilizados por los norteamericanos⁶⁹. Thomas Sebeok ha dirigido una investigación más general y amplia que abarca, más que los emblemas, los signos semióticos como un todo. En el Research Center for Language and Semiotic Studies de la Universidad de Indiana, se ha elaborado una serie de manuales orientados al estudio del comportamiento no verbal de diversas culturas, en comparación con la norteamericana, con el objetivo de preparar al extranjero para las diferencias interculturales más significativas⁷⁰.

Entre los trabajos europeos, Desmond Morris (con otros colegas), cuenta con uno de los primeros trabajos sobre el tema. Se trata de la obra publicada en Nueva York, en 1979, *Gestures, their Origins and Distribution*, que también da inicio al estudio de la geografía y dialectología gestual. El objetivo de este grupo de investigadores era comprobar la utilización de los mismos emblemas con los mismos significados en diferentes países europeos. Eligió veinte emblemas diferentes de difícil interpretación y cuarenta puntos geográficos distintos en veinticinco países. Aunque la investigación tenga algunos errores metodológicos, como el número desigual de informantes por países, la elección de sólo varones como informantes, el no haber considerado la expresión facial de los informantes, la ausencia de cuestiones que no sean de descodificación, etc., no se le puede quitar su mérito como obra pionera y por haber influido en otros estudios posteriores, por ejemplo, en el francés *Des gestes et des mots*, de Calbris y Montredon (1986) y en el libro de P. Diadori (1990): *Senza Parole: 100 gesti degli italiani*, donde se presentan los cien gestos italianos más utilizados en determinadas actividades comunicativas.

⁶⁸ H.G. Johnson, P. Ekman y W.V. Friesen (1975).

⁶⁹ Véanse también los trabajos en lengua inglesa de: Barakat (1973), Creider (1977), Wylie (1977), Sparhawk (1978), Ricci Bitti (1992) y Schneller (1992).

⁷⁰ El primer manual de la serie publicado fue el de Phyllis Harrison, *Behaving Brazilian* (1983), donde la autora, con el objetivo de orientar principalmente a turistas y hombres de negocios americanos que tienen contacto frecuente con Brasil, presenta una serie de elementos no verbales distintos en los dos países que pueden causar confusión, además de varios emblemas característicamente brasileños. Rector y Trinta (1986: 66) citan algunos de los manuales preparados: *A Handbook on Nonverbal Communication in Teaching of Foreign Languages* (por Sahnny Johnson); *A Handbook on Nonverbal Communication for Teachers of Japanese* (por Sahnny Johnson y Camilla Harshberger) y *A Handbook of Nonverbal Communication for Teachers of Arabic as Spoken in the Area of the Gulf of Arabia* (Sahnny Johnson y Julie Hengst). Más general y multidisciplinar es el diccionario electrónico de D. B. Givens: *The Nonverbal Dictionary of Gestures, Signs & Body Language Cues*, en la dirección electrónica <http://members.aol.com/nonverbal2/diction1.htm#The%20NONVERBAL%DICTIONARY>.

Específicamente en el mundo hispánico, podemos citar los dos volúmenes del *Diccionario de gestos. España e Hispanoamérica*, de G. Meo-Zilio y S. Mejía (1980, 1983), donde se recogen emblemas característicos de todo el territorio de habla española. Desde una perspectiva más didáctica y con el objetivo de contribuir al aprendizaje del español como lengua extranjera, tenemos los siguientes trabajos, centrados en la gestualidad peninsular: *A Gesture Inventory for Teaching Spanish*, de J. Green (1968), el *Diccionario de gestos con sus giros más usuales*, de J. Coll, M^a J. Gelabert y E. Martinell (1990)⁷¹ y el *Repertorio básico de signos no verbales del español*, de A. M. Cestero (1999a). Estos dos últimos son especialmente interesantes ya que presentan, además de la descripción del gesto, información paralingüística o posibles variantes gestuales y frases que posibilitan al estudiante de español contextualizar el gesto en la situación comunicativa; además, se encuentran ordenados en un repertorio nocio-funcional, lo que facilita considerablemente la tarea del profesor de lengua extranjera.⁷² El más reciente de los trabajos específicos sobre Latinoamérica del que tenemos conocimiento es el *Diccionario de Gestos Dominicanos*, de Faustino Pérez (2000), que presenta 250 entradas con nombres o expresiones que identifican los gestos. Recoge, en cada apartado, la descripción de la acción, datos generales sobre el gesto, el movimiento de su ejecución, datos paralingüísticos y el género de las personas que más suelen usarlos. El punto débil del inventario está, además de en la clasificación confusa e irregular de los signos, en el hecho de que no haya ilustraciones que faciliten el entendimiento de las descripciones gestuales.

Como se puede apreciar por lo expuesto aquí, la elaboración de diccionarios o inventarios quinésicos en el mundo hispánico es bastante reciente, y en lo que se refiere al portugués, muy escasa. Tenemos conocimiento del trabajo de Mônica Rector y Aluizio Trinta (1986): *Comunicação não-verbal: a gestualidade brasileira*, donde

⁷¹ Juntos, M^a. J. Gelabert, T. Takagaki, H. Ueda y E. Martinell (1998) hicieron la edición en japonés del *Pequeño diccionario de gestos españoles*. Se puede, además, tener acceso a la versión electrónica del *Diccionario de gestos españoles*, de Martinell y Ueda (eds.) en la dirección <http://gamp.c.u-tokyo.ac.jp/~ueda/gestos/index.html>. Véase, también, el estudio comparativo entre los gestos de Colombia y Estados Unidos de R. Saitz y E. Cervenka (1972), el *Dictionary of Worldwild Gestures*, de Bäuml y Bäuml (1977), el vídeo *Nonverbal Communication* de Milgram (1976) y el *Field Guide to Gestures* de Armstrong y Wagner (2003).

⁷² De una forma general la relación establecida entre didáctica de lenguas y comunicación no verbal ha sido estudiada en español fundamentalmente por Soler-Espiauba (1987 y 1989), Martinell (1990), Gelabert y Martinell (1990), Coll, Gelabert y Martinell (1990), Poyatos (1994 y 2002), Cestero (1998 y 1999a y b) y Forgas y Herrera (2001). Véase, además, la comparación de signos no verbales españoles con otras culturas en los estudios de Fuente Martínez (1988), Gandullo (2000) y Rosique (2002) y los inventarios paralingüísticos realizados por Poyatos (1993, 1994b y 2000b).

los autores, después de hacer un amplio estudio sobre la comunicación no verbal y ejemplificar diferentes situaciones con usos reales en Brasil, elaboran un pequeño inventario de emblemas e ilustradores con fotos ilustrativas, con la descripción del gesto y frases que ejemplifican el contexto en que se usan, además de las referencias a las partes del cuerpo que se ven implicadas en la realización de determinado signo. En el ya citado libro *Behaving Brazilian. A Comparison of Brazilian and North American Social Behavior* (1983), la autora, Phyllis Harrison, hace hincapié en las distintas características de los elementos no verbales de la cultura brasileña, comparándola con la norteamericana. El libro no tiene objetivo didáctico, pues está dirigido a turistas y hombres de negocios que tienen contacto con brasileños. Estudios previos nos remiten a *A História de Nossos Gestos*, publicado por primera vez en 1976, realizado por el etnógrafo Luis Câmara Cascudo. El autor lleva a cabo un profundo estudio de más de trescientos gestos diferentes y revela aspectos históricos, geográficos y sociológicos de los signos presentados, que aparecen en orden alfabético, con entradas no icónicas, lo que la convierte en una obra de referencia para el estudioso o para quien tiene curiosidad por el origen de algunos gestos y expresiones relacionadas con gestos brasileños, más que para el estudiante extranjero. Si bien existen otros trabajos en lengua portuguesa sobre gestos⁷³, desconocemos la existencia de otros diccionarios o inventarios gestuales.

Los diccionarios gestuales suelen tener básicamente una parte icónica, ilustrada a través de dibujos o fotografías, acompañada por una parte escrita, en la cual se describe la ejecución del gesto y se da su significado⁷⁴. En algunos casos, principalmente cuando se trata de diccionarios que abarcan varios países, o incluso un continente, hay informaciones suplementarias sobre diferentes variantes del mismo gesto, sobre su origen y distribución geográfica, etc.⁷⁵.

Sin lugar a dudas, los diccionarios o inventarios gestuales son una importante herramienta metodológica, ya que agrupan información sobre el comportamiento gestual de determinada comunidad, de forma clara y práctica. No obstante, hay que reconocer que su elaboración no es tarea fácil y siempre suelen presentar problemas

⁷³ Véase la primera obra a este respecto en lengua portuguesa, del filólogo portugués J. Leite de Vasconcelos (1938), y los dos posibles primeros estudios sobre gestos llevados a cabo por brasileños, de Rossini Tavares de Lima (1953) y de Veríssimo de Melo (1958); véase también el artículo de Rector (1986) sobre emblemas brasileños.

⁷⁴ Véanse algunas propuestas de métodos para la elaboración de inventarios en Poyatos (1981b), Johnson, Ekman y Friesen (1975) y Cestero (1998 y 1999a y b).

⁷⁵ Véase, como ejemplo de esta última característica, la obra de D. Morris (1994).

metodológicos o de interpretación. Una de las mayores dificultades se encuentra en la descripción misma del gesto, pues es muy complicado expresar a través de palabras cómo se realiza un movimiento complejo que, a menudo, presenta gran rapidez. Tampoco resulta fácil ilustrar, con claridad, a través de dibujos o en fotografías, todo el movimiento que realiza el gesto. La que parece ser la solución más razonable a este problema, filmar la ejecución de los gestos⁷⁶, tiene el impedimento de la rapidez con que el movimiento ocurre, que obliga a presentar la escena varias veces o a cámara lenta, especialmente si el gesto es desconocido.

Otra de las dificultades fundamentales que presenta la elaboración de inventarios tiene que ver con el criterio que se debe adoptar para ordenar las unidades gestuales. No existe acuerdo establecido al respecto, por lo que los parámetros que se usan son muy variados: en algunas obras se ordenan de acuerdo a las partes del cuerpo que participan en la ejecución del gesto y, en otras, basándose en el significado que transmite; están también las que intentan unir las dos posibilidades anteriores y ordenan los gestos en virtud de la parte del cuerpo implicada, presentando después las subdivisiones internas de acuerdo con los significados transmitidos por la acción gestual con determinados órganos, etc.⁷⁷

Cestero (1999b: 42-50) ha apuntado la necesidad de que los inventarios orientados a la enseñanza de lenguas extranjeras recojan informaciones claras y sistemáticas acerca de los diversos signos de los sistemas no verbales. Tales elementos deberán estar ordenados, si es posible, por funciones comunicativas, de forma que se puedan combinar distintos signos de diferentes sistemas que posean la misma función, lo que facilitará enormemente la integración con otros componentes con vistas a su enseñanza. Puede aparecer más información en fichas ordenadas alfabéticamente, simples en el caso de que el análisis sea de una única cultura, o dobles si se trata de un inventario comparativo.

Por último, creemos que hay otros dos aspectos que deben tenerse en cuenta a la hora de clasificar los gestos en un inventario destinado a los estudiantes de lengua extranjera: el nivel de conocimiento de los alumnos y la práctica sistemática que les permita entrenar e interiorizar los gestos estudiados. Para ello, es imprescindible contar con ejercicios específicos y nivelados. Abordaremos este tema en el capítulo dedicado a la didáctica de los gestos.

⁷⁶ A este respecto, véase el vídeo y el manual de D. Archer (1991).

⁷⁷ Véase, a modo de ejemplo, el *Dictionary of Gestures* de F. Bäuml (1975).

1.7. A MODO DE CONCLUSIÓN

Los gestos poseen una importancia innegable dentro del sistema completo de comunicación humana. De entre ellos, los emblemas presentan una importancia especial, ya que pueden actuar de forma dependiente o independiente del sistema verbal.

El carácter sustitutivo de los emblemas y el hecho de que sean gestos que tienen como objetivo transmitir una información de manera consciente e intencionada, además de estar codificados en función de parámetros culturales, nos remiten a la trascendencia de su estudio desde el punto de vista intercultural, específicamente con fines metodológicos. Tales estudios deben culminar con la elaboración de inventarios o diccionarios que, además de ayudar a que estudiantes o viajeros conozcan las diferencias entre su sistema gestual y el de la lengua de estudio, podrán también ser de gran ayuda para los profesores de lengua extranjera no nativos.

Sabemos que el estudio de la comunicación no verbal constituye un campo vastísimo al que cabe aproximarse desde numerosas perspectivas, lo que abre la posibilidad de abordarla de manera interdisciplinaria. Sin embargo, en nuestra investigación, nos concentraremos en un enfoque lingüístico y comunicativo, con la intención de aplicar los resultados a la enseñanza de lenguas extranjeras, en concreto del español y del portugués. Se trata, por lo tanto, de un trabajo de investigación empírico, en el cual tenemos como objetivo general el estudio comparativo intercultural de la quinésica de ambas culturas.

A la presentación de dicha investigación dedicamos los siguientes capítulos.

2. METODOLOGÍA

La identificación y recolección de signos no verbales entraña gran dificultad. Para llevar a cabo nuestro trabajo, hemos tomado como base la metodología recomendada por Poyatos (1994b: 218-223) y Cestero (1999b: 41-42) que permite un estudio sistemático de los signos que integran la Comunicación no Verbal, adaptándola a nuestras necesidades y añadiendo determinadas etapas en el proceso de investigación. Así, el trabajo pasó por las siguientes fases:

1ª Establecimiento del objeto de estudio: esta primera etapa comenzó con la toma de conciencia de que existe una gran laguna en la enseñanza de los signos no verbales en la clase de lenguas extranjeras, especialmente en lo que se refiere a la enseñanza de español para hablantes de portugués y viceversa. El hecho comprobado nos llevó a optar por analizar un aspecto específico de la comunicación no verbal y, con ese fin, elegimos el estudio de los gestos y, dentro de este ámbito, de los emblemas, por su relación especial con el lenguaje oral.

El primer paso que dimos consistió en hacer un estudio comparativo entre las dos culturas, de carácter exploratorio, centrándonos solamente en los emblemas que presentan alguna diferencia, ya sea de significado, de uso o de realización. Esta investigación fue presentada como Trabajo de Investigación Tutelado (Nascimento Dominique, 2004), y constituyó el punto de partida para la selección definitiva de los gestos que forman parte del inventario gestual comparativo España-Brasil.

2ª Introspección. La introspección y nuestra propia experiencia nos permitió tomar conciencia de la gran variedad de emblemas que existen en las culturas española y brasileña. Antes de proceder a establecer las comparaciones oportunas, intentamos recoger el mayor número posible de emblemas, sin restringir su inclusión en la lista provisional en base a la similitud o a la diferencia que hay entre nuestras dos culturas.

3ª Revisión de materiales editados. Con objeto de fundamentar y constatar los datos obtenidos por introspección, procedimos al análisis de diferentes materiales sobre comunicación no verbal editados (repertorios, diccionarios, inventarios). Las obras revisadas, que no versan exclusivamente sobre los emblemas, fueron, en español, los dos tomos del *Diccionario de gestos. España e Hispanoamérica*, de Meo-Zilio y Mejía

(1980-1983), el *Diccionario de gestos con sus giros más usuales*, de Coll, Gelabert y Martinell (1990) y el *Repertorio básico de signos no verbales del Español* de Cestero (1999a) y, en portugués, *História dos nossos gestos* de Câmara Cascudo (1987) y *Comunicação não-verbal: a gestualidade brasileira* de Rector y Trinta (1986).

4ª Observación directa. Constatamos, una vez más, las diferencias en la producción y uso de emblemas, pero, en esta ocasión, mediante la observación participativa de miembros de las dos comunidades, así como a través de medios escritos y audiovisuales.

5ª Recogida de materiales. Por último, con objeto de reconfirmar y ampliar, si fuese necesario, los resultados obtenidos en las fases previas, elaboramos un cuestionario de emblemas gestuales y lo cumplimentamos mediante procedimiento de entrevista a 54 informantes de cada una de las culturas estudiadas. Las encuestas nos permitieron, además, conocer y valorar la existencia o no variación en el uso de los signos de acuerdo con la edad, el sexo o el nivel de instrucción de los individuos de la misma cultura, así como por el contexto o los contextos de uso.

6ª Análisis de los materiales. Con el proceso que acabamos de describir, el análisis cualitativo de los datos recogidos se realizó de forma progresiva, a medida que las distintas fases arriba descritas se iban llevando a cabo. Los análisis realizados con posterioridad tuvieron como finalidad el establecimiento de la clasificación definitiva de los elementos más significativos estudiados, así como la identificación de su forma de uso más frecuente, de la manera en que se producen y de las variantes sociales o situacionales más destacadas que presentan. Nos sirvieron, además, para realizar la comparación de los resultados obtenidos en cada cultura y entre las dos culturas tratadas. Llevamos a cabo, después, análisis cuantitativos, que nos proporcionaron información más clara, abundante y significativa sobre cuáles son los signos no verbales más usados y cuáles son las variantes más representativas.

2.1. LA ENTIDAD SOCIAL

Los materiales utilizados para realizar la investigación que aquí presentamos han sido recogidos en España y en Brasil. Dada la imposibilidad de trabajar con la población

total de ambos países, delimitamos las entidades sociales sobre las cuales íbamos a trabajar, seleccionando las áreas de Madrid y de Salvador⁷⁸.

Elegimos Salvador por la familiaridad que tenemos con la región, ya que es la zona donde nació y creció la autora de este trabajo, y la Comunidad de Madrid por haber cursado allí nuestros estudios de doctorado y haber podido observar en ella la existencia de diferencias culturales básicas en el uso de los signos no verbales.

2.1.1. DATOS GENERALES SOBRE LA COMUNIDAD DE MADRID

La Comunidad de Madrid está ubicada justo en el centro de la Península Ibérica. Está constituida por más de 180 municipios y, con una superficie total de 8.028 km², es la duodécima comunidad española en extensión. Ocupa aproximadamente 1,6% del territorio nacional⁷⁹. Es, sin embargo, la provincia más poblada de España y su población representa el 13,28% del total del país. En la capital, Madrid, se concentra el 54% de los habitantes de la Comunidad – de los 5.423.384 habitantes que viven en la Comunidad de Madrid, 2.938.723 habitantes están en la capital.

Los censos también indican que Madrid es el primer lugar de España en número de inmigrantes extranjeros, tanto provenientes de países en vías de desarrollo como de los países integrantes de la Unión Europea. El número de inmigrantes continúa creciendo. Según datos de la Consejería de Servicios Sociales, el número de los que están empadronados en la Comunidad de Madrid ha pasado de 151.000 al final de 1999 a 703.343 en 2004.

Creemos que toda esa diversidad poblacional puede tener también reflejo en el comportamiento lingüístico de una comunidad. Madrid, como la mayoría de los grandes centros urbanos, posee un número considerable de inmigrantes que se han desplazado dentro del propio país. Eso se vio reflejado en la difícilísima tarea de encontrar informantes nativos de la Comunidad de Madrid. Con el objetivo de analizar el comportamiento comunicativo (aquí, el uso que hace una comunidad del repertorio de signos no verbales de que dispone), decidimos, desde el inicio, restringir la población que

⁷⁸ Consideramos sinónimas las expresiones “Região Metropolitana de Salvador” y “Grande Salvador”.

⁷⁹ Datos del Censo de Madrid correspondiente a 2001.

íbamos a investigar. Así, entrevistamos sólo a los informantes nacidos en la Comunidad de Madrid o a personas que han residido en ella desde antes de cumplir los 10 años de edad, ya que, a esa edad, el individuo ya ha interiorizado los rasgos lingüísticos característicos de la comunidad de la que forma parte.

2.1.2. DATOS GENERALES SOBRE LA “REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR”

São Salvador da Bahia de Todos os Santos, hoy simplemente Salvador, fue el nombre dado por los portugueses, en 1501, a la primera capital brasileña.

Salvador, la capital de Bahia⁸⁰, un estado que posee aproximadamente la misma extensión territorial que España (564.273 km² de aquél, frente a 504.750 km² de éste), está localizada en la costa nordeste de Brasil y alberga una herencia étnica y cultural africana más marcada que cualquier otra capital del país, como puede verse a través del baile, la música, las fiestas y rituales, la indumentaria regional y la culinaria, además de las creencias y la religiosidad del pueblo baiano.

Con el principal polígono industrial de Brasil, Bahia es uno de los principales enclaves turísticos del país. La Região Metropolitana de Salvador posee una superficie total de 2.339,60 km², lo que representa sólo 0,4% del área total nacional⁸¹. Este conjunto de diez municipios⁸², con un total de 3.021.572 habitantes, representa la sexta región brasileña en población. En la capital, Salvador, se concentran 2.520.504 habitantes, es decir, el 81% de los habitantes del área metropolitana, cantidad que la convierte en el tercer municipio más poblado de Brasil.

Pese a la gran cantidad de habitantes desplazados de otros estados (lo que dificultó sumamente encontrar informantes nativos), Bahia no es especialmente conocida por su población extranjera. Sin embargo, la presencia española es notable, y es

⁸⁰ Brasil está dividido en estados, como España lo está en comunidades autónomas. Por la peculiaridad del caso que representa Madrid dentro del mapa autonómico (ya que la comunidad está formada por sólo la capital y la provincia), hemos considerado más acorde con la realidad circunscribir la investigación a la Região Metropolitana de Salvador.

⁸¹ Datos del Instituto Brasileiro de Geografia e Estadística (IBGE), del Censo de Bahia correspondiente al año 2000.

⁸² La Grande Salvador está formada por las siguientes ciudades: Camaçari, Candeias, Dias D'Ávila, Itaparica, Lauro de Freitas, Madre de Deus, Salvador, São Francisco do Conde, Simões Filho y Vera Cruz.

justamente el estado donde se encuentra una de las mayores comunidades españolas de Brasil.

Aunque posee un menor índice de heterogeneidad poblacional que el encontrado en la Comunidad de Madrid, mantuvimos el mismo criterio de selección de los informantes indicado arriba: entrevistamos sólo a personas nacidas en la Região Metropolitana de Salvador o que han residido allí desde antes de los 10 años de edad.

2.2. RECOGIDA DE MATERIALES

Como hemos mencionado al comienzo del capítulo, la recogida de datos para nuestra investigación pasó por distintas fases, de las que cabe destacar la de trabajo de campo. Después de definir el objeto de estudio, es decir, los gestos emblemáticos utilizados en España y en Brasil, a partir de diferentes procedimientos de constatación y ampliación, elaboramos el listado de todos los signos encontrados y seleccionados, los ordenamos de acuerdo con su función comunicativa y confeccionamos un cuestionario, que fue realizado, mediante procedimiento de entrevista, en las dos comunidades estudiadas: Madrid y Salvador.

2.2.1. EL CUESTIONARIO Y LAS ENTREVISTAS

Una de las características básicas del uso del cuestionario es que no es imprescindible la interacción directa entre el investigador y el informante. Sin embargo, la dificultad propia de la investigación de la conducta quinésica nos llevó a unir dos recursos diferentes de forma complementaria: el uso del cuestionario con la entrevista⁸³. El cuestionario sirvió de guión para el entrevistador, ya que, por la complejidad que entraña la redacción y comprensión de las descripciones de los gestos, el informante no lo cumplimentaba directamente. Además, el momento de la entrevista nos permitió observar y anotar los gestos realizados por los participantes, así como las posibles variaciones, las reacciones surgidas ante determinados estímulos y las explicaciones adicionales que daban las personas de nuestra muestra, que incluyen la ejecución de gestos producidos de forma inconsciente.

⁸³ Véase F. Moreno Fernández (1990: 72-102).

Todas las entrevistas fueron realizadas individualmente⁸⁴, para que un informante no fuera influido por las respuestas de otro. Intentamos que el ambiente fuera lo más agradable posible y que el informante se sintiera cómodo para hacer las observaciones que le pareciesen necesarias.

La elección de un recurso con preguntas previamente establecidas, como es el cuestionario, se debió al objetivo que perseguíamos: comprobar el uso que hacen los hablantes de los gestos emblemáticos. Para permitir a los informantes añadir otras variantes que no estaban ilustradas, se optó por la modalidad con alternativas semicerradas⁸⁵. Además, en las cuestiones que así lo permitían, los informantes podían confirmar todas las alternativas que les parecieran apropiadas. En caso de olvido, saltábamos a las cuestiones posteriores y luego volvíamos a las entradas que quedaban por cumplimentar, lo que facilitaba que los informantes, que al principio no estaban familiarizados con el funcionamiento del cuestionario, pudieran incluir formas gestuales que antes no habían recordado. Como la conducta quinésica está estrechamente relacionada con el habla, utilizamos una frase o expresión que aclarase y facilitase el entendimiento del contexto de uso de cada gesto.

Dependiendo del tipo de gesto, las preguntas empleadas en el momento de la entrevista fueron de codificación (se preguntaba a los informantes si podían identificar el emblema correspondiente a determinado mensaje o acción) o descodificación emblemática (la acción o gesto era enseñado al informante, el cual debía descodificar el mensaje). En este último caso, algunas veces se les mostraban dibujos; otras, debido al ya mencionado estatismo de las figuras, preferíamos producir el gesto. Éste fue el procedimiento principalmente en los casos en que el gesto es específico de una de las dos culturas. Cuando sabíamos que existía una forma gestual para indicar determinada acción, como, por ejemplo, la acción de beber, comer o llamar por teléfono, el informante debía indicar el gesto correspondiente. De esta forma, averiguamos no solamente qué gesto se hace en determinada situación, sino, también, el alcance del significado de determinado gesto.

⁸⁴ No hubo un lugar fijo para la realización de las entrevistas.

⁸⁵ Hay solamente tres cuestiones con preguntas abiertas, ya que no teníamos noticia de cómo era realizado el gesto solicitado.

La selección de los gestos se llevó a cabo teniendo en cuenta su capacidad de comunicar un mensaje sin apoyo de elementos verbales. Somos conscientes de que varios de los gestos utilizados en el cuestionario pueden pertenecer simultáneamente a varias categorías⁸⁶, por lo que no pueden considerarse exclusivamente emblemas. No obstante, optamos por incluir todos aquellos que contienen el rasgo arriba mencionado: pueden utilizarse sin el componente oral.

Una vez reunidos los gestos que presentan estas características, procedimos a su ordenación en base a la función comunicativa que cumplen. Así, los dividimos en tres categorías: emblemas gestuales con usos comunicativos, emblemas con usos sociales y emblemas que controlan y organizan el discurso (Cestero, 1999a).

A continuación presentamos la versión reducida en español del cuestionario utilizado para la recogida de materiales.

2.2.1.1. CUESTIONARIO SOBRE LOS EMBLEMAS GESTUALES (ESPAÑA)

I. EMBLEMAS GESTUALES CON USOS COMUNICATIVOS

¿Cómo identificaría gestualmente a las siguientes personas?

- 1) yo
- 2) tú /usted(es) / vosotros(as)
- 3) él /ellos, ella(s)
- 4) nosotros(as)

¿Cómo indicaría el poseedor de algo?

- 5) mi, mía(s)
- 6) tu, tuyo(a)s / su, suyo(a)s, vuestro(a)s
- 7) nuestro(a)s
- 8) de él/ella, de ello(a)s / ellas
- 9) ¿Con qué gestos señalaría los términos siguientes?

I) este, esta, estos, estas, esto ()

⁸⁶ Por ejemplo, el gesto de mostrar el dedo índice o el meñique erguido, indicando “delgadez”, puede ser considerado también un ilustrador.

- II) ese, esa, esos, esas, eso ()
- III) aquel, aquella, aquellos, aquellas, aquello ()

10) ¿Cómo indicaría las localizaciones siguientes?

- I) aquí / acá ()
- II) ahí ()
- III) allí ()
- IV) allá ()

11) más cerca [“más acá”]

12) más lejos [“más para allá”]

¿Cómo indicaría gestualmente las siguientes características físicas?

- 13) altura (bajo/alto)
- 14) gordo
- 15) delgado
- 16) cuerpo bonito (femenino)
- 17) fuerte
- 18) débil
- 19) embarazada
- 20) Para sugerir que alguien habla demasiado, usted:

¿Cómo indicaría gestualmente las siguientes características personales?

- 21) ser un caradura
- 22) ser un ladrón (robar)

¿Qué significan para usted los dos gestos siguientes?

- 23) Pasar la mano por el propio hombro o el del interlocutor, como si lo estuviera limpiando
- 24) Los pulgares en el pecho o en las axilas y los demás dedos estirados, moviéndose separadamente ...
- 25) Se indica que alguien es un amigo(a) de verdad o muy querido (“amigo del alma”) con
- 26) El gesto que evoca que alguien está loco es
- 27) Se expresa que alguien es “testarudo”, “cabezón”
- 28) Se indica que uno es “inteligente”

¿Qué significan los dos gestos siguientes?

-
- 29) Con las manos abiertas en horizontal y los dedos juntos, se apoya la palma a la altura de los ojos, simulando las orejeras del caballo.
- 30) El puño cerrado, con el pulgar y el índice hacia la frente, golpea en ésta varias veces.
- 31) ¿Cómo indicaría que uno es “presumido” o “se da aires de importancia”?
- 32) Para expresar que alguien es tacaño o avaro
- 33) Para indicar que “se tiene dinero” se suele
- 34) Para indicar que “no se tiene dinero” se suele
- ¿Cómo demostraría gestualmente los siguientes estados y emociones?
- 35) que se está harto de algo o alguien
- 36) que alguien está casado o comprometido
- 37) ¿Cómo se expresa gestualmente que alguien “está borracho”?
- 38) ¿Qué indica el gesto siguiente?
- pasar la palma de una mano, o de ambas alternadamente, bajo el mentón, como si estuviera limpiando la baba [“se le cae la baba...”].
- 39) ¿Qué expresa el gesto siguiente?
- con la mano abierta y los dedos juntos, se pasa el lateral del índice en horizontal por la frente, de una extremidad a otra, como si se estuviera limpiando el sudor, sacudiendo la mano al final. [“¡Por fin!”]
- 40) ¿Para qué usaría el gesto siguiente?
- tocar el codo, masajeándolo
- 41) ¿Le sugiere algo el gesto que sigue?
- el pulgar y el índice forman un círculo, y los demás dedos permanecen levantados.
- 42) Para usted, el gesto siguiente expresa
- el puño cerrado con el pulgar extendido
- ¿Qué indican los gestos siguientes?
- 43) El puño cerrado con el pulgar hacia abajo, se mueve hacia arriba y hacia abajo.
- 44) Con el dedo pulgar se tira hacia abajo de la parte inferior de uno y otro ojo, alternativamente.
- 45) Con el puño cerrado y el índice erguido, se toca consecutivamente con la punta de este dedo la entrada de cada oído [“entró por aquí y salió por aquí”].
- 46) El gesto usado para indicar indiferencia, desinterés o falta de conocimiento es
- 47) ¿En qué situación usaría el gesto siguiente?

- el brazo levantado con la mano en dirección al interlocutor, los dedos índice y corazón extendidos, en forma de V, los demás dedos hacia dentro.

48) El gesto de abajo se usa para

- el pulgar y el meñique extendidos, los demás dedos hacia dentro, en dirección al interlocutor.

¿Cómo expresaría gestualmente las siguientes sensaciones y sentimientos?

49) no oír / no escuchar

50) no ver

51) ¿Para indicar que algo huele bien, se suele ...

52) Para indicar un olor desagradable, además de fruncir el ceño, es común ...

53) ¿Cómo expresaría que algo o alguien es desagradable, da asco o provoca repugnancia?

54) ¿Qué le sugiere el gesto que sigue? (chasquido I)

- Con los dedos meñique y anular hacia dentro y las yemas del corazón y del pulgar unidas, se mueve rápidamente varias veces la mano hacia arriba y hacia abajo, de manera que el índice, que está extendido, hace un chasquido al chocar contra el dedo corazón.

55) Para indicar complicidad, amistad o que dos personas están unidas, se suele hacer el siguiente gesto:

56) Para expresar separación, rivalidad o enemistad, se suele hacer el gesto siguiente:

57) ¿Para qué utilizaría el gesto siguiente?

- frotarse las manos

¿Cómo describirías gestualmente las siguientes características?

58) grande / enorme / extenso / amplio / ancho / grueso

59) pequeño / corto / estrecho / fino

60) Imagínese en una situación de compras. ¿Qué dedos erguirías para indicar las cantidades siguientes?

61) ¿Qué gesto usaría para indicar que algo está caro?

62) ¿Qué indica el gesto siguiente?

- agitar la mano, sacudiéndola.

63) ¿Con qué gesto indicaría poco, poca cantidad?

64) Para expresar que hay mucha gente, ¿qué gesto se suele hacer?

¿Con qué gestos indicaría las siguientes cantidades?

-
- 65) un palmo
- 66) dos dedos (líquidos, tela)
- 67) un pedazo / la mitad (sólidos)
- 68) nada
- ¿Cómo indicaría gestualmente las siguientes acciones?
- 69) comer
- 70) beber
- 71) dormir
- 72) andar
- 73) estudiar
- 74) hablar por teléfono
- 75) Para usted, ¿qué significa el gesto de mostrar el puño cerrado con el brazo levantado?
- 76) ¿Cómo indicaría que alguien conduce mal?
- 77) ¿En qué situación o cómo usaría usted el gesto siguiente?
- con las manos abiertas y los dedos juntos, golpear una palma con la otra en un rápido movimiento deslizante.
- 78) matar
- 79) suicidarse
- 80) pensar
- 81) enfrentarse a alguien [“plantarle la cara a alguien”]
- 82) hacer *autostop*
- 83) empezar [una tarea, una obra]
- 84) terminar / finalizar [una tarea, una obra]
- 85) ¿Para qué se suele usar el gesto siguiente?
- pasar el dorso de los dedos juntos, excepto el pulgar, desde la nuca, por la papada, hacia el mentón.
- 86) El gesto usado para reforzar un juramento es
- 87) Con el objetivo de neutralizar un maleficio
- 88) ¿Cómo mostraría gestualmente las siguientes ideas relacionadas con el tiempo?

I) hoy / ahora / actualmente

II) mañana / después / el próximo año

III) ayer / antes / tiempo atrás

89) ¿Qué se expresa con el gesto de abajo? (chasquido II)

90) Llegar tarde (¿Qué hora es? / estar atrasado)

91) El gesto que expresa una valoración positiva, como por ejemplo, de una buena comida, es

92) ¿Cómo expresaría que algo está malo?

93) Se cruzan los dedos de una de las manos, poniendo el dedo corazón sobre el índice

94) Se usa el puño cerrado y el dedo pulgar extendido entre el corazón y el índice

95) Para aludir a la inactividad o pasividad de alguien, es común

96) ¿Le resulta familiar el gesto siguiente?

- con la palma de la mano, golpear algunas veces la boca con las yemas de los dedos, estirados, a excepción del pulgar.

97) Para manifestar que alguien trata muy bien a alguien o algo [“A ese le tienen/llevar en palmitas”], usted:

¿Cómo indicaría las siguientes órdenes y peticiones?

98) guardar silencio

99) guardar un secreto

100) parar (también un medio de transporte)

101) pedir la cuenta

102) levantarse

103) sentarse

104) esperar

105) venir

106) marcharse

107) seguir (recto)

108) tener cuidado

109) ir despacio

-
- 110) entrar, pasar
 - 111) pedir un cigarrillo o fumar
 - 112) pedir algo
 - 113) decir que se quiere hablar con alguien [“quiero decirte algo”]
 - 114) amenazar [“¡te vas a enterar!”]
 - 115) El gesto de mostrar la palma de la mano extendida hacia arriba, moviéndola rápidamente de un lado al otro, evoca:
 - 116) Abrir y cerrar los dedos índice y corazón como si fueran unas tijeras, expresa
 - 117) ¿Qué gesto usaría para las expresiones: “¡olvídalo!”, “pelillos a la mar”?

II. EMBLEMAS GESTUALES CON USOS SOCIALES

¿Qué gesto(s) usaría para ... ?

- 118) eludir responsabilidad [“lavarse las manos”]
- 119) hacer burla
- 120) insultar
- 121) saludar y despedirse
- 122) Para cerrar un acuerdo / hacer un pacto, usted suele
- 123) ¿Con qué objetivo se suele guiñar el ojo?

III. EMBLEMAS GESTUALES QUE CONTROLAN Y ORGANIZAN EL DISCURSO

- 124) Se suele usar el gesto siguiente para
 - con las manos a la altura de la cabeza, pero separadas de ésta, se mueven rápidamente los dedos índice y corazón, juntos y extendidos, hacia arriba y hacia abajo. [“entre comillas”]
- 125) solicitar repetición de lo dicho [“de nuevo”]
- 126) pedir la palabra / interrumpir a quien está hablando
- 127) pedir tiempo
- 128) pedir que se hable más alto
- 129) pedir que se hable más bajo / más despacio
- 130) mostrar acuerdo (afirmar / concordar / aprobar) [“sí”, “vale”]
- 131) mostrar desacuerdo (negar) [“no”]

132) dudar / vacilar [“no lo sé” / “más o menos” / “quizás”]

2.2.2. LOS INFORMANTES

Como adelantamos al comienzo del capítulo, desde el principio tomamos la decisión de limitar la muestra de nuestra investigación a informantes de la Comunidad de Madrid y de la “Grande Salvador”. Redujimos aún más nuestro universo al optar por analizar los gestos de individuos mayores de 20 años, considerando que antes de esta edad, el individuo se encuentra aún en periodo de formación lingüística y de adquisición de sistemas de comunicación, y que la fase de la adolescencia es una etapa en la que la adquisición y el uso de argots y “modas pasajeras” (así como gestos pasajeros) es frecuente.

Nuestro propósito es realizar un estudio comparativo de distintos emblemas usados en Brasil y en España. Sin embargo, creímos conveniente dividir las dos poblaciones en subpoblaciones con el fin de relacionar el uso de los signos con las características sociales de los hablantes de cada comunidad que pudieran ser medidas, a saber, la edad, el sexo y el nivel de instrucción⁸⁷, y observar, así, también la variación gestual.

Seleccionamos la muestra utilizando la técnica de muestreo de no probabilidad por cuotas. De esta forma, respecto a la edad, los informantes fueron clasificados en tres grupos diferentes:

1º: 20 – 34 años.

2º: 35 – 49 años.

3º: Mayores de 50 años.

Los informantes fueron distribuidos, además, en dos grandes grupos, según su sexo: hombres (H) y mujeres (M).

Por último, con objeto de conocer si la quinésica emblemática es susceptible de variación dependiendo del nivel de instrucción del usuario, establecimos una distinción entre informantes con estudios primarios, con secundarios y universitarios.

⁸⁷ Pese a estar presente en el encabezamiento la profesión del informante, no hemos trabajado con esta variable. Consideramos que, en determinados casos, su presencia podría aportar alguna luz sobre las causas de la aparición de un gesto determinado.

Así, entrevistamos a veintisiete hombres y a veintisiete mujeres, divididos en grupos de tres, según la edad y el nivel de instrucción. El número total de informantes fue de 108 personas, 54 de cada país.

	Primario	Secundario	Universitario
20-34	3H 3M	3H 3M	3H 3M
35-49	3H 3M	3H 3M	3H 3M
50-	3H 3M	3H 3M	3H 3M

Tabla 1. Informantes

Sabemos que la representatividad de la muestra es un problema metodológico muy común en los estudios sociolingüísticos. Creemos, sin embargo, que el número de informantes entrevistados, teniendo en cuenta nuestros objetivos, fue suficiente para obtener datos significativos, o sea, aquellos que van más allá de las manifestaciones individuales, sin rebasar el límite que pueda volverlos redundantes.

2.3. ANÁLISIS DE LOS MATERIALES

El análisis de los materiales recogidos a través de la entrevista y el cuestionario fue hecho tanto cuantitativa como cualitativamente. En la primera etapa, efectuamos un análisis cuantitativo simple de frecuencia de aparición de cada gesto, calculando los porcentajes de todos los gestos y analizando su uso de acuerdo con las variables seleccionadas, es decir, el sexo, la edad y el nivel de instrucción de los informantes de cada país. Se observó también si había alguna variación significativa que nos llevase a pensar que determinado gesto era característico de grupos específicos. En la segunda etapa, cruzamos los datos obtenidos, estableciendo una comparación entre las dos culturas. Finalmente, en la tercera etapa, hicimos el análisis cualitativo y enumeramos los emblemas que presentaban variantes o usos diferentes en las dos culturas estudiadas⁸⁸.

⁸⁸ Véanse las obras de Moreno Fernández (2005) y de López Morales (1989 y 1994) sobre los métodos usados en la investigación sociolingüística.

2.3.1. SELECCIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LOS GESTOS

Como ya se ha mencionado, la cantidad de gestos que podrían formar parte de un cuestionario de las características del nuestro es muy grande. No obstante, no todos los gestos en los que pensamos en un primer momento cumplen con los criterios sobre lo que consideramos un emblema establecidos en la investigación, por lo que excluimos muchos signos desde el principio. Presentamos, a continuación, cuáles son los gestos emblemáticos estudiados y los criterios que hemos seguido para decidir su inclusión en el cuestionario.

Forman parte del cuestionario los gestos:

- 1) que pueden ser equivalentes a una palabra o a una frase;
- 2) cuyo significado es preciso y reconocido por la mayoría de los miembros de la comunidad o cultura en la que es usado;
- 3) que son realizados conscientemente y con la intención deliberada de enviar un mensaje específico al receptor, y
- 4) que, en comparación con la otra cultura, tienen realización y uso similares o mantienen alguna característica distintiva, sea por la falta de un equivalente gestual, sea por la diferencia en el gesto o variante gestual, o incluso por el contexto de uso en que los signos se producen en cada cultura.

En cuanto a los criterios de exclusión, decidimos:

- No tratar los gestos que no tuvieran uso comunicativo, es decir, aquellos que, aun siendo a primera vista informativos, tienen un radio de interpretación muy amplio, dependen del contexto de uso o del individuo que los realiza y no son intencionados (como, por ejemplo: “estar nervioso”, “tener frío o calor”, “mostrar sorpresa”, etc.).
- No usar los gestos mímicos, como “cocinar”, “ ducharse”, “peinarse”, etc., ya que son una imitación exacta de una acción, lo que significa que pueden ser entendidos fácilmente por un extranjero e, incluso, por alguien que nunca los haya visto antes. Se trata de gestos que no requiere un conocimiento previo, ni tampoco

- una tradición sobre la manera en que se representa de forma particular determinado signo⁸⁹.
- Evitar el uso de gestos restringidos a una minoría “especialista”, como, por ejemplo, el saludo usado entre los militares o el gesto religioso de persignarse. Incluimos únicamente gestos que, aunque tengan un origen específico, ya penetraron en la sociedad y forman parte de su repertorio cotidiano, como el de “pedir tiempo”, proveniente del baloncesto.

2.3.2. PROBLEMAS METODOLÓGICOS

La realización de cualquier investigación presenta problemas, que van apareciendo a medida que se avanza en ella. En el tipo de investigación que nosotros hemos llevado a cabo, uno de los obstáculos más grandes ha sido describir con palabras, los movimientos que componen el gesto. El problema reside en el hecho de que la percepción del movimiento corporal, por el dinamismo propio de éste, está constituida por informaciones múltiples y simultáneas, lo que hace difícil, abstracta e imprecisa la descripción sólo por medios lingüísticos. La escritura y la imagen se complementan para dar una idea lo más clara posible de la ejecución gestual, aunque a veces resulta también insuficiente.

La reflexión sobre todos estos aspectos, nos llevó a la conclusión de que lo más adecuado era colocar los signos que pueden estar en dos apartados diferentes en el que aparecen con más frecuencia o en el más general, haciendo observaciones pertinentes en la ficha. Cuando se trata de signos plurifuncionales, optamos por incluirlos en los diferentes apartados en los que podrían estar, pero sólo los describimos en uno de ellos, utilizando en los demás remisiones y teniendo siempre en cuenta las notas explicativas de la ficha a la que se refiere.

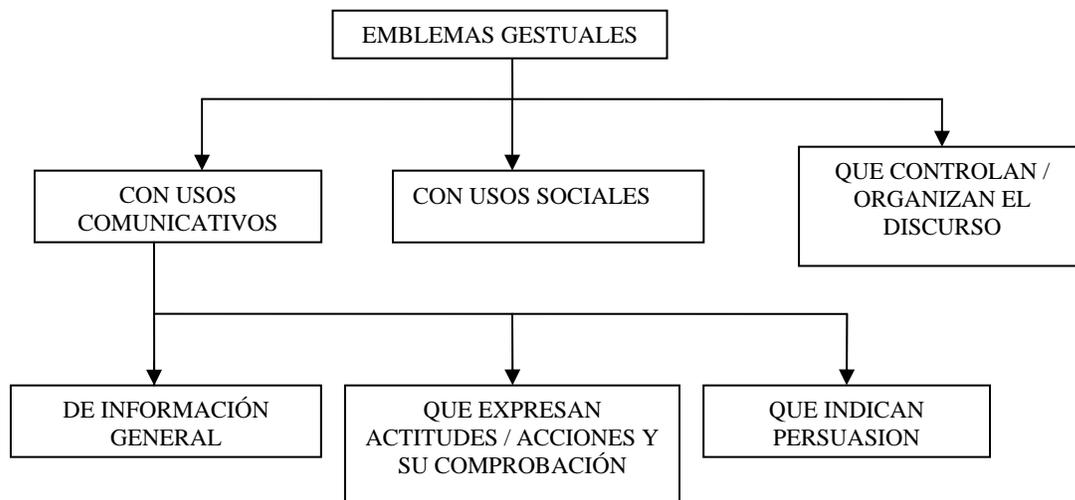
⁸⁹ Eso no quiere decir, sin embargo, que los gestos mímicos sean iguales en todas las culturas (véase Nascimento Dominique, 2004: 94). Por ejemplo, en España, se suele usar una variante para indicar la acción de “ ducharse ” que es muy rara en Brasil. Con la mano semicerrada o los dedos apiñados sobre la cabeza, se emula la alcachofa de la ducha. La diferencia puede deberse simplemente al tipo de ducha que se utiliza, ya que lo más común, en España, es que la ducha pueda separarse de la base para acercarla al cuerpo, mientras que, en Brasil, suele predominar el modelo fijo. Eso significa que, incluso entre los gestos mímicos, hay diferentes niveles de predictibilidad: unos pueden tener características más o menos universales y otros pueden considerarse puramente culturales.

2.3.3. CLASIFICACIÓN DEFINITIVA

El *Marco Común Europeo* (Consejo de Europa, 2001) - y también el *Plan Curricular del Instituto Cervantes* (Instituto Cervantes, 1994 y 2006), adaptado, en su última versión, a éste - establecen la siguiente clasificación funcional:

- I – Control de la comunicación oral
- II – Expresión de actitudes y estados intelectuales y su comprobación
- III – Información general
- IV – Organización del discurso
- V – Persuasión
- VI – Usos sociales de la lengua

Nos pareció más oportuno que, tratándose de la ordenación de emblemas gestuales, los apartados I y IV se complementasen y estuviesen juntos en una misma categoría, así como los apartados II, III y V, ya que forman, según Cestero (1999b), los signos con usos comunicativos. No obstante, esta categoría está formada por una gran cantidad y variedad de signos quinésicos emblemáticos, por lo que decidimos hacer una subdivisión, de manera que nuestra clasificación final quedó de la siguiente forma:



Esquema 1. Clasificación de emblemas gestuales

Los emblemas que tienen usos comunicativos forman el grupo más grande y están subclasificados en tres categorías diferentes:

a) Emblemas que proporcionan información general. Son aquellos que se usan para identificar y localizar a personas, objetos, lugares y sucesos; describir personas (características físicas y personales), emociones, estados físicos, anímicos e intelectuales, sensaciones y sentimientos, objetos, lugares y cantidades, así como para referirse a acciones y a actividades cotidianas y a acciones o aspectos relacionados con el tiempo.

b) Emblemas que expresan actitudes y acciones y su comprobación. Incluye las formulaciones de deseo, las demostraciones de equivocación, las valoraciones, etc.

c) Emblemas que indican persuasión, es decir, los usados para dar instrucciones, solicitar acciones de los demás, sugerir alguna actividad, etc.

El segundo grupo es el formado por los emblemas con usos sociales, que se utilizan durante la interacción para saludar o despedirse, piropear o hacer cumplidos, expresar agradecimiento o, incluso, insultar.

Forman parte del tercer y último grupo los emblemas que controlan y organizan el discurso, es decir, aquellos que indican si se ha comprendido o no algo, los usados para solicitar la repetición de lo dicho, para pedir la palabra o para interrumpir a alguien que está hablando.

3. EMBLEMAS GESTUALES EN ESPAÑA Y BRASIL: ANÁLISIS DE MATERIALES Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Este capítulo está dedicado a presentar los resultados obtenidos en los análisis realizados sobre el corpus de datos recogido. En la exposición, seguimos el orden en el que aparecen las preguntas en los cuestionarios empleados en España y en Brasil⁹⁰, e indicamos en mayúscula la letra relativa al gesto del cuestionario para facilitar su distinción. En los casos en que lo hemos juzgado necesario por su relevancia o por claridad, presentamos gráficos con los datos más importantes.

Para realizar los análisis, hemos tenido en cuenta la variación gestual constatada en cada país, así como la incidencia en el uso de signos no verbales de determinadas variables sociales: sexo (masculino o femenino), edad (de 20 a 34 años, de 35 a 49 años y mayores de 50 años)⁹¹ y nivel de instrucción de los informantes (niveles primario, secundario y universitario). Posteriormente, hemos identificado las diferencias y similitudes en los signos quinésicos de los dos países, resaltando, cuando los hay, los aspectos significativos de las variables tratadas. Con respecto a ello, consideramos conveniente recordar que en casi todas las preguntas se podía elegir más de una alternativa, apuntar más de un gesto con el mismo sentido o presentar otros gestos que no estuvieran en el cuestionario.

Es importante recordar que en casi todas las preguntas se podía elegir más de una alternativa, apuntar más de un gesto con el mismo sentido o presentar otros gestos que no estuvieran en el cuestionario.

No siempre indicamos el porcentaje correspondiente a las personas que no contestaron a las preguntas pues, para no perdernos en los números, decidimos hacerlo sólo cuando resultase significativo.

En general, una gran parte de las personas entrevistadas manifestó que apenas gesticulaba y que prefería el uso del lenguaje verbal para comunicarse y,

⁹⁰ Es necesario hacer hincapié una vez más en el hecho de que cuando decimos España y Brasil, así como cualquier adjetivo relacionado con ellos, nos referimos, por supuesto, a las regiones (o comunidades) donde se efectuaron los análisis, y no a todo el territorio.

⁹¹ Los grupos 1, 2 y 3 de los gráficos se refieren a los respectivos grupos de edad.

consecuentemente, negó realizar muchos de los gestos que se le presentaron. Esto entra en contradicción con lo observado en el transcurso de las entrevistas, ya que algunos de los gestos seleccionados fueron producidos de forma inadvertida y natural por los informantes que antes habían afirmado que no los conocían o no hacían uso de ellos. Este hecho parece reflejar la existencia de prejuicios hacia la producción gestual, asociada con la falta de dominio del componente verbal, con la falta de educación formal o con un bajo nivel socioeconómico, y dificultó, en cierta medida, la obtención de los datos, especialmente en los casos en los que se proponía un ejercicio de codificación (el informante tenía que producir el gesto, frente a los ejercicios de descodificación, en los que resultaba más fácil admitir que eran capaces de reconocer su significado). Por ello, nos concentramos en anotar las opciones y observaciones presentadas por los informantes, con la esperanza de que a través de tales datos podríamos llegar a saber cuáles son los gestos más característicos de cada grupo.

3.1. ANÁLISIS DE MATERIALES Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

I. Emblemas gestuales con usos comunicativos

Los gestos que tratamos a continuación, utilizados para identificar y localizar personas, objetos, lugares y sucesos, son signos deícticos que suelen pertenecer a otras categorías gestuales diferentes de los emblemas. Sin embargo, los consideramos como tales porque, como los demás gestos estudiados, pueden ser realizados de forma independiente de la emisión verbal.

1. Yo

El gesto que hace referencia a uno mismo, *yo*, tiene realización similar a *mío*. La mayoría de los hombres españoles prefiere usar el índice (A) para referirse a ellos mismos. El 77,7% de los informantes con educación primaria y universitaria y el 66,6% con educación secundaria emplean esta variante. Apoyar la palma en el pecho es la segunda opción más utilizada con este valor y, de la misma forma que la anterior, su empleo no parece estar relacionado con el nivel de instrucción de los informantes (22,2% -nivel primario-, 33,3% -nivel secundario- y 22,2% -nivel universitario-). Si atendemos a la edad, el índice sigue siendo la forma más usada: el 88,8% de los informantes del primer grupo, frente al 66,6% de los demás grupos. Usan la palma el 11,2% de los hombres del primer grupo y el 33,4% de los del segundo y tercer grupos. Las españolas, sin embargo, por lo menos las de los niveles primario y secundario, parecen preferir el uso de la palma: el 77,7% y el 66,6% de las informantes, respectivamente, frente al 44,4% de las universitarias. Suele apuntarse a sí misma con el índice el 33,3% de las mujeres con estudios primarios y secundarios, y el 55,5% de las universitarias. Respecto a la edad, usaron la palma en dicha situación el 66,6% de las del primer y tercer grupos de edad, y el 55,5% de las del segundo grupo. El índice lo utilizan el 44,4% de las informantes de los dos primeros grupos y el 33,3% de las del último.

Los brasileños también suelen usar más el índice (el 55,5% de los informantes con estudios primarios, el 100% de los que tienen estudios secundarios y el 66,6% de los universitarios) que la palma (el 44,4% de los informantes con estudios primarios y el 11% de los que tienen estudios secundarios y universitarios). Estos patrones de comportamiento se repiten si atendemos a los diferentes grupos de edad: 88,8% -primer grupo-, 77,7% -segundo grupo- y 55,5% -tercer grupo-. Las brasileñas de nivel de instrucción primario y

secundario también prefieren el uso del índice (el 55,5% y el 66,6%, respectivamente) pero no las universitarias (el 22,2%), que afirman utilizar más frecuentemente la palma (el 55,5%, frente al 44,4% de las mujeres con primaria y al 33,3% de las brasileñas con secundaria). La edad parece ser también un factor significativo: las informantes de los dos primeros grupos de edad prefieren usar el índice (el 55,5% y el 66,6%, respectivamente), mientras que las mayores de 50 años prefieren usar la palma (el 66,6%).

En ambos países, resulta extraño utilizar el pulgar para hacer referencia al *yo* y ninguno de los informantes encuestados confesó usar el mentón con esta función.

2. Tú/usted(es) / vosotros(as)

Al señalar al destinatario, *tú*, los españoles también prefieren el uso del dedo índice (A), con escasa diferencia por nivel de instrucción: el 77,7%, el 88,8% y el 100%, respectivamente. El otro gesto indicado fue la palma, que se usa entre el 44,4% de los que tienen primaria y el 11% de los de secundaria. Lo mismo se puede observar entre los diferentes grupos de edad: usó el índice el 88,8% de los informantes del primer grupo, el 100% de los del segundo y el 77,7% de los del tercero. La palma fue utilizada por el 11,2% de los del primer grupo y el 22,3% de los del tercero. La preferencia por el empleo del índice para indicar *tú* se pudo notar también entre las españolas: el 88,8% que tienen nivel de primaria y secundaria, y el 100% de las que alcanzaron el nivel universitario. Sólo el 11,2% de las mujeres con educación primaria y secundaria hicieron el gesto usando la palma de la mano. Con respecto a la edad, se ven las mismas tendencias: usaron el índice el 100% de las mujeres que poseen estudios primarios y universitarios y el 77,7% de las que tienen educación secundaria; solamente emplearon la palma el 22,3% de las entrevistadas con educación secundaria.

Los brasileños, en general, también suelen utilizar el índice con esta función. Entre los hombres, lo hicieron el 88,8% de los informantes del primer nivel de estudios, del primer grupo de edad, y el 100% de los de nivel secundario y universitario, de los grupos de edad segundo y tercero. La palma sólo fue usada por el 11,2% de los entrevistados con educación primaria, del primer grupo de edad. Aunque entre las entrevistadas brasileñas el uso del índice es más común (conforme muestra la frecuencia de uso: el 88,8% de las mujeres entre 20 y 39 años y el 66,6% de las mayores de 50 años), parece que el empleo de la palma está más extendido que entre los hombres, principalmente entre aquéllas de nivel de instrucción universitario. Usaron el índice, en aumento a medida que se sube de nivel de estudios, el 88,8%, el 100% y el 55,5% de las informantes, mientras que hicieron uso de la palma el 11,2% de las de nivel de instrucción secundario y el 44,4% de las

universitarias. En cuanto a la palma, fue señalada por el 11,2% de las encuestadas pertenecientes a los dos primeros grupos de edad y por el 33,3% de las mujeres de más de 50 años. Parece que para las entrevistadas mayores, mostrar la palma es menos agresivo y más discreto, ya que señalar a una persona con el dedo se considera casi siempre como “de mala educación”.

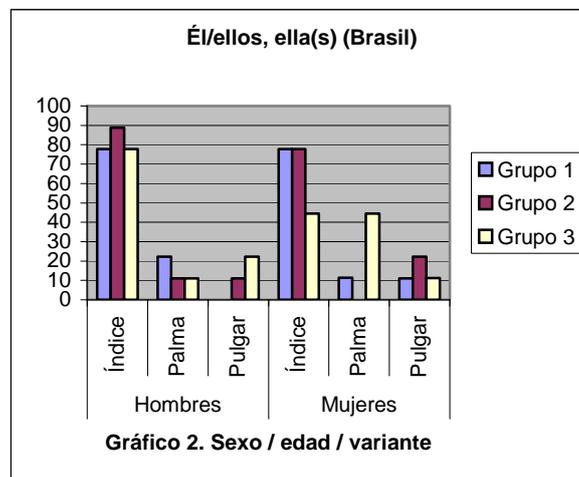
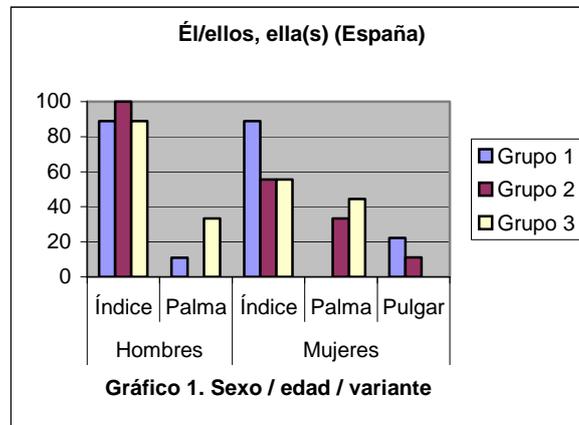
Ningún informante mencionó el uso del mentón (B) o de la cabeza para señalar a alguien o algo.

3. Él, ellos(as)

Los resultados referentes al uso de *él, ellos(as)* han sido muy semejantes a los del signo anterior. Tanto la cultura española como la brasileña usan más el índice para referirse a terceras personas, pero se puede percibir una mayor presencia de otras variantes. Mientras que entre los informantes masculinos españoles, que mantienen la misma opción de uso gestual que para *tú*, el uso del índice aumenta de acuerdo con el nivel de instrucción (77,7%, 88,8% y 100%), entre los brasileños ocurre justo lo contrario (100%, 88,8%, 55,5%). Señalar con la palma aparece como la segunda opción, de forma muy reducida, tanto entre los españoles (más común entre los mayores de 50 años: el 33,3%) como entre los brasileños (más común entre los del primer grupo: el 22,3%). En el caso de estos últimos, se presentó otra variante gestual: el uso del pulgar lo indicó el 11% de los informantes del primer grupo de edad y el 22,2% del tercero.

Respecto al resultado de las informantes españolas, hay una semejanza mayor con el resultado de los brasileños en general, es decir, mientras que las españolas también usan más el índice en todos los niveles de instrucción (el 66,6% de las de primaria, el 55,5% de las de secundaria y el 66,6% de las universitarias) y grupos de edad (el 88,8% en el primer grupo y el 55,5% en los demás), usan también otras variantes además de la palma, que viene como segunda opción. Lo más curioso es que ninguna informante de entre 20 y 34 años dijo emplear dicha variante; prefieren el uso del pulgar que, aún siendo raro, es más común entre las informantes con instrucción primaria, en los dos primeros grupos de edad (el 22,2% y el 11%). Entre las brasileñas, pese a que el uso del índice también es significativo (66,6%, 88,8% y 44,4% en los diferentes niveles de instrucción), se observa una tendencia a utilizar otras variantes, principalmente entre las universitarias y las mayores de 50 años, que emplean la palma tanto como el índice (el 44,4%). El uso del pulgar, más raro, estuvo presente en el 11% de las informantes de los grupos de edad primero y tercero, y en el 22,3% de las del segundo.

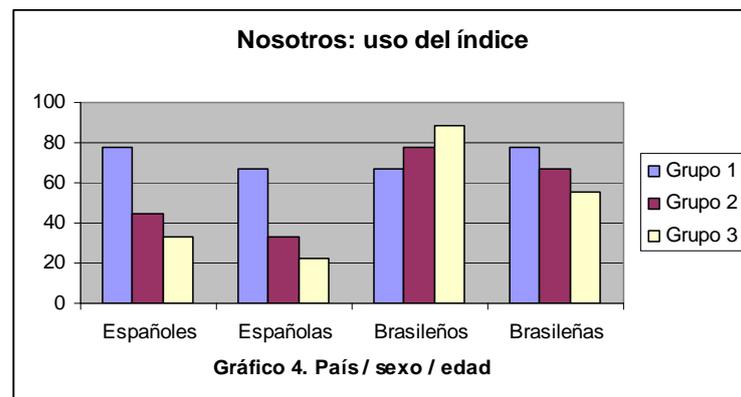
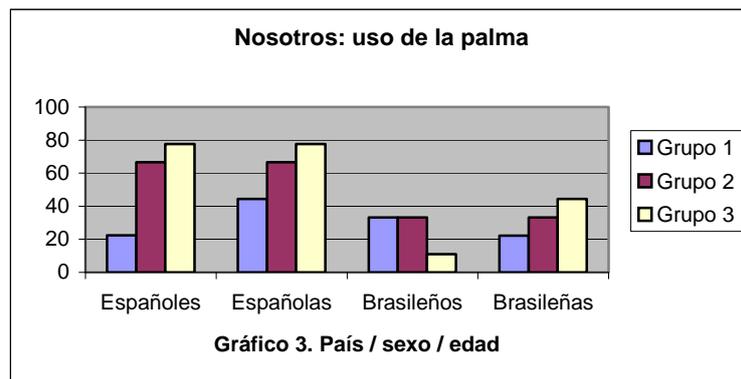
Ninguno de los informantes entrevistados citó la posibilidad de señalar a alguien, en el contexto comentado, con el mentón (B).



4. Nosotros(a)s

Al indicar *nosotro(a)s*, los españoles, en general, pero principalmente los hombres, muestran preferencia por el uso del índice (A). Esta tendencia decrece a medida que aumenta el nivel de instrucción de los informantes (77,7%, 55,5% y 33,3%) y su edad (77,7%, 44,4% y 33,3%). Los datos más significativos están relacionados con la edad: las mujeres utilizan el índice el 66,6% de las más jóvenes, el 33,3% de las de mediana edad y el 22,2% de las más mayores. La causa parece ser la utilización mayoritaria del gesto de la palma o el uso indiscriminado de las dos variantes. Entre los hombres, el porcentaje de uso más alto aparece en el grupo de universitarios (el 66,6%) y en los mayores de 50 años (el 77,7%). Las mujeres, sin embargo, no presentan datos tan uniformes: los porcentajes más significativos del uso de la palma se sitúan en los niveles primario y secundario (el 66,6%), pero son las mayores de 50 años las que usan más dicho gesto (el 77,7%).

Los informantes brasileños (el 66,6% de los pertenecientes al primer grupo de edad, el 77,7% de los del segundo y el 88,8% de los del tercero), por su parte, y principalmente los universitarios mayores de 50 años (el 88,8%), siguen usando más el índice que la palma. El comportamiento de las mujeres presenta los mismos patrones que el de los informantes españoles masculinos, pero de forma mucho menos marcada: mientras el uso del índice decrece con la edad (el 77,7%, el 66,6% y el 55,5%), el uso de la palma aumenta con ella (el 22,3%, el 33,4% y el 44,5%).

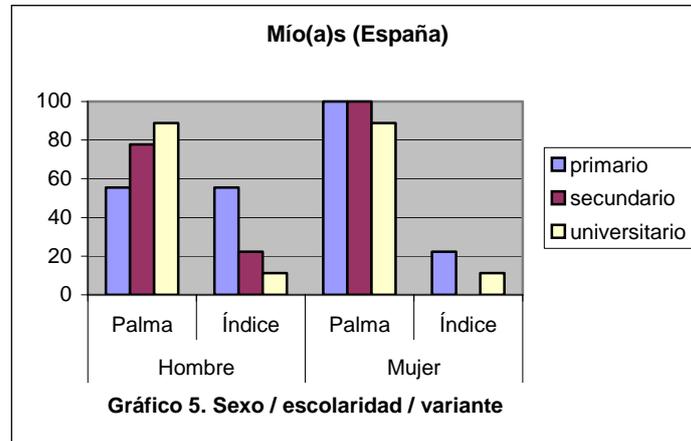


5. Mi, mí(a)s

La acción gestual de *yo* recae sobre la misma persona que la de *mío*, sin embargo, hay diferencias en la preferencia por el uso de las distintas variantes gestuales. Los brasileños no presentan una preferencia marcada entre el uso del dedo índice (A) y de la palma (B), los informantes de diferentes edades y con niveles de instrucción primario y secundario (el 55,5% usan la variante B y el 44,4%, la A), si bien los universitarios, en su gran mayoría (el 88,8%), eligen el uso de la palma. En las encuestas realizadas a las mujeres, en las que el uso de la palma es lo más frecuente, se confirmó la preferencia por esta variante, principalmente entre las universitarias (el 88,8%), mayores de 50 años (el 100%). En el caso de los hombres, el factor más significativo en la elección de una u otra variante resultó ser el nivel de instrucción, mientras que en

las mujeres fue la edad.

Los españoles usan también más la variante B que la A. En las encuestas de hombres se registró especialmente en los dos últimos grupos de edad (el 100%), mientras que en las de mujeres aparece más homogeneidad entre los tres grupos (88,8%, 100% y el 88,8%).



6. Tu, tuyo(a)s /su, suyo(a)s / vuestro(a)s

Sin duda, la forma preferida para indicar *tuyo*, en los dos países y para ambos sexos, en todos los niveles de escolaridad, es extender el índice en dirección al interlocutor o los interlocutores. Los brasileños presentan bastante más homogeneidad en todos los grupos de edad (el 88,8% de los dos primeros grupos y el 77,7% del último), pero en los informantes españoles, el porcentaje de uso de este gesto es un poco más alto entre los encuestados de 20 a 49 años (el 66,6% frente al 55,5% de los mayores de 50 años). Lo mismo ocurre con las brasileñas (el 77,7% en cada grupo de edad) y con las españolas (88,8%, 100% y 88,8%, respectivamente). El nivel de instrucción, en todos los casos, no es significativo.

También para indicar *nuestro* (realización gestual similar a *nosotros*), en Brasil, los hombres y las mujeres prefieren el uso del índice. Si se tiene en cuenta la edad, los brasileños presentan frecuencias de uso idénticas, pues, el 66,6% de los informantes de cada grupo hicieron el gesto A. Las brasileñas también prefieren el uso del índice (el 55,5%, 66,6% y el 44,4% en los diferentes grupos de edad), pero suelen usar la palma más que los hombres.

Curiosamente, en la utilización de estos signos no verbales, los españoles presentaron resultados muy diferentes a los de los brasileños: mostraron su preferencia por usar la palma (B) (el 55,5% en el primer grupo de edad y el 77,7% en los dos siguientes grupos) en lugar del índice. En el caso de las mujeres, los datos son distintos: eligieron más la utilización de la palma las jóvenes (el 66,6%) y las mayores (el 77,7%); las

de mediana edad, sin embargo, seleccionaron más frecuentemente la indicación con el índice (el 55,5%).

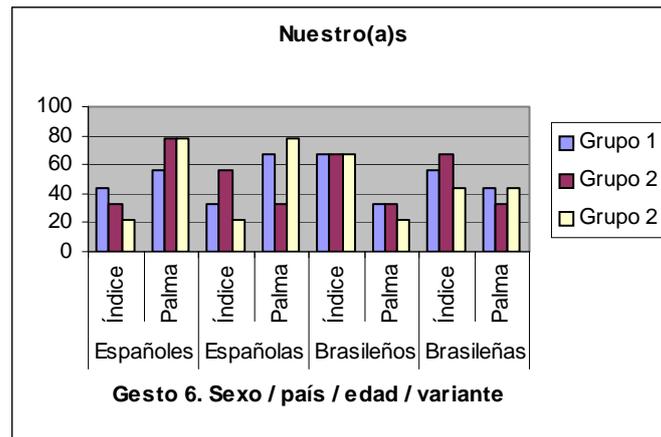
Si tenemos en cuenta el nivel de instrucción de los informantes, observamos una predilección por el uso del índice, principalmente entre los informantes con estudios primarios (el 88,8% de los hombres y el 77,7% de las mujeres). En cuanto a la utilización de la palma, no parece haber diferencias significativas respecto al grado de escolaridad de los hombres y las mujeres entrevistados y la variante que emplearon.

7. Nuestro(a)s

También para indicar *nuestro* (realización gestual similar a *nosotros*), en Brasil, los hombres y las mujeres prefieren el uso del índice. Si se tiene en cuenta la edad, los brasileños presentan frecuencias de uso idénticas, pues, el 66,6% de los informantes de cada grupo hicieron el gesto A. Las brasileñas también prefieren el uso del índice (el 55,5%, 66,6% y el 44,4% en los diferentes grupos de edad), pero suelen usar la palma más que los hombres.

Curiosamente, en la utilización de estos signos no verbales, los españoles presentaron resultados muy diferentes a los de los brasileños: mostraron su preferencia por usar la palma (B) (el 55,5% en el primer grupo de edad y el 77,7% en los dos siguientes grupos) en lugar del índice. En el caso de las mujeres, los datos son distintos: eligieron más la utilización de la palma las jóvenes (el 66,6%) y las mayores (el 77,7%); las de mediana edad, sin embargo, seleccionaron más frecuentemente la indicación con el índice (el 55,5%).

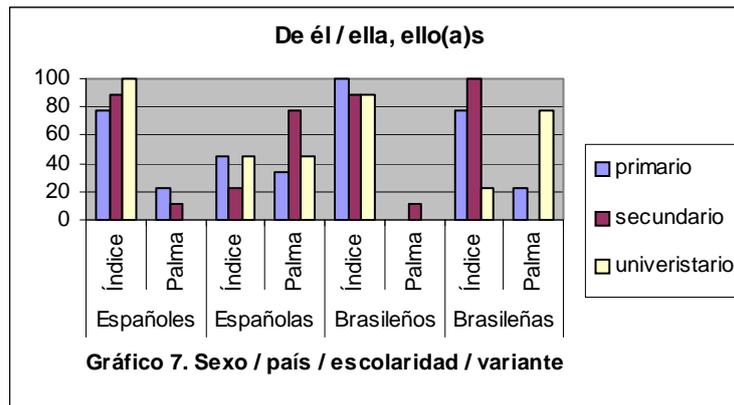
Si tenemos en cuenta el nivel de instrucción de los informantes, observamos una predilección por el uso del índice, principalmente entre los informantes con estudios primarios (el 88,8% de los hombres y el 77,7% de las mujeres). En cuanto a la utilización de la palma, no parece haber diferencias significativas respecto al grado de escolaridad de los hombres y las mujeres entrevistados y la variante que emplearon.



8. De él, de ella, de ellos(as)

La variante A es la más usada por los españoles de los diferentes grupos de edad (el 77,7% de los informantes del primer y del tercer grupos de edad así lo indicaron y el 100% de los del segundo así lo indicaron). Sin embargo, las mujeres españolas suelen usar más la palma (el 66,6% de las más jóvenes lo indicaron así, el 55,5% de las informantes de mediana edad y el 44,4% de las mayores lo indicaron así). El uso del índice figura como la segunda opción más frecuente en las encuestas a mujeres, sin embargo, más del 20% del total de las informantes dijo que prefería usar el pulgar o el mentón en el contexto que aquí tratamos.

Los brasileños han sido más unánimes en cuanto a la selección de una variante gestual determinada para la función que nos ocupa. Del total de los informantes encuestados, sólo uno afirmó que usaba la palma. Con respecto a la incidencia del factor edad podemos decir que el 88,8% de los informantes pertenecientes a los dos primeros grupos y el 100% de los hombres mayores afirmaron que utilizaban siempre el índice, lo que es, sin duda, significativo. La opción más elegida, tras el índice, es el mentón. En cuanto a las informantes brasileñas, la indicación con el dedo índice es el signo preferido por todos los grupos de edad (el 66,6%, el 77,7% y el 55,5%, respectivamente). El nivel de estudios no muestra mucha incidencia, excepto en el caso de las brasileñas universitarias (el 77,7%) y las españolas con estudios secundarios (el 77,7%), que prefieren utilizar la palma. Además, parece que el hecho de que se trate de alusión a una tercera persona, que no participa en el intercambio comunicativo, facilita la posibilidad de uso de otras variantes que no son el índice o la palma (el mentón, la cabeza, el pulgar). Hay incluso quien dice que es mejor usar el movimiento de cabeza que señalar con el dedo, ya que este último gesto es muy poco cortés o de mala educación, pero eso no es lo que muestran los resultados de en nuestras encuestas.



9. Este..., ese..., aquel...

Señalar con el dedo índice es también el gesto más usado para indicar *este... ese... aquel...* Como viene siendo habitual, lo utilizan más los hombres que las mujeres. Entre los españoles su uso, atendiendo a la edad de los informantes, está muy extendido: lo seleccionaron el 88,8% de los informantes del primer grupo de edad y el 100% de los del segundo y tercero. Las españolas, sin embargo, muestran también preferencia por la variante de la palma de la mano, aunque el uso del índice es la variante más elegida (el 55,5% en el primer y segundo grupos de edad y el 88,8% en el tercero).

Una de las mujeres entrevistadas apuntó que el uso del mentón para señalar o indicar *este..., ese..., aquel...* connota desprecio. Se trata de una interpretación interesante, seguramente condicionada por el uso de gestos faciales, pero existen otras circunstancias que pueden intervenir en el empleo de esta variante, tales como tener las manos ocupadas o no tener ganas de usarlas.

Los brasileños también prefieren la utilización del dedo índice: el 77,7% del primer grupo de edad y el 88,8% del segundo y del tercero. Lo mismo ocurre con las mujeres, que mostraron una frecuencia alta de uso de este gesto: 88,8% las de los dos primeros grupos y 66,6% las del tercero. Estas últimas optan también por la utilización del mentón o del pulgar para señalar.

En estos gestos se refleja lo que acontece con el uso verbal de los deícticos. Pese a que la gramática de la lengua portuguesa establece reglas diferentes de uso para *este, esta, esto* y *ese, esa, eso* (que coinciden con las españolas), los brasileños, con independencia del nivel cultural o la edad, no las siguen, si bien algunos universitarios reconocen su existencia. Como resultado, la gran mayoría de los informantes brasileños no alzan más el brazo para marcar la diferencia en *este* y *ese*, pues para ellos

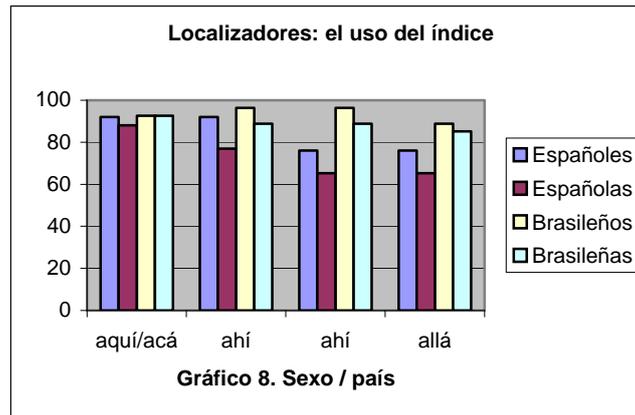
no la hay. Sí persiste la diferencia entre los indicadores de cercanía “este o ese...” y los de lejanía “aquel...”.

10. Aquí, acá / ahí / allí / allá

También se suele usar más el dedo índice para indicar localización espacial o ubicación. Pero parece que hay una tendencia a la disminución del uso de esta variante, condicionada por la distancia e independiente del sexo de los informantes, es decir, cuanto más lejos se señala, se usa menos el dedo índice. Así, en España, *aquí* y *allí* presentan la misma frecuencia de aparición en los entrevistados hombres, 92%, pero para *allí* y *allá* sólo utilizaron el índice el 76% de nuestros informantes hombres. En el caso de las mujeres las cifras son algo distintas: utiliza el índice el 88% para indicar *aquí*, el 76,9% para *ahí*, y el 65,3% para *allí* o *allá*.

En el caso de los informantes brasileños, estos patrones de comportamiento no son tan claros, aunque se puede ver la disminución del uso del índice para *allá* si se compara con los otros localizadores analizados. Así, el 92,6% de los hombres usó el índice para indicar *aquí*, el 96,3% para *ahí* y *allí* y el 88,8% para *allá*. En el grupo de las mujeres, lo usaron el 92,6% para *aquí*, el 88,8% para *ahí* y *allí* y el 85,1% para *allá*. Es posible que la disminución de frecuencia de uso esté relacionada con el hecho de que la cosa o la persona que se encuentra más distante (*allá*) no está clara o evidente (no se ve con facilidad), es decir, parece que el uso del dedo índice es más probable que el de la palma cuando se quiere señalar algo o a alguien que está más cerca y/o es más visible para los interlocutores.

Hemos notado también que, entre los españoles, la diferencia entre *allí* y *allá* no parece estar muy clara, ya que la mayoría de los informantes no hicieron ninguna modificación en la altura del brazo para la realización de estos gestos (como subirlo gradualmente). Sin embargo, parece evidente en Brasil, pues el orden de la distancia, de más cerca a más lejos (*aquí* < *ahí* < *allí* < *allá*), aunque los resultados cuantitativos no lo resaltan de forma significativa, fueron reconocidos por todos los informantes.



Hemos visto que las respuestas sobre el empleo de los deícticos gestuales han sido muy variadas y, en líneas generales, no parece haber una relación significativa entre la elección de determinada variante gestual y la edad y el nivel de instrucción de los informantes y la cultura analizada. No obstante, parece que, en ambas culturas, las mujeres tienden más a señalar con la palma de la mano que los hombres. Además, tanto en Brasil como en España, hay una fuerte tendencia a evitar hacer un señalamiento con la cabeza o el mentón (la opción más usual cuando las manos están ocupadas y como señal de desprecio). Esto nos lleva a creer que la elección de usar el índice, la palma o el pulgar depende en gran medida de condicionantes situacionales, por ejemplo, del medio en que el individuo está, de con quién está interactuando, del tema que tratan, de lo que se quiere decir, de a quién o a qué se está señalando, etc. Así, por ejemplo, señalar con el índice directamente al interlocutor mientras se habla puede dar más la sensación de confrontación que cuando se hace con la palma; hacerlo con el pulgar puede no ser muy práctico y su probabilidad de uso puede disminuir si, por ejemplo, tratamos de señalar a uno o a varios interlocutores. Por otro lado, señalar un determinado objeto entre otros con el dedo índice parece indicar más la localización exacta de algo (como al señalar específicamente un libro en la estantería, en medio de muchos otros), y señalarlo con toda la mano hace referencia a la localización aproximada (el libro está “por ahí”)¹⁰¹.

Hemos de mencionar, asimismo, que en varios informantes usaron las dos manos para realizar algunos de los gestos que componen el cuestionario. Lo mismo ocurrió con los deícticos (los dos índices, palmas o pulgares). Tal acción, menos común que el uso de

¹⁰¹ Hay estudios que indican que la forma de señalar muestra la intención del “gesticulador”, por tanto, usar el índice en vez de la palma puede cambiar el significado de la acción practicada (véase, por ejemplo, Calbris 1990). Kendon (2004: 199-224) presenta siete tipos diferentes de formas de señalar con la mano. Según él, el uso del índice, del pulgar, de la palma hacia arriba o hacia abajo, de la cabeza, etc., dependerá, entre otras cosas, de la forma en que el objeto o la persona al que se refiere se presenta en el discurso del hablante, es decir, el gesto puede variar si el “gesticulador” usa el objeto como un ejemplo de algo, o si es para ilustrar un concepto.

una sola mano, no parece tener otro objetivo que el de enfatizar lo que se comunica.

11. Más cerca, [más para acá]

Todos los informantes españoles y brasileños utilizaron el gesto A (consiste en mostrar la palma de la mano hacia arriba, moviendo rápidamente los dedos hacia delante y hacia atrás), que también se usa para llamar a alguien (gesto de la cuestión 105, A). No obstante, pudimos constatar una pequeña variación en los españoles, pues el 30% de los informantes hombres y el 22,2% de las mujeres movieron solamente los dedos índice y corazón. En el caso de los brasileños, el 15% de los informantes hombres y mujeres utilizaron las dos manos para mostrar cercanía. Parece significativo que, aunque todos los brasileños confesaran utilizar el gesto A, casi tres cuartas partes de ellos (72%) lo realizara también con la palma hacia abajo o con la mano ligeramente inclinada (en lateral).

12. Más lejos, [más para allá]

Todos los informantes de las dos culturas estudiadas utilizaron el gesto A para mostrar lejanía (*más lejos*). Aunque lo más común es mover una de las mano hacia delante y hacia atrás, con la palma hacia abajo, el 20% de las españolas lo realizó con las dos manos. Este gesto es similar al de *¡márchate!* (de la cuestión 106, A). Un pequeño número de informantes españoles (el 12% de los informantes hombres y 11,5% de las mujeres) señaló una variante gestual menos común: mantener los dedos índice y corazón extendidos, mientras la mano se mueve hacia delante y hacia atrás.

13. Altura [bajo/alto]

Los informantes de los dos países fueron unánimes en su respuesta al indicar la altura. Todos los españoles afirmaron que lo hacen siempre con la palma de la mano abierta y paralela al suelo (opción A), mientras que todos los brasileños indicaron que tal gesto sólo se refiere a la altura de personas y objetos, ya que, al aludir a la altura de los animales, la mano debe estar siempre de canto (opción B).

Nos sorprendió comprobar que los informantes brasileños, sin excepción, conocían estas diferencias de uso, independientemente de la edad o del nivel de instrucción. Muchos incluso afirmaron, incluso, que resulta bastante ofensivo usar la mano de canto para indicar la altura de una persona¹⁰². Además, nos parece interesante

¹⁰² Esto no sería un problema específico para el extranjero español, ya que, desconociendo el uso exacto, tendería a generalizar, usando la misma forma gestual para un animal y para una persona. Sin embargo, para extranjeros de otros países hispanohablantes, como es el caso de Colombia, constituiría una

resaltar que el uso de la mano con la palma perpendicular al suelo para indicar la altura de un animal resulta desconocido en otros estados de Brasil. No sabemos en qué medida tal distinción, que está tan firmemente establecida en Bahia, puede formar parte del repertorio gestual de otras regiones, especialmente del nordeste, sin embargo, constatamos que hombres y mujeres de varios estados (principalmente los de São Paulo, Rio de Janeiro y Minas Gerais)¹⁰³, de diferentes edades y niveles de instrucción, utilizan la mano paralela al suelo incluso para animales, como los españoles, y desconocen completamente la distinción que se establece en Bahia.

14. Gordo

Los brasileños suelen usar más el gesto B (brazos abiertos a la altura del pecho) que el A (brazos en posición natural, ligeramente abiertos) para describir a alguien que está gordo. Entre los hombres, a excepción de los del primer grupo de edad, que usan igualmente las dos variantes (el 44%), la opción B es la preferida por el 100% de los informantes del segundo grupo y por el 88,8% de los del tercero y, en el caso de las mujeres, por el 88,8% de las informantes del primer grupo y el 55,5% de las de los otros dos.

Los españoles, sin embargo, suelen usar más el gesto A; así ocurre con los entrevistados de los dos primeros grupos de edad: el 77,7% y el 66,6%, y los del tercer grupo, como los del primer grupo en Brasil, usan igualmente las dos variantes (el 44,4%). Las españolas del primer y tercer grupos de edad, aunque no muestran una preferencia tan marcada, también optan con más frecuencia por la variante A (el 66,6% y el 55,5%); las del segundo grupo de edad se inclinan igualmente por las dos variantes (el 44,4%). A la realización tanto de la variante A como de la B, se puede añadir el gesto intensificador de la cuestión 62 o las mejillas llenas de aire. Este último, además, se puede usar solo para indicar que alguien está gordo.

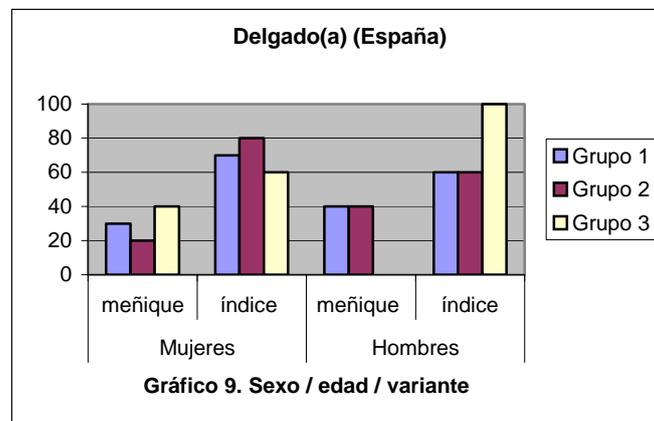
15. Delgado

En España, se usa tanto el gesto A (el dedo meñique levantado) como el B (el dedo índice levantado), pero la forma preferida, tanto por los hombres como por las mujeres de todos los grupos de edad, es la B. El gesto A es más utilizado por mujeres y hombres jóvenes que, en general, lo prefieren por ser el meñique más delgado que el índice.

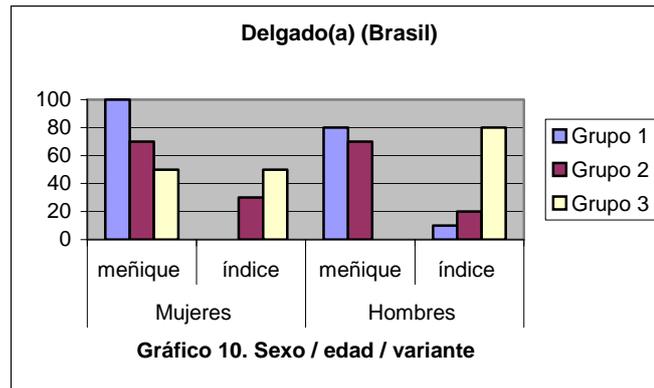
situación, como mínimo, incómoda, ya que, en este país, la forma de indicar la altura es justamente la contraria a la de Brasil, o sea, la mano abierta de canto expresa la altura de personas y la mano paralela al suelo, la de animales.

¹⁰³ Esta averiguación fue hecha con un número reducido de informantes, de manera informal y poco rigurosa. No obstante, sirve para dar una idea de las numerosas líneas de investigación que aún pueden abrirse en el ámbito que tratamos.

Parece que el gesto B es el único usado por los hombres mayores de 50 años, ya que el 100% de los informantes afirmó no emplear nunca la opción A. Algunos hombres mencionaron, incluso, que el uso del meñique les parecía afeminado. Tanto hombres como mujeres, indicaron, además, que si la persona está demasiado delgada o tiene la cara “chupada”, el gesto más apropiado es contraer las partes laterales de la boca (“sorber las mejillas”) hacia dentro, presionándolas con el pulgar y el índice de una de las manos. Se trata de un signo quinésico de uso más común entre las mujeres que entre los hombres; entre los hombres, parece incrementarse su utilización a medida que aumenta la edad, aunque disminuye conforme sube el nivel de instrucción, es decir, los jóvenes y universitarios lo usan menos que los mayores y los de educación primaria.



Creíamos que, en Brasil, la indicación de delgado se realizaba exclusivamente con el dedo meñique, pero la investigación probó que se hace uso de los gestos A y B, como en España. El gesto A suele ser el preferido por los brasileños de los dos primeros grupos de edad (el 100% y el 70% respectivamente, para las mujeres, y el 80% y el 70% para los hombres). Las mujeres mayores de 50 años parecen usar los dos gestos en la misma proporción (50%). Sin embargo, en Brasil, ocurre lo mismo que en España con respecto a la preferencia de los hombres mayores de 50 años por el gesto B: el 80% de los informantes de este grupo indicó que usaba siempre la opción B y el 20% restante que prefería otras formas para indicar la delgadez, como mostrar las palmas de las manos una delante de la otra (en paralelo). Sin duda, la diferencia de edad, en este caso, es un factor significativo para determinar quién hace uno u otro gesto.



16. Cuerpo bonito (femenino)

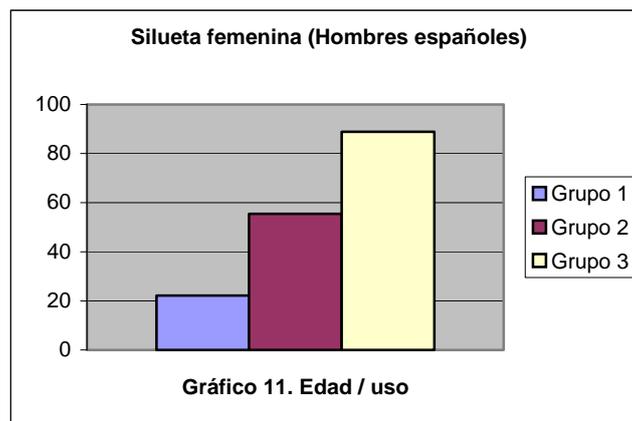
El gesto de dibujar una guitarra en el aire, refiriéndose a una bonita figura femenina (A), es tan conocido en Brasil como en España. En las encuestas realizadas en ambos países, comprobamos que la edad y el sexo del informante influyen en su realización. En España, es cada vez menos usual entre las personas del primer grupo de edad: sólo el 22,2% lo hizo, pese a que el 77,7% dijo que lo conocía pero que no lo utilizaba por parecerles anticuado. El 88,8% de los informantes del segundo grupo de edad lo reconoció, pero el 33,3% confesó que no lo usaba por el mismo motivo que los anteriores. Entre los mayores de 50 años, el 88,8% señaló el gesto sin hacer ningún tipo de observación respecto a su empleo. Los entrevistados del primer grupo de edad optan, generalmente, por el gesto intensificador de sacudir la mano varias veces (como en la cuestión 62), producido a la vez que se emite ¡buff! El 44,4% se besa la punta de los dedos apiñados (como en el gesto A de la cuestión 91, que suele ser usado para indicar que una comida está buena) o forma un círculo con el pulgar y el índice (el 22,2%, como en el gesto de la cuestión 41).

El 100% de las mujeres españolas hicieron el gesto de la guitarra, pero prácticamente todas con reservas. De hecho, el 11% del total afirmó hacerlo esporádicamente o en tono de broma. El resto de las mujeres entrevistadas dijo que no lo hacían por considerarlo un gesto “masculino”.

En cuanto a los brasileños, no se aprecian diferencias en el uso del gesto A condicionadas por la edad, dado que el 88,8% de cada grupo lo reprodujo. El resto de informantes confesó preferir el pulgar erguido (cuestión 42) o el gesto de la cuestión 91 (se pasan los dedos de una comisura de la boca a la otra, generalmente para elogiar una buena comida). En las encuestas realizadas a mujeres no hubo ninguna indicación de que el gesto de la guitarra fuese propio de hombres, si bien se mencionó que es más común que lo utilicen entre ellos. El gesto fue realizado por el 66,6% de las informantes del primer grupo y el 88,8% de las mujeres los otros dos grupos de edad.

El 22,2% de las más jóvenes señaló también la posibilidad de mostrar el pulgar erguido. Es conveniente mencionar que el 33,3% de las mujeres con estudios primarios no fue capaz de mencionar ni de reconocer ningún gesto que hiciese referencia a la silueta femenina.

Parece que el gesto de la guitarra es más común en Brasil que en España. De hecho, tenemos la expresión “corpo de violão” (esp.: *cuerpo de guitarra*), bastante conocida y usada por los brasileños, que no tiene equivalente en español. No es extraño que dicho gesto sea más común entre los hombres que entre las mujeres, ya que se trata de representar el cuerpo femenino. Además, es posible que, por el hecho de ser más admisibles, culturalmente, los comentarios de los hombres hacia la belleza que los de las mujeres y no los de las mujeres hacia el cuerpo de los hombres, no exista un gesto con sentido equivalente que haga referencia al cuerpo masculino. Así, la indicación de que un hombre es atractivo o tiene “buen cuerpo” se realiza habitualmente con uno de los gestos de la cuestión 17, empleados para alguien físicamente fuerte.



17. Fuerte

En Brasil, es común utilizar la palabra “fuerte” como eufemismo de “gordo”. Este uso también se refleja en lo gestual. Así, los informantes de mediana edad (el 44,4%) y los mayores (el 66,6%) utilizaron el gesto que indica que alguien está gordo con este valor, poniendo los brazos abiertos a la altura del pecho (cuestión 14, alternativa B), mientras que los más jóvenes optaron por dejar el brazo en la posición natural (alternativa A). El uso de la variante B de la cuestión que tratamos, en que se eleva uno de los brazos, dándose unos golpecitos en el bíceps, fue la segunda variante más utilizada (el 33,3% de los entrevistados del primer grupo de edad y el 22,2% de los hombres pertenecientes a los demás grupos). La alternativa A, poniendo los brazos

hacia arriba, tiene preferencia más marcada entre los hombres de 35 a 49 años, pues el 44,4% la reprodujo, frente al 11% de los pertenecientes al primer y tercer grupos de edad. Las mujeres (el 33,3% de las informantes del primer grupo de edad y el 55% de las demás), prefieren usar el mismo gesto que para gordo, manteniendo los brazos en posición natural. En segundo lugar está la opción A con los brazos hacia arriba (el 22,2% de las mujeres más jóvenes y de las mayores y el 11% de las de mediana edad), seguido por la alternativa B (33,3% de las de primer grupo y 11% de las del segundo y tercer grupos de edad). Menos significativa fue la realización de la variante en la alternativa A, con los brazos flexionados hacia abajo (el 11% de las entrevistadas del primer y tercer grupos de edad y el 22,2% de las del segundo).

Los resultados cuantitativos en España han sido, de la misma forma que en Brasil, muy diversos. Aunque el eufemismo verbal para “gordo” es también común entre los españoles, sólo el 14,8% del total de mujeres y el 3,7% del total de los hombres entrevistados realizaron esta forma gestual para expresar que alguien es fuerte. Los demás presentaron el siguiente resultado: el 33,3% de los hombres del primer y segundo grupos de edad y el 44,4% de los de los entrevistados pertenecientes al tercero realizan la variante A con los brazos hacia arriba y, con los brazos hacia abajo, el 22,2% de los informantes de los dos primeros grupos de edad y el 33,3% del tercero. En cuanto a la variante en la que se dan golpecitos en el bíceps, fue realizada por el 33,3% de los informantes de cada grupo. Las encuestas de las mujeres presentan un resultado semejante a las de los informantes hombres: excepto las del primer grupo de edad, que tuvieron el mismo resultado para las 3 variantes gestuales, el gesto A, con el brazo o los brazos hacia arriba, es el preferido, principalmente por las de mediana edad (el 66,6%, seguido por el 33,3% de las demás), el gesto B aparece como la segunda opción (el 22,2% de las entrevistadas del segundo grupo de edad y el 44,4% de las informantes del tercer grupo) y, como última opción, la alternativa A, con el brazo o los brazos hacia abajo (el 11% y el 22,3% de las entrevistadas de los dos últimos grupos de edad, respectivamente).

18. Débil

Pese a que, en las dos culturas estudiadas, tanto los hombres como las mujeres mostraron preferencia por la alternativa A, hubo muchos informantes que usaron la misma fórmula del eufemismo verbal, optando por el gesto empleado para expresar delgadez, es decir, el índice o el meñique estirado (cuestión 15) o, en el caso de España, el gesto de “chupado” (cuestión 15) y, entre los brasileños, el pulgar estirado hacia abajo (cuestión

43). Creemos que no hay una forma gestual clara, conocida por las dos comunidades, que signifique *débil*, y que el gesto A es imitación subjetiva del estado físico de una persona que permite diferentes interpretaciones, ya que puede presentar el valor de *cansado, triste, cabizbajo, deprimido, etc.*

19. Embarazada

Todos los informantes de las dos culturas estudiadas utilizaron el movimiento semicircular a la altura del estómago para representar una mujer embarazada. Este gesto fue señalado por muchos de los informantes como “universal” y la única variación notada parece ser el movimiento que se hace con uno o con los dos brazos, pues algunos de los encuestados los detienen a la altura del vientre.

20. Hablador, chismoso

Tanto en Brasil como en España, abrir y cerrar las puntas de los dedos varias veces, simulando un pico (A), hace referencia a alguien que habla demasiado. En España, sin embargo, parece que se trata de la variante preferida sólo por las mujeres del primer grupo de edad (el 60%), pues las demás se sitúan entre el empleo del mencionado gesto y el de tocar la punta de la lengua o simplemente apuntar a la boca con el dedo índice y sacudir la mano. En el caso de los hombres, este último gesto es el preferido por el 40%, 50% y 64% de los encuestados, en orden ascendente según los grupos de edad. La opción A aparece como segunda alternativa, disminuyendo según el grupo de edad a que el entrevistado pertenece, siendo más común entre los más jóvenes.

Los brasileños también reconocen y prefieren la variante A, utilizada principalmente por las mujeres más jóvenes (el 80%) y las de mediana edad (el 90%). Las informantes mayores (el 60%) y los entrevistados hombres pertenecientes a los diferentes grupos de edad optan por tocar o señalar la punta de la lengua o la boca con el dedo índice (el 50%, el 40% y el 50%, respectivamente), pero sin el típico gesto español de sacudir la mano. El gesto B, dar pequeños golpes con los dedos índice y corazón en la garganta o en la papada, no fue señalado por ninguno de los informantes españoles, pero los informantes brasileños destacaron la expansión de su significado. Es decir, no sólo hace referencia a alguien que habla mucho, sino que señala, además, la desconfianza que debe tenerse, pues es un embaucador o jactancioso y lo que él diga no tiene ninguna utilidad ni verosimilitud. En Brasil, tal persona recibe el nombre de “garganta”, “garganteiro” o “contador de vantagens”, términos y expresiones que podrían traducirse por “fanfarrón” o “farolero”, lo que explica el porqué de los

golpecitos en la garganta. Este gesto fue reconocido en mayor medida por las mujeres encuestadas (principalmente las de 20 a 34 años) que por los hombres y es prácticamente desconocido entre los informantes que sólo tienen estudios primarios.

21. Ser caradura

Todos los españoles señalaron que el gesto relativo a alguien con gran desfachatez (un caradura) consiste en darse unos golpecitos en la mejilla con la mano abierta. Algunos presentaron una pequeña variación, que consiste en usar el dorso de la mano (el 20% de las mujeres y el 8% de los hombres) en vez de la palma. Ninguna de las variantes, sin embargo, fue reconocida o utilizada por los informantes brasileños. De hecho, pese a que existe la expresión en portugués “ser um(a) cara-de-pau” correspondiente a la española “ser un(a) caradura” no hay equivalente gestual en aquella lengua. Se trata, por lo tanto, de un gesto típicamente español y que no forma parte del repertorio gestual brasileño.

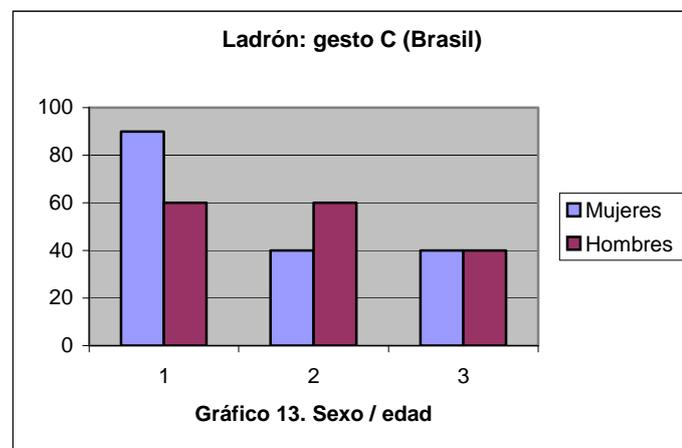
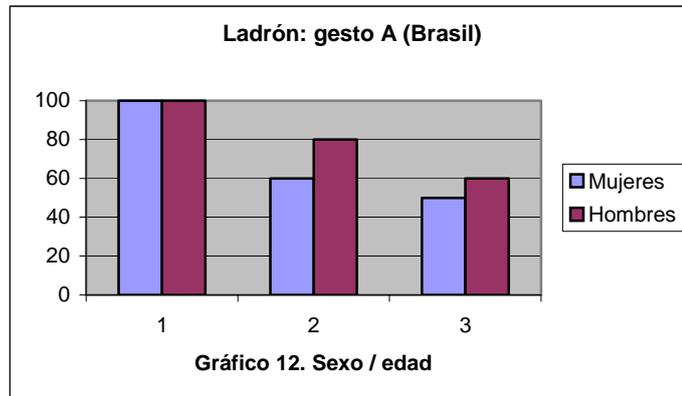
22. Ser un ladrón, robar

El gesto para indicar que alguien ha robado algo no se presta a discusión en España: el 100% de los entrevistados dijeron que usaban la forma B, consistente en cerrar los dedos de la mano progresivamente empezando por el meñique. Sin embargo, en Brasil, hay dos formas diferentes de indicar la misma acción. Una de ellas, el gesto C, es muy similar al gesto español, cambiando básicamente la dirección de la palma de la mano y haciendo un movimiento circular. No obstante, el gesto A, en el que se apoya el dedo pulgar de una mano abierta en el centro de la palma de la otra y se hace girar a la vez que se cierra la mano, parece ser el preferido por los brasileños y no tiene ninguna semejanza con ninguno de los anteriores.

Ambos gestos, A y C, son reconocidos por las informantes, que parecen preferir siempre el A, aunque las diferencias, como es habitual, disminuyen entre las integrantes del tercer grupo de edad. Así, conocen la opción A todas las mujeres del primer grupo, el 60% de las del segundo y el 50% de las del tercero, mientras que la C la conocen el 90% de las del primer grupo y el 40% de las del segundo y el tercero. Parece que son las más jóvenes las que tienden a usar los dos gestos con una frecuencia similar.

Los hombres también parecen preferir el gesto A (pese a indicar que conocen el gesto C), aunque presentan un porcentaje mayor que las mujeres de los dos últimos

grupos de edad (el 100% de los del primer grupo, el 80% de los del segundo y el 60% de los del tercer grupo).



23. Ser adulador

El gesto indicativo de dar coba o “hacer la pelota a alguien” presentó bastante variación en las respuestas al cuestionario de los españoles, debido a que su uso descontextualizado favorece diversas interpretaciones: animar, “pasar la mano por el lomo”, burlarse, acariciar, etc. Sin embargo, la gran mayoría de los informantes, y principalmente los pertenecientes a los dos últimos grupos de edad (el 70% y el 60% de las mujeres y el 70% y el 90% de los hombres, respectivamente) afirmaron que lo usan con personas con quienes tienen mucha confianza, al referirse a la alabanza a alguien con la finalidad de conseguir algo a cambio. Este gesto no fue reconocido por ninguno de los informantes brasileños.

24. Ser haragán

En Brasil, se suele llevar los pulgares al pecho o a las axilas, moviendo los demás dedos, para referirse a alguien que lleva una vida llena de placeres, un “vidorra” o “vida-boá” en portugués. Las informantes brasileñas jóvenes son las que más parecen

usarlo (el 80%, frente al 40% de las de mediana edad y al 50% de las mayores). La proporción es diferente en el caso de los entrevistados hombres, pues son los más jóvenes los que menos utilizaron este gesto (el 30% de los encuestados del primer grupo de edad, el 60% de los del segundo y el 50% del tercero). Los españoles, en su gran mayoría, dijeron no saber de qué se trataba este gesto. Sin embargo, el 30% de los informantes señalaron que se refería al antiguo “gesto de los tirantes”, que consiste en simular tirar de unos tirantes imaginarios con las manos a la altura del pecho, gesto relacionado con la opulencia o con el poder.

25. Amigo del alma

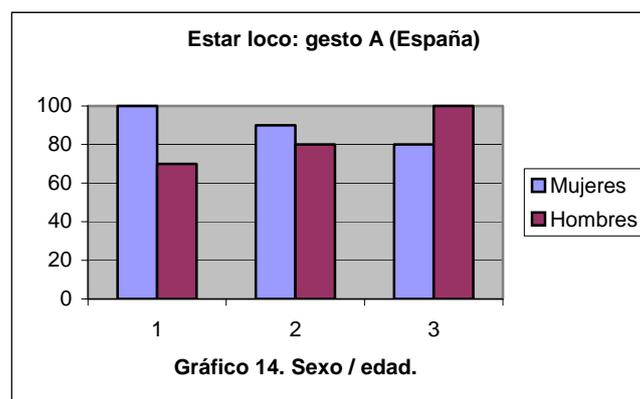
Llevarse la palma de la mano derecha al pecho izquierdo, es decir, al corazón, es un símbolo, en Brasil, de que alguien es una persona muy especial, un amigo del alma. En el caso de los entrevistados hombres, no se aprecian diferencias significativas condicionadas por el nivel de instrucción. En los diferentes grupos de edad (con resultados del 88,8%, 100%, y 66,6%, respectivamente), hubo un descenso en el tercer grupo, ya que éstos prefieren variar entre el puño cerrado y el roce de los índices (cuestión 55, B) como muestra de unión. Otra variante posible, apuntada por el 11% de los entrevistados del primer grupo de edad, es cruzar los brazos a la altura del pecho, con las manos abiertas o el puño cerrado. Respecto a las mujeres brasileñas, se observa una variación más significativa entre quienes poseen estudios universitarios, pues, a la vez que usan en la misma proporción el gesto con puño cerrado, la mano abierta o los brazos cruzados en el pecho (el 22,2%), el 33,4% dice no reconocer ningún gesto que denote “amigo del ama”. Las informantes que tienen estudios primarios y secundarios son más propensas a utilizar la variante con la palma de la mano (el 77,7% y el 66,6%, respectivamente). Las proporciones más equilibradas están relacionadas con la edad de las encuestadas, pues las informantes de los diferentes grupos muestran un mayor uso de la palma (el 55%) y, como segunda opción, el cruce de los brazos a la altura del pecho (el 22,2% de los dos últimos grupos de edad). El puño cerrado en el pecho es la tercera alternativa. Nos parece interesante resaltar que el 11% de las informantes mujeres pertenecientes al primer y tercer grupos de edad utilizó un gesto no señalado por los entrevistados hombres: el pulgar extendido (cuestión 42), cada vez más común en Brasil y siempre usado en referencia a algo positivo.

Los españoles también mostraron preferencia por el uso de la palma, pero sólo los informantes con niveles de instrucción primario y universitario (el 44,4%), pues aquéllos con estudios secundarios optaron en mayor proporción por la variante con el

puño cerrado (el 55,5%). Se observa mayor frecuencia de uso del puño cerrado entre los encuestados del primer grupo de edad y de la palma abierta entre los del tercero. Cruzar los brazos a la altura del pecho es sólo una opción para los informantes de los dos últimos grupos de edad (el 22,2%). El 25% los hombres, principalmente los del segundo grupo de edad, con diferentes niveles de escolaridad, afirmó desconocer la existencia de un gesto con el significado que nos ocupa. Las españolas, por su parte, prefieren la variante con el puño cerrado (el 44,4% de las mujeres del primer grupo de edad y el 33,3% de las demás). Cruzar los brazos a la altura del pecho es la segunda opción (el 22,2% de las jóvenes y de las mayores y el 33,3% de las de mediana edad). La palma abierta es la tercera opción de las pertenecientes a los dos primeros grupos de edad (el 22,2%), pues el 33,3% de las mujeres mayores no supo contestar a la pregunta.

26. Estar loco(a)

Las formas A (se hacen movimientos giratorios con la punta del dedo índice contra la sien) y B (se hacen movimientos circulares sin tocar la sien) son reconocidas por los españoles para indicar que alguien está loco. Sin embargo, la gran mayoría de los hombres y las mujeres afirman que prefieren usar el gesto A: entre las mujeres, el 100% del primer grupo de edad, el 90% del segundo y el 80% del tercero; entre los hombres la situación es inversa y usan más el A los mayores que los más jóvenes (el 70% de los del primer grupo de edad, el 80% de los del segundo y el 100% de los del tercero).



Mientras los españoles evidencian una preferencia considerable por la opción A, la totalidad de los informantes brasileños indicaron el uso del gesto B. La diferencia entre ambos gestos puede parecer pequeña, sin embargo, el toque en la sien del gesto A puede ser confundido, en determinadas ocasiones en que el contexto no lo aclara, con el toque en la sien para indicar que alguien es inteligente o ha tenido una buena idea.

Por tanto, la preferencia de los brasileños por la realización de B puede deberse al deseo de evitar una eventual ambigüedad.

27. Testarudo, terco

Los españoles suelen indicar que alguien es terco u obstinado tocando la cabeza (B), variante preferida por el 77,7% de los informantes masculinos del primer y segundo grupos de edad y el 55,5% de los del tercero; el 88,8% de las mujeres más jóvenes y el 77,7% de las de los dos últimos grupos de edad también lo realizaron. La variante gestual de tocar la mesa (A) o una superficie dura se usa menos, pues sólo fue hecho por los informantes con más de 35 años de edad.

En Brasil, también la variante B es la preferida tanto por los hombres entrevistados (el 66,6% del primer grupo de edad y el 77,7% de los demás) como por las mujeres (el 77,7%, el 100% y el 66,6%, respectivamente). Los informantes hombres de los tres grupos de edad eligieron, además, la variante A (el 11% de cada grupo), sin embargo, el uso más significativo lo efectúan las mujeres mayores de 50 años (el 33,4%) y lo hacen tocando no sólo en la mesa, sino en cualquier objeto duro que esté cerca.

Es conveniente destacar que hubo una pequeña variación en la realización del gesto B, pues algunos de los informantes de los dos países estudiados utilizaron los nudos de los dedos o se tocaron la cabeza con la palma de la mano. Muchos informantes, tanto de Brasil como de España, reconocieron que tocarse la frente o la cabeza con el puño cerrado o la mano abierta también puede ser una muestra de incitación al recuerdo, denuncia de que se olvidó de algo o, incluso, de recriminación por haber olvidado algo.

28. Inteligente

El gesto de tocar la sien o la frente con el índice para mostrar que alguien es inteligente, fue realizado, en España, principalmente por los informantes hombres (el 66,6% de los que tienen entre 20 y 49 años y el 100% de los mayores de 50). Las españolas no presentan una preferencia tan marcada. De hecho, un significativo número de encuestadas afirmó no conocer ningún gesto con este significado, específicamente el 44,4% de las que informantes pertenecientes a los dos primeros grupos de edad y de las que poseen estudios secundarios (el 66,6%). Sin embargo, a las que tienen estudios primarios (el 66,6%) y universitarios (el 88,8%) les resultó un gesto familiar.

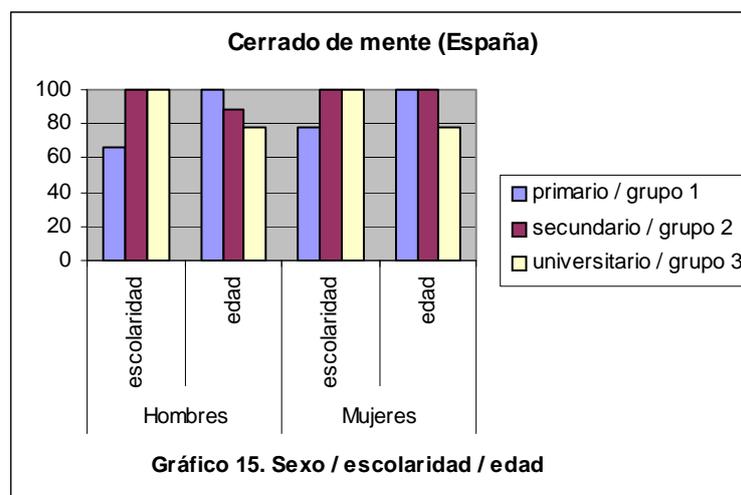
En Brasil, este gesto es utilizado por la mayoría de los hombres (el 66,6% de los del primer grupo de edad y el 77,7% de los demás) y de las mujeres (el 55,5% de los del primer grupo de edad y el 77,7% de los siguientes). Muchos informantes indicaron que, además de inteligente, el signo quinésico puede dar a entender que alguien está atento a

lo que se dice, que está pensativo, que tiene buena capacidad de memoria o buenas ideas o lo contrario, que alguien no tiene juicio. Mientras algunos informantes brasileños usaron el común pulgar extendido (cuestión 42) para hacer referencia a una persona inteligente, muchos españoles usaron la sacudida de mano (cuestión 62) para intensificar lo inteligente que puede ser una persona.

29. Cerrado(a) de mente

Simular llevar orejeras como las que se ponen a los caballos para impedirles que miren hacia los lados se ha convertido en un gesto que indica que alguien tiene ideas fijas, le es difícil cambiar de opinión, no se deja convencer, es corto de miras o “testarudo”; así lo afirmaron los entrevistados españoles. Lo más significativo es, sin embargo, que los hombres y las mujeres de nivel primario de instrucción y los mayores de 50 años (el 33,3%) son los que suelen usar este signo con otro sentido: como equivalente a “cornudo”.

En Brasil, la falta de conocimiento del significado este gesto fue más notable en las mujeres con niveles de estudios primarios (el 44,4%), pues las demás, de diferentes grupos de edad, lo reconoció. Por otro lado, los brasileños, pese a que en su gran mayoría señalaron el gesto con el significado presentado anteriormente (el 66,6%, el 77,6% y el 88,8% de cada grupo de edad, respectivamente), principalmente los más jóvenes, suelen usar este signo para referirse a alguien de inteligencia escasa (que es estúpido) o, positivamente, para alguien que es equilibrado en sus actos, se concentra en lo que hace, es “sensato” o “ponderado”.



30. Estúpido

En Brasil, entre los más jóvenes, es común golpear la frente con el puño cerrado

para indicar que alguien es estúpido y referirse a la persona aludida como “sorvetão” (esp.: *heladón*), ya que se considera al individuo tan estúpido que no consigue llevarse un helado a la boca y lo “estrella” contra la frente. La expresión facial es de esencial importancia en la realización de este gesto, pues, si no se realiza con una mueca de estupidez, se puede confundir su significado con el gesto de la cuestión 27, que indica que alguien es testarudo. Todos los informantes brasileños lo utilizaron.

Los españoles, independientemente de la edad, del nivel de escolaridad o del sexo, reconocieron este gesto como perteneciente a su repertorio quinésico. Sin embargo, la mayoría de ellos lo usan con un sentido más amplio que en Brasil, es decir, no solamente para referirse a alguien “duro de mollera”, sino también para indicar que alguien es “tozudo”, “cabezota”, “machacón”, es decir, un uso similar al de los gestos de las cuestiones 27 y 29.

Los españoles y brasileños afirmaron, además, que se puede realizar el gesto para indicar que alguien se olvidó de algo o, cuando se hace con la palma de la mano, que acaba de acordarse de algo.

31. Presumido [darse aires de importancia]

Tanto para los brasileños como para los españoles, la forma más común de referirse gestualmente a alguien presumido, altivo o soberbio es sacar el pecho y erguir la cabeza.

Para las encuestadas brasileñas, éste parece ser el gesto preferido de las que poseen niveles de estudios primarios (55,5%) y secundarios (44,4%). Las informantes universitarias suelen tocarse ligeramente con el dedo índice la punta de la nariz (B). Sólo el 11% del total de entrevistadas realizó la variante de tocarse el mentón. Las informantes con estudios primarios (33,3%) y pertenecientes al primer grupo de edad (44,4%) afirmaron que no reconocían ningún signo con este sentido. Los hombres presentan resultados similares pero de forma menos marcada, pues no se aprecian diferencias significativas condicionadas por la edad ni el nivel de escolaridad de los entrevistados. El 59% del total de informantes dice que sólo yergue el cuerpo y el 11,2% de los demás, en la misma proporción, tocan la punta de la nariz (B), del mentón (A) o se levantan el cuello de la camisa (C). Esta última variante gestual no fue realizada por ninguna brasileña.

Las entrevistadas españolas también suelen erguir el cuerpo, pero, a diferencia de las brasileñas, las que tienen nivel de instrucción primario parecen ser las que más usan este gesto (100%). El empleo va disminuyendo en los demás niveles, aunque sigue siendo significativo (el 88,8% de las mujeres que tienen nivel secundario y el 66,6% de las universitarias lo utilizan). Los hombres hacen uso del mismo gesto, pero de forma menos

determinante (el 77,7% de los informantes de cada nivel de escolaridad). Los demás informantes españoles, hombres y mujeres, usan la misma proporción las variantes gestuales C (levantándose el cuello o la solapa de la camisa) o D (cepillándose el hombro con el dorso de la mano). Parece que tocarse la punta de la nariz (A) o del mentón (B) no se suele utilizar en España, ya que no fueron apuntados por ningún informante de éste país. Lo mismo ocurrió en Brasil respecto a cepillarse el hombro (D).

32. Tacaño

En las dos culturas analizadas, para referirse a alguien mezquino o avaro, se suele mostrar el puño fuertemente cerrado, conforme lo indicó el 81,4% de los informantes brasileños y el 91,6% de los españoles. En el caso de los primeros, hubo quienes realizaron este gesto con el pulgar entre los dedos índice y corazón (el 18,6%), forma semejante al gesto de hacer una “higa”, de la cuestión 94. Ninguno de los encuestados realizó el signo A (golpear el codo con la palma de la otra mano), poco utilizado también entre los españoles (el 8,4%). Algunos informantes españoles indicaron también la posibilidad de dar a entender que alguien es tacaño frotando las yemas de los dedos pulgar e índice, indicando dinero y añadiendo el gesto de “no”, moviendo después el índice o la cabeza lateralmente.

33. Tener dinero

Frotar las yemas de los dedos pulgar e índice es un gesto muy utilizado y que se relaciona con el dinero, pudiendo, además, aludir al soborno o a la propina. Según C. Cascudo (1987: 199), el movimiento realizado en la ejecución de este gesto es antiguo y parece guardar relación con contar monedas y no billetes. Todas las entrevistadas, españolas y brasileñas, lo realizaron. Fue también el signo preferido por los hombres de ambos países; no obstante, el 11% de los informantes más jóvenes de Brasil utilizó la alternativa A (golpear el bolsillo lateral de la ropa) y, en España, el mismo porcentaje de los mayores de 50 años realizó el gesto de “tirarse de los tirantes”, similar al gesto brasileño de la cuestión 24.

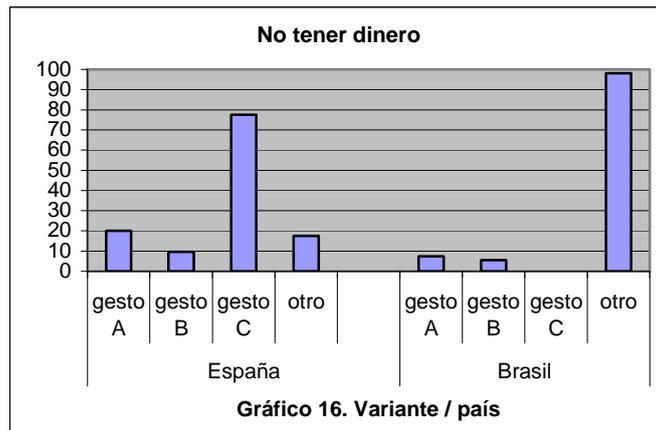
34. No tener dinero

Hay varias formas de indicar que uno no se tiene dinero. Muchos de los informantes de los dos países estudiados realizaron más de un gesto con esta finalidad y, de forma general, es posible hacer combinaciones entre el gesto indicativo de “tener dinero” y el que equivale a la negativa “no” con este valor. En España, la forma más

elegida fue el gesto C (deslizar los dedos índices y corazón por la nariz). Se trata de la variante preferida por los individuos con nivel de instrucción secundario (el 88,8%), ya que no suelen utilizar el gesto B de tocarse los bolsillos como los demás, principalmente los universitarios (el 33,3%). Lo más común es que los españoles combinen el gesto indicativo de tener dinero, frotando las yemas de los dedos pulgar e índice, con el que indica “no”, moviendo la cabeza o el índice lateralmente. Otra opción, más utilizada por los encuestados más jóvenes (el 44,4%), es enseñar uno o los dos bolsillos. Parece que la edad es un factor significativo en la realización de las diferentes variantes, pues son los pertenecientes al primer grupo de edad los que presentan más variaciones, incluyendo la posibilidad de usar solamente el pulgar extendido hacia abajo. Además, el gesto de golpear los bolsillos es más masculino, ya que ninguna de las informantes femeninas, españolas y brasileñas, lo realiza. De todas las variantes presentadas, los datos cuantitativos muestran que las mujeres españolas, como los hombres, usan con más frecuencia el gesto C (el 77,7% del primer grupo de edad y el 88,8% de los dos siguientes). Como segunda alternativa, se suele indicar “tener dinero” con un gesto de negación o mostrar los bolsillos vacíos. Esta última variante sólo fue realizada por las universitarias de diferentes grupos de edades (33,3%).

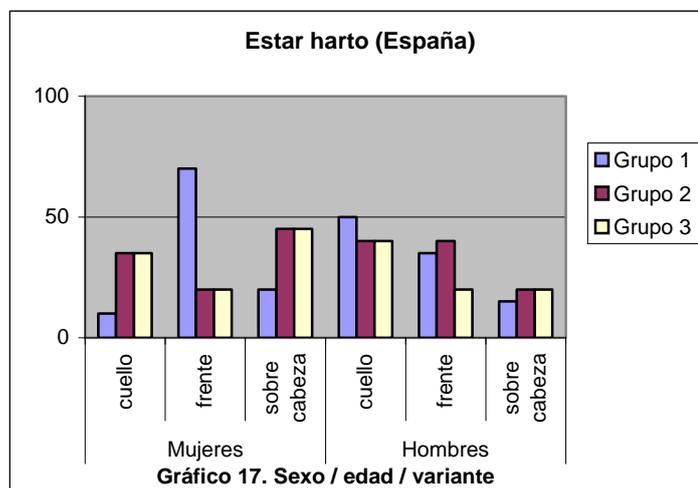
Los brasileños no hacen referencia a la acción de deslizar los dedos índice y corazón por la nariz (C), equivalente a la expresión “estar a dos velas”, dado que este signo no forma parte de su inventario gestual. Lo más común para indicar el valor que tratamos, en Brasil, es mostrar el pulgar extendido hacia abajo y, para que su sentido sea más explícito, se pueden frotar las yemas de los dedos pulgar e índice representando “dinero”. Optó por esta última variante el 81,4% del total de informantes hombres y el 59,2% de las mujeres. Entre los hombres, la segunda alternativa, sólo apuntada por las personas del segundo y tercer grupos de edad, es mostrar o golpear el bolsillo, gesto que es poco común entre las mujeres, que prefieren combinar el signo equivalente a “no” con el que se refiere a “tener dinero” (el 22,2% de las de las mujeres del primer grupo de edad, el 66,6% de las del segundo y el 77,7% de las del tercero), pero, a diferencia de lo que ocurre en España, el uso de diferentes variantes para este gesto se da más entre las entrevistadas mayores que entre las más jóvenes.

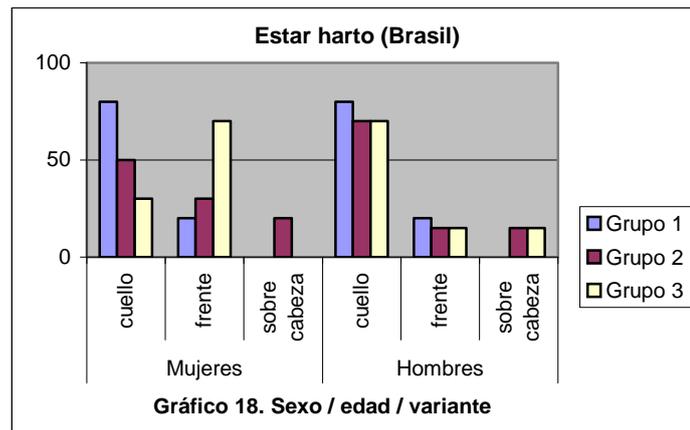
En el gráfico que sigue, presentamos los resultados obtenidos con el total de los informantes de ambos países. El término “otro” se refiere al pulgar extendido hacia abajo, añadiendo o no el gesto de negación con el movimiento lateral del dedo índice o de la cabeza.



35. Estar harto

El gesto para indicar que se está harto es muy similar en los dos países estudiados. Tanto los informantes españoles como los brasileños mencionan las diferentes posibilidades propuestas: pasar la palma de la mano con los dedos extendidos por el cuello (A), la frente (B), o, menos frecuentemente, por encima de la cabeza (C). Sin embargo, hay alguna diferencia en cuanto a la preferencia de uso. Mientras que el 67% de las mujeres españolas del primer grupo de edad prefiere usar el gesto B, en que se pasa la mano por la frente, las informantes brasileñas de todas las edades optaron por usar el A, pasando la mano por el cuello. Las españolas de los otros dos grupos de edad utilizan en la misma proporción las variantes A y C. Por otro lado, los hombres de todas las edades de las dos culturas, principalmente los más jóvenes, prefieren el gesto A; el B es seleccionado como segunda opción. Los informantes que apuntaron el signo C (por encima de la cabeza), expresaron que su uso es más raro e intensificador, pues se tiene que estar “hartísimo” para realizarlo.





36. Estar casado o comprometido

Para referirse a alguien casado o comprometido, los informantes de las dos culturas estudiadas suelen deslizar los dedos índice y pulgar por el dedo anular (A) con algunas variaciones: algunos sólo tocan el anular bien con el pulgar de la misma mano o bien con el índice de la otra mano. Está claro que el hecho de que sea el dedo anular el que se toque se debe a que es el utilizado para poner la alianza de matrimonio. En Brasil, como la alianza siempre se pone en la mano izquierda, relacionada con el lado del corazón, es siempre el anular de dicha mano el que se señala. Sin embargo, parece que, en España, dependiendo de la región, se puede usar el anillo de matrimonio en la mano derecha o en la izquierda; entre los informantes de la Comunidad de Madrid no hubo concordancia en el uso de una u otra mano, pero sí se pudo constatar que las mujeres parecen realizar más el gesto (el 84%) que los hombres (el 76%). La diferencia se da principalmente en el grupo de varones mayores de 50 años, que optaron más por los gestos de la cuestión 55 (frotar lateralmente los dedos índice y corazón o rozar alternativamente los dedos índices), que indican unión o complicidad.

En el caso de los encuestados brasileños, el 74% de los hombres y el 88,8% de las mujeres usaron el gesto. El resto de los informantes utilizó otras variantes que correspondían más a la acción de llamar la atención sobre el estado civil de cierta persona (como, por ejemplo, la correspondiente a “¡ojo!” o “¡cuidado!”) que a la indicación de que alguien está casado. Además, parece que son los más jóvenes los que suelen usar la expresión “bambolê” (el *hula-hoop* en español), un término del argot juvenil usado para referirse al anillo de compromiso.

37. Estar borracho

El gesto que indica que alguien está ebrio es muy similar al que muestra la acción de beber, pero parece ser más común el uso con el segundo sentido que con el primero.

Como se trataba de una cuestión completamente abierta, hubo mucha variación en las respuestas. En España, la diferencia más sustancial se da entre hombres y mujeres de los dos primeros grupos de edad. Mientras que el 34% de las mujeres entre 20 y 34 años prefirió el gesto que llamaremos A, en el que el pulgar y el meñique se mantienen extendidos en dirección a la boca –principalmente para indicar tomar una bebida alcohólica-, el 50% de los hombres del mismo grupo eligió el gesto en que sólo el pulgar se mantiene extendido, que llamaremos B. La situación se invierte en los informantes del segundo grupo, donde el 70% de las mujeres opta por el gesto B, e igualmente por la emulación de un ebrio a través del movimiento de la cabeza o de todo el cuerpo, y el 40% de los hombres por el A. Menos variación se da entre los informantes mayores de 50 años, independientemente del nivel educativo, que usan el movimiento del cuerpo (las mujeres, el 45% y los hombres, el 40%) y el gesto B (las mujeres el 40% y los hombres también el 40%).

La variación en Brasil fue, asimismo, muy grande, pero, en este caso, los entrevistados tendían más a simular el caminar de un ebrio (el 37% de los hombres y el 40,7% de las mujeres) y a realizar el signo B, llevando el pulgar hacía la boca (el 55,5% de los hombres y el 37% de las mujeres). La variante A fue poco utilizada por las personas de ambos sexos.

38. Orgullo, admiración

El gesto equivalente a “caérsele la baba a alguien” fue reconocido por el 100% de los informantes españoles de los dos primeros grupos de edad y por el 80% de los del tercero. Ninguno de los entrevistados brasileños supo decir de qué se trataba. La expresión “caérsele la baba a alguien” sería comprensible por los brasileños, ya que se utiliza el equivalente “babear”¹⁰⁴ en el sentido de admirar la belleza de alguien; no obstante, no existe en este país un emblema con función similar a la del signo español.

39. Alivio

Pasar la mano por la frente, dependiendo del contexto, puede tener muchos sentidos. Naturalmente, el gesto se realiza para indicar “calor” o para evitar que el

¹⁰⁴ En Brasil se suele usar también, en el mismo contexto, la expresión “pai/mãe/tia coruja” [literalmente: padre/madre/tía lechuza], haciendo referencia a lo feas que son las crías de tales aves, pero que a ellas les deben parecer las más bonitas de todas.

sudor del rostro caiga en los ojos y, como consecuencia, puede ser también señal de agotamiento o de alivio tras un trabajo arduo. Los informantes de todos los grupos, en ambos países, apuntaron que también puede ser usado en una situación en la que el cansancio o el alivio no estén motivados por un esfuerzo físico, como al lograr que, después de muchos intentos, alguien comprenda determinada explicación. Este sentido no literal resultó desconocido únicamente para las brasileñas con nivel de escolaridad primario, pertenecientes a los dos primeros grupos de edad.

40. Envidia, celos

Llamado en portugués “dor-de-cotovelo” (esp.: *dolor-de-codo*), el gesto masajear el codo, típicamente brasileño, indica el sufrimiento por alguna decepción amorosa, envidia o celos¹⁰⁵. El término, que surgió antes que el gesto, se aplica incluso a poemas, canciones o a cualquier expresión amorosa excesivamente romántica o cursi¹⁰⁶. En cuanto al gesto, lo más común es usarlo para hacer referencia a otra persona, y no a uno mismo. Fue reconocido por todos los informantes brasileños, mientras que ninguno de los españoles dijo conocerlo, si bien algunos lo asociaron con dolor en el codo, por la tendencia innata de frotar un lugar dolorido, y, otros, del grupo de mayor edad, con la “tacañería”. Claramente, ninguna de las interpretaciones propuestas por los españoles se aproxima al sentido original que tiene en Brasil.

41. OK.

El círculo formado por la unión del pulgar con el índice, más conocido por “OK”, puede tener diferentes significados tanto en español como en portugués¹⁰⁷. Los informantes españoles de todas las edades, niveles y sexos distinguen en la misma proporción la posibilidad de emplearlo, primeramente, para indicar que algo está bien o muy bien (C), después, como expresión de éxito o triunfo (A), aunque en este caso

¹⁰⁵ C. Cascudo (1987: 243) hace referencia al gesto de golpear el codo también como un gesto agresivo y de significación obscena – sugiere la representación del órgano sexual masculino-. Sin embargo, ese uso es arcaico.

¹⁰⁶ No se sabe muy bien el origen de la expresión “dor-de-cotovelo”, pero popularmente se relaciona con la posición que la persona adopta cuando sufre por amor, similar a la de una persona pensativa.

¹⁰⁷ El gesto es muy conocido y usado en diversos países con diferentes significados. No se sabe muy bien cuál es su origen, pero hay muchas teorías al respecto. Una de ellas lo relaciona con el mundo náutico, por el uso de la expresión inglesa “all correct” escrita de forma vulgar “oll korrekt”, al indicar que la embarcación estaba lista para zarpar. Otra, una de las más conocidas, es la relación establecida con las iniciales del nombre de la ciudad norteamericana Old Kinderkook, donde nació Martin von Buren, quien, durante su campaña electoral a la presidencia del gobierno, popularizó la expresión como saludo y gesto para indicar que todo iba bien para él. Véase más informaciones sobre este gesto en *Wikipedia*, en la página electrónica <http://en.wikipedia.org/wiki/Okay>.

muchos digan que usarían también la V de victoria, y, como última opción, pero casi tan empleada como las demás, con el significado de “cero”. Con esta última acepción, es más común entre los dos primeros grupos de edad (el 70% de mujeres y hombres), que entre los del tercer grupo. De manera general, aunque el gesto sea usado por todos, hay una pequeña disminución de su uso entre los hombres mayores de 50 años; algunos incluso afirman conocer el gesto pero no hacerlo por parecerles una moda pasajera (el 20%).

Aunque se reconozcan los mismos sentidos en Brasil, el gesto que nos ocupa es cuidadosamente evitado en este país por considerarlo obsceno (D), ya que, como trataremos más adelante, el círculo formado por la unión entre el pulgar y el índice representa en ano, y se interpreta como equivalente de “vá tomar no cu”, o en español “vete a tomar por culo”. Este carácter ofensivo no fue apuntado ni reconocido por los informantes españoles, mientras que muchos de los brasileños llegaron a evidenciar cierta vergüenza al hablar de él. Los entrevistados brasileños reconocieron que hay una diferencia formal entre el gesto ofensivo y el de OK: la posición de la mano, en el primer caso, debe estar en horizontal y con el círculo en dirección al interlocutor, y, en el segundo, en vertical con el círculo más próximo al emisor, sin embargo, el primer sentido, presentado por el 100% de los informantes, se relaciona con el carácter grosero del segundo, por lo de forma que se evita usarlo en cualquiera de sus formas.

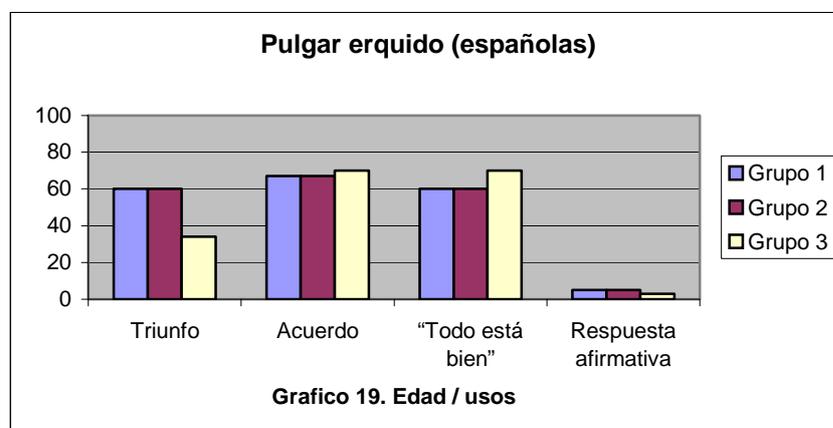
42. Pulgar erguido

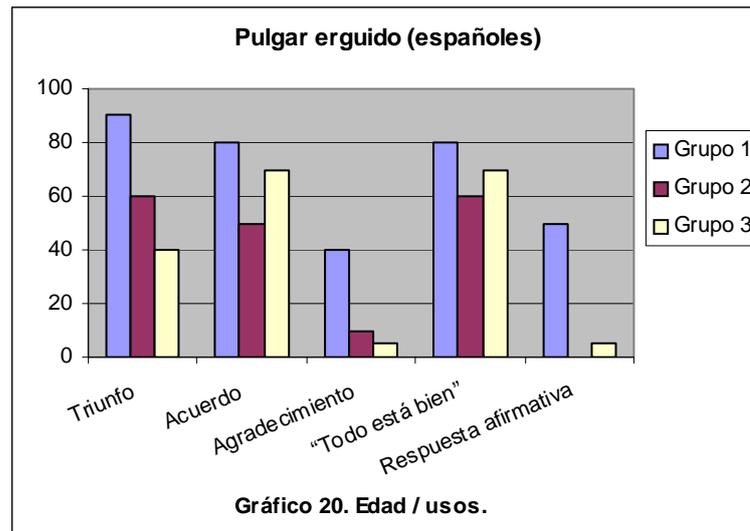
El gesto del pulgar levantado, conocido en Brasil como “legal”, se utiliza en las dos culturas analizadas, pero con marcadas variaciones relacionadas con su uso y con el significado que puede expresar.

En España, el empleo de este gesto parece estar bastante condicionado por la edad y el sexo de los informantes: se trata de un gesto más usado por los más jóvenes, en general del sexo masculino. Las mujeres pertenecientes a los dos primeros grupos de edad entrevistadas declararon utilizarlo en el siguiente orden de preferencia: como acuerdo (el 67%), como demostración de triunfo y sinónimo de que “todo está bien” (el 60%) y como respuesta afirmativa (el 11%). Entre los hombres encuestados se pudo observar una variación más significativa en los del primer y segundo grupos de edad, pues los mayores lo suelen usar menos, aunque lo utilizan más veces y con funciones diferentes de las indicadas por las mujeres: para expresar triunfo (el primer grupo de edad: el 90% y el segundo, el 60%), como acuerdo (el primer grupo 80%, el segundo 50%), como sinónimo de “todo está bien” (el 80% y el 60%, respectivamente). El uso como respuesta

afirmativa de este emblema sólo fue reconocido por los entrevistados pertenecientes al primer grupo (el 50%), y su empleo como agradecimiento, no apuntado por las mujeres, fue indicado por el 40% de los hombres del primer grupo de edad y el 11% de los del segundo. En los encuestados mayores de 50 años, las mujeres presentan las mismas preferencias que las de los demás grupos de edad, aunque varíen un poco en el uso del gesto: el 70% lo utiliza principalmente para indicar acuerdo y como sinónimo de “todo está bien”, el 33,3% como expresión de triunfo y sólo el 11% lo reconoce como posibilidad de contestar afirmativamente. Es este último grupo el único en el que el 20% de las informantes dice que conoce el gesto, pero no sabe exactamente lo que significa por ser “cosa de joven”. Los resultados presentados por los hombres en el tercer grupo de edad siguen la misma tendencia de los de los otros dos grupos, pero se percibe una ligera disminución y diferencia en el uso de los gestos: el 70% lo realizan como acuerdo y con el significado de que “todo está bien”, el 40% para indicar triunfo y sólo el 10% para demostrar agradecimiento o contestar afirmativamente. El 40% de los jóvenes y de los de mediana edad indica, también, que parece tratarse de un gesto muy moderno y marcadamente juvenil.

Es conveniente mencionar, además, que tanto las mujeres como los hombres (el 60%) –aunque en el caso de las encuestadas mujeres esté más concentrado entre las universitarias (el 50%) y en el de los hombres esté dividido proporcionalmente entre los tres niveles de instrucción considerados– caracterizan este signo como “muy americano”, refiriéndose a un gesto que les parece ser típico de los habitantes de los Estados Unidos por haber sido visto en sus películas. Sin embargo, los norteamericanos lo usan cada vez menos y básicamente lo emplean para expresar que algo está “(muy) bueno”.





El gesto histórico que los romanos utilizaban para indicar aprobación¹⁰⁸ está tan extendido en Brasil que no es raro oír a un extranjero decir que se trata de un gesto que “sirve para todo”, lo que se ve claramente reflejado en las respuestas de los informantes brasileños de todos los sexos, edades y niveles de instrucción¹⁰⁹. De hecho, aunque se note una cierta disminución en su uso entre los informantes mayores de 50 años respecto a los demás, nadie menciona que sea un gesto típicamente juvenil o norteamericano.

Los datos cuantitativos referentes a este signo quinésico pueden verse de forma más clara a continuación.

¹⁰⁸ Hay dudas en cuanto a si el gesto de aprobación de los romanos tenía la misma forma que el que utilizamos hoy. De acuerdo con Desmond Morris (1978: 65 y 1994: 215), parece que hubo una interpretación errónea en los escritos clásicos sobre el gesto usado para perdonar la vida de los gladiadores, ya que lo más probable es que se mantuviera el dedo pulgar con los demás hacia dentro, una vez que, para indicar la sentencia de muerte, la multitud señalaba al gladiador con el pulgar. Como la arena estaba siempre localizada en una parte más alta, los espectadores lo señalaban con el pulgar hacia abajo (como el gesto de la cuestión 43), donde los luchadores se encontraban. Así, parece que la versión gestual moderna que usamos de mostrar el pulgar erguido, consistía sólo en mostrar el puño cerrado con el pulgar hacia adentro.

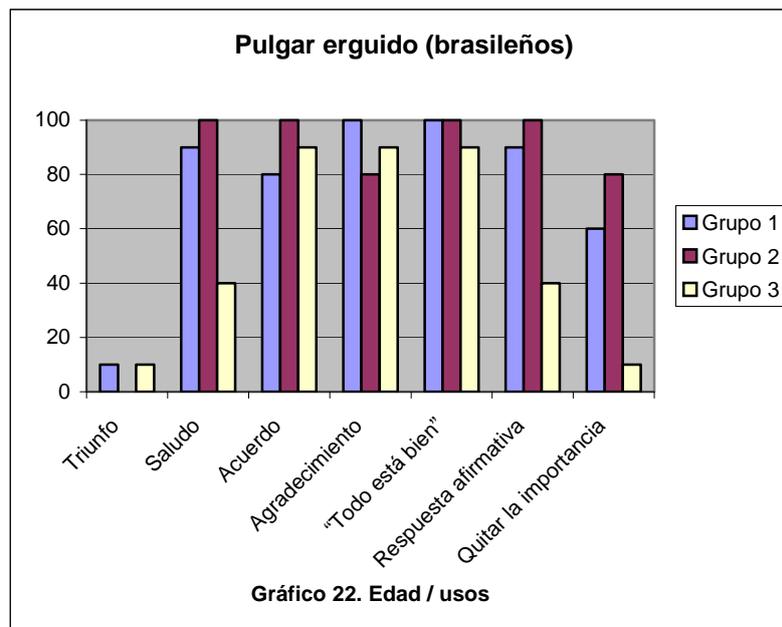
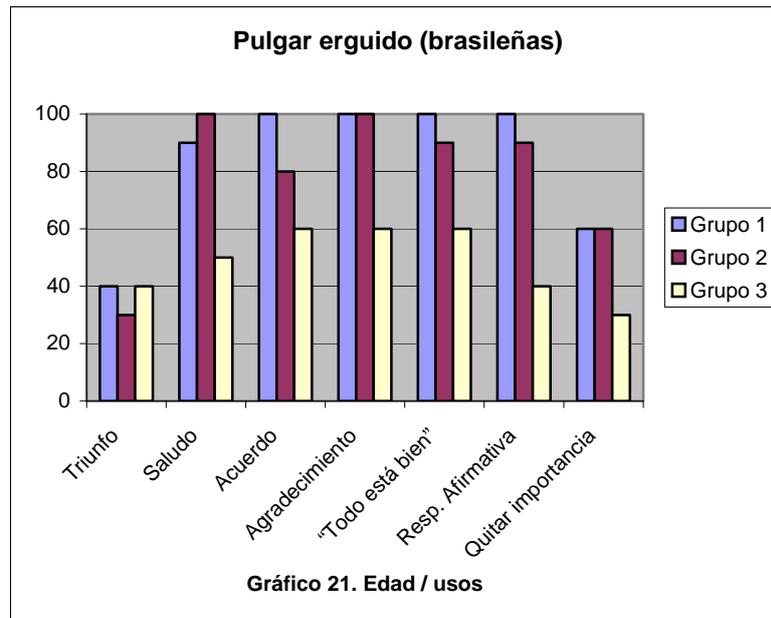
¹⁰⁹ En su estudio sobre el uso del pulgar erguido en Brasil, Sherzer (1991) indica que hay dos significados básicos, sobre los cuales se construyen otros significados son construidos, es decir, todos los demás gestos hacen referencia siempre a algo “bueno” o “positivo”. Según este autor, los siete contextos diferentes en que los brasileños usan el “legal” sería: 1- para indicar que algo es bueno; 2- como respuesta positiva; 3- al indicar que alguien comprendió algo; 4- para agradecer una oferta; 5- como saludo; 6- como una confirmación y 7- como una petición. Creemos que los puntos 3 y 6 están incluidos en el 2, ya que ambos suponen contestar algo afirmativamente y que, en el caso del 7, este signo no puede ser considerado una petición si es usado en solitario, es decir, haría falta señalar algo para que el interlocutor entendiera de qué se trata. Por ejemplo, en un bar, señalar un vaso y realizar el gesto al camarero sería una clara indicación de que se quiere otra bebida. El ejemplo presentado por Sherzer de señalar al camarero con el dedo pulgar erguido, al entrar en un restaurante, para indicar que se quiere una mesa, puede tener un significado ambiguo: por una cuestión de lógica sería una petición si el cliente señala una mesa, de lo contrario, podría ser entendido como un saludo.

MUJERES			
	20-34 (%)	35-49 (%)	+50 (%)
Triunfo	40	30	40
Saludo	90	100	50
Acuerdo	100	80	60
Agradecimiento	100	100	60
“Todo está bien”	100	90	60
Respuesta afirmativa	100	90	40
Quitar importancia	60	60	30

Tabla 2. Usos/Significados del pulgar erguido (brasileñas)

HOMBRES			
	20-34 (%)	35-49 (%)	+50 (%)
Triunfo	10	-	10
Saludo	90	100	40
Acuerdo	80	100	40
Agradecimiento	100	80	90
“Todo está bien”	100	100	90
Respuesta afirmativa	90	100	40
Quitar importancia	60	80	10

Tabla 3. Usos/Significados del pulgar erguido (brasileños)



Como puede observarse, el gesto “legal” tiene muchos usos y valores. Los españoles prefieren utilizarlo más como indicador de triunfo que los brasileños, sin embargo, les resulta raro, y de hecho nadie apuntó tal posibilidad, enseñar el pulgar levantado al agradecer algo a alguien, por ejemplo, cuando un coche se para permitiendo que el peatón cruce la calle, o para quitar importancia a algo (al oír las disculpas de alguien que nos ha pisado el pie, el gesto “legal” sería sinónimo de “no pasa nada”). Algunos informantes señalaron también la posibilidad de enseñar el pulgar al elogiar, pero, de forma general, en Brasil, se puede usar tal gesto en cualquier situación como equivalente de “(muy) bueno(a)”, “(muy) bien” y “vale”. Parece que las que más utilizan el gesto son las

mujeres universitarias y los que menos los hombres del primer nivel de instrucción.

43. Pulgar erguido hacia abajo

Todos los informantes de los dos países indicaron que el pulgar hacia abajo es un sinónimo de que algo está mal. Los ejemplos dados en España y en Brasil fueron de lo más variado. Así, en España, se aseguró su utilización para indicar desaprobación, que se suspendió en examen, que alguien va a morir o murió, etc., y, en Brasil, que no se tiene dinero, que alguien es feo, que está triste o que algo es muy difícil. Su uso, por lo tanto, abarca muchos aspectos pero, en general, indica cualquier cosa negativa.

44. Desconfianza

Los brasileños suelen tirar hacia debajo de la parte inferior de los ojos, alternativamente, con el dedo índice, al referirse a una situación que inspira desconfianza. A diferencia del gesto usado para *¡ajo!* (de la cuestión 108), que advierte al interlocutor para que tenga cuidado, este emblema se suele utilizar en referencia al propio hablante, con objeto de dejar claro que se está atento a la situación y que no se deja engañar fácilmente. Es común el uso de la expresión “este é irmão deste” (en español: *éste es hermano de éste*) –es decir, que los dos ojos están atentos a lo que el otro hace o dice-, de manera que es difícil entender el significado del signo si prescindimos de ella. Parece ser más habitual su realización entre las mujeres que entre los hombres, pues el 88,8% de las entrevistadas brasileñas lo reconoció frente al 70,3% de los hombres. Las demás mujeres creyeron que se trataba, por la similitud en la forma de producción, del gesto que corresponde a *¡ajo!* Los hombres hicieron lo mismo o les resultó desconocido. Los españoles, en la misma proporción hombres y mujeres, reconocieron el gesto como similar o parecido a *¡ajo!*, con la diferencia de que, en el caso de este último, se tira hacia abajo de un solo ojo. Sin embargo, nadie indicó el sentido usado en Brasil, lo que muestra que se trata de un signo que no forma parte del repertorio gestual español.

45. Indiferencia

El gesto de tocarse o señalar consecutivamente ambos oídos, seguido de la expresión “por aquí (le) entra y por aquí (le) sale” (o “le entra por aquí y le sale por aquí”) es de uso frecuente tanto en España como en Brasil. En las dos culturas estudiadas, el emblema quinésico tiene que ir acompañado de la expresión citada; sin embargo, si se usa la frase equivalente “(le) entra por un oído y (le) sale por otro” no hace falta la realización gestual pues está explícito que el elemento de que se trata es el oído.

Los informantes brasileños (el 95,6% de los hombres y el 92,6% de las mujeres)

y españoles (el 100% de los encuestados) reconocieron este gesto principalmente como una clara demostración de indiferencia (C). Respecto a la alternativa B, indicación de falta de interés, la apuntaron, en España, el 24% de los hombres y el 56% de las mujeres, pero, en Brasil, sólo el 11% de las mujeres. Algunas entrevistadas españolas (el 7,7%) y varios informantes brasileños (el 22,2% de las mujeres y el 18,5% de los hombres) afirmaron que el gesto tiene que ver también con la falta de atención o displicencia (A).

46. Desinterés

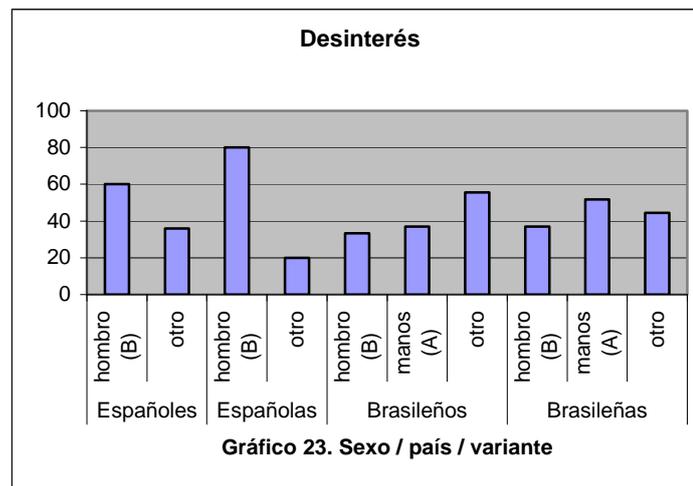
Al igual que el gesto anterior, los que tratamos ahora también indican indiferencia, pero con carga de desinterés. Del mismo modo que las expresiones verbales “no lo sé” y “¡yo qué sé!” tienen connotaciones negativas diferentes, usar un “no” moviendo la cabeza o el índice u otros gestos, puede cambiar completamente el sentido de lo comunicado. Sin duda la expresión facial de desinterés es primordial en la completa ejecución de estos signos.

Al indicar indiferencia, lo más usual entre los españoles es encogerse de hombros (B). Parece más común entre las mujeres (el 88,8% de las del primer grupo de edad, el 100% de las del segundo y el 66,6% de las del tercero) que entre los hombres (el 55,5% de los del primero grupo y el 33,3% de los demás). Los hombres parecen preferir el gesto de poner el brazo en alto y rápidamente hacia atrás, aumentando su uso con la edad: el 44,5% de los del primer grupo, el 55,5% entre los del segundo y el 66,7% de los del tercero. Entre las mujeres, esta alternativa sólo fue realizada por informantes mayores de 50 años (el 33,3%). Los españoles suelen, además, enfatizar los gestos produciendo el sonido paralingüístico *¡buff!*

En Brasil, encontramos más variación en las respuestas de nuestros informantes. Encogerse de hombros y llevar la mano hacia atrás son gestos comunes en esta cultura, pero los resultados cuantitativos, tanto los referentes a hombres como a mujeres, muestran que no hay diferencias significativas condicionadas por la edad o por el nivel de instrucción de los encuestados. Se pudo constatar, sin embargo, que encogerse de hombros es más común entre las mujeres mayores: el 55,5%, frente al 22,2% del primer grupo de edad y el 33,3% del segundo. Llevar la mano hacia atrás parece ser el gesto preferido por los hombres (el 55,5%), y la segunda opción para las mujeres (el 44,4%), pues el 51,8% de nuestras informantes suele deslizar una mano dentro de la otra (A) (frente al 37% de los hombres). A diferencia de lo que ocurre en España, el gesto de encogerse de hombros resultó ser más común entre las mujeres (el 37%) que entre los hombres (el 33,3%). Por otro lado, el signo de la alternativa A no fue realizado por ningún informante español y, cuando se les

preguntó por su significado, tampoco supieron qué contestar. Es conveniente mencionar, además, que los brasileños suelen acompañar todos estos gestos con un chasquido con la lengua.

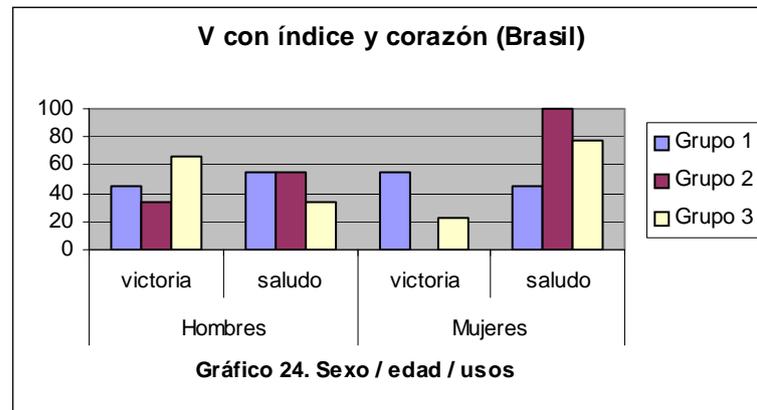
En el gráfico que sigue, se ve claramente la preferencia de uso de hombres y mujeres. “Otro” se refiere al gesto de llevarse la mano hacia atrás.



47. Victoria

Para el 100% de los hombres españoles, mostrar los dedos índice y corazón erguidos, en forma de V, es una expresión de victoria (A)¹¹⁰. Sin embargo, el 22,2% de las mujeres mayores de 50 años, con estudios primarios, no supo decir qué significaba el este gesto y, para algunas de ellas, además, su uso denota cierta prepotencia o parece una señal relacionada con la política, por lo que no lo hacen. Los brasileños también lo reconocen como representación de éxito (A), pero éste no suele ser su principal empleo y muchos de los informantes afirmaron que se trata de un gesto muy antiguo. El principal sentido de este signo, en Brasil, es “paz y amor”, y se utiliza para saludar a alguien (función no indicada por ningún informante de España). Entre las encuestadas brasileñas, fueron las de 35 a 49 años (el 100%) las que más usaron el gesto con este sentido, aunque también goza de prestigio entre los demás grupos de edad (el 44,5% de las entrevistadas que tienen entre 20 y 34 años y el 77,7% de las mayores de 50). Las demás informantes lo emplean como símbolo de victoria. Para los hombres mayores de 50 años (el 66,6%), la función principal de este signo es indicar victoria y, para los de informantes de los demás grupos de edad, saludar (el 55,5%).

¹¹⁰ Este gesto parece haber sido popularizado por el primer ministro de Inglaterra, Winston Churchill, durante la segunda guerra mundial (1939-1945), al presagiar la victoria infalible sobre la Alemania de los nazis.



48. Paz y amor o *hangloose*

Reconocido en Brasil con la expresión inglesa *hangloose*, mostrar al interlocutor los dedos pulgar y meñique erguidos se considera un saludo, similar al “pulgar erguido” pero con menor extensión de significado. Se trata de una jerga hawaiana usada principalmente por los practicantes de *surf*, que significa “estar tranquilo, relajado y no dejarse perturbar por lo que ocurre a su alrededor”. Su realización entre los brasileños fue más frecuente entre los informantes que poseen estudios universitarios (el 55,5%) que entre los de niveles de instrucción primaria (el 22,2%) y secundaria (el 33,3%). Hemos podido constatar, además, que su uso es más habitual para los brasileños del primer (el 55,5%) y segundo grupos de edad (el 66,6%), pues ningún encuestado del tercero lo identificó como una expresión de saludo.

Las entrevistadas mujeres presentaron los mismos patrones de comportamiento que los hombres, pero con una variación de uso menos marcada. Como forma de saludar a alguien, lo usaron el 66,6% de las que tienen entre 20 y 34 años y sólo el 22,2% de las de mediana edad, en su mayoría con estudios universitarios (el 55,5%).

Los brasileños mayores de 50 años indicaron también que el gesto es semejante al que representa la acción de “telefonar” o al que significa “paz”. Los hombres de esta edad lo relacionaron, además, con la indicación de medida de un líquido o una forma de insulto (cornudo). Las respuestas presentadas por los brasileños han sido muy variadas, pero sólo los mayores de 50 años, hombres (el 55,5%) y mujeres (el 66,6%), principalmente del primer nivel de escolaridad, dijeron no conocer en absoluto el gesto que nos ocupa. Las respuestas tan variadas que nos dieron los informantes de los dos primeros grupos de edad nos han permitido comprobar que, en líneas generales, se trata de un gesto muy actual y que usarlo es señal de modernidad, pues está presente en el

mundo del deporte y del rock. No obstante, no está exento de connotaciones negativas, ya que las mujeres mencionaron que no es un gesto “distinguido”, pues parece propio de “niñas de la calle”, y los pocos mayores que lo reconocieron dijeron, despreciativamente, que era propio de jóvenes o *playboys*.

Las entrevistadas españolas no supieron identificar el gesto en cuestión. El 22,2% de las más jóvenes afirmó que se relaciona con el *surf* y, entre las mayores de 50 años, hubo una infinidad de hipótesis que lo asociaban con otros gestos conocidos: desde el acto de llamar por teléfono, al gesto de “cornudo”. Lo mismo ocurrió con los hombres, principalmente los del tercer grupo de edad, que apuntaron las mismas posibilidades que las mujeres, pero, a diferencia de éstas, el 16% de los que tienen niveles de escolaridad secundario y universitario, pertenecientes a los dos primeros grupos de edad, hicieron referencia a que, pese a no conocer su significado, el signo les era familiar por verlo realizado por el jugador de fútbol Ronaldinho en el contexto de la celebración de un gol; debería, por tanto, indicar algo bueno, positivo, “buen rollo”.

49. No oír / no escuchar

Para indicar que no se oye, lo más común, entre los brasileños es realizar el gesto B (tocar la entrada del oído con el dedo índice). El gesto A (poner la mano, en forma cóncava, detrás de la oreja) fue reconocido, pero sólo lo realizó el 14,8% de las mujeres y el 11,1% de los hombres. En España, la tendencia también es usar el gesto B, aunque el uso de A parece ser más común que en Brasil, principalmente entre los hombres (el 36% frente al 15,3% de las mujeres).

50. No ver

En ambas culturas las alternativas A (poner la palma a la altura de las cejas) y B (tocar la parte inferior del ojo con el dedo índice) son posibles para mostrar que no se puede ver algo o a alguien, pero mientras en España se prefiere el uso del gesto A, en Brasil lo más común es utilizar el B. Entre las españolas, la diferencia más significativa tiene que ver con nivel de instrucción: son las mujeres universitarias (el 77,7%, frente al 55,5% de las demás) las que más realizaron el gesto A. Entre los españoles parece que se da justo lo contrario: el gesto fue realizado más por los de los dos primeros niveles (el 77,7% de los de primaria y el 55,5% de los de secundaria), que por los universitarios (el 33,3%). De todas maneras, además de la B, los informantes de ambos sexos indicaron varias alternativas como segunda opción: taparse o cerrar los ojos o abrirlos bastante.

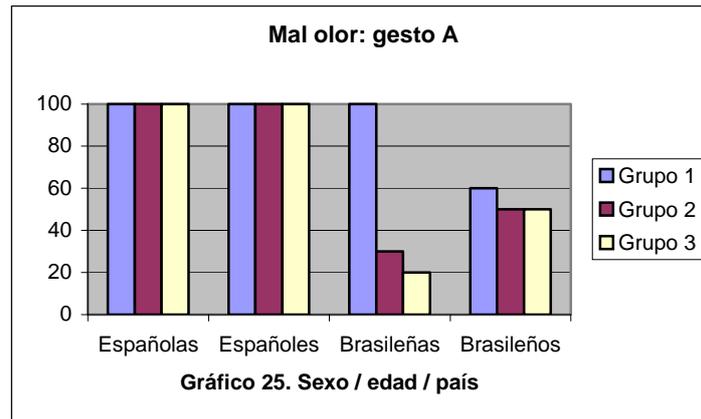
El gesto A, en Brasil, apenas fue usado. Del total de informantes, sólo el 7,4% de las mujeres y el 11% de los hombres lo realizaron. El gesto B es, sin duda, la primera opción, ya que, de manera equilibrada entre los diferentes niveles de estudio y grupos de edad, el 81,4% de las brasileñas y el 77,7% de los brasileños lo hicieron. Muy pocos indicaron la posibilidad de “cerrar los ojos” con la función de “no ver”.

51. Olor agradable

Parece universal el gesto para indicar que algo huele bien: todos los informantes brasileños y españoles afirmaron que consistía en inspirar profundamente. No se trata de un emblema gestual común, ya que se emplean, además del rostro, los pulmones. Claro que la cara de satisfacción muestra que se trata de algo bueno. De lo contrario, la respiración profunda podría tener otras interpretaciones. Además, la presencia del elemento paralingüístico *¡humm!*, indica y refuerza que el olor es placentero.

52. Mal olor

Para hacer referencia a que algo huele mal, lo más común es fruncir el ceño. Todos los informantes españoles afirmaron que suelen añadir a este gesto otro que consiste en apretarse la nariz (A), aunque, principalmente los hombres más jóvenes (el 30%), reconocieron la posibilidad de usar el signo quinésico de “abanicarse la nariz”. Entre los brasileños, sin embargo, sólo las encuestadas mujeres pertenecientes al primer grupo de edad optaron por el signo A (el 100%, frente al 80% de la alternativa B como segunda opción), y todos los demás prefirieron la acción de abanicarse la nariz: el 70% y 80% de las mujeres del segundo y tercer grupos de edad, respectivamente; el 80% de los hombres del primer grupo de edad. Hay mayor equilibrio en el uso de los gestos A y B entre los entrevistados del segundo (el 60%) y tercer grupos de edad (el 50%). De esta forma, podemos ver que, mientras en España se utiliza más la variante A, en Brasil, la B parece ser la favorita.



En la entrevista, nos proponíamos constatar no sólo el uso de las diferentes variantes gestuales de un signo quinésico sino, también, la extensión de una de ellas específica: abanicarse la nariz solamente con el índice (C). Este gesto, común entre los brasileños, les pareció raro e incomprensible a los informantes españoles. Se trata de otra forma de indicar el mal olor, característica del lenguaje infantil y de la interacción entre adultos y niños, pero que, por el componente de ingenuidad que conlleva y por resultar a menudo graciosa, puede ser realizada también por adultos, dependiendo del contexto, del sentido general que quieren expresar y de la reacción que quieren provocar.

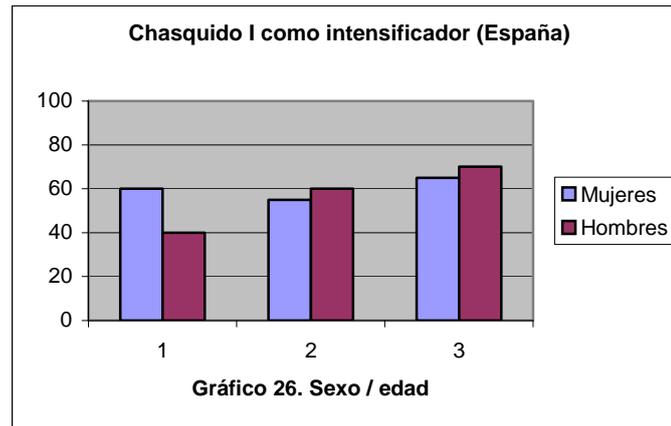
53. Repugnancia, asco

Los emblemas exclusivamente faciales son poco habituales en las dos culturas estudiadas. Uno de los pocos ejemplos que tenemos de ellos es la mueca de repulsión que se suele realizar para mostrar que algo o alguien es muy desagradable: se frunce toda la cara, abriendo o no la boca, mostrando o no los dientes o la punta de la lengua (gesto A). Éste fue el gesto más usado por todos los informantes de las dos culturas: el 92% de los hombres españoles y el 77,7% de los brasileños y el 84,6 % de las mujeres españolas y el 96,3% de las brasileñas. La alternativa B, que exige el uso de la mano y que consiste en simular la producción de un vómito poniendo el dedo índice unido o no al dedo corazón cerca de la boca, fue realizada, en Brasil, principalmente por las mujeres universitarias (el 44,4%) con edad comprendida entre los 20 y los 34 años (el 33,3%) y entre los 35 y los 49 años (el 22,2%). Entre los hombres no se aprecia ninguna diferencia condicionada por el nivel de escolaridad; sin embargo, los encuestados del primer y segundo grupos de edad usan el signo B en la misma proporción que las mujeres de la misma edad, alternativa que no fue citada por ningún informante mayor de 50 años. Se ve claramente que el gesto B es más común entre los más jóvenes, pero aún así con reservas, ya que incluso éstos dicen usarlo como broma o para enfatizar un enunciado verbal.

Los españoles tienen la misma propensión al uso del gesto A (el 92% de los hombres y el 84,6% de las mujeres). Como en Brasil, parece que el gesto B se utiliza más entre las mujeres universitarias (el 44,4%) con edad comprendida entre los 20 y los 34 años (66,6%). Los informantes hombres también afirman que el B es más común entre los jóvenes y que se debe usar sólo en caso de extrema repugnancia ante algo o alguien. Suelen, además, añadir *¡buaj!* como una manera de reforzar el gesto realizado. Hemos podido constatar, además, que entre los entrevistados más jóvenes el uso de los adjetivos “asqueroso” y “repugnante” favorece la realización de una mueca simple y que la palabra “vomitivo” les lleva a realizar el gesto B. No ocurrió lo mismo con los informantes de los grupos de edad 2 y 3. Así, tanto la edad como la expresión que acompaña el gesto pueden ser condicionantes importantes para que una u otra forma gestual sea la elegida.

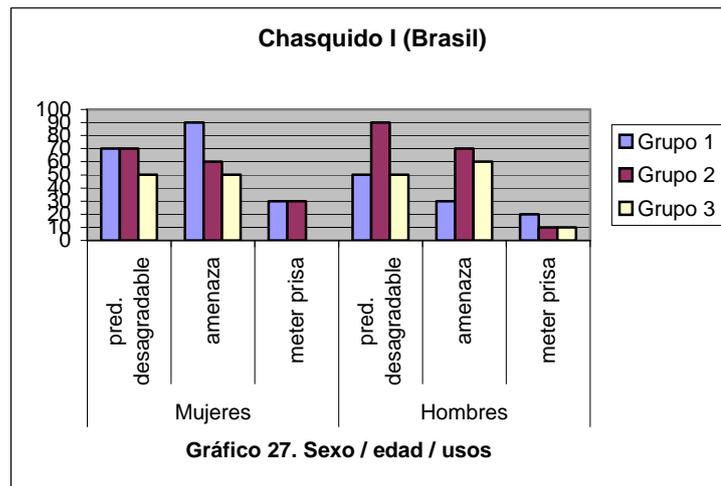
54. Chasquido I: el índice contra el dedo corazón

La acción de chasquear el dedo índice contra el medio fue reconocida por muchos informantes españoles como semejante al gesto de agitar la mano, usado para intensificar algo (cuestión 62), aunque el número de los que afirmaron no reconocerlo fue significativo: entre las mujeres, el 40% de las entrevistadas del primer grupo de edad, el 45% de las del segundo y el 35% de las del tercero; respecto a los hombres, sumaron un 40% del primer y segundo grupos de edad y un 30% del tercero. Los entrevistados que afirman reconocer el gesto lo presentan como un intensificador: el 60% de las mujeres pertenecientes al primer grupo de edad, el 55% de las del segundo y el 65% de las del tercer grupo, y el 40% de los hombres en el primer grupo, el 60% en el segundo y el 70% en el tercero. Hay, por tanto, un aumento considerable del uso del gesto que nos ocupa como intensificador en los mayores de 50 años, principalmente en los hombres. Eso está de acuerdo con lo apuntado por muchos de los informantes de los dos primeros grupos de edad que afirmaron no saber exactamente el significado del signo o que su uso es más característico de los mayores (de sus abuelos) y que ellos preferían el gesto intensificador de la cuestión 62. De hecho, parece que el signo quinésico que tratamos es una forma más antigua de intensificador, no tan usada actualmente, incluso porque les resulta muy difícil a los españoles conseguir chasquear los dedos de forma que se produzca el peculiar ruido que lo acompaña, lo que los brasileños parecen obtener, sin embargo, con gran naturalidad.



Es importante destacar que sólo el 20% de los informantes hombres más jóvenes indican la posibilidad de que el gesto que tratamos se emplee también para expresar que algo está caliente y que ninguno de los informantes españoles reconoció el uso de este signo en las acciones expresadas en las tres alternativas siguientes: A) predicción desagradable; B) amenaza a un niño y C) meter prisa, significados que le atribuyen al gesto los brasileños, quienes reconocieron, en su mayoría, como posibles las tres opciones.

Parece que las brasileñas más jóvenes suelen usar este signo principalmente como amenaza a un niño (el 90%), luego como expresión de una predicción desagradable (el 70%) y, por último, para pedir a alguien que se apresure (el 30%); el 70% de las mujeres pertenecientes al segundo grupo de edad prefiere usarlo como indicativo de que algo desagradable va a ocurrir, el 60% como amenaza y el 30% para meter prisa a alguien, mientras que las mayores de 50 años están proporcionalmente divididas entre las funciones A y B, pero no lo utilizan para meter prisa. Los hombres de mediana edad son los que parecen emplearlo más para mostrar que algo desagradable va a ocurrir (el 90% frente al 50% de los jóvenes y de los mayores). La opción B es la más utilizada por los mayores de 50 años (el 60%), pero está en segundo lugar para encuestados pertenecientes al primer (el 30%) y al segundo (el 70%) grupos de edad. La alternativa C es la menos mencionada, en especial por los hombres, quienes indican también el uso de este chasquido como posibilidad de saludo, que parece ser típicamente masculino y, en general, empleada entre jóvenes.



Así, en vez de decir “¡la que se va a liar!”, “como no te portes bien...” (equivalente al gesto español de la cuestión 24) o “rápido, vámonos” (otra variante brasileña con significado similar a los chasquidos I, pero principalmente al II), el brasileño puede chasquear los dedos transmitiendo toda la información a través del gesto. De cualquier forma, aunque tales gestos, como ocurre con otros, puedan tener el valor de una palabra o frase, en algunas ocasiones actúan simplemente intensificando lo que se expresa verbalmente.

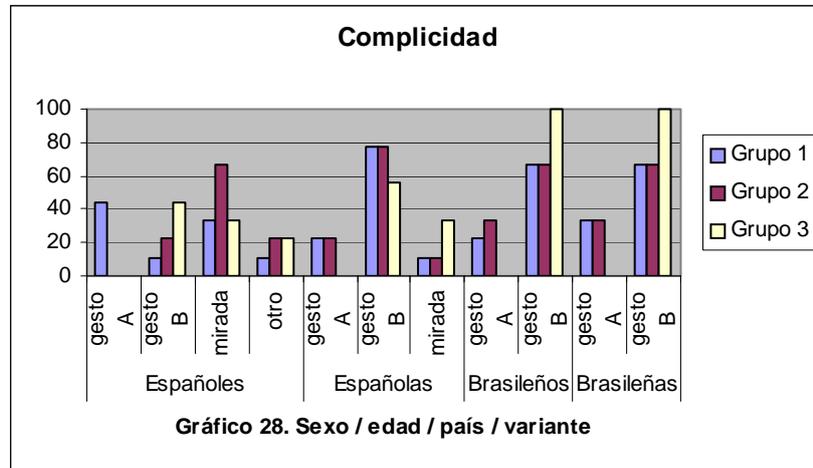
Por su semejanza con el intensificador que forma parte de su inventario, algunos informantes españoles atribuyeron al chasquido el mismo significado que a aquél, lo cual demuestra la alta probabilidad de que se produzcan equívocos en este caso.

55. Complicidad, unión

El gesto que indica complicidad puede implicar una tanto idea tanto positiva como negativa, es decir, puede indicar que dos personas están unidas “compinchadas”. Entre los brasileños, hombres y mujeres prefieren el gesto B (rozar los dedos índice hacia delante y hacia atrás) y esto se pudo notar principalmente entre los del último grupo de edad (el 100% frente al 66,6% de los otros), es decir, la opción A (rozar los dedos índice y corazón hacia arriba y hacia abajo) sólo estuvo presente entre los informantes de 20 a 49 años.

De la misma forma, la variante preferida entre las españolas es la descrita en B (el 77,7% de los dos primeros grupos de edad y el 55,5% del tercero), seguida por la A, que sólo fue realizada por el 22,3% de las informantes de los dos primeros grupos. Son las mayores de 50 años (el 33,3%) las que más suelen usar simplemente la mirada. La elección de la letra B por parte de los hombres está limitada a los del tercer grupo de

edad (el 44,4%), pues los del primer grupo prefieren la A (el 44,4%) y los del segundo grupo indican unión con la mirada (el 66,6%). Los índices o los puños enfrentados los apunta el 11% del primer grupo y el 22,2% de los demás. Esta última opción y el uso sólo de la mirada no fueron realizados por ningún informante brasileño.



56. Enemistad, desunión

La forma gestual más realizada para indicar separación fue la alternativa A, es decir, separar los índices o las palmas de las manos, posiblemente por influencia de la cuestión anterior, en la que el informante tenía que realizar un gesto para referirse a “unión”. Esta fue la respuesta dada por el 51,8% de las brasileñas y el 55,5% de los brasileños. Sin embargo, la cantidad de entrevistados que dijeron no conocer ningún gesto con este valor fue significativa, especialmente en lo que se refiere a las personas del primer grupo de edad (el 44,4% de las de ambos sexos) y del tercero (el 33,3% de las mujeres y el 55,5% de los hombres).

Los encuestados españoles presentaron un resultado semejante. Algunos relacionaron el uso del gesto para “separación” con su opuesto, el de “unión”, pero a muchos les resultó desconocido, principalmente a los hombres (el 33,3% de los jóvenes y el 55,5% de los demás). La opción A (separar los dedos índices hacia los laterales) fue reconocida por el 44,4% de los informantes del primer y tercer grupos de edad, y por el 22,2% de los que tienen entre 35 y 49 años. Los encuestados de mediana edad, mujeres y hombres (el 33,3%), suelen presentar los puños o índices enfrentados (que, curiosamente, antes había sido relacionado por algunos con el signo de unión). La posibilidad de mostrar que los dedos índice y corazón cortaban como tijeras (cuestión 116) fue apuntada sólo por los hombres del primer grupo de edad y por las mujeres de los dos primeros grupos (el 22,2% de cada uno de ellos). En líneas generales, parece ser un gesto más utilizado por las mujeres, dado que contestaron a la pregunta el 66,6% de las informantes del primer grupo de edad y el 88,8% de las del tercero.

Ninguna de las personas entrevistadas realizó el gesto descrito en la alternativa B, que consiste en unir las puntas de los dedos índices para que el interlocutor las separe. Cuanto se les preguntó qué significaba este signo quinésico, sólo algunas informantes españolas respondieron que era algo antiguo e infantil y que podría referirse a enemistad. Sin embargo, fue reconocido por el 81,4% de los brasileños encuestados, hombres y mujeres, más por los jóvenes (el 100%) que por los mayores de 50 años (el 44,4%). Informantes de ambos sexos mencionaron el carácter infantil del gesto, además de su antigüedad, y dijeron que suele ser usado entre adultos en broma.

57. Satisfacción, alegría

Entre los brasileños, frotarse las manos es símbolo, principalmente, de satisfacción (A), o, más específicamente, expectativa de algo bueno que aún está por llegar. Esto fue lo que dijeron el 85,1% de los hombres y el 88,8% de las mujeres. Algunos informantes, pertenecientes al primer grupo de edad, afirmaron que también puede ser indicación de que se está maquinando algo malo. En este caso, es también la expresión facial, junto con el contexto, la que indica el significado del gesto.

Los españoles, tanto los hombres (el 80%) como las mujeres (el 82,3%) optan por la alternativa A. De la misma forma que en Brasil, hay otro sentido que parece ser evitado: el de la alternativa B, pues sólo el 11% de las mujeres y el 33,3% de los hombres, todos del primer grupo de edad, dijeron que puede indicar que alguien tiene una intención oscura.

58. Grande, extenso

Los gestos que indican tamaño y cantidad suelen formar parte de la categoría de los gestos ilustrativos, no de los emblemas; sin embargo, como hemos mencionado con anterioridad, estos signos quinésicos pueden usarse sin el elemento verbal, por lo que pueden ser considerados emblemas.

Al referirse a “grande”, la mayoría de los informantes brasileños realizaron el gesto A (poner los brazos y las manos abiertos uno delante del otro): el 92,6% de los hombres y el 77,7% de las mujeres. La forma preferida por ambos sexos es que los brazos estén en posición horizontal, más que en vertical. Algunos informantes también apuntaron la posibilidad de utilizar este gesto con la misma forma que el I de la cuestión 13: la mano queda paralela al suelo como para indicar altura (el 14,8% de los hombres y el 29,6% de las mujeres).

Los españoles optaron también por la alternativa A (el 92 % de los hombres y el 96% de las mujeres), añadiendo, muchas veces, el gesto indicativo de intensidad (cuestión 62) y el sonido paralingüístico *¡buff!* Sólo el 22,2% de los informantes masculinos y femeninos realizó la variante similar a la indicación de altura.

En todos los casos, la apertura del brazo es equivalente al tamaño que la persona quiere indicar.

59. Pequeño, fino

Para referirse a algo pequeño, corto, estrecho o fino se suele usar la mano, abierta o en forma cóncava, más en horizontal que en vertical (A), como afirmaron los entrevistados brasileños hombres (el 66,6%) y mujeres (48,1%). Emplean también el mismo gesto que indica altura (el 25,9% de las mujeres y el 25,9% de los hombres). Otra forma gestual, realizada por el 33,3% de las informantes mujeres y el 29,9% de los hombres, fue la misma que representa cantidad de la cuestión 63 (con los dedos índice y pulgar paralelos). Esta última fue la forma más utilizada por los españoles, principalmente por los hombres pertenecientes a los niveles de instrucción primario y secundario (el 88,8% y el 66,6%, respectivamente) de los dos primeros grupos de edad (el 77,5% y 55,5%) y por las mujeres jóvenes (el 66,6%) y de mediana edad (el 77,7%). El gesto A fue más empleado por los mayores de 50 años (el 55,5%), hombres y mujeres, que suelen hacer uso de una variante: en vez de hacerlo con toda la palma, mantienen los índices estirados, paralelamente, y los demás dedos hacia dentro. El signo que indica altura fue más realizado por los hombres (el 25%) que por las mujeres (15,3%).

60. Los números

Como los emblemas gestuales se usan siempre en interacción, al preguntar a los informantes por la forma en que indicarían determinados números, decidimos también crear un contexto interactivo. Esto evitaría que los entrevistados gesticularan para ellos mismos, como cuando usamos los dedos como apoyo mientras hacemos cuentas. Nuestro objetivo era saber cómo se representarían quinésicamente determinados números y, al crear una situación, en un mercadillo, en la que los informantes tenían que pedir diferentes kilos de frutas al vendedor, constatamos que las personas cambiaban la posición de la mano: los que mantenían la palma hacia ellos, al mostrar el número 4 ó 5 cambiaban para que estuviera de cara al interlocutor (no ocurre lo mismo cuando se está haciendo cuentas). Observamos algunas diferencias entre los entrevistados españoles y brasileños, pues el 34,6% de las españolas suele mantener la palma de la mano siempre hacia el interlocutor

al mostrar los números, el 30,7% suele girarla cuando presentan el número cinco, y el 11,1% cuando se trata del cuatro. Una minoría (11%), no obstante, utiliza una posición poco habitual: mantener la palma hacia sí mismo y el dorso en dirección al interlocutor, esta realización se da más entre los hombres españoles (el 19,2%), que también suelen mostrar siempre la palma al interlocutor (el 24%) o girarla en el número cinco (el 32%) o, más raramente, en el cuatro (el 3,7%).

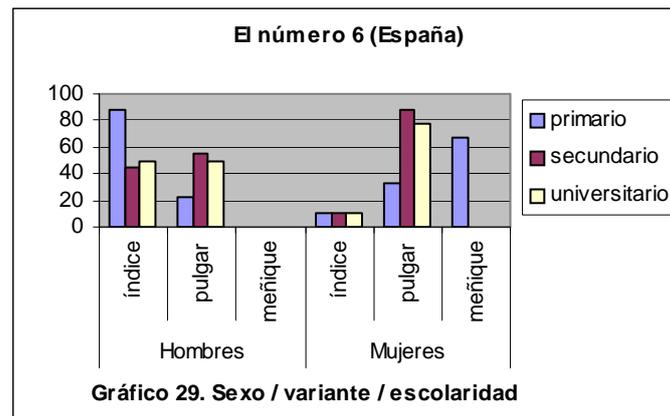
En Brasil, el 40,7% de los entrevistados hombres y el 44,5% de las mujeres sólo presentaron la posibilidad de girar la mano en el número cinco (y nunca en el cuatro). Mujeres (el 55,5%) y hombres (el 51,8%) suelen, además, mantener casi siempre la palma hacia el interlocutor, pero un 7,4% del total de entrevistados hombres no giró nunca la mano. Es importante resaltar que los pocos informantes que no giraron la mano al indicar el número cuatro o el cinco sí lo hicieron al mostrar el número diez.

No sabemos si por comodidad o por educación, pero parece que hay una regla implícita (desconocida por la propia persona) que indica que lo ideal, principalmente para las mujeres, es mostrar la palma de la mano al interlocutor.

En general, las variantes más usadas por hombres y mujeres, en los dos países estudiados, fueron las siguientes: para indicar el número uno se muestra el índice extendido; para el dos se le une el corazón; para el tres, el anular; para el cuatro, el meñique y para el cinco, el pulgar. Para el número siete se añaden el equivalente a dos (índice y corazón); para el ocho, además de los anteriores, el anular; para el nueve el meñique y finalmente para el diez, el pulgar. Son raros los casos en que un informante indica el tres con los dedos corazón, anular y meñique o el ocho con los dedos índice, corazón, anular y meñique de ambas manos extendidos. Este tipo de variación siempre puede existir en las dos culturas, pero es menos frecuente que la descrita arriba.

La diferencia encontrada más significativa tiene que ver con el número seis y sus posibilidades de representación. Las españolas de diferentes grupos de edad y con nivel de escolaridad secundario (88,8%) y universitario (77,7%) suelen añadir el dedo pulgar de la otra mano; las que tienen nivel primario (el 66,6%) prefieren hacerlo con el dedo meñique. Poco común, pero el más usado en Brasil y realizado por el 11,5% de las encuestadas, es utilizar el dedo índice. La opción de uso del meñique no apareció entre los hombres, que optan, en la misma proporción, por añadir los dedos índice o pulgar. Prefieren utilizar el pulgar los del primer grupo de edad (88,8%) de nivel de instrucción secundario (55,5%). Usar el índice parece ser más común entre los entrevistados con niveles primario (88,8%) y mayores de 50 años. Los universitarios que tienen entre 34 y 49 años son los que más emplean tanto el pulgar como del índice

(50%).



En Brasil, parece haber mucha menos variación en el uso de los números que en España y mucha más similitud en las preferencias de los entrevistados. Lo más frecuente es utilizar el índice al indicar el número seis (fue lo señalado por el 85,1% de las mujeres y el 88,8% de los hombres). El uso del pulgar fue realizado por el 11% de los informantes masculinos y femeninos (ninguno con nivel primario o con más de 50 años). Resultó extraño, también, enseñar el meñique; sólo fue realizado por un informante de cada sexo.

61. Caro

Por semejanza conceptual, el gesto que indica que algo es caro presenta la misma forma que el que tiene el significado de “dinero”. Fue reconocido por el 100% de los informantes españoles, hombres y mujeres. Muchos de ellos, principalmente los mayores de 50 años, apuntaron que se suele realizar el sonido *¡buff!* para enfatizar el gesto.

Entre los brasileños, realizan este gesto el 74% de los hombres y el 81,4 % de las mujeres. Algunos, de diferentes características y sexos, orientan el pulgar hacia abajo como sinónimo de caro. Como el gesto suele indicar “dinero”, puede ser utilizado en diferentes contextos relacionados con el sentido monetario, por ejemplo, para preguntar cuánto cuesta algo.

62. Mucho (intensificador)

Los españoles suelen agitar la mano y, al mismo tiempo, producir *¡buff!* para indicar una cantidad elevada (como sinónimo de mucho), intensificar algo o hacer una predicción desagradable. Fue reconocido por el 100% de los informantes de España mientras que nadie en Brasil pudo dar cuenta de él. Observamos, también, que, por su característica intensificadora, este gesto puede acompañar a otros para enfatizar,

resaltando su sentido. Por ejemplo, al decir que una persona está gorda o que algo es caro o grande, agitar la mano equivaldría a añadir el adverbio “muy” al signo quinésico realizado.

63. Poco(a)

Para indicar poca cantidad, en los dos países estudiados se suele emplear la alternativa A (los dedos pulgar e índice separados y paralelos): fue el gesto utilizado por el 92,3% de las españolas y el 80% de los españoles, y en Brasil por el 100% de las mujeres y el 92,6% de los hombres. La otra posibilidad, aunque de realización más rara, fue apuntada por algunas brasileñas. Consiste en realizar el mismo signo que para indicar el tamaño de algo (cuestión 59), poniendo las manos o los índices paralelos a cierta distancia.

Entre los brasileños, el gesto que nos ocupa (A) tiene también otro significado: un café. Ofrecer café a los invitados o a los clientes en los establecimientos comerciales es muy común; en estos casos, mostrar al interlocutor el pulgar y el índice paralelos, dependiendo del contexto, puede ser interpretado como un ofrecimiento (*¿quieres un café?*), o una pregunta (*¿tienes café?*). No hay informaciones sobre cómo empezó a ser realizado, pero, sin duda, tiene algo que ver con la forma que utilizan muchas personas para llamar el café que se ofrece, “un menor”, debido a la poca cantidad de líquido que se da y al tamaño del vaso que se usa.

64. Mucho, mucha gente

Mostrar los dedos apiñados, abriéndose y cerrándose, al interlocutor, es un gesto ampliamente conocido en las dos culturas estudiadas y realizado por todos los informantes entrevistados para indicar mucha gente. Sin embargo, su significado es más extenso, como mencionó la mayoría de los informantes: mucha cantidad de algo, abundancia, exceso o multitud.

65. Un palmo

El gesto que indica un palmo, es decir, la medida comparativa de extensión comprendida entre la extremidad del pulgar y del meñique (A), fue reconocido por casi todos los informantes brasileños y españoles. En Brasil, por el 92,6% de los hombres y el 96% de las mujeres y en España por el 92% de los hombres y el 88,4% de las mujeres. Pese a ser más raro, en este último país (el 8% de los informantes hombres y el 3,7% de las mujeres) realizaron también una variante: sólo los dedos pulgar y

meñique se mantienen extendidos y los demás se doblan hacia adentro. Esta posibilidad sólo fue marcada, en Brasil, por un informante.

66. Dos dedos

Los “dos dedos” se refieren a poca cantidad, no necesariamente de la extensión representada por el gesto. Suelen ser empleados principalmente al indicar el tamaño de una tela o la cantidad de una bebida.

En España, el gesto más realizado fue el B (los dedos índice y corazón extendidos juntos), tanto por los encuestados hombres (el 88%) como por las mujeres (el 84,6%). La alternativa A (los dedos pulgar e índice, paralelos y separados) también fue utilizada, pero con una frecuencia mucho menor (el 18% de las mujeres y el 12% de los hombres, ninguno perteneciente al primer grupo de edad. En Brasil, hay una tendencia entre los entrevistados masculinos de los niveles de instrucción primario y secundario (el 44,4%) a usar el gesto B. Este signo (B) fue el único realizado por los universitarios (el 100%). De forma general, y no condicionados por la edad, hombres y mujeres coinciden en usar más el gesto B (el 66,6% de los hombres y el 88,8% de las mujeres).

En ambos países, los informantes mencionaron que el gesto que nos ocupa puede ser usado en tono de broma al tratar de indicar una cantidad de bebida mayor de la que los dos dedos pueden marcar, sólo que hay una pequeña variante en su realización. Mientras que en España se suelen poner los dos dedos índice y corazón juntos y en posición vertical, en Brasil se abren como una pinza los dedos índice y pulgar.

67. Un pedazo, la mitad

Siete gestos diferentes fueron realizados por los informantes de los dos países estudiados para referirse a cantidad de algo sólido, en general de comida. En la tabla que sigue, presentamos los resultados de las respuestas dadas por los entrevistados españoles y brasileños. Los tres primeros gestos, recogidos en el cuestionario, simulan cortar la mitad del dedo índice de una mano con el índice de la otra (A), cortar la mitad del brazo con la palma o con el dedo índice (B) y tocar la primera falange del índice (C). Los informantes, además, apuntaron cuatro formas gestuales que no habíamos tenido en cuenta en el diseño de la entrevista: simular el corte de la palma de una mano con la otra, mostrar el índice y el pulgar paralelos, mantener las manos o los índices paralelos como en “un poco” (cuestión 63) y simular cortar el aire (este último realizado solamente por los

brasileños).

Gestos	España		Brasil	
	Hombres %	Mujeres %	Hombres %	Mujeres %
1. cortar dedo (A)	20	15,4	37	25,9
2. cortar brazo (B)	11,5	11,5	----	----
3. “una pizca” (C)	68	84,6	33,3	7,4
4. cortar palma	52	61,5	29,6	29,6
5. como “un poco”	60	53,8	29,6	48,1
6. manos o índices paralelos	32	15,4	14,8	7,4
7. cortar el aire	----	----	18,5	18,5

Tabla 4. Variantes gestuales que indican un pedazo o un poco (Sexo / país)

Como puede observarse, el gesto número 2 no fue realizado por ninguno de los informantes brasileños y, entre los hombres españoles, sólo por los mayores de 50 años. Asimismo, el gesto 3 es más utilizado por las mujeres, en España, y por los hombres, en Brasil. En líneas generales, no se pudieron constatar diferencias significativas condicionadas por la edad, pues muchos de los entrevistados indicaron varias opciones. Esto puede deberse a que, como los propios informantes mencionaron, dependiendo del objeto al que se aluda se indica el tamaño o cantidad mediante un gesto u otro. Simular, por ejemplo, cortar el brazo sería más frecuente al referirse a cosas de tamaño mayor que si se simulara cortar la palma de la mano o el dedo índice. Mostrar la primera falange del dedo suele hacer referencia a tamaños muy pequeños, “una pizca”. Parece, además, que el empleo de los gestos “cortar el dedo, la mano, el brazo o el aire” equivalen a “la mitad” y los demás signos quinésicos apuntados son sinónimos de “un pedazo”.

68. Nada

Para expresar “nada”, los informantes de los dos países estudiados realizaron el gesto A, cruzando las dos manos o moviendo lateralmente, una o más veces, una de las manos. Este signo fue utilizado por el 95,4% de los españoles y el 96% de las españolas. En Brasil, lo reconoció el 85,1% de los hombres y el 96,3% de las mujeres. Estos últimos indicaron, también, que el gesto que nos ocupa puede ser empleado como sinónimo de “¡se acabó!” o “¡basta!”.

69. Comer

El acto de comer, para el que ofrecemos la variante A (llevar los dedos apiñados a la boca) y la B (mover los dedos delante de la boca hacia arriba y hacia abajo) presentó un resultado distinto y contundente en las dos culturas estudiadas. El 100% de los informantes españoles realizó la variante A y el 100% de los brasileños

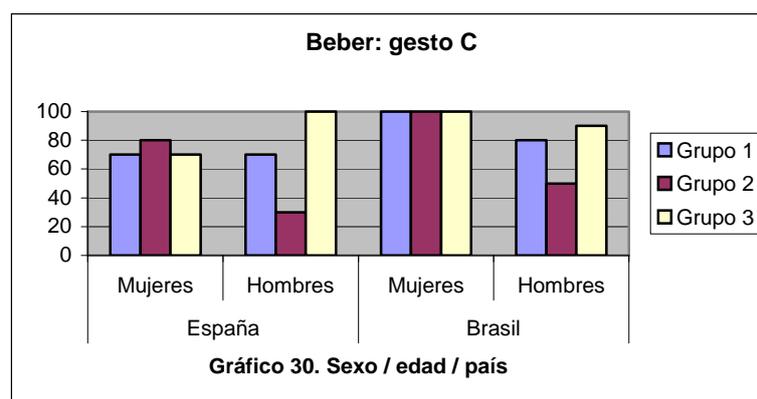
ejecutó la B. Se trata, por tanto, de variantes de uso general. Aunque reconozcamos la posibilidad de indicar la acción de comer como si se estuviera sujetando una cuchara, parece que este último gesto está cayendo en desuso en ambos países.

70. Beber

Tanto en Brasil como en España, la forma preferida para “beber” fue la C (el pulgar estirado, dirigido hacia la boca con movimientos continuos hacia adelante y hacia atrás), a excepción de los hombres del segundo grupo de edad, que prefirieron, en un 50% como primera opción el gesto A (colocar la mano como si cogiera un vaso) y como segunda el gesto C (20%).

Pese a preferir, como acabamos de mencionar, la alternativa C, muchos españoles reconocieron las distintas variantes gestuales que existen para indicar la acción de beber. La opción B (con el pulgar y meñique extendidos), por ejemplo, parece ser la más usada por los mayores de 50 años, tanto hombres como mujeres, principalmente entre aquéllos con nivel primario de educación (el 45% de las mujeres y el 60% de los hombres).

Respecto a Brasil, las respuestas han sido más uniformes, ya que, como preveíamos, casi todas las personas, de todos los niveles, han optado por la variante C. Las otras alternativas (A y B) constituyen solamente el 10%, en el caso de las mujeres y el 20%, en el caso de los hombres. Es decir, los gestos A y B no parecen ser comunes en el repertorio gestual brasileño.



71. Dormir

La acción de dormir, o, menos frecuentemente, la expresión de que se tiene sueño, se representa gestualmente apoyando la cabeza sobre el dorso de la mano que reposa sobre la palma de la otra (A). Este signo fue realizado por todos los entrevistados brasileños y en España por todos los hombres y por el 96,3% de las mujeres.

72. Andar

En Brasil, la totalidad de los encuestados hombres y el 88,8% de las mujeres y, en España el 96,3% de los hombres y todas las mujeres simularon la acción de andar moviendo los dedos índice y corazón hacia adelante y hacia atrás. Muy pocos informantes representaron el gesto imitando andar con las propias piernas.

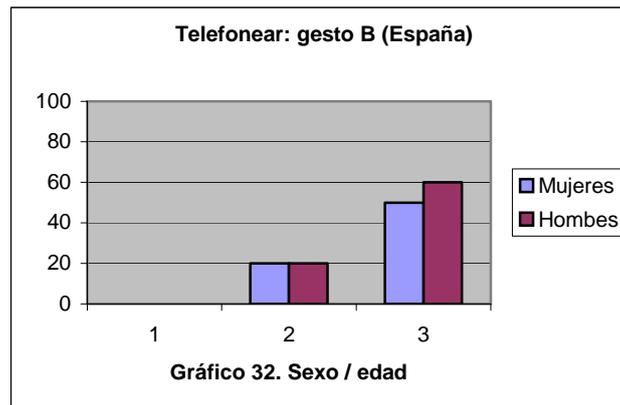
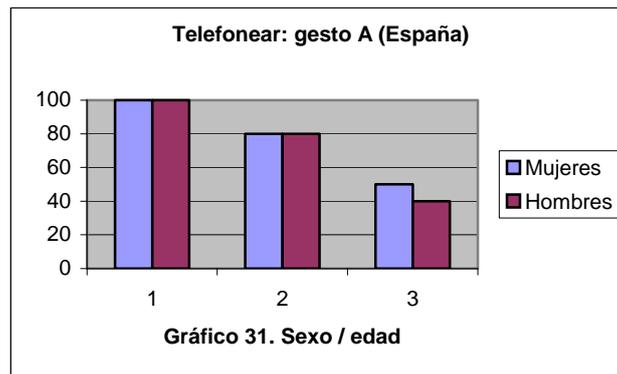
73. Estudiar

El gesto que indica estudiar o “hincar los codos” fue reconocido por casi la totalidad de los informantes españoles, a excepción de las mujeres mayores de 50 años (50%). Este signo parece formar parte solamente del repertorio gestual español, dado que resultó desconocido para los brasileños, quienes no poseen signo quinésico en su repertorio para expresar la misma acción.

74. Llamar por teléfono

El gesto que indica llamar por teléfono es muy interesante pues parece estar pasando en España por un periodo de cambio. Tanto las mujeres como los hombres de los primeros grupos de edad prefieren el gesto A (se pone la mano cerca de la oreja con los dedos pulgar y meñique extendidos, reproduciendo el auricular del teléfono). Sin embargo, las mujeres mayores de 50 años optan, en la misma proporción por los gestos A y B (el puño cerrado cerca de la oreja como si se sujetase el auricular), y, en el caso de los hombres del mismo grupo de edad, el gesto preferido es el B.

Las diferencias más significativas de uso de los gestos vienen dadas por la edad de los informantes y no tanto por el nivel de instrucción o por el sexo. Así, se percibe una clara preferencia por el gesto A entre los miembros del primer grupo de edad (mujeres y hombres el 100%), una pequeña disminución entre los del segundo (mujeres y hombres el 80%) y aún mayor en el caso del tercer grupo de edad (mujeres, 50% y hombres, 40%). Además, es el tercer grupo de edad, de diferente nivel escolar y sexo, el que presenta otras variedades gestuales para llamar por teléfono, como añadir el gesto de marcar antes de llevar la mano hacia la oreja. Éste último parece ser más antiguo y de uso menos frecuente.



En Brasil, el único gesto reconocido para cumplir la función que nos ocupa fue el A. Todos los informantes entrevistados (el 100%) lo presentaron como única forma posible.

75. Alzar el puño

Mostrar el brazo erguido con el puño cerrado puede tener diferentes significados. En Brasil, este gesto suele tener connotaciones positivas: se relaciona con la victoria, la conquista, el triunfo o la conmemoración, según lo apuntó el 92,6% de los hombres entrevistados y el 81,4% de las mujeres. Las mujeres mayores de 50 años, principalmente, mencionaron que su realización comunica una idea de poder. Algunos encuestados de ambos sexos, aunque en menor frecuencia (el 11%), indicaron que también puede funcionar como llamada a la unión o a la lucha

Los españoles reconocieron el gesto que nos ocupa básicamente como una expresión de consecución o logro (el 73% de las mujeres y el 83,3% de los hombres). El 32% de los hombres con diferentes niveles de escolaridad y pertenecientes al primer y tercer grupos de edad y el 44,4% de las mujeres mayores de 50 años lo relacionaron con la izquierda política, con el saludo comunista, con la violencia, con la revolución o con la lucha. Parece que la connotación de poder o política está más en el puño cerrado que en el brazo erguido. Sólo dos informantes mujeres mencionaron que el gesto hacía alusión a la tacañería, como el de la cuestión 32.

Es importante mencionar que algunos entrevistados de las dos culturas estudiadas aseguraron que, en el contexto de victoria, se pueden también mostrar los dos brazos erguidos, con las manos unidas o sin unir.

76. Conducir mal

En Brasil, la palabra “barbeiro” o la expresión “fazer barbeiragem” son jergales y se usan, comúnmente, para referirse a alguien que conduce mal¹¹¹. Parece que de esta expresión surgió el gesto que consiste en pasar el dorso de los dedos, a excepción del pulgar, hacia arriba y hacia abajo, por la mejilla, de forma muy similar a la realización del gesto español equivalente a “caradura” (cuestión 21). Sin embargo, el gesto no es tan conocido como la expresión lingüística. Lo emplearon el 11,1% de las mujeres de niveles secundario y universitario pertenecientes a los dos últimos grupos de edad, frente al doble de informantes masculinos (el 22,2%) con diferentes características. Se trata de un gesto específicamente brasileño que se está volviendo arcaico, usado más por los hombres que por las mujeres y prácticamente desconocido entre los informantes jóvenes.

En España, ninguno de los informantes indicó que conocía algún gesto que hiciera referencia a alguien que conduce mal.

77. Huir, escapar

El 100% de los informantes brasileños y el 96,3% de los españoles indicaron la alternativa A para el gesto que les fue presentado (golpear una palma con la otra en un rápido movimiento deslizante). De manera general, este gesto puede indicar “prisa” o “algo que se hizo o se hace con rapidez o de forma precipitada”. En este sentido, puede ser equivalente al chasquido I (cuestión 54) que usan los brasileños.

78. Matar

Hay diferentes gestos que hacen referencia a la acción de “matar a alguien”. Entre los hombres españoles, lo más frecuente es la utilización del gesto B, que simula cortar el cuello o apretarlo con una o ambas manos; se trata de la opción preferida por los

¹¹¹ C. Cascudo (1987: 105) afirma que el gesto simula afeitarse, al pasar la mano por el rostro, como si fuera la navaja. Según este autor, el gesto parece haber surgido de la burla al falso profesional, ya que, antiguamente (en el siglo XIX e inicio del siglo XX), a los barberos les estaba legalmente permitido realizar algunas prácticas médicas y extraer dientes. La expresión “eso es cosa de barbero” se difundió como sinónimo de que alguien era totalmente incompetente en lo que hacía; literalmente, pasar el dorso de la mano varias veces por el rostro indicaba que el barbero no tenía ni idea de cómo se afeita, cortando el pelo en diferentes direcciones, sin considerar la dirección en que éste nace. El gesto y la expresión lingüística continuaron siendo usados más específicamente como lenguaje de la conducción vehicular.

entrevistados de los dos primeros grupos de edad (el 77,7% de los del primero y el 55,5% de los del segundo, frente al 33,3% los del tercero). La misma tendencia se percibe entre las mujeres, pues fue el signo quinésico realizado por el 55,5% de las encuestadas jóvenes y de mediana edad y el 44,4% de las mayores de 50 años. Las personas pertenecientes a los dos últimos grupos de edad presentaron el uso del gesto (A), simulando sujetar una pistola: empleado por el 55,5% de los hombres y mujeres de entre 35 y 49 años y por el 44,4% de los mayores de 50 años. Los entrevistados indicaron otro gesto que consiste en simular apuñalar el propio pecho o, más comúnmente, el aire, con el puño cerrado y el brazo en alto. En este caso, la mayoría de los informantes hizo referencia a la película *Psicosis* de Alfred Hitchcock. El gesto resultó más utilizado por los hombres mayores de 50 años (el 55,5%) que por las mujeres (sólo el 22,2% de las del primer y tercer grupos de edad).

Los brasileños confesaron que conocían las mismas variantes que los españoles, sin embargo, la preferencia de uso en este país es diferente. La primera opción, principalmente entre las mujeres universitarias del primer grupo de edad (el 100% frente al 55,5% del segundo y el 88,8% del tercero), es simular sujetar una pistola (A); se presentaron resultados proporcionales en los diferentes grupos de edad analizados (el 81,4%). La segunda alternativa, simular degollar a alguien (B), resultó menos utilizada por hombres y mujeres y sólo empleada por las personas de los dos últimos grupos de edad (el 22,2%). La puñalada en el pecho o en el aire fue realizada por el 11% de los hombres pertenecientes a cada grupo de edad y por el 33% de las mujeres mayores de 50 años.

Parece que los gestos que indican “matar a alguien” y se emplean como expresión de amenaza (véase también los gestos de la cuestión 114) tienen su uso restringido, pues varios informantes mencionaron que evitan utilizarlo o, cuando realizan, nunca lo hacen en serio.

79. Suicidarse

Para representar que alguien se quitó la vida se utilizan varios gestos en las dos culturas analizadas. En Brasil, el signo más común entre las mujeres con estudios secundarios y universitarios (el 44,4%) fue el A, que consiste en simular una pistola que apunta a la cabeza con la mano. De las mujeres que poseen educación primaria, el 44,4% optó por el gesto B, que indica que alguien se ahorcó. Con respecto a los hombres, es significativo que el uso del gesto A aumente con la edad (22,2% en el primer grupo, 33,3% en el segundo y 44,4% en el tercero), mientras que la utilización

del gesto B disminuye considerablemente entre los del tercer grupo de edad (55,5% en el primero, 66,6% en el segundo y 33,3% en el tercero).

En España, el gesto A fue el preferido por los hombres (el 88,8% de los dos primeros grupos de edad y el 77,7% del tercero), pero con las mujeres sólo tuvo éxito entre las de 35 a 49 años (el 77,7%), ya que las demás confesaron emplear el gesto B (el 77,7% del primer grupo de edad y el 55,5% de las del segundo). Este último signo fue la segunda opción entre los hombres, conforme indicó el 33,3% de quienes tienen entre 20 y 34 años y el 44,4% de los pertenecientes a los dos siguientes grupos. El 33,3% de las universitarias jóvenes y de mediana edad señaló, además, la posibilidad de pasarse el índice sobre el antebrazo, a la altura de la muñeca, simulando cortarse las venas.

El gesto de la alternativa C (simular acuchillarse en el abdomen) no fue utilizado por ninguno de los informantes¹¹². La forma más próxima a esta, indicada por algunos informantes, hombres y mujeres brasileños y españoles, es apuñalar el propio pecho. Más raro incluso, tanto por la cantidad ínfima de informantes que lo realizaron, como por el hecho de que sea empleado como una manera de cometer suicidio, es la acción de pasar los dedos por el cuello (similar al gesto B de la cuestión 78) como si uno fuera a degollarse. Otra variable insólita indicada por un informante masculino brasileño y tres españoles (dos hombres y una mujer), fue mover rápidamente la mano hacia el suelo, para mostrar que alguien se suicidó tirándose de un lugar alto.

80. Pensar

La forma más habitual de indicar la acción de pensar, en las dos culturas analizadas, es tocarse la sien o la frente con el índice (A). Así lo señaló el 92,3% de las españolas, el 91,6% de los españoles, el 88,8% de los brasileños y el 92,6% de las brasileñas. Las informantes brasileñas mencionaron que se puede usar el gesto para aconsejar o al sugerir a alguien que tenga “juicio” o utilice bien la cabeza.

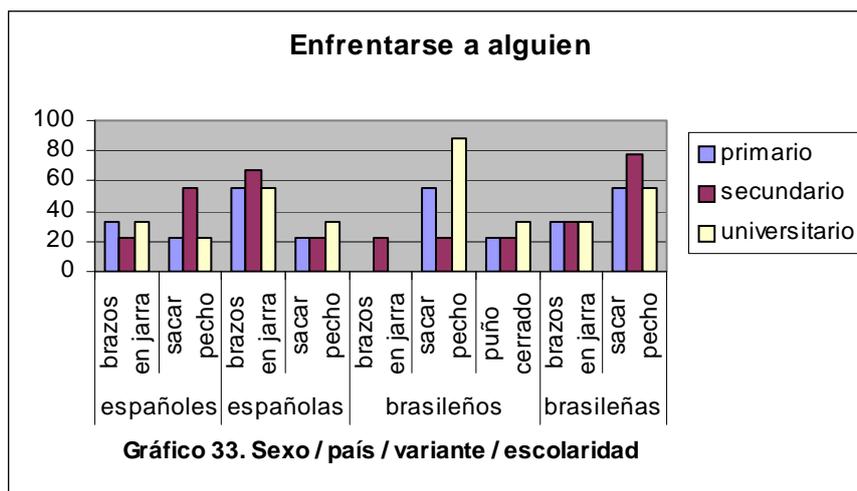
81. Enfrentarse a alguien

La elección del signo con la función de “hacerle frente a algo o alguien” depende, en gran medida, del sexo y la edad del informante y, en menor medida, del nivel de instrucción. En España, por ejemplo, el gesto de mantener los “brazos en jarras” (A) fue realizado por el 33,3% de los hombres de cada grupo de edad, independientemente de su

¹¹² Este gesto es usado por los japoneses, de forma habitual, para indicar *el haraquiri*. Se trata de una imitación del suicidio ritual utilizado por los samuráis, los guerreros y los nobles japoneses, que consistía en abrirse el vientre de un lado a otro, con una espada o un cuchillo.

nivel de escolaridad. Sin embargo, los informantes de secundaria (el 55,5% frente al 22,2% de los demás niveles) suelen “sacar pecho” únicamente. El 55,5% de los entrevistados de educación primaria (el 55,5%) confesaron no conocer la función que tratamos. Las mujeres del segundo y tercer grupos de edad (el 66,6%) suelen usar los “brazos en jarra”, mientras que las del primero están divididas proporcionalmente entre emplear el gesto A o simplemente “sacar pecho” (el 33,3%). Son también las mujeres pertenecientes al primer nivel de escolaridad las que menos reconocen el gesto con la función que nos ocupa: el 44,4%.

En Brasil, encontramos unos hábitos quinésicos diferentes. Sólo el 33,3% de las mujeres de cada grupo de edad y nivel de escolaridad analizado realizó el gesto A, y lo hizo con algunas reservas. A varias de las entrevistadas brasileñas les parece que poner los “brazos en jarra” es muy vulgar y característico de gente con poca educación. Mencionaron, incluso, que solamente lo emplean si sienten gran indignación o si es en tono de broma. En el caso de los hombres, sólo lo utilizaron dos informantes con nivel de instrucción secundario del primer y segundo grupos de edad. Para ellos, se trata de un gesto propio de las mujeres y confiere afeminamiento al hombre que lo usa. Tanto los hombres como las mujeres optan, por lo tanto, por “sacar pecho”: el 63% de las mujeres y el 51,8% de los hombres. En el caso de estos últimos, el 18,5% apuntó también la posibilidad de mostrar el puño cerrado, en general a la altura del pecho, con la misma función.



Es importante destacar que la mirada desafiante resulta muy importante en la realización de los gestos que nos ocupan y a veces son suficientes para expresar desafío.

82. Hacer *autostop*

El 100% de los españoles realizaron el gesto A para indicar “hacer *autostop*”. Entre los brasileños, este gesto fue realizado por el 77,7% de los hombres y el 66,6% de las mujeres de cada grupo de edad, pero fueron los que tienen nivel de escolaridad primario los que menos lo emplearon (el 66,6% de los hombres y el 33,3% de las mujeres), debido a que son ellos, y principalmente las mujeres, los que más suelen usar otras formas gestuales, como el pulgar erguido (cuestión 42) o el mismo signo que se utiliza para pedir que el autobús se pare (cuestión 100 B).

83. Empezar

Gran parte de los informantes españoles reconocieron el gesto A (arremangarse) como indicativo de “ponerse a la faena”: el 79% del total de hombres y el 80,7% del total de mujeres. Algunos, de ambos sexos (el 28% de los hombres y el 19,2% de las mujeres), indicaron que el gesto también puede ser sinónimo de enfrentamiento o amenaza, pues muestra que “se está listo para empezar una pelea”. De cualquier forma, con esta acepción, muchos de los entrevistados aseguran usarlo en broma. El resultado es similar en Brasil, dado que el 62% de las mujeres y el 70,3% de los hombres lo utilizan como indicativo de empezar algo, pero son un 37% de los hombres y un 33,3% de las mujeres los que especifican su uso para indicar que uno se está preparando para empezar una pelea.

84. Terminar

El gesto en que se desliza una palma sobre la otra, produciendo un ligero sonido (A), fue reconocido como sinónimo de acabar o terminar un trabajo; en Brasil lo identificó el 77,7% de las mujeres y el 95,6% de los hombres, mientras que en España lo produjeron el 95,8% de los hombres y el 68% de las mujeres. Son las mujeres, principalmente las españolas, las que lo confunden al identificarlo con “lavarse las manos” (cuestión 118), debido a que la forma en que ambos signos quinésicos son ejecutados es muy parecida. Algunos informantes resaltaron, además, que el emblema que tratamos puede usarse como equivalente a “se acabó” o a “nada” (de la cuestión 68).

85. ¡Se acabó!, ¡demasiado tarde!

En general, el gesto de pasar la mano por la papada para indicar “¡se acabó! o “¡demasiado tarde!” (A) es seguido por la expresión *¡babau!*¹¹³. Esta interjección no

¹¹³ Según C. Cascudo (1987: 80, 82), *¡babau!* puede tener su origen en la palabra “baba”, simulando secar la baba con el dorso de la mano, en referencia a la situación en que uno babea pero no llega a

suele ser usada sin el gesto, ya que los dos elementos comunicativos resaltan, conforme muestran los diccionarios consultados, la pérdida decepcionante e irreversible de algo.

Parece que, en Brasil, el gesto que nos ocupa es cada vez menos usado, pues a excepción de los hombres mayores de 50 años que reconocieron el gesto A, la mayoría de los informantes le atribuyen un segundo sentido, equivalente a “me da igual” o “es problema tuyo” (el 37% de los hombres y el 11,1% de las mujeres). Algunos entrevistados no reconocieron el signo o lo asociaban con otras funciones o significados. El más común, por la similitud con la forma ejecutada, es el del “fanfarrón” (como el de la cuestión 20 B).

El número de informantes españoles que afirmaron no reconocer el gesto que nos ocupa fue significativamente alto: el 75% de los hombres y el 70 % de las mujeres. Sin embargo, muchos de los entrevistados hicieron diferentes observaciones al respecto: algunos reconocieron que este signo no forma parte del inventario gestual español, sino “del italiano”; otros especificaron que su significado, incluso en España, es equivalente a “me da igual”, “no me importa nada”, “no me interesa”, y que son característicos de “los chavales” que lo suelen usar como una “marca de chulería”. Las observaciones indican que este signo no parece ser utilizado en España, dado que la forma gestual fue reconocida por algunos de los encuestados debido, probablemente, a que lo han visto en otros países.

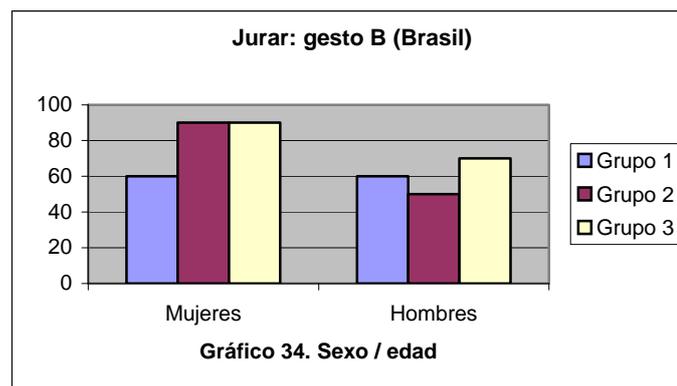
86. Jurar

Las variantes A (besar el pulgar e índice de una mano en forma de cruz) y B (besar los índices de las dos manos en forma de cruz) son conocidas en España, pero ninguna de las dos parece gozar de mucho prestigio por las connotaciones que poseen, particularmente entre los mayores de 50 años. De hecho, los informantes fueron contundentes al afirmar que, aunque reconocían los gestos (el 90% de las mujeres dijo conocer tanto el A como el B y, entre los hombres, el 60% dijo conocer el B y el 30% el A), preferían no hacerlos por parecerles, especialmente el B, feo, de mala educación, fuerte e indicativo de venganza, característico de los gitanos o, curiosamente, muy infantil, debiendo usarse sólo como broma. Los informantes jóvenes y de mediana edad no mencionaron ningún sentido negativo para este gesto. Entre las mujeres, las del primer grupo de edad prefieren la opción B (el 50%), mientras que las del segundo están prácticamente divididas entre A y B (el 50% y el 40%, respectivamente). Son

comer lo deseado. Otra posibilidad es que provenga del juego llamado gagau, en el cual se usaba la expresión “tomar gagau” como indicación de que la persona había perdido el partido o, más ampliamente y con el gesto, como sinónimo de fracaso o derrota.

también estos dos grupos los que señalan la posibilidad de que A exprese una valoración positiva (con un uso similar a los gestos de la cuestión 4), como sinónimo de “¡fenomenal!”. Los hombres del primer grupo de edad (el 60%) optan por la variante A y los del segundo, de la misma forma que las mujeres pertenecientes al mismo grupo, realizan las dos variantes presentadas (el 50% para A y 40% para B). Los informantes del primer y tercer grupos de edad mencionan, además, que besar los dedos índice y pulgar puede también expresar valoración positiva, similar al gesto de la cuestión 91, en que se besan los dedos apiñados.

Para los brasileños, la única alternativa apuntada por el 60% de las mujeres del primer grupo de edad y el 90% de las demás y por el 60%, el 50% y el 70% de los hombres de cada grupo fue la B. Curiosamente, aun siendo un gesto más raro, el 40% de las mujeres con educación secundaria y el 50% de los hombres del mismo nivel de instrucción apuntaron como posible también la variante A en Brasil, pero sin besar el pulgar.



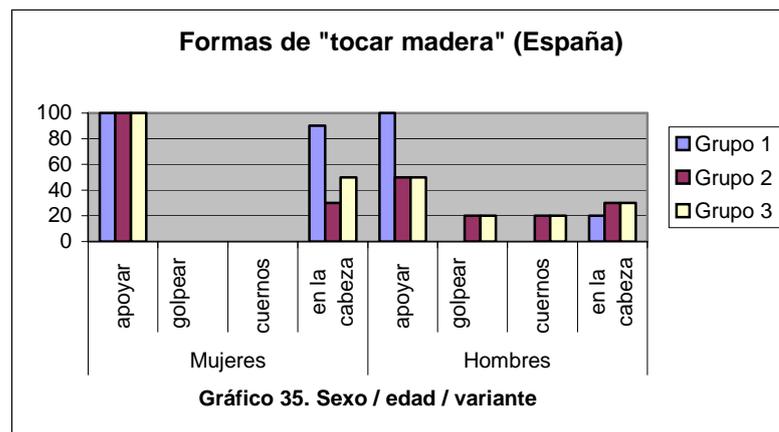
Los brasileños, aunque en menor medida que los españoles, también mencionaron el carácter infantil o antiguo del gesto. En este último caso, se pudo comprobar que realmente el uso del gesto B aumenta de acuerdo con la edad. Por eso, los más jóvenes optan por otros signos como el de unir las palmas de las manos de la misma manera que al rezar o, incluso, cruzar los dedos para expresar juramento.

Aunque todo indica que tanto el gesto en el que se muestra la palma de la mano, con el brazo doblado en ángulo recto, como el que tiene el brazo extendido con la mano abierta hacia el suelo forman parte del inventario de nuestras dos culturas, no parecen ser usados en el día a día de los entrevistados, pues fueron reconocidos solamente por dos de las informantes brasileñas.

87. Tocar madera

El gesto de tocar madera para neutralizar un maleficio se usa bastante en las dos

culturas estudiadas, con alguna variación de forma y uso: se puede apoyar la mano en la madera (A) o golpear la madera con los nudillos (B). En España, el signo más utilizado es el A, tanto por las mujeres (el 100%) como por los hombres (el 100% de los pertenecientes al primer grupo de edad y el 50% de los demás). Se pudo observar, también, la existencia de algunas variantes como tocarse la cabeza en vez de la madera o, como broma, tocar la cabeza del interlocutor si se tiene confianza con él. Las mujeres jóvenes (el 90% de las pertenecientes al primer grupo de edad, frente al 30% de las del segundo y el 50% de las del tercero) optan por usar las diferentes variantes mucho más que los hombres (el 20% de quienes tienen entre 20 y 34 años y el 30% de los mayores de 35). Constatamos otras dos variantes utilizadas sólo por los hombres de los dos últimos grupos de edad (el 20%): el gesto B y la acción tocar la madera con los dedos índice y meñique extendidos en forma de cuernos.



En Brasil, el 100% de los informantes afirmó que usan la alternativa B, la única opción que les parecía posible. Es significativo que ninguno de los entrevistados de las dos culturas estudiadas hiciera referencia al carácter supersticioso del gesto, que parece tener una aceptación general.

Hay que resaltar, también, que existen algunas reglas que deben ser cumplidas al tocar madera y parecen ser culturalmente diferentes: en España, por ejemplo, el objeto de madera debe tener patas. En Brasil, el número de toques no debe ser diferente de tres (ni más ni menos), y suele ir acompañado por la expresión “Isola!” (esp.: ¡*Aísla!*) como un refuerzo al gesto que neutraliza lo dicho.

88. Hoy / mañana / ayer

Para referirse a diferentes perspectivas temporales, parece que lo habitual es que la mano o el índice esté hacia el suelo para indicar el presente (hoy, ahora, en este momento), se mueva hacia delante para el futuro (mañana, después, el siguiente) y

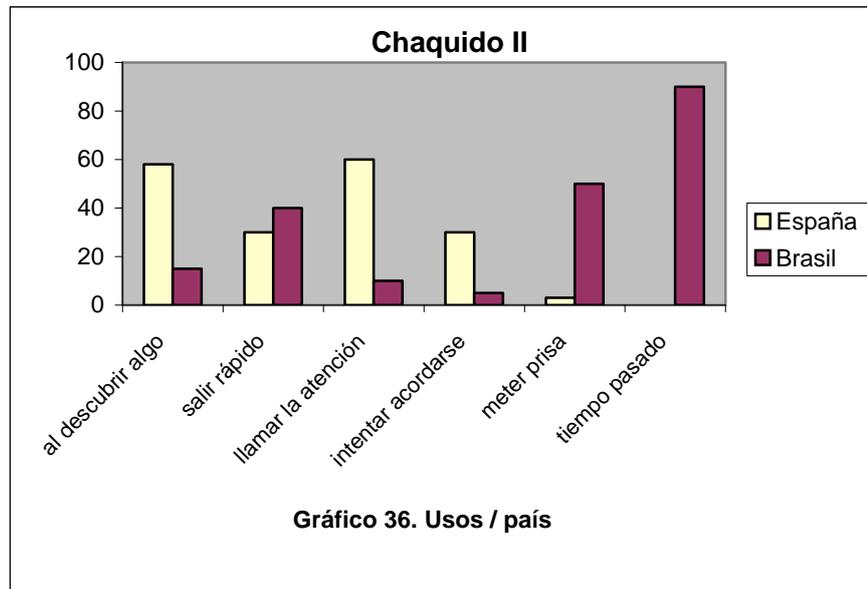
hacia atrás para el pasado (ayer, antes, el anterior). Ésto fue lo que mencionaron todos los entrevistados españoles, todas las informantes brasileñas y el 77,7% de los brasileños; a los demás informantes les resultaron desconocidos los gestos con estas funciones. Además, pudimos constatar que lo más habitual usar el dedo índice al indicar el presente (hoy), pero algunos informantes suelen utilizar toda la mano (como en “aquí”, de la cuestión 10). No obstante, cuando se refiere al tiempo futuro, es la mano la que se emplea siempre y, al referirse al pasado, se suele hacer uso también de la mano o del pulgar hacia atrás.

89. Chasquido II: con el pulgar y el corazón

El ruido producido al chasquear los dedos pulgar y corazón fue reconocido por informantes de las dos culturas analizadas como una forma de llamar la atención de alguien (“¡atento!”, “¡despabila!”) y al dudar o intentar acordarse de algo (“*ehhh*, ¿cómo se llama...?”). Entre las alternativas propuestas en el cuestionario, resultaron, además, ser utilizadas en Brasil y en España el gesto A (chasquear los dedos como indicación de que se ha descubierto algo), empleada por el 75% de las mujeres y el 40% de los hombres españoles y sólo por el 15% de los informantes brasileños, y el signo B, usado al comunicar que alguien salió rápidamente, fue identificado, en los dos países, por el 40% de las encuestadas mujeres (principalmente las de los dos últimos grupos de edad) y el 30% de los hombres. Los brasileños apuntaron, además, a la posibilidad de emplear el gesto que nos ocupa para meter prisa a alguien (con función similar al chasquido I de la cuestión 54).

En líneas generales, se refleja en este estudio que las españolas son las que presentan más variaciones en las respuestas, pues las pertenecientes a diferentes grupos de edad prefieren chasquear los dedos pulgar y corazón para indicar que han descubierto algo, las jóvenes y de mediana edad lo utilizan, como segunda opción, para llamar la atención o pedir que alguien se vaya y las mayores para indicar que alguien se ha ido. Ninguno los informantes españoles, hombres o mujeres, afirmó utilizar este chasquido con la función propuesta en C (declarar que algo ocurrió hace mucho tiempo), uso que parece ser el más corriente entre los brasileños, pues fue mencionado por todas las mujeres de 20 a 49 años y por el 60% de las mayores de 50 años, así como por el 70% de los hombres jóvenes y de los mayores y por el 100% que los que tienen entre 35 y 49 años. Así, un brasileño, puede contestar gestualmente con varios chasquidos a preguntas como: “¿Cuándo has ido al cine por última vez?”, “¿Ya sabía

toda la verdad?” o “¿Cuánto tiempo estuviste esperando?”. Incluso sin pronunciar palabra, el interlocutor interpretará: “hace mucho” o “mucho tiempo”¹¹⁴.



Es importante resaltar que la cantidad de chasquidos varía de acuerdo con el significado del signo quinésico. Por ejemplo, cuando se quiere decir “¡atento!”, “¡vete!” o que alguien se ha ido, lo más normal es usar sólo uno; para indicar rapidez se suele hacer más de uno y, en el caso de expresar tiempo transcurrido (como sinónimo de “hace mucho”, uso específico de los brasileños), hay que chasquear los dedos varias veces. En general, en este último caso, cuantos más chasquidos se produzcan, mayor es el tiempo pasado.

90. Llegar tarde

Todos los informantes brasileños y españoles reconocieron la alternativa A (tocar el reloj con el índice, enseñándolo al interlocutor) como relacionada con el tiempo. Dependiendo del contexto, sin embargo, puede tener diferentes significados, como indicaron los propios informantes: que es tarde, que se tiene prisa y, consecuentemente, que el interlocutor debe apresurarse, que se preste atención a la hora o, en sentido más literal, la pregunta ¿qué hora es?¹¹⁵

¹¹⁴ Hay además, en Brasil, una forma muy actual de uso de este chasquido, característico de hombres jóvenes, que consiste en utilizarlo para saludarse diciendo “(tudo) beleza?”, y que podría traducirse aproximadamente como “¿está todo guay?”, inexistente como saludo en español.

¹¹⁵ Los gestos, como las palabras, por diferentes motivos, sufren diferentes variaciones pudiendo llegar al arcaísmo. Antiguamente, por ejemplo, el gesto más común al preguntar las horas era, instintivamente, señalar el bolsillo del chaleco, donde los hombres solían llevar el reloj. Hoy, lo más frecuente es mirar o tocar la muñeca de la mano izquierda, donde se suele llevar el reloj.

91. Valoración positiva

Todos los informantes españoles han sido unánimes al elegir la forma A (besar los dedos apiñados) como el gesto que expresa valoración positiva y al confesar que desconocían completamente el gesto B (mover el lóbulo de la oreja hacia adelante y hacia atrás). Algunos de los entrevistados presentaron también la posibilidad de utilizar el gesto A de la cuestión 86 (besar los dedos en forma de cruz o sólo la punta del pulgar y del índice unidos), empleado al jurar, para referirse específicamente a la comida rica. Éste tiene un uso más amplio, ya que puede ser usado para referirse, por ejemplo, a una persona guapa.

El signo A no parece ser muy utilizado en la región de Brasil que analizamos y puede ser empleado besando o no las puntas de los dedos. Para valorar algo positivamente, lo más común es mostrar al interlocutor el pulgar erguido (cuestión 42), que se usa en diversas situaciones, especialmente como sinónimo de “(muy) bueno(a)”, “(muy) bien”. Se pudo observar una preferencia marcada por esta última opción, principalmente entre los jóvenes, y su disminución progresiva a medida que se va aumentando de edad, como indican los siguientes resultados cuantitativos: entre las mujeres, lo realizaron el 70% de las informantes del primer grupo de edad; el 40% de las del segundo y el 20% de las del tercero. En el caso de los hombres, los que tienen de 35 a 49 años parecen mostrar cierta inclinación a usar el gesto (el 60%), no ocurre lo mismo con los del primer grupo (40%) ni los del tercero (30%).

La segunda forma más usada, no presente en el cuestionario pero apuntada por muchos hombres y mujeres, es unir la punta de los dedos y pasarlos de una comisura de la boca a la otra, sin tocarla, de forma que el pulgar y el índice sean los dedos más próximos a ésta. La tercera opción es la letra B (mover el lóbulo de la oreja hacia delante y hacia atrás), que parece gozar de tanto prestigio como el anterior, independiente del sexo, del nivel de instrucción o de la edad del entrevistado, a excepción de los hombres mayores de 50 años que, pese a reconocer las variantes anteriores, prefieren “relamarse” para indicar que una comida está muy buena. Cabe decir que en el caso del primer gesto citado, su uso se restringe a la comida, pero, en el caso del B, puede indicar, también, que algo es muy bueno o que alguien es atractivo. Es decir, la valoración positiva se extiende más allá del ámbito de la alimentación.

El gesto de mover el lóbulo de la oreja es significativo por sí sólo, pero puede estar acompañado de expresiones como: “está daqui, ó” o “está da pontinha da

orelha”¹¹⁶ (literalmente, “oye, está de aquí” y “está de la puntita de la oreja”, que podrían tal vez traducirse por “está para chuparse los dedos” o “está de toma pan y moja”). Todo indica que esta forma que ahora apuntamos también puede utilizarse para amenazar a un niño en Brasil, pero los baianos suelen preferir otro gesto para esta función (el chasquido I de la cuestión 54), limitando, así, su empleo.

Observamos, además, que aunque los informantes brasileños hayan reconocido diferentes formas para valorar positivamente, hay una clara tendencia a reducir el empleo del toque del lóbulo de la oreja, y a aumentar la realización del clásico pulgar erguido, que posee un sentido amplísimo.

Cualquiera de las formas presentadas anteriormente suele acompañar elementos paralingüísticos como *¡humm!* Este sonido, con su entonación y expresión facial características, puede, sin necesidad de nada más, indicar que se aprecia algo.

92. Desagrado

Para mostrar desagrado o repulsión, lo más normal es que la persona haga una especie de mueca con la boca. Estos gestos pueden variar, dependiendo de la persona y del nivel del desagrado, pero, de manera general, se suele fruncir toda la cara. En España, la forma recogida en A fue usada por el 100% de las mujeres y el 91,6% de los hombres, principalmente los universitarios (el 100%). En Brasil, la expresión facial también es la más usada con este sentido; así lo afirmaron el 74% de los hombres, principalmente los universitarios (el 100%) y el 88,8% de las mujeres. Las demás personas mencionaron que utilizaban el pulgar erguido hacia abajo (cuestión 43), empleado generalmente para referirse a algo malo.

En ambas culturas, es común emplear sonidos paralingüísticos en tales circunstancias. En España, por ejemplo, se suele añadir *¡bah!* o *¡buff!*, y en Brasil, *¡nheca!*, pero sólo en situaciones de fuerte rechazo o asco.

93. Cruzar(se) los dedos

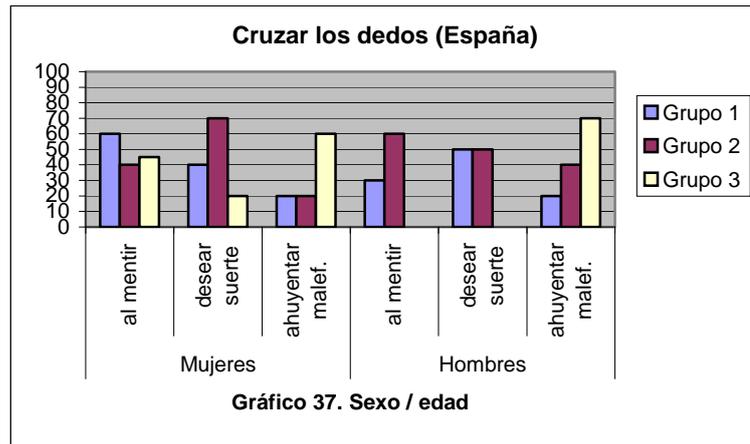
Tanto los informantes españoles como los brasileños, de manera general, reconocieron la acción de cruzar los dedos para ahuyentar maleficios (A)¹¹⁷, como deseo de suerte (B), o al decir una mentira (C). Hay, sin embargo, algunas diferencias respecto a la percepción de estos gestos en las cultura estudiadas.

¹¹⁶ Según Câmara Cascudo (1987:154), heredamos este gesto de los portugueses, en referencia al “vinho de orelha” [vino de oreja], conocido por su calidad de sabor superior. Ya en el siglo XVI circulaban frases en el territorio portugués como “da ponta”, “é daqui”, “da pontinha”, que se emitían al mismo tiempo que el hablante movía el lóbulo de la oreja.

¹¹⁷ Parece que cruzar los dedos con el objetivo de ahuyentar un maleficio tiene origen religioso, ya que se hace la señal de la cruz para obtener protección divina (C. Cascudo, 1987: 94).

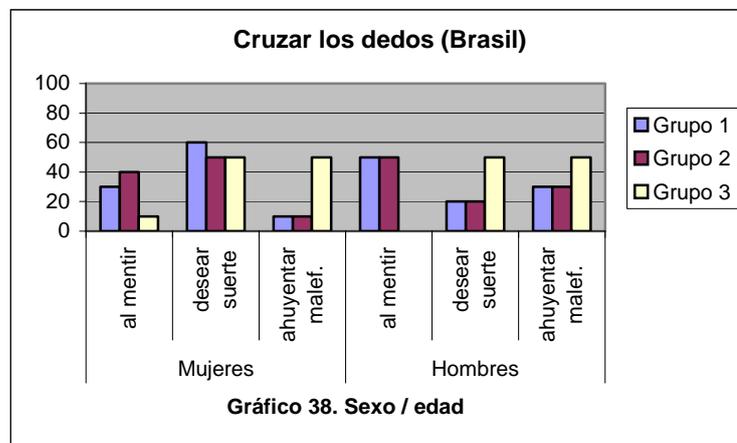
En España, las informantes mujeres presentaron una variación condicionada por la edad, pues las jóvenes suelen realizar el gesto que nos ocupa, primero al decir mentiras (el 60%) y, como segunda opción, para desear suerte (el 40%). Esta tendencia se invierte en las encuestadas de mediana edad, que cruzan los dedos con más frecuencia al desear suerte (el 70%) que al mentir (el 40%), mientras que el 60% de las mujeres que tienen más de 50 años optan por utilizarlo para ahuyentar un maleficio (alternativa reconocida por sólo el 20% de las entrevistadas pertenecientes a los dos primeros grupos de edad) o para neutralizar una mentira (el 45%) y, raramente, para desear suerte (el 20%). Respecto al nivel de instrucción, el 20% de las que poseen nivel primario aseguró no reconocer la forma que tratamos aquí. Además, según mencionó el 32% de las informantes, especialmente las que tienen escolaridad secundaria y universitaria, hay una propensión a evitar el empleo del gesto por considerarlo infantil o específico de personas supersticiosas.

Pese a que los encuestados hombres siguen más o menos las mismas pautas de comportamiento que las mujeres, se observó una inversión en los resultados cuantitativos de los informantes pertenecientes al primero y segundo grupos de edad respecto a ellas: los jóvenes suelen cruzar los dedos más frecuentemente para desear suerte (el 50%) y, después, al decir mentiras (el 30%), mientras que los de mediana edad lo emplean más para neutralizar una mentira (el 60%) que para desear suerte (el 50%). Nos parece interesante resaltar que, al igual que con los resultados presentados por las mujeres, el empleo del gesto tratado con el objeto de ahuyentar un maleficio por parte de los hombres aumenta según la edad del informante: lo utilizaron el 20% de los hombres entre 20 y 34 años, el 40% de los de entre 35 y 49 años y el 70% de los mayores de 50 años. De hecho, esta fue la única función que los mayores reconocieron como posible para el gesto que nos ocupa, pues el 30% de los demás, principalmente los que poseen nivel de instrucción primario, confesaron que no reconocían la utilidad del gesto o dicen que representa “unión”, al igual que el gesto de la cuestión 55. Además, igual que a las informantes femeninas, al 32% de los hombres les parece que este signo quinésico es demasiado infantil y por eso evitan hacerlo, aunque no lo hayan relacionado con la superstición.



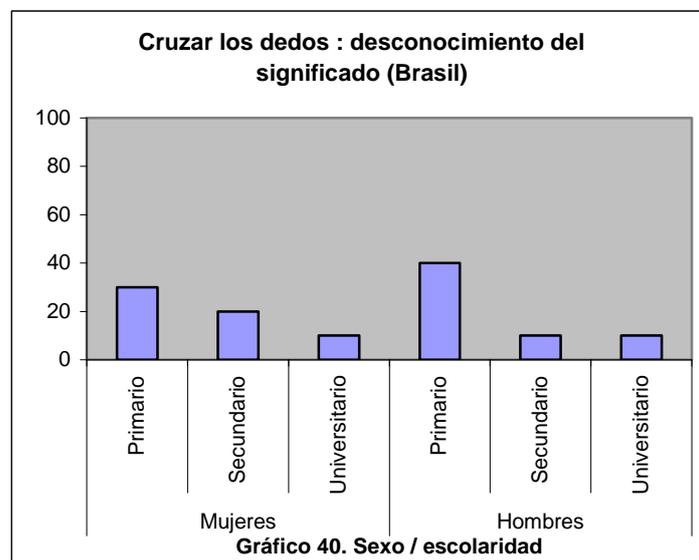
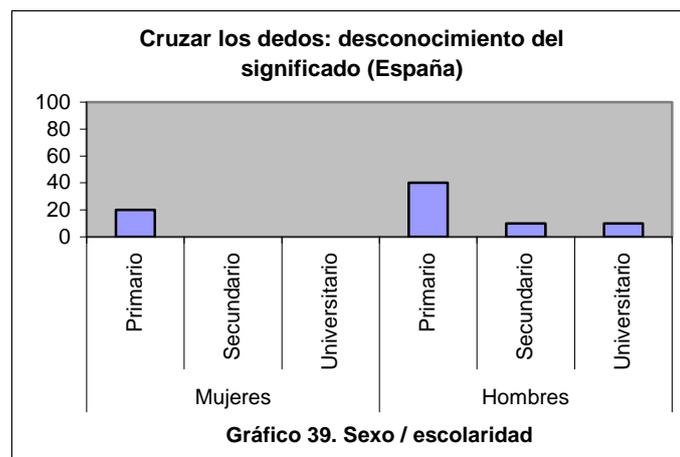
En cuanto a las brasileñas, parece que prefieren cruzar los dedos tanto para indicar deseo de buena suerte como al decir mentiras, ya que la opción A es la elegida por el 60% de las mujeres del primer grupo de edad y el 50% de las del segundo y la C por el 30% y el 40%, respectivamente. Las del tercer grupo de edad lo usan igualmente para desear suerte o para ahuyentar un maleficio (el 50%), opción que parece no ser utilizada por los otros dos grupos y sólo un 10% lo relacionó con decir mentiras. En este último grupo están, además, las únicas informantes que dicen no reconocer el gesto, principalmente en el nivel de instrucción primaria (el 30%).

Respecto a los brasileños, los informantes de los dos primeros grupos de edad parecen preferir la alternativa C (el 50%), seguida por la opción B –para ahuyentar un maleficio- (el 30%). Reconocen también, aunque en menor grado, la expresión para desear suerte, y, como las informantes femeninas brasileñas y los informantes españoles, la posibilidad de indicar complicidad o unión. Los del tercer grupo de edad son, una vez más, uniformes y apuntan el igual uso de A y B (el 50%), pero no reconocen el uso C (al decir mentiras).



Observamos que, en las dos culturas estudiadas, cruzar los dedos es uno de los pocos gestos analizados en que se nota de forma muy marcada la relación entre el nivel de

instrucción del informante y el conocimiento que tiene del significado gestual. Las personas con estudios primarios, hombres y mujeres de diferentes edades, pero principalmente los mayores de 50 años, fueron los que no reconocieron su significado. Los encuestados españoles, principalmente los pertenecientes al último grupo de edad, asociaron este signo con algo infantil, característica que no parece importante para los brasileños, dado que ninguno de los informantes la resaltó.

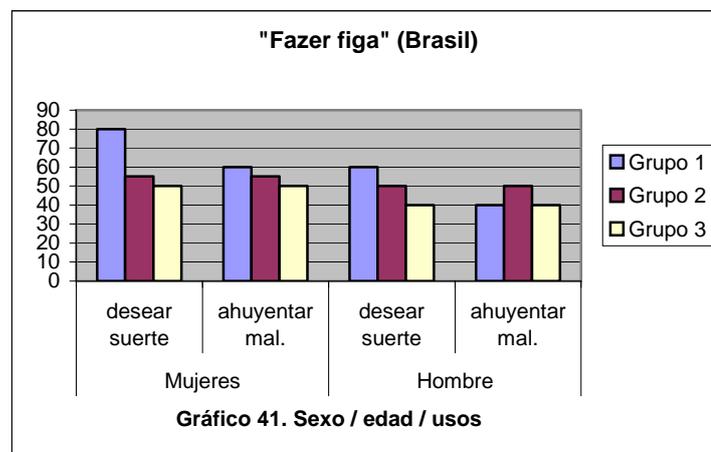


94. “Higa”

Hacer “higa”, o “figa” en portugués, consiste en extender el dedo pulgar entre el índice y el corazón, con el puño cerrado. Hasta cierto punto, en Brasil, este gesto tiene funciones similares a las de “cruzar los dedos”: ahuyentar un maleficio y pedir protección (A) y desear suerte (B). Más comúnmente usada como amuleto esculpido en diferentes materiales que en la forma gestual, la higa puede ser encontrada en

pendientes, colgantes diversos o como figura de adorno con el objetivo de proteger al que la posee¹¹⁸.

Los informantes brasileños afirmaron conocer tanto el sentido A como el B. Las mujeres suelen utilizarlo para expresar suerte (el 80% de las del primer grupo de edad, el 55% del segundo y el 50% de las del tercero). Mencionaron que también lo hacen para ahuyentar un maleficio, el 60%, el 55% y el 50% de las encuestadas en sus respectivos grupos de edad. Parece que aunque el sentido primario de la higa como objeto sea la protección, con el objetivo de evitar el “mal de ojo”, se emplea el ademán como deseo de suerte. Los hombres, de la misma forma, optan por la alternativa B (desear suerte) el 60% de los jóvenes, el 50% de los de mediana edad y el 40% de los mayores, y la opción A (ahuyentar un maleficio) el 40% de el los entrevistados en el primer grupo, y el 50% y 40% de los en los demás grupos, respectivamente. Tanto las mujeres como los hombres de los dos primeros grupos de edad apuntan también a la posibilidad de indicar, con la misma forma gestual, que alguien es avaricioso, como es el gesto de la cuestión 32 (B), aunque lo más común en este caso sea, como en España, mantener el puño cerrado.



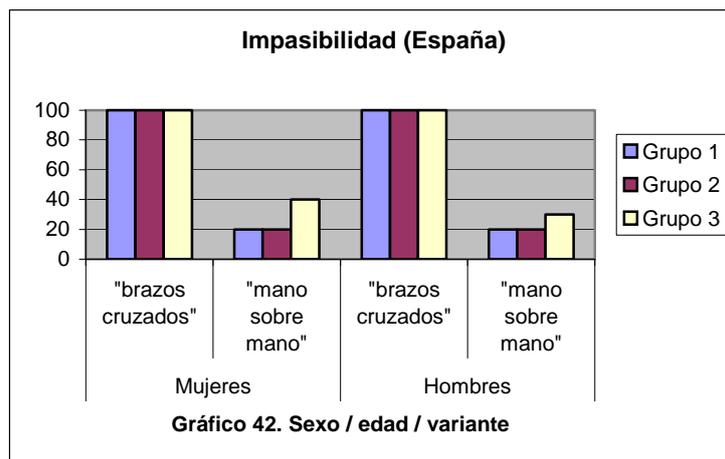
Los españoles parecen desconocer es significado atribuido por los brasileños al gesto a que nos referimos. Sin embargo, las mujeres y los jóvenes, más que los hombres y los mayores, lo relacionan con el juego infantil de quitarle la nariz a un(a) niño(a). Algunas entrevistadas mayores de 50 años reconocieron la existencia de objetos con la forma de higa, como símbolo de protección, pero no el gesto que la ilustra. Por sus

¹¹⁸ Según Câmara Cascudo (1987: 155-156), la higa como forma gestual es anterior al amuleto, ambas fueron llevadas a Brasil por los portugueses en el siglo XVI. La higa ya era usada por los romanos. Primeramente representaba la unión carnal entre el hombre y la mujer, pues se creía que ella era capaz de alejar las fuerzas negativas de la esterilidad y augurar la vitalidad y la fortuna. El sentido vulgar vino después, con la expansión de su significado en el Imperio Romano, lo que se puede ver en varias sátiras y poemas de la época, en las que la higa entra en juegos de palabras que aluden al órgano sexual femenino. Hoy parece haber desaparecido el carácter obsceno del gesto. En Brasil, parece que tal connotación sólo existe en *LIBRAS* (Língua Brasileira de Sinais [Lengua Brasileña de Signos]).

afirmaciones, este signo formó o forma parte de alguna(s) comunidades del norte de España, especialmente de Galicia. Muy interesante resultó, también, la indicación de una señora de 75 años que señaló que hace décadas, en Madrid, cuando algunas personas pasaban junto a los gitanos, empleaban gestualmente la “higa” como forma de protegerse de posibles maleficios venidos de éstos¹¹⁹.

95. Pasividad, impasibilidad o inactividad

Entre las dos variantes gestuales apuntadas en el cuestionario para expresar pasividad, la B, cruzar los brazos, demostró ser la más conocida y la preferida por el 100% de los informantes españoles y brasileños. La opción A (colocar las manos una sobre la otra), resultó ser completamente desconocida por los brasileños y poco usada entre los españoles. Algunos de los informantes españoles, principalmente de los dos primeros grupos de edad, afirmaron que utilizan la expresión “estar mano sobre mano”, pero no la relacionan con ningún gesto. Otros dijeron que conocían el signo no verbal, pero no lo usaban (el 20% de las mujeres y de los hombres de los dos primeros grupos de edad). Los encuestados mayores de 50 años hicieron referencia a la forma A (el 40% de las mujeres y el 30% de los hombres). En líneas generales, parece que este gesto se está volviendo arcaico y su uso resulta cada vez más raro. En cambio, muchos de los brasileños afirmaron que añaden a la acción de cruzar los brazos un movimiento rápido de los hombros de arriba hacia abajo.



96. Decir lo que no debería (“meter la pata”)

En España y en Brasil, taparse la boca con la mano puede tener diferentes significados, dependiendo del contexto: estar aburrido, estar asustado, estar sorprendido

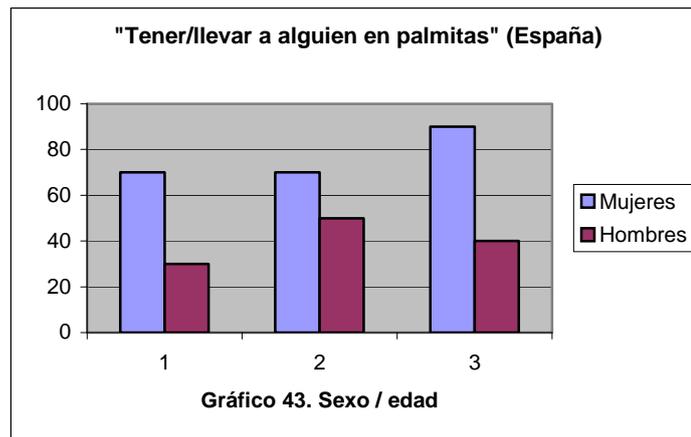
¹¹⁹ Aunque tal costumbre gestual parece haberse perdido, en el *Diccionario de Uso del Español Actual*, Clave (1997) se recoge. Allí aparece el ejemplo: “Mi abuela era muy supersticiosa y hacía higas contra el mal de ojo”.

o tener sueño. Sin embargo, darse uno o varios golpecitos en la boca, como si se estuviera castigando por lo que dijo, fue interpretado por los informantes de los dos países como “meter la pata”. La expresión facial es de gran importancia para el entendimiento de este gesto, que suele realizarse con los ojos muy abiertos y llevando las comisuras de los labios hacia abajo. Entre las entrevistadas españolas, las que tienen entre 20 y 34 años (el 88,8% frente al 44,4% de las adultas y el 33,3% de las mayores) y las que poseen niveles de instrucción secundario y universitario (el 66,6%, frente al 44,4% de las que poseen escolaridad primaria) fueron las que más reconocieron este signo. Los resultados presentados por los informantes masculinos resultan completamente distintos, pues son los que poseen instrucción primaria y secundaria (el 66,6%, frente al 44,4% de los universitarios) y pertenecen al tercer grupo de edad (el 88,8%, frente al 33,3% de los del primero y al 55,5% de los del segundo) los que más emplearon esta forma gestual.

En Brasil, las variaciones no resaltan de forma significativa, pues los entrevistados, hombres y mujeres, dicen conocer y usar el emblema que nos ocupa con frecuencia: el 96,3% de las brasileñas y el 81,4% de los brasileños. En algunos casos, el gesto se utiliza no solamente para referirse a que se le escapó a alguien algo que no debería haber dicho, sino para mostrar que se está intentando evitar hablar de un tema comprometido, añadiendo la expresión “cala-te, boca” (esp.: *cállate, boca*). Con esta última función la expresión facial no sufre un gran cambio, es decir, no provoca muestras de sorpresa.

97. Complacer, alabar a alguien

Entre los españoles, el gesto A (mover las palmas de las manos juntas hacia arriba y hacia abajo), equivalente a la expresión “tener o llevar a alguien en palmitas”, parece ser más utilizado por las mujeres que por los hombres y su empleo se hace más patente entre las mayores de 50 años. Como muestra el análisis de los cuestionarios, el 70% de las entrevistadas de los dos primeros grupos de edad y el 90% de las del tercero lo realizó, mientras que entre los hombres, el 40% de los encuestados hombres del primer grupo de edad, el 60% del segundo y el 50% del tercero aseguró utilizarlo. Los demás no reconocieron ningún gesto con la función que tratamos, o afirmaron que utilizaban la expresión verbal equivalente pero no la forma gestual.



Los brasileños utilizan una variante muy similar a la reconocida por los españoles, pero, en su caso, una o las dos manos se mantienen separadas y realizan un movimiento lateral de la(s) palma(s) (B). El gesto fue reconocido por todos los informantes, hombres y mujeres, a excepción de los hombres mayores de 50 años, de los que el 20% dijo no conocerlo. Algunos entrevistados mencionaron que este signo puede no sólo significar que alguien trata muy bien a otro, sino también indicar que lo hace con segundas intenciones, es decir, se trata del acto propio del adulador. Es importante resaltar que el movimiento con una palma de la mano puede ser equivalente al gesto de la cuestión 115, que expresa “amenaza a niños” en España o “meter prisa a alguien” en Brasil.

98. Mantener silencio

Todos los informantes brasileños y españoles emplearon el gesto A, en el cual se pone el índice extendido, en vertical, delante de los labios, para mandar callar o indicar que se debe estar en silencio. La única diferencia es que, en España, se suele añadir a dicho gesto el sonido paralingüístico *¡shhh!* y, en Brasil, se usa *¡psiu!*

99. Guardar un secreto

Para referirse a la acción de guardar un secreto, todos los entrevistados españoles, hombres y mujeres, realizaron el gesto A, que simula cerrar una cremallera o coser la boca. Este signo puede ser utilizado por el propio hablante, solicitando que no se le cuente nada a alguien, o por el interlocutor, al afirmar que no lo contará. La forma B, en la que se emplean los dedos índice y pulgar para dar la idea de cerrar la boca con un candado o darse un punto en la boca, parece menos conocida, y fue señalada como variante equivalente al primero gesto que indicamos, más por las

mujeres (el 33,3% de las encuestadas jóvenes y el 55,5% de las demás) que por los hombres (el 22,2% de los del primer grupo de edad y el 55,5% del segundo).

En Brasil, la alternativa A fue utilizada por todos los entrevistados y la B no fue reconocida por ninguno de ellos.

100. Parar [también un medio de transporte]

Todos los informantes indicaron que para pedir que alguien se pare se suele mostrar la palma de la mano al interlocutor (B). Sin embargo, parece haber algunas diferencias entre España y Brasil cuando se trata de solicitar la parada de un medio de transporte, principalmente de los autobuses públicos.

El 100% de los informantes españoles hombres afirmó usar siempre el gesto B, enseñando la palma de la mano en vertical. Las mujeres prefirieron también la forma B (el 60% del primer grupo de edad y el 90% de los otros dos) y, principalmente las más jóvenes, añadieron otras opciones, como enseñar los dedos índice y corazón en forma de V, hacer la señal de *autostop* (cuestión 82), enseñar el bonobús, etc.

Nos parece significativo que los brasileños eviten mostrar la palma de la mano, cuando se trata de parar un medio de transporte público, por parecerles muy ofensivo, limitando su empleo a los transeúntes. Algunos informantes especificaron que el gesto podría ser empleado incluso para hacer que un taxi parara, nunca un autobús, pues podría desagradar al conductor. La cuestión es que enseñar la palma de la mano con la función que tratamos no parece tratarse de una petición, sino de una orden y, por eso, se considera más característico de los policías. Para atenuar la posible ofensa, muchos entrevistados optan por mover la mano con el brazo estirado en horizontal (A), así lo hacen el 100%, el 90% y el 50%, respectivamente, de las mujeres y el 60%, el 50% y el 80% de los hombres. Otras formas quinésicas usadas son el gesto de *autostop* y el dedo índice o el pulgar levantado.

101. Pedir la cuenta

Las entrevistas realizadas nos permitieron comprobar que, para pedir la cuenta al camarero, españoles y brasileños emplean los gestos A (simular escribir en el aire) y B (simular escribir en la mano). Las mujeres españolas pertenecientes a los dos primeros grupos de edad prefieren usar la forma A (el 60%) y, las del tercero, la A y la B en la misma proporción (el 50%). Los hombres del primer y tercer grupos de edad parecen usar de manera similar (el 40%) las dos variantes apuntadas, A y B, mientras que los del segundo optan por la A (el 60%).

Informantes de los dos sexos y de las dos culturas analizadas, principalmente los mayores de 50 años, mencionaron otra posibilidad de realización quinésica: frotar los dedos pulgar e índice, empleado para indicar “dinero” (gesto B de la cuestión 33). En este caso, algunos entrevistados aclararon que el uso de uno u otro gesto depende de dónde se esté, pues el signo que se refiere a “dinero” les parece más informal, por eso su utilización parece más adecuada en un bar, mientras que, los de las alternativas A y B, son más apropiados para un restaurante, por ejemplo.

Entre los brasileños, las mujeres jóvenes utilizan, en la misma proporción (el 50%), las formas A y B. Las demás optan por la A (el 40% y el 50% de los siguientes grupos de edad, respectivamente). En cuanto a los hombres, principalmente los jóvenes, parecen elegir la opción A (el 50%, el 40% y el 50% por grupo de edad). Los pertenecientes a los dos últimos grupos de edad son los que suelen emplear, además de las variantes anteriores, el signo que se refiere a dinero.

102. ¡Levántate!

103. ¡Siéntate!

La acción expresada por los verbos sentar y levantar es opuesta y también lo es la posición de la mano en su realización gestual: para pedir que alguien se levante, se muestra al interlocutor la palma de la mano hacia arriba y, para que se siente, la palma debe de estar orientada hacia abajo. Estos gestos fueron realizados por todos los entrevistados de los dos países analizados y pueden tener diferentes sentidos dependiendo del contexto de uso. Por ejemplo, el mismo signo gestual que se utiliza para “levantar” puede ser, también, una petición para que se alce la voz, se levante algún objeto o se aumente la velocidad de habla. De la misma manera, el signo empleado para “sentar” puede ser una solicitud de que se hable más bajo, se baje algún objeto, se haga algo más despacio o se mantenga la tranquilidad (compárense con los gestos de las cuestiones 109, 128 y 129).

104. ¡Espere!

Todos los entrevistados, de los dos países, realizaron el gesto A, similar al B de la cuestión 100, usado habitualmente para solicitar que alguien se pare. En este caso, es más común, pero no obligatorio, mover la mano rápidamente hacia adelante o hacia atrás.

105. ¡Vente!, ¡ven!

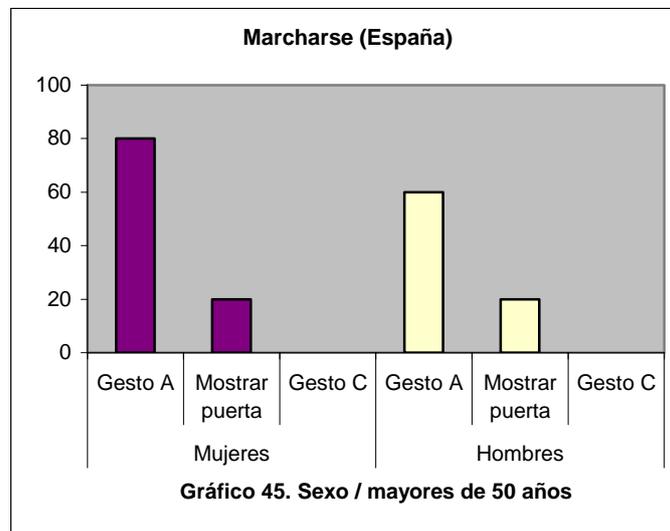
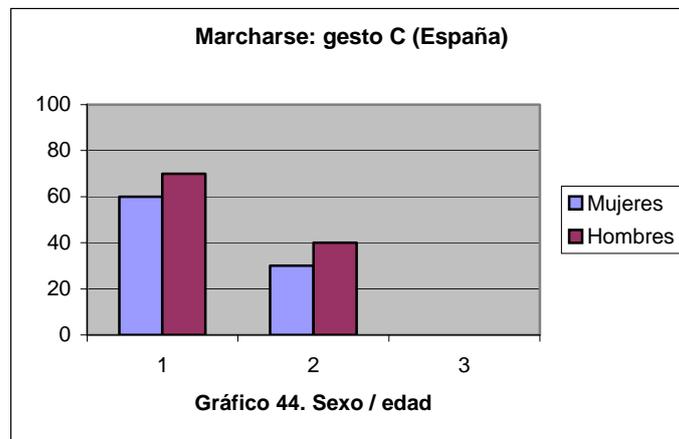
Entre los brasileños, para llamar a alguien se suelen mover rápidamente los dedos con el dorso de la mano hacia el interlocutor (gesto A, similar al empleado para “más cerca”, de la cuestión 11). Ésta es la forma preferida principalmente por las mujeres del primer grupo de edad (el 100%, frente al 77,7% de las de los demás grupos). De la misma manera, los hombres más jóvenes son los que más la utilizan (el 88,8% de los del primer grupo de edad el 66,6% del los del segundo y el 33,3% de los del tercero). El signo B fue empleado más por los hombres, especialmente por los que tienen más de 35 años (el 37%) que por las mujeres (el 18,5%). Es importante resaltar que, en España, la variante B constituiría un “falso cognado” o “falso amigo”, pues, en este país, mover los dedos hacia arriba y hacia abajo, con la palma orientada hacia al interlocutor, equivale a “adiós (véanse los gestos para despedidas de la cuestión 121).

Entre los españoles, el 100% de los hombres realizó el gesto con el dorso de la palma hacia el interlocutor (A). Las mujeres que optaron por esta forma fueron el 55,5% de las del primer grupo de edad y el 88,8% del resto. Lo más significativo con respecto a este signo quinesico es que los informantes, especialmente las entrevistadas de entre 20 y 34 años (el 44,5% frente al 11,1% de las demás), utilizan un gesto similar al B, con la palma de la mano hacia el interlocutor, pero su realización no es como la presentada por los brasileños, pues éstos mueven sólo los dedos, a excepción del pulgar, hacia arriba y hacia abajo mientras que, en España, se mueve toda la mano y algunas veces también el brazo, en esta dirección. La variación, aunque pequeña, hace que los dos signos tengan sentidos completamente diferentes para los españoles (mover sólo los dedos: *adiós*; mover toda la mano y el brazo: *ven aquí*).

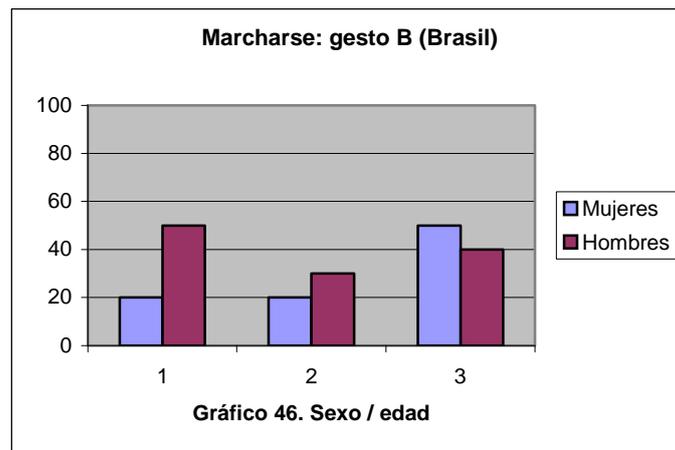
106. ¡Márchate!

Son muchas las formas gestuales para pedir que alguien se vaya o se aleje. Los hombres y las mujeres jóvenes, en España, confesaron que utilizaban frecuentemente un gesto que no se encontraba seleccionado en el cuestionario, al que llamaremos C: con una mano de canto apuntando al interlocutor y la otra apoyada sobre ésta, en perpendicular, se hace un movimiento hacia arriba varias veces con la mano de abajo. Su uso se es mucho más significativo entre los jóvenes (el 60% de las mujeres y el 70% de los hombres), menos frecuente entre los de mediana edad (el 30% de las mujeres y el 40% de los hombres) y completamente desconocido por los mayores de 50 años. La opción A (similar a “más lejos” de la cuestión 12), sin embargo, que consiste en mover el dorso de la mano en dirección al interlocutor, es la preferida por los dos últimos grupos

de edad (entre las mujeres el 100% y el 80% respectivamente y entre los hombres el 70% en ambos grupos). Como segunda opción, los que pertenecen al tercer grupo de edad (el 20%) suelen enseñar la puerta o la salida al interlocutor. Hay que resaltar que la forma C es probablemente bastante nueva y, al parecer, no siempre está bien vista por los que no pertenecen al primer grupo de edad, que lo consideran propio de personas “engreídas”. Por otro lado, no hubo unanimidad entre los informantes acerca de si el gesto en cuestión debe ser realizado como una petición para que alguien se vaya, si es un comunicado de que la propia persona se marcha o si puede usarse con los dos significados.



Respecto a los informantes brasileños, todos indicaron que conocen los gestos A y B (abrir y cerrar varias veces el puño rápidamente), pero los primeros grupos de edad prefieren el A (el 80% de las mujeres y el 70% de los hombres) y los mayores optan, en una proporción bastante similar por el A y el B (el 50% de las mujeres y el 40% de los hombres). El gesto B resultó desconocido para los entrevistados españoles, que lo confundieron con una llamada de atención para indicar que los faros del coche están apagados.



107. ¡Sigue recto!

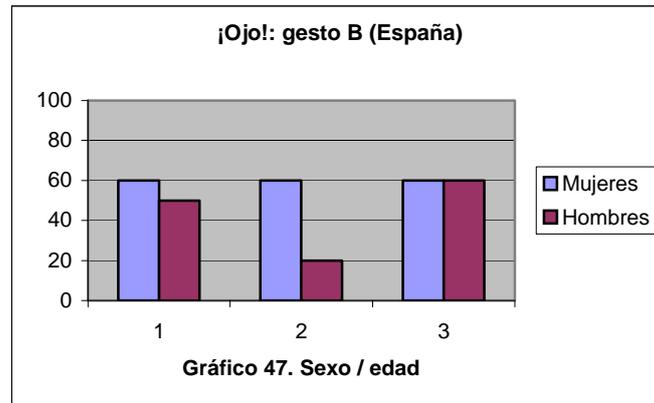
Para indicar la dirección “recto”, el gesto B (mostrar al interlocutor la palma de la mano de canto, moviéndola hacia arriba y hacia abajo) fue el más utilizado por hombres y mujeres de los dos países estudiados, a excepción de un 5,5% de los informantes que optaron por el A (mostrar al interlocutor el dorso de la mano, moviendo la muñeca hacia adelante y hacia atrás).

La realización de uno de los signos quinésicos, como ocurre con otros que hemos mencionado en este capítulo, parece depender de la expresión que lo acompaña o de la intención del usuario al emplearlo. Así, al decir “sigue”, los entrevistados solían realizar la letra A, como si fuera un sinónimo de “vete”, pero con la frase: “sigue todo recto”, la posición de la mano cambiaba para B, sin que la persona se diera cuenta.

108. ¡Atención!, ¡cuidado!, ¡ojo!

Aconsejar a alguien que tenga cuidado o esté atento se puede hacer simplemente con la mirada, moviendo el dedo índice, en la parte inferior del ojo, hacia delante y hacia atrás (A) o tirando de la parte inferior del ojo con el dedo índice (B). La diferencia básica entre la realización de las variantes A y B es el movimiento o no del dedo índice. Los resultados nos permitieron comprobar que las dos opciones son usadas por los españoles. El 60% de las mujeres de todos los grupos de edad prefiere el gesto B. Como segunda opción, las del segundo grupo optan por el A (el 40%), mientras que el 30% de las demás emplean sólo la mirada. En cuanto a los hombres, eligen la forma B en el primer y tercer grupo de edad (el 50% y el 60% respectivamente) y la A en el segundo (el 70%). La alternativa A aparece como segunda opción para el 30% de los del primer y tercer grupos de edad, mientras que la B la utiliza el 20% de los del segundo. Curiosamente, parece haber cierta similitud en la elección de la variante preferida entre

los informantes de ambos sexos del primer y tercer grupos de edad, pero se da sobre todo entre los hombres.



Al tiempo que la B parece ser la forma predilecta entre los españoles, entre los informantes brasileños ésta fue reconocida como la única posibilidad, por todas las informantes mujeres y por el 90% de los hombres. De hecho, el no tirar de la parte inferior del ojo, aunque parezca una diferencia muy pequeña, puede llevar a un equívoco, dirigiendo la atención al ojo del interlocutor y no a la situación que lo rodea.

Pese a que el gesto suele ser usado más como consejo a otra persona, se puede emplear también como advertencia de que se está atento a algo que está pasando.

109. ¡Espacio!

La variante de la alternativa A, similar al gesto de solicitar que alguien hable más bajo (cuestión 129) fue la única realizada por casi todos los informantes de Brasil y España: el 100% de las españolas y de los brasileños, el 96% de los españoles y el 88,8% de las brasileñas. Los demás no reconocieron ningún signo con esta función.

110. ¡Entre!, ¡pase!

El gesto más utilizado al solicitar que alguien entre en un lugar fue, tanto en Brasil como en España, el de la alternativa A, similar al que se usa para “ven” (cuestión 105 A). Entre los españoles, ésta fue la variante preferida por los hombres de los dos primeros grupos de edad (el 66,6%), pero no por los más mayores que confesaron hacer un uso más frecuente de la variante B (el 66,6%). La misma tendencia se percibe entre las españolas, ya que el 100% de las que tienen entre 20 y 49 años realizan el gesto A, mientras que el 55,5% de las del tercer grupo prefieren el B.

En Brasil, no se pudo notar ninguna diferencia significativa respecto a las variables sociales analizadas, pues la mayoría de los hombres (el 81,5%) y de las mujeres (el 85,2%) emplearon la variante A.

Como mencionaron los entrevistados de los dos países, parece que el factor condicionante del uso de una u otra variante es la distancia a la que estén los interlocutores: si la distancia es grande se eleva el brazo (gesto A), mientras que cuando la distancia es pequeña, como cuando el interlocutor está en la puerta, se opta por el gesto B, en el que se abre el brazo.

111. Pedir un cigarro, fumar

En España, todos los informantes pusieron los dedos índice y corazón erguidos delante de la boca para indicar el acto de fumar o pedir un cigarro (A). En Brasil, sin embargo, aunque se suele utilizar el mismo gesto con frecuencia, un 7,4% de los hombres, principalmente los de 35 a 49 años, y un 29,1% de las mujeres, en su mayoría las jóvenes, no reconocieron ningún signo con la función que nos ocupa. Este desconocimiento puede deberse a que fumar, en Brasil, se está volviendo cada vez más raro y, si bien muchas de las personas mencionaron que conocían el gesto en cuestión, enfatizaron que no fumaban, observación no indicada por los españoles.

112. Pedir algo

La forma gestual más usada para pedir algo, y que fue señalada por todos los entrevistados, común incluso entre los niños muy pequeños, consiste simplemente en extender una mano o, como refuerzo, las dos manos.

113. Pedir hablar con alguien

Todos los informantes brasileños y españoles realizaron el gesto A, que consiste en tocar o solamente señalar la boca propia y al interlocutor con el índice extendido para cumplir esta función.

114. Amenazar

Las formas gestuales que se utiliza para amenazar son varias, dependiendo, lógicamente, del tipo de amenaza que se haga. A continuación, mostramos las diversas posibilidades apuntadas por nuestros informantes:

Gestos	España		Brasil	
	Hombres %	Mujeres %	Hombres %	Mujeres %
1. Mostrar la palma (A)	44	50	51,8	37
2. El puño golpea la palma (B)	28	3,7	29,6	14,8
3. Mostrar el puño(C)	15,4	3,8	---	7,4
4. Apuntar con el índice	20	11,5	29	29,6
5. Mirada	7,7	38,4	---	11,1
6. Otros	78,2	24	3,7	7,4

Tabla 5. Variantes gestuales usadas para amenazar (Sexo / país)

Con respecto a la utilización de gestos no recogidos en el cuestionario, podemos decir que, entre las españolas, sólo las pertenecientes a los dos primeros grupos de edad simulaban la acción de “cortar el cuello”, mientras que las mayores de 50 años (el 33,3%) realizaron la forma que se emplea para indicar que se va a “pegar a un niño” (moviendo lateralmente la palma de la mano hacia arriba). En el caso de los entrevistados hombres, el 55,5% de los de entre 20 y 49 años mencionó “cortar el cuello”. Otros optaron por variantes de carácter más fuerte como simular acuchillar a alguien con el puño cerrado y el brazo erguido, “sacar pecho” y arremangarse.

Entre los españoles, parece que los hombres son los que más emplean los gestos relacionados con la amenaza física, a diferencia de las mujeres, que prefieren usar la “mirada”. Entre las mujeres brasileñas, “cortar el cuello” y, entre los hombres, mostrar la pistola, fueron los gestos más señalados. Curiosamente, las mujeres son las que más respuestas distintas señalaron y usaron, incluso, el gesto C, que, en principio, nos parecía propio del sexo masculino.

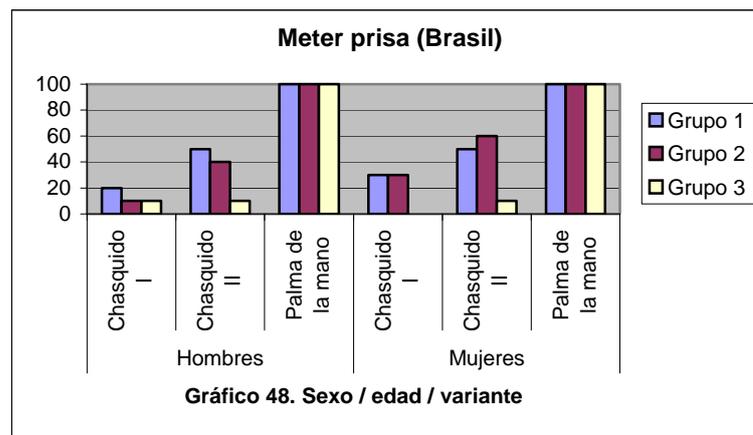
Hay que mencionar que también pueden ser utilizados como amenaza los gestos indicados en el la cuestión 78, referentes a matar, y los que sirven para comunicar enfrentamiento de la cuestión 81. El signo empleado en Brasil que equivale a “pegar a un(a) niño(a)” (chasquido I de la cuestión 54) no fue apuntado por los brasileños con la función que tratamos, tal vez por el hecho de que no les parece una verdadera muestra de amenaza.

Hemos observado, además, que mostrar la palma de la mano al interlocutor puede tener funciones diferentes, dependiendo del contexto de uso, como por ejemplo, al pedir que alguien se pare (cuestión 100 B). Sin embargo, en su realización como símbolo de amenaza, es la severidad de la mirada lo que lo diferencia de otras funciones. De hecho, la mirada es tan importante que, en este caso, es suficiente por sí misma.

115. Meter prisa / amenazar

Las funciones de “meter prisa”, utilizada en Brasil, y de “amenazar a un(a) niño (a)”, empleada en España, son de los pocos ejemplos encontrados que constituyen un claro falso amigo gestual. Mientras que, entre los españoles, el gesto de mover lateralmente la mano con la palma hacia arriba fue interpretado por el 100% de los informantes como amenaza a un niño (significado que los brasileños transmiten a través del chasquido I de la cuestión 54), la totalidad de los informantes brasileños lo usaron para pedir a alguien que se apresure. Algunos informantes de este país, principalmente los mayores de 50 años, señalaron, además, que puede hacerse el mismo gesto para indicar que alguien intenta complacer o adular a otro (semejante al gesto B de la cuestión 97).

De todos los signos no verbales brasileños indicativos de “meter prisa” presentes en el estudio, (además del que ahora nos ocupa, los chasquidos I y II, números 54 y 89, respectivamente) el movimiento lateral de la mano es el preferido por los informantes, como se refleja en el gráfico siguiente.



116. ¡Corta el rollo!

El gesto que se refiere a la interrupción o suspensión de una actividad o conversación, equivalente a la expresión “cortar el rollo”, es típico de España, en donde fue empleado por todos los entrevistados, mientras que en Brasil nadie lo utilizó. Sin embargo, el movimiento realizado por los dedos índice y corazón, simulando unas tijeras, hizo que la gran mayoría de los brasileños asociaran la forma gestual a la acción de cortar objetos materiales, lejos del sentido establecido por los españoles. De cualquier manera, la forma que posee este signo, su ilustración y el contexto de su uso le facilitan que los brasileños lo comprendan.

117. ¡Olvídalo! [“pelillos a la mar”]

En Brasil, el 100% de los informantes, hombres y mujeres, realizaron el gesto A, en el cual se sacude una o, más raramente, las dos manos una o más veces, hacia adelante o hacia adelante y hacia atrás. Es frecuente que este gesto vaya acompañado de un chasquido de la lengua y suele usarse para aconsejar que se olvide algo o no se guarde rencor. En España, este signo fue empleado por la mayoría de los informantes: el 92% de los hombres y el 80,7% las mujeres.

II. Emblemas gestuales con usos sociales

118. Eludir responsabilidad [“lavarse las manos”]

El 100% de las personas entrevistadas reconocieron la alternativa A (pasar la palma de la mano por la otra algunas veces, como si se estuviera lavando las manos) como una manera gestual de indicar que uno se exime de cualquier responsabilidad¹²⁰.

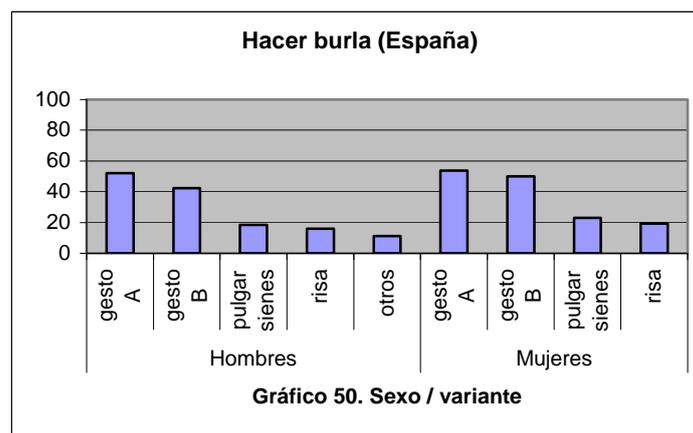
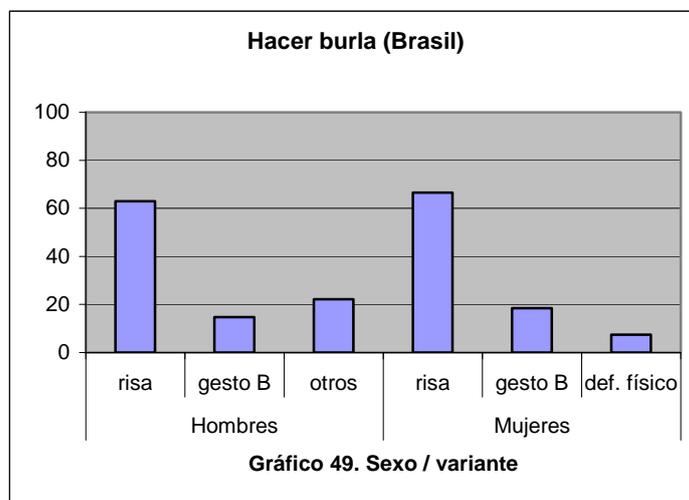
119. Hacer burla

Para burlarse de alguien, tanto en España como en Brasil, se pueden usar diferentes gestos que, casi siempre, tienen una connotación infantil. En Brasil, lo más utilizado por hombres (el 63%) y por mujeres (el 66,6%) es reír e, incluso, simular una carcajada. La forma B, que consiste en enseñar la lengua al interlocutor, aparece en los resultados como segunda opción, pero sólo para los informantes jóvenes (el 18,5% de las mujeres y el 14,8% de los hombres). Algunos entrevistados brasileños tienden a limitar el uso de B a niños y amigos o familiares, pues su empleo puede tener, además, sentido sexual. Otra posibilidad de burla, señalada sólo por las mujeres (el 74%), es imitar el defecto físico de alguien.

En España, tanto el gesto A (se pone el pulgar en la punta de la nariz, con los demás dedos estirados) como el B gozan de bastante prestigio. El A, no realizado por ningún brasileño, fue empleado por el 53,8% de las mujeres y el 52% de los hombres, principalmente por los que tienen educación secundaria (el 77,7%). De forma similar, el gesto B fue realizado por el 50% de las mujeres y el 42,3% de los hombres. Los españoles (el 23% de las mujeres y el 18,5% de los hombres) también mencionaron otra variante que no había sido recogida en el cuestionario: poner los pulgares a la altura de las sienes y mover los demás dedos hacia adelante y hacia atrás. El 19,2% de las mujeres y el 16% de los hombres seleccionaron la risa como otra posibilidad de mostrar burla.

¹²⁰ Como es bien conocido, el gesto tiene origen bíblico: hace referencia a la excusa de Pilatos, quien, lavándose las manos, rechazó cualquier participación en la condena de Jesucristo.

Es interesante resaltar que son los hombres, de las dos culturas analizadas, quienes más variantes gestuales usan para ridiculizar a alguien. Por ejemplo, los brasileños realizaron muecas, golpearon la boca con los dedos a excepción del pulgar (emitiendo *jhuuu!*), emplearon una variante similar a la letra A, pero con los pulgares en las mejillas y no en las sienes, y utilizaron un golpe en la frente con el puño cerrado como equivalente a “estúpido” (cuestión 30). En España, los hombres –todos aquellos con educación primaria y mayores de 50 años- también citaron la posibilidad de imitar un defecto físico, de hacer muecas o de emplear el gesto que da a entender que alguien está loco (cuestión 26).



120. Insultar

En la clase de enseñanza de lenguas extranjeras no se suele atender a lo que se considera grosero u ofensivo. Creemos, sin embargo, útil trabajar con algunos gestos que suponen insulto, pese a su carácter vulgar, principalmente porque, tratándose de un estudio comparativo, los signos que se usan en una de las culturas estudiadas pueden

tener diferentes funciones o, incluso, no existir en la otra. Como hay una gran cantidad de gestos que tienen la función que nos ocupa, recogimos en el cuestionario los que nos parecían de mayor uso en las dos culturas. La tarea no fue fácil pues, en ambos países, los informantes se mostraron reticentes a realizar los signos quinésicos para insultar, lo que nos llevó a comenzar preguntándoles por las formas gestuales que conocían y, ante su silencio, a mostrarles diferentes gestos con el fin de constatar si los reconocían o no. Muchos de los informantes mayores de 50 años, especialmente las mujeres y los hombres pertenecientes a los niveles de instrucción secundario y universitario, respondieron negativamente, afirmando que no los reconocían. Mencionaron con frecuencia que no les agradaba hacer estos signos y que preferían expresar los insultos con palabras. Esto nos lleva a pensar que muchas veces el informante considera el gesto más fuerte que la palabra, principalmente en el caso de los gestos de menor frecuencia de uso cuyo enunciado verbal correspondiente ya forma parte del vocabulario cotidiano.

Presentamos a continuación los resultados obtenidos para esta función comunicativa en las dos culturas estudiadas. Cabe resaltar que las respuestas de los diferentes informantes fueron siempre muy próximas (no hubo diferencias condicionadas por la edad, el sexo o el nivel de instrucción).

Gestos	España		Brasil	
	Hombres %	Mujeres %	Hombres %	Mujeres %
1. "Corte de mangas" (A) ¹²¹	92	92,3	100	100
2. "Cornudo" (B)	92	92,3	100	100
3. Palma contra puño (C)	---	---	100	100
4. Círculo pulgar e índice (D)	---	---	100	100
5. Corazón erguido (E)	92	100	100	100
6. Otros	11,5	3,8	18,5	7,4

Tabla 6. Variantes gestuales usadas para insultar (Sexo / país)

Los resultados que hemos obtenido en España han sido bastante significativos, sobre todo porque los valores de frecuencia de uso de las mujeres son muy similares a los de los hombres. Las entrevistadas españolas, como las brasileñas, especialmente la mayoría de las pertenecientes al último grupo de edad, aseguraron que no empleaban estos gestos. Las otras variantes utilizadas fueron: el pulgar erguido hacia abajo, el gesto equivalente a "loco" (cuestión 26) y el gesto masculino de tocarse los genitales, que, curiosamente, fue empleado por unas cuantas mujeres. En Brasil, los encuestados hombres presentaron también la posibilidad de mostrar que alguien está loco, referirse a

¹²¹ El gesto de "dar manguito" de Portugal ("hacer un corte de manga" en España) se adoptó en Brasil y pasó a ser "dar una banana", reforzando la asociación fálica del brazo erguido con el nombre de la fruta.

que alguien es ladrón (cuestión 22), enseñar el dedo índice erguido como forma de enfrentamiento (también utilizado por las mujeres) o tocarse los genitales.

Parece que, de forma general, y principalmente para los brasileños, los gestos A y B son mucho más suaves que los demás, pudiendo incluso ser usados en tono de broma con alguien de confianza o como saludo entre hombres jóvenes (aunque reconozcan que depende mucho del interlocutor). Esta afirmación, sin embargo, no fue compartida por ninguno de los mayores de 50 años, a quienes dicho gesto parece resultarles tan igualmente fuerte y desagradable que prefieren no utilizarlo.

Los gestos C (golpear la palma de la mano abierta contra el puño cerrado de la otra mano), no reconocido en España por ningún entrevistado, el D (formar un círculo con los dedos pulgar e índice, de la cuestión 41) y el E (erguir el dedo corazón) poseen, en Brasil, la misma función, pero diferentes usos. Todos equivalen a “*jódete!*”, aunque se refieren a diferentes prácticas sexuales. El uso de C es más general y, como afirmaron varios informantes jóvenes, en su mayoría hombres, no siempre puede ser considerado ofensivo, pues se puede usar para indicar que algo salió muy mal. Los signos D y E, sin embargo, jamás se utilizan para referirse a uno mismo.

Es importante resaltar que puede haber pequeñas variaciones en la ejecución de algunos de los gestos. Por ejemplo, en ambos países, el A puede ser realizado sólo doblando el brazo y sin que se apoye la mano en el punto por el que se dobla. Sin embargo, hay una variante española no utilizada en Brasil que consiste en combinar el gesto A con el B o el E, es decir, se dobla el brazo con los dedos índice y meñique erguidos o con el corazón erguido, en dirección al interlocutor. Simular los cuernos (B) también puede ser realizado poniendo los dedos índices erguidos a la altura de la cabeza.

Los resultados nos permitieron constatar que, en la mayoría de los casos, el insulto está relacionado con el sexo y, por eso, los gestos intentan representar un órgano sexual. Estos signos son más característicos de los hombres, pero no son exclusivos de ellos. En otros casos, los insultos gestuales tienen como función calificar al interlocutor negativamente, atribuyéndole características mentales (“imbécil”, “loco”) y comportamientos sexuales (“cornudo”) o sociales (“ladrón”)¹²².

121. Saludar y despedirse

Las formas de saludo y despedida tratadas en esta cuestión son las que se usan a

¹²² Para conocer en profundidad las características del insulto, véase el trabajo de José Antonio Millán, ...*¡Y yo en la tuya! El insulto y el genio de la lengua*, disponible en la página electrónica <http://jamillan.com/insultos.htm>.

distancia y equivalen a “hola” y “adiós” – no incluyen, por lo tanto, los abrazos, los besos en el rostro, etc.–. Los resultados mostraron que lo más común para indicar las dos funciones, en España y en Brasil, es mover la palma de la mano de un lado a otro, en dirección al interlocutor (D). Realizaron este gesto el 84% de las mujeres españolas, el 68% de los hombres españoles, el 66,6% de los hombres brasileños y el 85,2% de las mujeres brasileñas. Levantar el brazo mostrando la palma de la mano (A) parece un gesto más masculino que femenino, pues fue señalado por el 11% de las españolas frente al 40% de los españoles, en su gran mayoría adultos de más de 35 años. Los brasileños lo usaron menos: el 7,4% de las mujeres y el 22,2% de los hombres, todos mayores de 50 años.

La forma B (mover rápidamente los dedos, a excepción del pulgar, hacia adelante y hacia atrás), ya tratada en la cuestión 105 B se emplea en Brasil para llamar a alguien, no para despedirse. Por otro lado, en España es un saludo que, aunque fue reconocido por todos los informantes como característico de su cultura, es realizado más por las mujeres (el 23%) que por los hombres (el 3,7%) y, como mencionaron muchos de los encuestados, les parece muy infantil, específico de los niños o usado entre amigas.

La alternativa C, parecida a la anterior, pero en la que los dedos se mueven alternadamente, no fue empleada por los informantes de ninguno de los países estudiados, aunque, cuando se la presentamos, fue reconocida por todos. Se trata de una variante muy poco usada y cargada de prejuicios tanto para las mujeres como para los hombres. Algunas mujeres reconocieron que sólo lo utilizan para llamar la atención de alguien, entre amigos, entre novios o si se tiene la intención de flirtear; otras mencionaron, además, que este signo no muestra personalidad, es frío, “cursi”, “blandengue”. Los pocos hombres que identificaron el signo quinésico, dijeron que únicamente lo empleaban en situaciones de ligue, con personas de mucha familiaridad o con bebés. La mayoría resaltó que este gesto les parece una demostración de falsedad, es muy frío, característico de las mujeres o de homosexuales.

Saludar a alguien levantando ligeramente la barbilla hacia el interlocutor (E), se usa en los dos países, pero, a menos que las manos estén ocupadas, se suele evitar pues da la impresión de que se saluda por mero compromiso.

Los brasileños de los dos primeros grupos de edad indicaron, además, la posibilidad de saludar con el dedo pulgar erguido (cuestión 42), con el pulgar y meñique erguidos (cuestión 48) o con el índice y el corazón levantados en forma de V (cuestión 47). Los entrevistados de este país señalaron, también, la posibilidad de

lanzar un beso al interlocutor, frecuente tanto con mujeres como con hombres y mujeres. Entre los españoles, fue poco citado, pues les parece común entre mujeres y niños o específico de una relación amorosa.

Otras formas de saludar, como imitar el saludo militar, simular quitarse el sombrero o inclinar la cabeza o el cuerpo, aunque existentes en las dos culturas analizadas, no son gestos actuales o no son característicos de las situaciones cotidianas, siendo usados sólo en ocasiones específicas.

122. Cerrar un acuerdo, hacer un pacto

Todos los informantes brasileños señalaron que para cerrar un acuerdo o hacer un pacto lo más normal es estrechar la mano (A)¹²³, gesto que también puede ser usado como saludo. En España, sin embargo, este gesto sólo se suele utilizar en situaciones de mucha formalidad y con personas de trato poco frecuente. Los resultados cuantitativos mostraron que, entre los informantes hombres, cuanto mayor es el nivel de instrucción, mayor también es el empleo de este signo (el 44,4% de los hombres con estudios primarios, el 77,7% de los hombres con estudios secundarios y el 100% de los hombres universitarios). Lo más significativo respecto al empleo que hacen las mujeres mayores de 50 años (el 7,4%) con niveles de instrucción primario y secundario es que no les gusta estrechar la mano, sino besar al interlocutor, independientemente del grado de conocimiento que exista.

Los hombres de los dos países estudiados, principalmente los jóvenes, mencionaron que cuando se trata de estrechar la mano a otro hombre con quien se tiene familiaridad, suelen abrir ampliamente el brazo, de forma que las palmas de los dos emitan un chasquido al chocarse. Los entrevistados de diferentes grupos de edad afirman, además, que cuando se trata de personas conocidas del sexo masculino, añaden a este signo unas palmaditas en la espalda del interlocutor.

La alternativa B (los interlocutores unen sus dedos meñiques en forma de gancho) no fue realizada por ninguno de los informantes. Los brasileños, sin embargo, reconocieron el gesto al verlo (el 70,3% de las mujeres y el 48,1% de los hombres). Por sus comentarios y pese a ser identificado más por los encuestados del primer grupo de edad, se trata de un gesto antiguo, específico del lenguaje infantil y, por eso, los adultos suelen utilizarlo como broma. La unión de los dedos meñique representa la alianza de amistad o el secreto que mantienen dos personas.

¹²³ El gesto de hacer un pacto o hacer las paces estrechando las manos parece que era una muestra irrefutable y recíproca de que los interlocutores estaban desarmados y “con las manos limpias de cualquier agresividad material” (cf. C. Cascudo, 1987: 82).

123. Guiñar el ojo

El primer sentido de guiñar el ojo, identificado por los entrevistados brasileños, fue para echar piropos o hacer cumplidos (A): el 92,6% de los hombres y el 77,7% de las mujeres así lo afirmaron. Los mismos informantes reconocieron, sin embargo, que se trata de un gesto antiguo y gracioso si se usa hoy en día con este sentido. La segunda opción fue utilizarlo como indicación de complicidad (B), apuntada más por las mujeres de diferentes grupos de edad (el 48,1%) que por los hombres (25,9%), que presenta un uso bastante marcado entre los mayores de 50 años (el 44,4%).

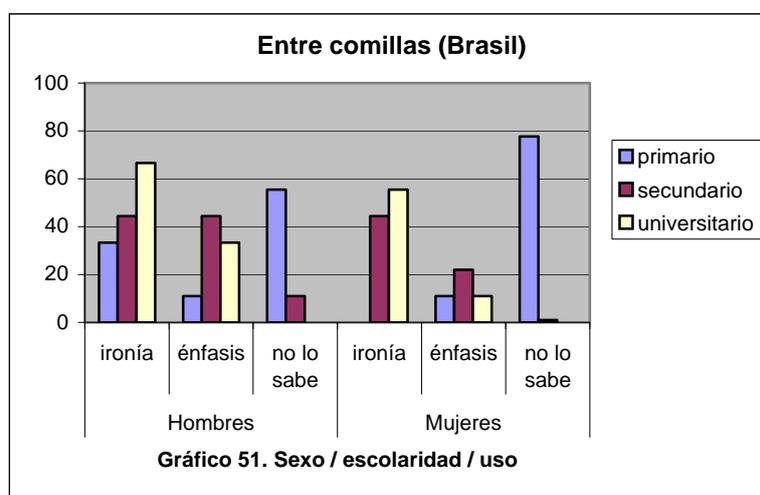
En España, guiñar el ojo como forma de seducción sexual fue señalado más por las personas jóvenes (el 66,6% de las mujeres y el 88,8% de los hombres). Las demás lo utilizan frecuentemente para mostrar complicidad (el 73% de las mujeres y el 38,4% de los hombres), principalmente las mujeres universitarias (el 100%) y los hombres mayores de 50 años (el 77,7%).

Es importante resaltar también que en Brasil este signo puede ser una forma de saludo –como indican el 7,4% de los entrevistados-, y, en este caso, no posee ninguna marca de interés sexual.

III. Emblemas gestuales que controlan y organizan el discurso

124. Entre comillas

El gesto de mover rápidamente los dedos índice y corazón de las dos manos, juntos y extendidos, hacia arriba y hacia abajo, simulando el símbolo gráfico *comillas*, fue reconocido por el 33,3% de las brasileñas y por el 48,1% de los brasileños, la mayoría de ellos informantes de entre 20 y 49 años de edad con niveles de instrucción secundario y universitario, como demostrativo de ironía o inexactitud (A). El número de personas con educación primaria, principalmente mujeres (el 77,9% frente al 55,5% de los hombres), a quienes les resultó desconocida la forma gestual fue muy significativo, si lo comparamos con el 11% de los que poseían instrucción secundaria o con el 0% de quienes tienen estudios universitarios. Este resultado indica que el hecho de ser un gesto fundamentado en un signo gráfico demanda un cierto conocimiento ortográfico que algunas personas que sólo tienen escolaridad primaria no poseen. En cuanto a la función B (destacar o enfatizar lo que se dice), fue señalada por el 14,8% de las mujeres y por el 22,2% de los hombres.



Los españoles no presentaron diferencias significativas condicionadas por el nivel de instrucción. El 88% de los hombres y el 80,7% de las mujeres optan por la función A. La B fue apuntada sólo por informantes de los dos primeros grupos de edad (el 19,2% de los hombres y de las mujeres). Algunos entrevistados, de los dos países estudiados, mencionaron una posibilidad de utilización del emblema que nos parece de uso restringido: enmarcar el discurso de alguien.

125. De nuevo (petición de repetición)

Los brasileños (el 60% de los hombres y el 81,4% de las mujeres) indicaron que hacer movimientos circulares hacia adelante, con el dedo índice extendido (A), es la forma más utilizada para pedir que alguien repita lo que dijo (similar a “después” de la cuestión 88 II). La mayoría de los informantes lo realiza con una mano, pero el 44,4% de los hombres mayores de 50 años empleó las dos manos e hizo movimientos circulares con los índices extendidos uno delante del otro.

Los españoles presentaron resultados semejante a los entrevistados brasileños: optaron por la forma A el 88,4% de las mujeres y el 96% de los hombres. El 15% de las mujeres y el 7,7% de los hombres realizaron el mismo movimiento con una o las dos manos y todos los dedos extendidos.

126. Pedir la palabra, interrumpir a alguien que está hablando

El 100% de los informantes españoles indicó la alternativa A (levantar la mano con el dedo índice erguido) como opción de uso más frecuente para pedir la palabra. Algunos de los entrevistados, no obstante, el signo quinésico con dos diferencias sutiles: levantar la mano con todos los dedos erguidos o sólo con los dedos índice y corazón. Los brasileños presentaron el mismo resultado, pero, como segunda opción, en vez de levantar el dedo índice y el corazón para especificar que se quiere hablar, prefirieron tocarse los labios rápidamente con el índice, antes de subirlo o levantar toda la mano.

127. Pedir tiempo

El análisis de los cuestionarios presenta diferentes posibilidades para pedir tiempo a un interlocutor. En España, los informantes hombres, pertenecientes a los dos primeros grupos de edad, emplean con más frecuencia la forma descrita en B (la palma de una mano, en horizontal, golpea las puntas de los dedos de la otra): el 55,5% y el 77,7%, respectivamente, frente al 33,3% de los del tercer grupo de edad. Como segunda opción, levantan la mano con todos los dedos erguidos o extienden solamente el dedo índice (A), así lo confirmó el 22,2% de los jóvenes y el 33,3% de los de mediana edad. Esta alternativa, sin embargo, fue la más frecuente entre los mayores de 50 años (el 77,7%). Entre las informantes mujeres se aprecia la misma tendencia de uso: el gesto B es más común entre las de 20 a 34 años (el 77,7%) y entre las de 35 y 49 años (el 66,6%) que entre las que tienen más de 50 años (el 22,2%). Son, además,

las mayores con niveles de instrucción primario y secundario quienes confiesan no reconocer un gesto con la función que nos ocupa (el 33,3%). Es posible que el uso del gesto B sea poco usual entre los encuestados del último grupo de edad, principalmente entre las mujeres, por tratarse de un signo proveniente del ámbito deportivo, del baloncesto, como fue citado por los propios entrevistados. Se usa para pedir tiempo muerto y, originalmente, se realiza sólo con el dedo índice perpendicular a la palma. La forma gestual entró en la vida cotidiana de los informantes de los dos países analizados (los brasileños ni siquiera reconocieron que pertenecía al mundo deportivo), que cambiaron su realización.

Respecto a la opción A, en la que se levanta toda la palma o sólo el índice, es igualmente apuntada por el 33,3% de las españolas de los diferentes grupos de edad. Es importante destacar que varios informantes, de ambos sexos, antes de realizar el gesto A, tocaron su reloj para indicar que estaban refiriéndose al tiempo.

Entre los brasileños, el gesto B también fue más reconocido por hombres y mujeres del primer grupo de edad (el 77,7% frente al 44,4% de las del segundo y el 55,5% de las del tercero). El gesto A fue realizado, entre las mujeres, principalmente por las de nivel de instrucción primario (el 66,6%) entre 35 y 49 años (el 55,5%) y, entre los hombres de la misma edad, por los universitarios (el 66,6%). Algunos de los informantes confesaron que tal gesto también se usa como demostración de impaciencia, equivalente a “¡vámonos!”.

128. Pedir que se hable más alto y

129. Pedir que se hable más bajo

Las formas gestuales empleadas para pedir que alguien *hable más alto* o *hable más bajo* se diferencian sólo por el cambio de posición de la palma de la mano: hacia arriba indica *más alto* y hacia abajo, *más bajo*. Las dos formas fueron apuntadas por el 100% de los informantes de los dos países estudiados, que variaron al emplear una o las dos manos para realizarlo. Algunos de los brasileños, además, tocaron rápidamente los labios con los dedos, antes de mover la palma hacia arriba o hacia abajo, para resaltar que se trataba de aumentar o bajar el tono de la voz.

Es interesante observar que el gesto usado para *más bajo* puede ser sinónimo también de “más despacio” (cuestión 109). Sin embargo, el signo usado para *más alto* parece ser poco usado entre los españoles con el sentido de “más rápido”, y nunca lo

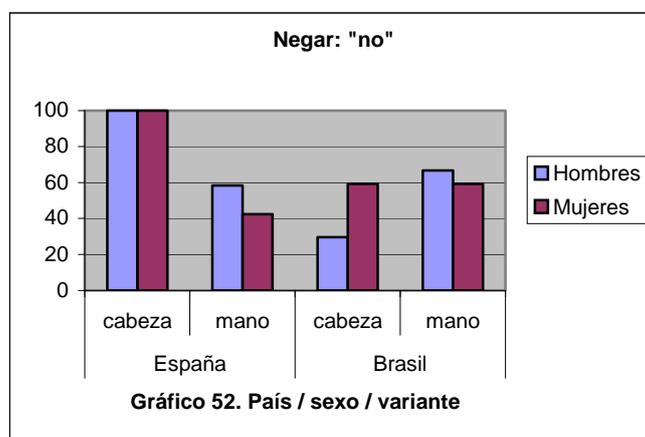
es por los brasileños, pues éstos optan por los gestos que dan la idea de *meter prisa*, como los chasquidos de las cuestiones 54 y 89 y el gesto de la cuestión 115.

130. Mostrar acuerdo o afirmar y

131. Mostrar desacuerdo o negar

Los pares de antónimos “afirmar” y “negar” poseen algunas particularidades en cuanto a su realización gestual por los informantes en España y en Brasil. En España, por ejemplo, la única forma utilizada para indicar asentimiento o acuerdo, equivalente a “sí”, fue mover la cabeza hacia arriba y hacia abajo (A), empleada por el 100% de los informantes. En el caso de los brasileños, no obstante, fue la alternativa realizada por el 70% de las mujeres y por el 29,6% de los hombres. La tendencia cada vez más frecuente entre los diferentes grupos de edad, nivel de instrucción y sobre todo entre los hombres, es mostrar el pulgar erguido para contestar afirmativamente, conforme confesó el 77,7% de los hombres, frente al 44,4% de las mujeres. Es usual, además, entre estos informantes, la combinación de los dos gestos: asentir y mostrar el pulgar erguido como refuerzo.

Para negar, el 100% de los encuestados españoles movieron la cabeza hacia los lados (A). El 58,3% de los hombres y el 42,3% de las mujeres utilizaron, además, una variante manual que consiste en mover lateralmente el dedo índice extendido. En el caso de los brasileños, el signo A sólo fue más empleado por las mujeres universitarias (el 77,7%) del primer grupo de edad (el 66,6%), haciendo que la frecuencia de uso de las dos variantes fuese muy semejante. Los demás informantes presentaron resultados diferentes al de los españoles: optaron por negar con la mano el 59,2% de las brasileñas y el 66,6% de los brasileños.



132. Dudar, vacilar

Para indicar duda o mostrar vacilación, la elección entre mover la cabeza lateralmente, en dirección al hombro (A), encogerse de hombros (B) o mover la muñeca hacia los lados con la mano abierta (C) depende, en gran medida, de la intención del emisor o de la frase que acompaña el gesto. Muchos de los informantes de los dos países estudiados, pero principalmente los españoles (el 100% de los entrevistados de ambos sexos, frente al 22,2% de hombres y mujeres brasileños), realizaron el signo que se emplea para demostrar falta de interés (cuestión 46 B), encogiéndose de hombros. Con el mismo significado, brasileños y españoles, pero principalmente éstos últimos, suelen añadir al gesto anterior un movimiento rápido del brazo hacia arriba. Los entrevistados de España añaden a esta forma gestual *¡buff!* y, los de Brasil, un chasquido con la lengua.

Mientras que encogerse de hombros es más característico de desinterés, y sería similar a la expresión “¡yo que sé!”, los gestos apuntados en las otras alternativas son muestras de desconocimiento o duda y equivaldrían a “tal vez” o “más o menos”. Al oír una de estas expresiones, los entrevistados empleaban en, primer lugar, el gesto C (el 96% de los españoles, el 84,6% de las españolas, el 100% de los hombres y mujeres brasileños), moviendo la mano hacia uno y otro lado, y en segundo lugar, el A (el 11,5% de los españoles, el 30,7% de las españolas y, en Brasil, el 48,1% de los hombres y el 40,7% de las mujeres), moviendo la cabeza lateralmente. Es interesante resaltar que la expresión facial es muy importante en el caso de estos últimos gestos, ya que por sí sola puede emitir señales de que el emisor tiene dudas. Lo más usual, en esta situación, es fruncir la boca, pudiendo, obviamente, variar de una persona a otra.

3.2. A MODO DE CONCLUSIÓN

Los datos expuestos en este capítulo, resultado de los análisis realizados sobre los materiales recogidos en Brasil y en España, nos permiten extraer una serie de conclusiones que presentamos a continuación, de forma esquemática:

- Al igual que ocurre con el léxico, parece que el empleo de determinados gestos genera diferentes opiniones, favorables o no a su uso. No es extraño que algunos gestos sean calificados como feos, de mala educación, infantiles, de jóvenes, de hombres, de mujeres, afeminados, cursis, etc., o que se

especifique la situación de su empleo: en tono de broma, con amigos o gente de confianza, etc.

- En general, los gestos tildados de “infantiles” son más realizados por las mujeres que por los hombres. Se usan habitualmente con los niños. Cuando se emplean con adultos, se hace en tono de broma.
- Muchos informantes sugieren, con cierto desprecio, que el gestual, al que a veces se atribuye un carácter prelingüístico, es un modo de comunicación inferior al verbal. Sin embargo, el sistema gestual está, al igual que el lingüístico, codificado culturalmente, como lo prueba el hecho de que haya gestos presentes en el cuestionario que son desconocidos por una de las dos culturas estudiadas, es decir, que son parte integrante de una cultura y no de la otra. Algunos emblemas son identificados a través de una expresión verbal, pero muchos informantes tienen dificultad para reconocer su realización gestual (como en “estar mano sobre mano”, en España). Hay, además, algunos que poseen designación verbal en una cultura, pero no en la otra, como ocurre con el pulgar extendido, conocido por los brasileños como “legal”. En otros casos, existe la expresión verbal en ambas culturas, pero no un equivalente gestual en una de ellas, como es el caso de ser un “caradura” en español, comparado con ser un “cara-de-pau” en portugués, sin signo gestual con el mismo valor en Brasil.
- La forma de realizar determinados gestos es a menudo el reflejo del uso que se hace de su equivalente verbal en una determinada cultura o comunidad. Por ejemplo, entre los brasileños, la altura del brazo no sufre ninguna alteración al señalar *éste* y *ése*. Muchos hablantes no diferencian entre uno y otro, por lo que parece haber una cierta superposición entre ambos. Lo mismo ocurre entre los españoles al señalar *allí* y *allá*.

En casos menos habituales, la incapacidad de identificar determinado gesto, como ocurre con el signo gráfico “comillas” y el gesto de igual función “entre comillas”, puede atribuirse al bajo nivel de escolaridad y, con ello, al desconocimiento de aspectos de la lengua vinculados a la educación formal.

- Hay gestos que, como el argot, se adaptan al uso y a las necesidades de determinados grupos de personas. Es el caso, por ejemplo, del signo que hace referencia a la cantidad deseada de una bebida alcohólica utilizando, como broma, los dedos índice y corazón en vertical, en vez de en horizontal.

-
- Algunos gestos tienen ciertas connotaciones de difícil percepción y comprensión para un extranjero. Por ejemplo, el hecho de que en Brasil se pueda mostrar la palma de la mano para pedir que alguien se pare o para llamar un taxi, pero no un autobús, indica que hay una demostración de poder en el empleo del gesto, ya que, si quien lo para es un policía, su realización no sólo es posible, sino que es la utilizada y aceptada por la comunidad.
 - Existen gestos que, bien porque no tienen un significado muy preciso, como es el caso de sacudir la mano para intensificar lo que se dice, usado en España, bien por su carácter polisémico, como ocurre con el pulgar erguido en Brasil, parecen prestarse con mayor facilidad a la extensión o a la creación de nuevos significados. Así, se observa una creciente utilización del pulgar orientado hacia abajo en Brasil, con un significado opuesto al habitual, es decir, para indicar algo negativo en lugar de algo positivo.
 - Hay signos que antes pertenecían a grupos profesionales específicos o a actividades muy concretas y luego pasan a formar parte del repertorio de uso cotidiano de la comunidad, como el que indica “pedir tiempo” o “tiempo muerto”, circunscrito, en principio, al ámbito del baloncesto.
 - De la misma forma que la combinación de unidades léxicas puede dar lugar a palabras compuestas, se ha constatado la existencia, aunque sea de rara aparición, de composición en los gestos. Así, gestos con funcionamiento autónomo dan lugar a un *gesto híbrido*, como ocurre con el “corte de manga”, que, en España, puede realizarse en conjunción con el dedo corazón erguido o con los dedos índice y meñique levantados, con el objetivo de intensificar el insulto. En las dos culturas analizadas, se ha podido observar la combinación consecutiva de dos gestos, como al indicar que no se tiene dinero: se mueve el dedo índice lateralmente como en “no” y se frota el pulgar y el índice como en “dinero”.
 - La variación gestual puede obedecer a diferentes motivos. Por ejemplo, aunque “mío” y “yo” tienen como referente la misma persona, el emisor, parece que la idea de posesión se expresa más frecuentemente tocándose el pecho con la palma de la mano, mientras que el uso del dedo índice predomina cuando se trata del pronombre personal. En otros casos, la posición parece jugar un papel importante en la variación, aunque resulta aventurado atribuir a un único factor la tendencia mayoritaria entre los entrevistados a mantener la

palma de la mano orientada hacia sí mismos al expresar con los dedos las cantidades de 1 a 4 y girar la palma hacia el interlocutor al llegar a 5. Es probable que este cambio responda a dos etapas: una, la del cálculo, que se hace para uno mismo, y otra, la del resultado, que se muestra al interlocutor.

Otro factor determinante de la variación quinésica es la expresión oral que acompaña el signo gestual: para indicar la dirección, la expresión “sigue” motiva al emisor a mostrar el dorso de la mano, moviéndolo hacia adelante y hacia atrás. Sin embargo, si la frase es “sigue (todo) recto”, se usa la mano de canto, moviéndola hacia arriba y hacia abajo.

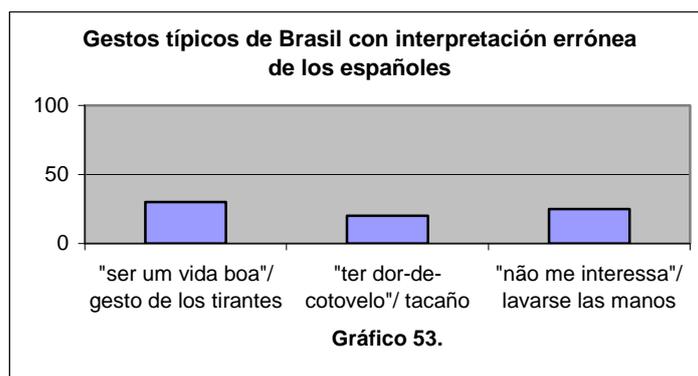
Otras variables como el sexo o la edad del emisor, así como el grado de familiaridad que se tenga con el interlocutor, son también significativas. Emplear la palma, por ejemplo, como identificación y localización suele ser más común entre mujeres que entre hombres; estos últimos optan más frecuentemente por utilizar el dedo índice. Aunque sea sólo de forma intuitiva, ya que no ha sido explícitamente estudiado, también aquí puede trazarse cierta analogía con el lenguaje verbal: del mismo modo que la utilización de palabras malsonantes o de un lenguaje más agresivo parece relacionarse con la afirmación de la identidad masculina, la utilización más frecuente del índice entre los hombres, a menudo considerada de mala educación, puede obedecer a un proceso similar.

- La variación condicionada por la edad es mucho más significativa y visible que la motivada por la diferencia de sexos. El nivel de instrucción es la variante menos relevante. No obstante, hemos constatado que, de manera general, 1) los hombres suelen ser más sucintos y uniformes en sus respuestas que las mujeres, así como los mayores más que los jóvenes, al tiempo que las mujeres son también las que, en general, presentan mayor número de variantes o significados gestuales y son las que, al desconocer el significado del gesto, suelen aventurarse a adivinar su contenido¹²⁴; 2) los mayores, y

¹²⁴ No sabemos si eso ocurre debido al carácter más observador de las mujeres, pero hay estudios que demuestran que las mujeres suelen manifestar mejor capacidad de descodificación y son, también, mejores emisoras e intérpretes de los signos no verbales que los hombres. Son muchas las hipótesis a este respecto y algunos atribuyen tal ventaja al hecho de que la subordinación y disminución del poder femenino vuelve a las mujeres más vigilantes y sensibles a las señales no verbales; otros excluyen tal posibilidad y creen que se debe a las varias diferencias entre hombres y mujeres: diferencias innatas, del proceso cognitivo, biológicas, basadas en diferencias expresivas, ya que las mujeres suelen tener mayor inclinación a exteriorizar sus sentimientos y los hombres a interiorizarlos, etc. Véase a este respecto Hall (1984 y 1998) y Burgoon y Hoobler (2002).

principalmente los hombres, restringen más el uso de determinados gestos, caracterizándolos algunas veces como feos, negativos, infantiles o “americanismos”; 3) aunque nos haya parecido irrelevante en la mayoría de los casos, así como el dominio oral puede verse influido por el nivel educativo, el conocimiento o no de ciertos gestos podría estar relacionado con el nivel de instrucción, pues en casos como el de la cuestión 93 (cruzar los dedos), la cantidad de los informantes de nivel de instrucción bajo que desconocen el uso o las posibilidades de uso del gesto es considerablemente mayor que la de los otros niveles.

- La falta de reconocimiento de los gestos, cuando ocurre, parece deberse a que en una o en las dos culturas analizadas se da alguna de las situaciones siguientes: 1) no se posee el gesto ni el signo verbal, así los brasileños desconocen el gesto español de sacudir la mano para indicar intensidad o cantidad y los españoles ignoran el significado del gesto de “dor-de-cotovelo” (*dolor-de-codo*), usado en Brasil; 2) se posee una expresión equivalente, pero ninguna forma gestual, pues ser un “caradura” en español es lo mismo que ser un “cara-de-pau” (*cara de palo*) en portugués, pero en Brasil no existe un gesto que exprese este concepto; 3) se realiza el mismo gesto y existe una expresión equivalente, pero hay variación en el movimiento, que puede ser más estático o más dinámico, como es el caso de “¡ojo!”, con el índice parado o moviéndose ligeramente en España, frente al pequeño tirón hacia abajo realizado por los brasileños; 4) el gesto tiene más de un significado y éstos aparecen aislados del contexto, como acontece con el gesto indicativo de adulator (“pelota”) entre los españoles, que muchos interpretaron como “hacer un cariño”, “apoyar”, etc. y otros dijeron que no sabían exactamente qué significaba. El gráfico que sigue muestra cómo algunos gestos típicamente brasileños fueron interpretados erróneamente por los informantes españoles.

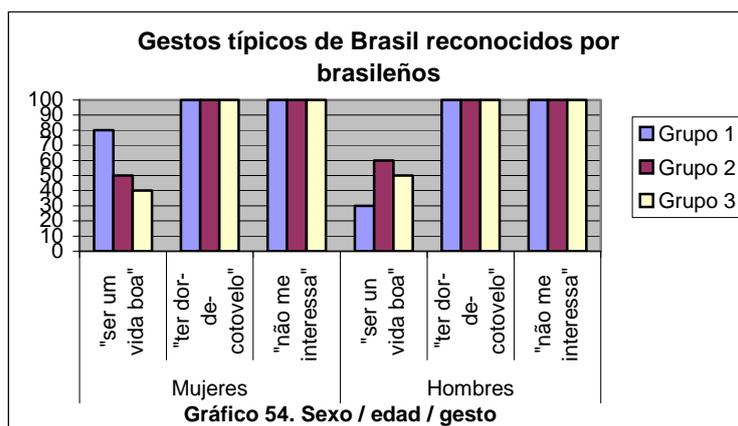


- Como ya se mencionó anteriormente, son frecuentes la sinonimia y la polisemia en el ámbito de la quinésica. Así, hemos observado casos en que: 1) un gesto presenta diferentes formas de realización (como el gesto de “llamar por teléfono” para los españoles); 2) un gesto posee diferentes significados (como el gesto de “pulgar erguido”); y 3) un gesto puede ser utilizado con varias expresiones sinónimas (como “hacer la pelota” o “dar coba”, de la cuestión 23) o una misma expresión puede utilizarse para varios gestos sinónimos (“¡qué mal olor!” puede ser representado gestualmente apretando la nariz, abanicándola con toda la mano o, en el caso de los brasileños, sólo con el dedo índice (véase la cuestión 52)).
- El uso de antónimos, sin embargo, no parece ser muy común. Por ejemplo, hay una forma gestual para decir que alguien es fuerte, pero no encontramos ninguna para débil. En algunos casos, para conseguir determinados antónimos, hace falta la combinación de dos o más gestos, como es el caso de frotarse los dedos al indicar “tener dinero”, que se combina con el movimiento lateral de la cabeza o del dedo índice para expresar el sentido contrario.
- Resulta plausible la hipótesis de que, en el caso de las locuciones o expresiones que poseen un equivalente gestual, éstas sean el origen del gesto¹²⁵. Tales unidades fraseológicas son consideradas una única unidad de significado, lo que puede facilitar su transferencia al terreno gestual. Como ejemplo, hemos visto, en español: “caérsele la baba a alguien”, “cortar el rollo”, “estar mano sobre mano”, “hincar los codos”, “ser un(a) caradura”, “tener o llevar a alguien en palmitas” y “tocar madera”. Algunos ejemplos en portugués son: “estar com dor-de-cotovelo”, “estar daqui” o “estar da pontinha

¹²⁵ Sobre la relación entre la gestualidad y las unidades fraseológicas, y su inserción en la enseñanza y aprendizaje de español como lengua extranjera, véase M. Forment (1996 y 1997).

da orelha”, “ser garganta/gargateiro” o “contar vantagem” y “ser um(a) vida boa”.

- De la misma forma que ocurre con el léxico, determinados gestos pueden relacionarse con determinados grupos o períodos específicos de la historia, como ocurre con el gesto de levantar el índice y el corazón en forma de V, característico de los *hippies* de los años 70, o erguir el puño, relacionado con el comunismo.
- Los gestos pueden cambiar de significado a lo largo del tiempo. Estos cambios, de tipo diacrónico, pueden producirse al añadir nuevos sentidos o al emplear un gesto para una nueva función. Un ejemplo de ello es el emblema de apuntar con el pulgar hacia abajo, que pasa de ser utilizado como una demostración de rechazo o de muerte a serlo como una indicación general de que algo va mal.
- Otros dos procesos observados relacionados con el cambio son la disminución o el aumento significativo en el uso de un determinado gesto en un grupo de edad específico. Hemos recogido signos que son empleados fundamentalmente por los jóvenes. La frecuencia de utilización disminuye a medida que aumenta la edad del informante. Encontramos otros que son característicos de los mayores y apenas son mencionados por los individuos de los demás grupos de edad. Hay algunos gestos que muestran claramente una disminución significativa de uso incluso entre los mayores; éstos, como las palabras, aunque son conocidos, se vuelven cada vez menos frecuentes, pudiendo ser considerados arcaicos. Así ocurre, por ejemplo, con “tener/llevar a alguien en palmitas”, en España, o “ser um vida boa” (“llevar una vidorra”), en Brasil. En el gráfico 54, aparecen gestos específicos de la cultura brasileña que no muestran una frecuencia tan alta de producción en comparación con otros de iguales características.



Hay otros signos que ni siquiera fueron empleados por los informantes, como, por ejemplo, simular llevar la cuchara a la boca para “comer” o simular marcar los números para “llamar por teléfono”. Estos hechos indican que es necesario llevar a cabo investigaciones sobre los gestos usados por una comunidad desde un punto de vista diacrónico.

Finalmente, hemos podido comprobar que hay muchas más semejanzas de las que pensábamos entre la cultura brasileña y la española, pero también que existen aspectos que desconocíamos de nuestra propia cultura, como, por ejemplo, la indicación de altura de los animales con la mano de canto. No debemos olvidar que algunos de los gestos desconocidos por los informantes españoles podrían ser reconocidos y usados en otras partes del país, especialmente en Galicia, debido a los orígenes comunes o a la relación de esta comunidad con Portugal. Lo mismo ocurre, sin duda, con los brasileños de otras regiones. Sabemos, por ejemplo, que el gesto indicativo de amenazar a un(a) niño(a) puede ser muy semejante al español para los nativos de São Paulo, sólo que estos últimos lo realizan con la palma de la mano inclinada. Eso pone de manifiesto también la necesidad de desarrollar estudios dirigidos a la creación atlas gestuales que recojan las variedades existentes en las diferentes regiones de España y de Brasil¹²⁶.

¹²⁶ Tenemos constancia de que en el proyecto VARILEX se han recogido materiales quinésicos en España y en Hispanoamérica con esta intención, pero todavía no se ha llevado a cabo el análisis de los datos obtenidos.

CONCLUSIONES

El trabajo que hemos presentado es un estudio comparativo de los emblemas gestuales utilizados en España y en Brasil. Para llevar a cabo el trabajo de investigación que se recoge en esta tesis, comenzamos revisando la bibliografía especializada sobre el tema, lo que nos permitió tener una visión más completa del estado de la cuestión, así como situar nuestro trabajo en el marco más amplio de los estudios de comunicación no verbal. Tras esta primera fase, se procedió a analizar los diferentes inventarios y diccionarios gestuales existentes. Esta revisión, unida a nuestras propias percepciones acerca de qué gestos podrían diferir en las dos culturas estudiadas, constituyó el punto de partida para la elaboración del cuestionario utilizado en el trabajo de campo.

Nuestro cuestionario, compuesto por 132 cuestiones, fue respondido por 54 informantes de cada país, 27 hombres y 27 mujeres, en una entrevista personal, realizada en sus lugares de origen. Además de la diferencia de sexo, se tuvieron en cuenta otras dos variables: la edad, de acuerdo con la cual se establecieron tres grupos (de 20 a 34 años, de 35 a 49 años y mayores de 50 años), y el nivel de instrucción (primario, secundario y universitario).

Los datos obtenidos a partir del análisis del cuestionario mostraron que los gestos que han resultado ser diferentes en las dos culturas estudiadas y, por tanto, requieren enseñanza específica son los siguientes:

1) Emblemas cuyas funciones han sido reconocidas sólo por brasileños: Ser haragán, Ser mentiroso, Mostrar desconfianza, Tener envidia o celos, Conducir mal y Perder la oportunidad.

2) Emblemas cuyas funciones han sido reconocidas sólo por españoles: Ser adulador, Ser caradura, Mostrar deleite y Estudiar.

3) Emblemas cuyas funciones han sido reconocidas por españoles y brasileños, pero se utilizan una o más variantes diferentes en las dos culturas: Complacer a alguien, Ser ladrón, Ser presumido, Un pedazo, Comer, Jurar, Amenazar, Apresurar, Marcharse, Saludar y despedirse y Hacer burla.

4) Emblemas cuyas funciones han sido reconocidas por informantes de Brasil y España, con una o más variantes diferentes empleadas en España: Estar loco, Estar muy delgado (chupado), No tener dinero (estar a dos velas), Tener cuidado, Tocar

madera, Guardar secreto, Parar de hablar (cortar el rollo), Ser tacaño, Mucha cantidad, Hablar por teléfono y Estar inactivo.

5) Emblemas cuyas funciones han sido reconocidas por informantes de Brasil y España, con una o más variantes diferentes utilizadas en Brasil: Venir, Indicar la altura de animales (regional), Mostrar indiferencia, Oler mal, Estar separados, Mostrar deseo, Valorar positivamente, Parar un medio de transporte, Pactar, Insultar y Concordar.

Hemos constatado, además, como falsos cognados los signos quinésicos para “OK”, “amenaza a un niño” y “venir”: “estar todo bien” (Esp.) x “insultar”(Br.), “amenazar a un niño” (Esp.) x “apresurar a alguien” (Br.), “despedirse” (Esp.) x “venir” (Br.). Y, por último, de todos los signos estudiados, 46 han resultado diferentes por diversas razones:

- Se trata de emblemas específicos de una de las culturas estudiadas: 6 gestos fueron reconocidos sólo por brasileños (“ser haragán”, “ser mentiroso”, “mostrar desconfianza”, “tener envidia o celos”, “conducir mal”, “perder la oportunidad”) y 4 únicamente por los españoles (“ser adulador”, “ser caradura”, “mostrar deleite”, “estudiar”).
- Se utilizan emblemas con las mismas funciones en los dos países, pero, en 11 casos, se hace uso de una o más variantes distintas en cada cultura: “complacer a alguien”, “ser ladrón”, “ser presumido”, “un pedazo”, “comer”, “jurar”, “amenazar”, “apresurar”, “marcharse”, “saludar y despedirse”, hacer burla”.
- 11 signos poseen variantes empleadas específicamente en España (“estar loco”, “estar muy delgado (chupado)”, “no tener dinero (estar a dos velas)”, “tener cuidado”, “tocar madera”, “guardar secreto”, parar de hablar (cortar el rollo)”, “ser tacaño”, “mucha cantidad”, “hablar por teléfono”, “estar inactivo”) y la misma cantidad de variantes utilizadas únicamente en Brasil (“venir”, “indicar la altura de animales (regional)”, “mostrar indiferencia”, “oler mal”, “estar separados”, “mostrar deseo”, “valorar positivamente”, parar un medio de transporte”, “pactar”, “insultar”, “concordar”).

Aunque el objetivo último del trabajo era la elaboración del repertorio, los resultados del análisis del material recogido en el transcurso de la investigación y el proceso mismo de recogida de datos nos han permitido constatar ciertas actitudes hacia los gestos mismos y su uso. En este sentido, es frecuente la expresión de comentarios que indican un cierto menosprecio hacia la utilización de gestos,

considerada, muchas veces, “un recurso propio de quien no domina el idioma”, “algo propio de gente inculta” y “poco elegante”. Estos comentarios aparecen de manera más clara en el tercer grupo de edad (y especialmente entre los hombres), quienes además rechazan a menudo gestos específicos con consideraciones del tipo de “eso es de jóvenes”, “eso es una cosa moderna”, “eso es afeminado”, “eso lo hacen los gitanos” o “eso es un americanismo”.

En cuanto a la aportación de las variables sociales arriba citadas, hay que señalar que son las dos primeras, la edad y el sexo, las que más influyen en la variación gestual. Así, hemos podido comprobar que algunos de los gestos que *a priori* considerábamos inexistentes en Brasil son utilizados por determinados grupos de edad o por sólo uno de los sexos. Son también los hombres de ambos países, principalmente los mayores, los que muestran más uniformidad en sus respuestas, mientras que las mujeres del primer grupo de edad, es decir, las más jóvenes, son las que presentan variación más marcada.

El grado de escolaridad es prácticamente irrelevante, aunque se haya documentado en algunos pocos casos que el nivel de reconocimiento o uso de determinados gestos es mayor a medida que aumenta el nivel de instrucción del informante. Es así cuando el gesto está estrechamente vinculado a una expresión verbal cuyo conocimiento parece restringido, como ocurre, por ejemplo, con el gesto que indica “entre comillas”, que no fue reconocido por algunos informantes del nivel más bajo de estudios.

Los resultados de los análisis realizados nos han permitido constatar, además, la relación estrecha que existe entre el léxico y los emblemas, que resulta evidente en las similitudes que presentan estos dos sistemas. En el sistema quinésico, como ocurre en el léxico, se producen préstamos. Algunos signos pasan a formar parte del repertorio gestual general de otra lengua y cultura y tienen una larga duración, como es el caso del círculo formado por la unión de los dedos pulgar e índice (OK), del pulgar extendido, del pulgar erguido hacia abajo, etc. Otros, como los llamados *gestos reliquia*, llegan a otro país con un significado distinto del original o con connotaciones completamente diferentes de las que tenían inicialmente. En ciertos casos, el gesto se hace popular y puede pasar a formar parte del repertorio de un grupo específico, pero no existe un conocimiento inequívoco de su significado, aunque se intuya por el contexto. Es lo que ocurre con “*hang loose*” de los brasileños, percibido por los españoles como algo bueno (“de buena onda”).

La polisemia es también un fenómeno frecuente en el sistema quinésico. El gesto de frotar los dedos índice y corazón con el significado de “dinero” puede, de manera más amplia, equivaler a moneda, billete, pagar, cobrar, caro, ¿cuánto cuesta?, etc. Poner los dedos índice y corazón en forma de V delante de los labios significa fumar, pero puede ser una pregunta (¿se puede fumar?, ¿quieres fumar?) o una petición (¿tiene un cigarro?). De la misma forma, tocarse el reloj, o simplemente la muñeca, puede expresar “¿qué hora es?” o funcionar como llamada de atención para indicar al interlocutor que es tarde o que ya es la hora de hacer algo. Es posible, asimismo, agrupar algunos gestos que se relacionan y forman campos semánticos, como las diferentes formas de indicar tamaño (poco, pequeño, un pedazo, la mitad, un trozo, etc.).

La utilización de eufemismos en el lenguaje verbal tiene también reflejo en el uso que se hace de determinados gestos. Así, quienes tienden a emplear el vocablo “fuerte” para describir a una persona con exceso de peso, suelen aplicar el mismo gesto para ambos conceptos, a pesar de la existencia de dos emblemas claramente diferenciados.

Desde el punto de vista teórico, ha sido interesante constatar que no todos los emblemas lo son en el mismo grado. Así, hay elementos que, por sus características, pueden considerarse más centrales o prototípicos y otros que pueden ser descritos como periféricos. Visto de otra forma, cabe ordenarlos en una escala de + emblemáticos a – emblemáticos. Si la característica definitoria de un emblema es su capacidad de transmitir el mensaje sin apoyo de signos verbales, resulta evidente que algunos cumplen esa función con mayor precisión y facilidad que otros, los cuales requieren la presencia de un contexto para que puedan ser interpretados con éxito. En general, hay una correspondencia entre el grado de reconocimiento por parte de los informantes y su emblematicidad: cuanto más emblemáticos son los signos, más fácilmente son identificados. Es el caso, por ejemplo, de frotarse las yemas de los dedos pulgar e índice, como indicación de dinero, claramente entendido por las dos culturas analizadas. A diferencia de éste, el nivel de subjetividad del gesto equivalente a “amigo del alma” es tan alto que, a menos que sea utilizado dentro de un contexto y vaya seguido de la palabra “amigo”, será difícil su comprensión. Creemos que el elemento clave para explicar este hecho es la frecuencia de uso: los emblemas más utilizados por los miembros de una comunidad en la vida diaria son los que se reconocen más rápidamente. En otros casos, es posible que haya algún rasgo del gesto

que facilite su entendimiento. Son aquéllos que parecen tener características casi universales, como la forma que hace referencia a que una mujer está embarazada, en la que se pasa la mano, en un movimiento circular, por la barriga.

Otro asunto de carácter teórico y metodológico de importancia es la dificultad de establecer la diferencia entre un gesto y una variante gestual, principalmente cuando se comparan dos culturas diferentes. En principio, se puede decir que el gesto transmite una señal clara y que una pequeña diferencia en su realización debe constituir una variante del gesto original. Sin embargo, en muchos casos, no hay forma de saber cuál es el gesto original. Por ejemplo, en España, para advertir a alguien que tenga cuidado, es posible tirar de la parte inferior del ojo con el índice o mover el índice hacia adelante y hacia atrás. No tenemos datos para justificar que uno preceda al otro. Por otro lado, cabría optar por considerar emblemas distintos las diferentes formas empleadas, como al pedir que alguien se vaya (“¡márchate!”) moviendo el dorso de la mano hacia adelante y hacia atrás, poniendo una mano de canto apoyada sobre la otra, en perpendicular, al tiempo que se mueve hacia arriba varias veces, o mostrando la puerta al interlocutor. Sin embargo, esta alternativa no está exenta de problemas cuando se trata de un estudio comparado. Por ejemplo, llamar a alguien con la palma de la mano hacia arriba o hacia abajo serían variantes del mismo gesto en Brasil, pero, en España, el primer gesto se emplea para “llamar” y el segundo para “decir adiós”.

Similar complejidad de clasificación ofrecen los gestos de la misma cultura que, con una pequeña variación en la intensidad, en la velocidad o en la amplitud de realización, pueden cambiar completamente de significado. Así, levantar el puño con vigor puede ser una demostración de “lucha” o de “pelea”, pero puede indicar “victoria” si se realiza con menor fuerza. Si consideramos el gesto natural de estirarse, levantar los brazos más lentamente también podría ser entendido como una forma de relajarse. Mostrar la palma de la mano al interlocutor puede ser una petición de que se pare, de que espere, representar un saludo o ser una indicación de que se ha llegado al límite (“¡ya está!”, “¡basta!”). Un pequeño cambio en la orientación de la mano o en el movimiento cambia completamente su significado, como en más alto, más bajo, dámelo, siéntate, levántate, etc. A esto hay que añadir la enorme variación entre individuos.

Si bien estos problemas parecen a primera vista irrelevantes para una investigación como la nuestra, es necesario mencionar que esta laguna teórica impidió

algo aparentemente tan simple como contar el número de gestos que componen la investigación. Sirven, además, para ilustrar, de manera clara, la dificultad que entraña alcanzar un grado adecuado de competencia en el uso de los gestos. Aunque, en un principio, pueda parecer que el conocimiento que se tiene de los gestos no es muy exacto o que la precisión al llevarlos a cabo no es significativa, se trata de una intuición que no se ajusta a la realidad. De hecho, debido a la dificultad inherente a los gestos mismos y por estar unidos de manera inextricable al sistema verbal, puede suponerse que el dominio de la competencia gestual presenta obstáculos parecidos a los de la competencia lingüística. Por esta razón, nos parece vital que el componente no verbal se incluya en los diseños curriculares de enseñanza de lenguas de la misma manera que forman parte de él otros elementos culturales o pragmático-discursivos e, incluso, paralingüísticos.

Con la convicción de usar los gestos recogidos en el cuestionario para trabajar en el aula, nos vimos en la tesitura de tener que clasificar los signos quinésicos, por un lado, de manera lógica, y, por otro, de forma nivelada, es decir, integrados en un plan de enseñanza más abarcador, lo que nos condujo a reflexionar sobre algunas de las dificultades y, por qué no decirlo, limitaciones de nuestro trabajo. Optamos por hacer una clasificación de los gestos por funciones, ya que una clasificación alfabética, además de compleja, resultaría de poca utilidad por ser el nuestro un estudio comparativo. Nos basamos en los parámetros presentados en el *Marco común europeo de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación* y en el recién editado *Plan Curricular del Instituto Cervantes*. Así, dividimos los emblemas en tres grandes categorías, de las cuales la primera, la mayor, está subdividida en subcategorías: emblemas que tienen usos comunicativos, emblemas que poseen usos sociales y emblemas que controlan y organizan el discurso. Somos conscientes, no obstante, de que este criterio, aunque nos haya parecido el más acertado, puede presentar problemas como la repetición de signos, resultante, a veces, del ya citado carácter polisémico de muchos de los gestos tratados y de la comparación establecida entre dos culturas diferentes.

Para terminar, creemos necesario mencionar que, aunque pueda hablarse de un gran desarrollo en el ámbito de los estudios de comunicación no verbal, son pocos los materiales específicos disponibles destinados a la enseñanza de lenguas segundas o extranjeras y, hasta donde sabemos, no existe ningún estudio comparativo entre Brasil y España. Entendemos que nuestro trabajo es el primer intento de llenar un vacío

existente en este campo y es su carácter novedoso nuestra mayor aportación a la disciplina y, más concretamente, a su dimensión aplicada. No obstante, son muchos los aspectos surgidos de la investigación que no hemos podido abordar aquí o tratar en profundidad. Somos conscientes de la necesidad de prestar atención a otros signos quinésicos (las maneras y las posturas) y a los signos paralingüísticos asociados a los emblemas que son diferentes en las culturas española y brasileña.

Asimismo, quedan al margen del objetivo de nuestro estudio numerosos aspectos de sumo interés, tales como el cambio gestual y determinadas cuestiones relacionadas con él que únicamente han sido señaladas o mencionadas en este trabajo: la forma en que se produce determinado gesto y sus causas, los grupos de edad que hacen uso de ellos, los gestos que gozan o no de prestigio en las culturas estudiadas, la realización del gesto y la intención de su realizador, los gestos arcaicos y los valores o convenciones sociales que influyen en el mantenimiento o en la desaparición de un signo, la relación existente entre el lenguaje verbal y gestos específicos, etc.

Por último, es importante recordar que, tal como se ha apuntado en diversos lugares de este trabajo, los estudios sobre comunicación no verbal, en general, y sobre los emblemas, en particular, están dando los primeros pasos, por lo que las lagunas existentes, tanto en el plano teórico como en el de la aplicación a la enseñanza, son claramente visibles. Entre las tareas más urgentes en la línea seguida en esta investigación se encuentra la realización de repertorios dialectales de signos no verbales, que nos permitirán tener una visión más amplia del asunto, lo que sin duda servirá, a su vez, para abrir nuevas vías de investigación. Confiamos en que esta tesis doctoral aporte un granito de arena al conocimiento del funcionamiento de la comunicación no verbal y su aplicación didáctica y sirva de motivación para seguir trabajando sobre el tema.

Referencias bibliográficas:

- Acredolo, L. y Goodwyn, S. (2002): *Baby Signs: How to Talk With Your Baby Before Your Baby Can Talk*. Columbus, McGraw-Hill Professional.
- Alibali, M.W., Kita, S. y Young, A.J. (2000): "Gesture and the process of speech production: we think, therefore we gesture", *Language and Cognitive Processes*, 15, (6), pp. 593-613.
- Alibali, M.W., Heath, D.C. y Myers, H.J. (2001): "Effects of visibility between speaker and listener on gesture production: some gesture are meant to be seen", *Journal of Memory and Language*, 44, pp.169-188.
- Archer, D. (1991): *A Word of Gestures* (vídeo de 30 minutos y manual). Berkeley, University of California Media Center.
- Argyle, M. (1969): *Social Interaction*. New York, Atherton Press.
- _____ (1972): "Nonverbal communication in human social interaction", en Hinde, R.A. (ed.), *Nonverbal Communication*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 243-269.
- _____ (1975): *Bodily Communication*. New York, International University Press.
- Argyle, M. y McHenry, R. (1971): "Do spectacles really affect judgments of intelligence?", *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 10, pp. 27-29.
- Argyle, M. y Tower, P. (1979): *Person to Person: Ways of Communication*. New York, Harper and Row.
- Armstrong, N. y Wagner, M. (2003): *Field Guide to Gestures*. Philadelphia, Quirk Books.
- Barakat, R. (1973): "Arabic gestures", *Journal of Popular Culture*, 6, pp. 749-792.
- Bäumli, B.J. y Bäumli, F.H. (1977): *Dictionary of Worldwide Gestures*. Metuchen, Scarecrow Press.
- Bäumli, F.H. (1975): *A Dictionary of Gestures*. Metuchen, The Scarecrow Press.
- Bavelas, J.B. et al. (1992): "Interactive gestures", *Discourse Process*, 15, pp. 469-489.
- Benítez, P. y Lavin A.A.P. (1992): "La comunicación no verbal y la enseñanza del español para extranjeros", *Cable*, 9, pp. 9-14.
- Birdwhistell, R. (1952): *Introduction to Kinesics: An Annotated System for Analysis of Body Motion and Gesture*. Washington, D.C., Dept. of State, Foreign Service Institute.

-
- _____ (1970): *Kinesics and Context*. Philadelphia, University of Pennsylvania Press.
- Brault, G.J. (1963): "Kinesics in the classroom: some typical French gestures", *The French Review*, 36 (4), pp. 374-482.
- Bruneau, T.J. (1980): *Cronemics and the Verbal Nonverbal Communication*. The Hague, Mouton.
- Burgoon, J.K. y Hoobler, G.D. (2002): "Nonverbal signals", en Knapp, M.L. y Daly, J.A. (eds.), *Handbook of Interpersonal Communication*. California, Sage Publications Inc., pp. 240-299, 3ª ed.
- Calbris, G. (1990): *The Semiotics of French Gestures*. Bloomington, Indiana University Press.
- Calbris, G. y Montredon, J. (1986): *Des gestes et des Mots*. Paris, Larousse.
- Cascudo, L. da C. (1987): *História dos nossos gestos*. São Paulo, Universidade de São Paulo (Coleção reconquista do Brasil, 2, v. 104).
- Cestero, A.M. (1995): *Análisis de la conversación: alternancia de turnos en la lengua española*. Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá.
- _____ (1996): "Funciones de la risa en la conversación en lengua española", *LEA*, XVIII/2, pp. 279-289.
- _____ (coord.) (1998): "El estudio de la comunicación no verbal y su aplicación a la enseñanza de lenguas extranjeras", en *Estudios de comunicación no verbal*. Madrid, Edinumen, pp. 7-16.
- _____ (1999a): *Repertorio básico de signos no verbales del Español*. Madrid, Arco/Libros.
- _____ (1999b): *Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, Arco Libros.
- _____ (2000a): *El intercambio de turnos de habla en la conversación (Análisis Sociolingüístico)*. Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá.
- _____ (2000b): *Los turnos de apoyo conversacionales*. Cádiz: Universidad de Cádiz.
- _____ (2000c): "Comunicación no verbal y desarrollo de la expresión oral en la enseñanza y el aprendizaje de lenguas extranjeras", *Carabela*, 47, pp. 69-86.
- _____ (2004): "La comunicación no verbal y el aprendizaje de lenguas extranjeras", Sánchez Lobato, J. y Santos Gargallo, I. (dirs.), en *Vademecum para*

- la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua/lengua extranjera*. Madrid, SGEL, pp. 593-616.
- Cestero, A.M. y Bürmann, A.G. (1995a): “Comunicación no verbal: algunas diferencias culturales en la concepción, la estructuración y el uso del tiempo en India y en España, I”, *Cuadernos Cervantes*, 4, pp. 49-53.
- _____ (1995b): “Comunicación no verbal: algunas diferencias culturales en la concepción, la estructuración y el uso del tiempo en India y en España, II”, *Cuadernos Cervantes*, 5, pp. 62-66.
- Chacón, D. (2002): *La voz dormida*. Santafé de Bogotá, Alfaguara.
- Coll, J., Gelabert, M.J. y Martinell, E. (1990): *Diccionario de gestos con sus giros más usuales*. Madrid, Edelsa.
- Council of Europe (2001): *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, Teaching, Assessment*. Strasbourg, Council of Europe. [Trad. esp.: Consejo de Europa (2001): *Marco común europeo de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación*: <http://cvc.cervantes.es/obref/marco/>]
- Condon, W.S. y Ogston, W.D. (1966): “Soundfilm analysis of normal and pathological behavior patterns”, *Journal of Nervous and Mental Disease*, 143, pp. 338-347.
- Creider, C. (1977): “Towards a description of East African gestures”, *Sign Language Studies*, 14, pp. 1-20.
- Culler, J. (1981): “Semiotic of tourism”, *American Journal of Semiotics*. Cambridge, 1 (1-2), pp. 127-140.
- Darwin, C. (1955): *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. New York, Philosophical Library.
- Davis, F. (1998). *La comunicación no verbal*. Madrid, Alianza Editorial.
- Davis, M. (1972): *Understanding Body Movements*. Bloomington, Indian University Press.
- Davis, M. y Skupien, J. (1982): *Body Movement and Nonverbal Communication: An Annotated Bibliography, 1971-1981*. Bloomington, Indian University Press.
- Diadori, P. (1990): *Senza parole: 100 gesti degli italiani*. Roma, Bonacci.
- Díaz-Corralejo, V. (2004): *Los gestos en la literatura medieval*. Madrid, Gredos.
- Dicionário Aurélio Eletrônico – Século XXI (1999). Rio de Janeiro, Nova Fronteira.

- Diccionario de Uso del Español Actual – CLAVE (1997). Madrid, S.M., (ed. electrónica).
- Dicionário Eletrônico Houaiss da Língua Portuguesa (2001). Rio de Janeiro, Objetiva.
- Dittman, A.T. y Llewellyn, L. (1968): “Relationship between vocalizations and head nods as listener responses”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1 (9), pp. 79-84.
- Ducan, S. y Fiske, D.W. (1977): *Face-to-face Interaction. Research Methods and Theory*. New York, Lawrence Erlbaum Associates.
- Duque de la Torre, A. (1988): “Repertorio de gestos de una situación comunicativa: en el restaurante. Propuesta de actividades para el aula de ELE”, en Cestero, A.M. (coord.), *Estudios de comunicación no verbal*. Madrid, Edinumen, pp. 53-78.
- Duranti, A. (2000): *Antropología Lingüística*. Madrid, Cambridge University Press.
- Eco, U. (1978): *Fundamentos de semiótica*. Barcelona, Lumen.
- Efron, D. (1941): *Gestures and Environment*. New York, King’s Crown. [Reimp. *Gesture, Race and Culture*. The Hague, Mouton, 1972. Trad. esp.: *Gesto, raza y cultura*. Buenos Aires, Nueva Visión, 1970].
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1974): “Similarities and differences between culture in expressive movements”, en Weitz S. (ed.), *Non-verbal Communication*. New York, Oxford University Press, pp. 20-33.
- Eisenberg, A.M. y Smith, R.R. (1975): *Nonverbal Communication*. Indiana, The Bobbs-Merrill Company, Inc.
- Ekman, P. y Friesen, W.V. (1969): “The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage, and coding”, *Semiotica*, 1, pp. 49-98.
- _____ (1972): “Hand movements”, *Journal of Communication*, 22, pp. 353-374.
- Ekman, P., Friesen W.V. y Ancoli, S. (1980): “Facial signs of emotional experience”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, pp.1125-1134.
- El Mundo Digital: “Los romanos ya levantaban el dedo corazón como gesto de afrenta”: <http://www.elmundo.es/2003/11/14/ciencia/1068832098.html>
- Ferrara L.D. (2001): *Leitura sem palavras*. São Paulo, Ática, 4ª ed. (Série Princípios).
- Flory, K. (1999): “All Touches are not created equal: effects of form and duration on observers’ interpretations of an embrace”, *Journal of Nonverbal Behavior*, 23 (4), pp. 283-299.

- Forgas, E.B. y Herrera, M.R. (2001): "Los componentes no verbales del discurso académico", en Vázquez, G. (coord.), *El discurso académico oral. Guía didáctica para la comprensión auditiva y visual de clases magistrales*. Madrid, Edinumen. pp. 271-302.
- Forment, M.M. (1996): *¿Gesticulamos o hablamos de gestos? (Notas sobre fraseología del español)*. Tesis de Licenciatura Inédita. Barcelona, Universidad de Barcelona.
- _____ (1997): "La verbalización de la gestualidad en el aprendizaje de E/LE", *Frecuencia-L*, 4, pp. 27-31.
- Fuente Martínez, M.V. (1988): "Comunicación no verbal: algunas diferencias culturales entre Hungría y España", en Cestero, A.M. (coord.), *Estudios de comunicación no verbal*. Madrid, Edinumen, pp. 37-52.
- Galle, O.R., Gove, W.R. y McPherson, J.M. (1972): "Population density and pathology: what are the relationships for man?", *Science*, 176, pp. 23-30.
- Gandullo, M.B. (2000): "La recodificación gestual como parte integrante del proceso comunicativo intercultural: español-inglés-alemán", *Encuentro (Extraordinario)*, 11 (1999-2000). Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá, pp. 41-49.
- Gelabert, M.J. y Martinell, E. (1990): "Aprender una lengua es también aprender sus gestos (Proyecto de un diccionario de gestos)", *Actas del primer congreso nacional de Asele*. Granada, pp. 297-305.
- Gelabert, M.J. et al. (1998): *Pequeño diccionario de los gestos españoles*. Tokyo, Hakusuisya.
- Gerwing, J. y Bavelas, J. (2004): "Linguistic influences on gesture's form", *Gesture*, 4, (2), pp. 157-195.
- Givens, D. (1981): "Greeting a stranger. Some commonly used nonverbal signals of aversiveness", en Kendon, A. (ed.) *Nonverbal Communication, Interaction and Gesture*. The Hague, Mouton, pp. 219-35.
- _____ : *The Nonverbal Dictionary of Gestures, Signs & Body Language Cues*: <http://members.aol.com/nonverbal2/diction1.htm#The%20NONVERBAL%20DICTIONARY>
- Goffman, E. (1963): *Behavior in Public Places*. New York, Free Press.
- _____ (1971): *Relations in Public*. New York, Basic Books.
- _____ (1976): "Replies and responses", *Language in society*, 5, (3), pp. 257-313.

- Golberg, G. y Mayerberg, C.K. (1975): "Effects of three types of affective teacher behavior on student performance". *Child Study Journal*, 5, pp. 99-105.
- Goldin-Meadow, S. (2003): *Hearing Gestures. How our Hands Help us to Think*. Cambridge, Harvard University Press.
- Grant, B.M. y Hennings, D.S. (1971): *The Teacher Moves: An Analysis of Nonverbal Activity*. New York, Teachers College.
- Green, J.R. (1968): *A Gesture Inventory for Teaching Spanish*. New York, Clinton Books.
- Hadar, U. et al. (1998): "Ideational gestures and speech in brain-damaged subjects", *Language and Cognitive Processes*, 13 (1), pp. 59-76.
- Hall, E.T. (1959): *The Silent Language*. Garden City, Doubleday and Company.
- _____ (1966): *The Hidden Dimension*. Garden City, Doubleday and Company. [Trad. española: *La dimensión oculta*. México/Argentina: Siglo Veintiuno editores, S.A., 20ªed. (2001)].
- _____ (1976): *Beyond Culture*. New York, Anchor Press.
- Hall, J.A. (1984): *Nonverbal Sex Differences. Communication Accuracy and Expressive Style*. Baltimore, John Hopkins University Press.
- _____ (1998): "How big are nonverbal sex differences? The case of smiling and sensitivity to nonverbal cues", en Canary, D.J. y Dindia, K. (eds.), *Sex Differences and Similarities in Communication. Critical Essays and Empirical Investigations of Sex and Gender in Interaction*. Mahwah, Lawrence Erlbaum, pp. 155-178.
- Harris, M.J. y Rosental, R. (2005): "No more Teachers' Dirty Looks: Effects of Teacher Nonverbal Behavior on Student Outcomes", en Riggio, E.R. y Feldman R.S. (eds.), *Applications on Nonverbal Communication*. New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, pp. 157-192.
- Harrison, P.A. (1983): *Behaving Brazilian. A Comparison of Brazilian and North American Social Behavior*. Rowley, Newbury House.
- Hayes, A.S. (1978): "Paralingüística y cinésica: perspectivas pedagógicas", en Sebeok, T.A., Hayes, A.S. y Bateson, M. (comp.), *Semiótica Aplicada*. Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión.
- Herrero Blanco, A. (2002): "La investigación lingüística de las lenguas de signos". *LynX – Panorámica de Estudios Lingüísticos*, 1, pp. 9-47.

- Hess, E. (1975): *The Tell-tale Eye. How your Eyes Reveal Hidden Thoughts and Emotions*. New York, Van Nostrand Reinhold.
- Hewes, G. (1973): "Primate communication and the gestural origin of language", *Current Anthropology*, 14, pp. 5-24.
- _____ (1976): "Current status of the gesture theory of language origins", *Annals of the New York Academy of Sciences*, 280, pp. 382-504.
- Hudson, R.A. (1981): *La sociolingüística*. Barcelona, Anagrama.
- Instituto Cervantes (1994): *Plan curricular del Instituto Cervantes para la enseñanza del Español como lengua extranjera*. Alcalá de Henares, Instituto Cervantes.
- Instituto Cervantes (2006): *Plan curricular del Instituto Cervantes. Niveles de referencia para el español*. Madrid, Biblioteca Nueva, Instituto Cervantes.
- Izquierdo, S. (1998): *Saludos no verbales en España y Rumanía. Estudio comparativo*. Memória de Máster Inédita, Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá.
- Jakobson, R. (1968): *Child Language, Aphasia and Phonological Universal*. The Hague, Mouton.
- _____ (1990). *On Language*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Johnson, H.G., Ekman, P. y Friesen, W.V. (1975): "Communicative body movements. American emblems", *Semiotica*, 15, pp. 225-353.
- Jorques, D.J. (1999): *El componente quinésico del lenguaje de signos*. Serie Alteraciones Comunicativas y lenguas especiales (II). Valencia, Centro de Estudios sobre Comunicación Interlingüística e Intercultural. Vol. 25.
- Kelly, S.D. y Goldsmith, L.H. (2004): "Gesture and right hemisphere involvement in evaluating lecture material", *Gesture*, 4, 1, pp. 25-42. John Benjamins.
- Kendon, A. (1983): "Gesture and speech: how they interact", en Wiemann J. y Harrison, R. (eds.), *Nonverbal Interaction*. California, Sage Publications.
- _____ (1984): "Did gesture escape the curse of Babel", en Wolfgang, A. (ed.), *Nonverbal Behavior. Perspectives, Applications, Intercultural Insights*. Lewiston, C.J. Hogrefe, pp. 75-114.
- _____ (2004): *Gesture. Visible Action as Utterance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Knapp, M.L. (1972): *Nonverbal Communication Interaction*. New York, Holt Rinehart & Winston.

- _____ (1982): *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona, Paidós Comunicación.
- Knowlson, J. (1965): "The idea of gesture as a universal language in the XVIIth and XVIIIth centuries", *Journal of the History of Ideas*, 26, pp. 495-508.
- Krauss, R.M. et al. (1995): "The communicative value of conversational hand gesture", *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, pp. 433-552;
- Kurzon, D. (1997): *Discourse of Silence*. Amsterdam, John Benjamins Publishing Co.
- Lima, R.T. de (1953): "Gestos populares em São Paulo", *Revista de Folclore* (São Paulo), 2, pp. 5-13.
- López Morales, H. (1989): *Sociolingüística*. Madrid, Gredos.
- _____ (1994): *Métodos de investigación lingüística*. Salamanca, Ediciones Colegio de España.
- Lotman, J.M. (1972): "O problema de uma tipologia da cultura. A linguagem e os signos", *Tempo Brasileiro* (Rio de Janeiro), 29, pp. 30-44.
- Lyman, S. y Scott, M.B. (1967): "Territoriality: a neglected sociological dimension", *Social Problems*, 15, pp. 235-249.
- Machado de Assis, M. J. (1988): *Dom Casmurro*. São Paulo, Martins Fontes.
- McNeill, D. (1992): *Hand and Mind: What Gestures Reveal about thought*. Chicago, University of Chicago Press.
- _____ (2005): *Gesture & Thought*. Chicago, University of Chicago Press.
- Madrigal López, M.J. (1988): "Los marcadiscursos gramaticales en el aula de español como lengua extranjera", en Cestero, A.M. (coord.), *Estudios de comunicación no verbal*. Madrid, Edinumen, pp. 89-104.
- Maldonado Alemán, M. (2003): *Texto y comunicación*. Madrid, Fundamentos.
- Månsson, A. (2003): *The relation between gestures and semantic process. A study of normal language development and specific language impairment in children*. Sweden, Department of linguistics, Göteborg University.
- Martinell, E. (1990): "La voz, la expresión, el gesto: su importancia en el uso de la lengua", *III Jornadas internacionales del Español como lengua extranjera*. Ávila, Ministerio de Cultura, 1991, pp. 99-108.
- Martinell, E. y Ueda, H. (eds): *Diccionario de gestos españoles*: <http://gamp.c.u-tokyo.ac.jp/~ueda/gestos/index.html>.

- Martínez Díaz, M.P. (1988): “Maneras y posturas: su inclusión en la enseñanza del español como lengua extranjera”, en Cestero, A.M. (coord.), *Estudios de comunicación no verbal*. Madrid, Edinumen, pp. 79-88.
- Mehrabian, A. (1968): “Communication without words”, *Psychology Today*, II (4), pp. 52-55.
- _____ (1969): “Significance of posture and position in the communication of attitude and status Relationship”, *Psychological Bulletin*, 71, pp. 359-372.
- Melo, V. de (1958): “Universalidade dos gestos populares”, *Sociologia* (São Paulo), 20 (4), pp. 564-573.
- Meo-Zilio, G. y Mejía, S. (1980-1983): *Diccionario de gestos. España e Hispanoamérica*, 2 vols. Bogotá, Instituto Caro y Cuervo.
- Millán, J.A.: “...¡Y yo en la tuya!. *El insulto y el genio de la lengua*”: <http://jamillan.com/insultos.htm>
- Milgram, A. (1976): *Nonverbal Communication* (vídeo de 22 minutos). Pennsylvania State University.
- Milgram, S. (1970): “The experience of living in cities”, *Science*, 167, pp. 1461-1468.
- Monfort, M.; Rojo, A. Jr. y Juárez, A. (1982): *Programa elemental de comunicación Bimodal para padres y educadores*. Madrid, Cepe.
- Moreno Fernández, F. (1990): *Metodología sociolingüística*. Madrid, Gredos.
- _____ (2005): *Principios de sociolingüística y sociología del lenguaje*. Barcelona, Ariel.
- Morris, D. (1978): *Manwatching. A Field Guide to Human Behavior*. New York, H. N. Abram.
- _____ (1994): *Bodytalk. The Meaning of Human Gestures*. New York, Crown Publishers.
- Morris, D. et al. (1979): *Gestures, their Origins and Distribution*. New York, Stein and Day.
- Nascimento Dominique, N. (2004): *Comunicación no verbal: estudio comparativo de emblemas gestuales en España y Brasil*. Trabajo de Investigación Tutelado Inédito. Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá.
- Novinger, T. (2003). *Communicating with Brazilians – when “Yes” means “No”*. Austin, University of Texas Press.

-
- Oswalt, W.H. (1986): *Life, Cycles and Lifeways. An Introduction to Cultural Anthropology*. California, Mayfield.
- Parkinson, C.N. (1970): "Parkinson's Law of Human Gesture", *Long Island Press* 5 (27), pp. 25-26.
- Patterson, M.L. (2001): "Toward a comprehensive model of non-verbal communication", en Robinson, W.P. y Giles, H. (eds.), *The new handbook of language and social Psychology*. Chichester, John Wiley & Sons, pp. 159-176.
- Pérez, F. (2002): *Diccionario de Gestos Dominicanos*. Santo Domingo, FAP.
- Poyatos, F. (1972): "The communication system of the speaker-actor and his culture", *Linguistics*, 32, pp. 64-86.
- _____ (1975): "Cultura, comunicación e interacción: hacia el contexto total del lenguaje y el hombre hispánicos, III", *Yelmo*, 22, pp. 14-16.
- _____ (1976): *Man Beyond Words: Theory and Methodology of Nonverbal Communication*. New York, State English Council.
- _____ (1977): "The morphological and functional approach to kinesics in the context of interaction and culture", *Semiotica*, 20 (3-4), pp. 197-228.
- _____ (1980): "Interactive functions and limitations of verbal and nonverbal behavior in natural conversation", *Semiotica*, 30 (3-4), pp. 211-244.
- _____ (1981a): "Forms and functions of nonverbal communication in the novel. A new perspective of the author-character-reader relationship", en Kendon, A. (ed.), *Nonverbal Communication, Interaction and Gesture*. The Hague, Mouton, pp. 107-149.
- _____ (1981b): "Gesture inventories: fieldwork methodology and problems", en Kendon, A. (ed.), *Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture*. The Hague, Mouton, pp. 371-400.
- _____ (ed.) (1992): "The interdisciplinary teaching of nonverbal communication: academic and social implications", en *Advances in Nonverbal Communication*. Amsterdam, John Benjamins, pp. 363-383.
- _____ (1993): *Paralenguaje: A Linguistic and Interdisciplinary Approach to Interactive Speech and Sounds*. Amsterdam, John Benjamins.
- _____ (1994a): *La comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación*. Madrid, Istmo.

-
- _____ (1994b): *La comunicación no verbal. Paralenguaje, kinésica e interacción II*. Madrid, Istmo.
- _____ (1994c): *La comunicación no verbal III. Nuevas perspectivas en la novela y teatro y en su traducción*. Madrid, Istmo.
- _____ (2002a): *Nonverbal Communication Across Disciplines, 1. Culture, Sensory Interaction, Speech, Conversation*. Amsterdam, John Benjamins.
- _____ (2002b): *Nonverbal Communication Across Disciplines, 2. Paralenguaje, Kinesics, Silence, Personal and Environmental Interaction*. Amsterdam, John Benjamins.
- _____ (2002c): *Nonverbal Communication Across Disciplines, 3. Narrative Literature, Theatre, Cinema, Translation*. Amsterdam, John Benjamins.
- Radutsky, E. y Santarelli, B. (1987): "Movimenti e orientamenti", en V. Volterra (ed.), *La lingua italiana dei segni*. Bologna, Il Mulino.
- Rahim, F. (1998): "Saludos no verbales en España y Argelia: estudio comparativo", en Cestero, A.M. (coord.), *Estudios de comunicación no verbal*. Madrid, Ednumen, pp. 105-129.
- Rector, M. (1986): "Emblems in Brazilian culture", en Bouissac, P., Herzfeld, M. y Posner, R. (eds.), *Iconicity: Essays on the Nature of Culture*. Tübingen, Stauffenburg Verlag, pp. 447-462.
- Rector, M. y Trinta, A.R. (1986): *Comunicação não-verbal: a gestualidade brasileira*. Petrópolis, Vozes. 2ª ed.
- Ricci Bitti, P.E. (1992): "Facial and manual components of Italian symbolic gestures", en Poyatos F. (ed.), *Advances in Nonverbal Communication*. Amsterdam, John Benjamins, pp. 187-196.
- Ricci Bitti, P.E. y Poggi, I.A. (1991): "Symbolic nonverbal behavior: talking through gestures", en Feldman, R.S. y Rimé, B. (eds.), *Fundamentals of Nonverbal Behavior*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 433-457.
- Richmond, V.P. et al. (1987): "The relationship between selected immediacy and cognitive learning". *Communication Yearbook*, 10, pp. 574-590.
- Rimé, B. (1992): "The elimination of visible behavior from social interactions: effects on verbal, nonverbal and interpersonal behavior", *European Journal of Social Psychology*, 12, pp. 113-129.

- Riseborough, M.G. (1981): "Physiographic gestures as decoding facilitators: three experiments exploring a neglected facet of communication", *Journal of Nonverbal Behavior*, 5, pp. 172-183.
- Rodríguez Ortiz, I. de los R. (2005): *Comunicar a través del silencio: las posibilidades de la lengua de signos española*. Sevilla, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla.
- Rogers, W.T. (1978): "The contribution of kinesic illustrators toward the comprehension of verbal behaviors within utterances", *Human Communication Research*, 5, pp. 54-62.
- Saldaña, A. (2000): *Signos no verbales españoles y alemanes. Estudio comparativo*. Memoria de Máster Inédita. Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá.
- Rousseau, J.J. (1984): *Ensayo sobre el origen de las lenguas*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Rutter, D. (1987): *Communicating by Telephone*. Oxford, Pergamon Press.
- Sachdev, I. y Bourhis, R. Y. (2001): "Multilingual Communication", en Robinson, P.W. y Giles, H. (eds.), *The new handbook of language and social Psychology*. Chinchester, John Wiley & Sons, pp. 407-428.
- Saitz, R. y Cervenka, E. (1962): *Colombian and North American Gestures: A Contrastive Inventory*. Bogotá, Centro Colombo-Americano.
- _____ (1972): *Handbook of Gestures: Colombia and The United States*. The Hague, Mouton Press.
- Sandler, W. y Lillo-Martin, D. (2006): *Sign Language and Linguistic Universals*. New York, Cambridge University Press.
- Sapir, E.A. (1949): "The unconscious patterning of behavior in society", Mandelbaum, D. (ed.), *Selected Writings of Edward Sapir in Language, Culture and Personality*. Berkeley, University of California Press.
- Scheflen, A.E. (1963): "The significance of posture in communication systems", *Psychiatry*, 26, pp. 316-331.
- _____ (1964): "Communication and regulation in Psychotherapy", *Psychiatry*, 27, pp. 126-36.
- _____ (1974): "Quasi-courtship behavior in Psychotherapy", en Weitz, S. (ed.), *Nonverbal Communication*. New York, Oxford University Press, pp. 182-198.

- Schneller, R. (1989): "Intercultural and intrapersonal processes and factors of misunderstand: implications to multicultural training", *International Journal of Intercultural Relations*, 13 (4), pp. 465-484.
- _____ (1992): "Many gestures, many meanings: nonverbal diversity in Israel", en Poyatos, F. (ed.), *Advances in Nonverbal Communication*. Amsterdam, John Benjamins, pp. 213-234.
- Sebeok, T.A. (1975): "The semiotic web: a chronicle of prejudices", *Bulletin of Literary Semiotics*, 2, pp. 1-63.
- _____ (ed.) (1977): "Zoosemiotic components of human communication", en *How Animals Communicate*. Bloomington, Indiana University Press.
- Serrano, S. (1981): *La semiótica. Una introducción a la teoría de los signos*. Barcelona, Montesinos.
- Sherzer, Joel (1991): "The Brazilian thumbs-up gesture", *Journal of Linguistic Anthropology*, 1, pp. 189-197.
- Skármeta, A. (1999): *La boda del poeta*. Madrid, Debate.
- Smith, A.L. (1973): *Transracial Communication*. Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Soler-Espiauba, D. (1987): "Lo no verbal como un componente más de la lengua", *II Jornadas internacionales de didáctica del Español como lengua extranjera*. Ávila, pp. 91-110.
- _____ (1989): "Comunicación no verbal", *Cable*, 3, pp.33-38.
- Sparhawk, C.M. (1978): "Contrastive identificational features of Persian gesture", *Semiotica*, 24, pp. 49-86.
- Stening, B.W. (1979): "Problems in cross-cultural contact", *International Journal of Intercultural Relations*, 3, pp. 269-313.
- Storti, C. (1989): *The Art of Crossing Cultures*. Yarmouth, Intercultural Press, Inc.
- Supalla, T. y Webb, R. (1995): "The grammar of Internacional Sign: A new look at pidgin languages", en Emmorey, K. y Reilly, J. (eds.), *Language, gesture and space*. New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates. pp. 333-352
- Thornton, G. (1944): "The effect of wearing glasses upon judgments of personality traits of persons seen briefly", *Journal of Applied Psychology*, 28, pp. 203-207.
- Trager, G.L. (1958): "Paralanguage: a first approximation", *Studies in Linguistics*, 13, pp. 1-12.

-
- Ulsh, J.L. (1971): *From Spanish to Portuguese*. Washington, D.C., Foreign Service Institute.
- Van Ek, J.A. y Trim, J.L.M. (1990): *Threshold. Council of Europe*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Vasconcelos, J.L. (1938): “Opúsculos”, *Etnologia*, v. 5. Lisboa, Imprensa Nacional.
- Vendryes, J. (1967): *El lenguaje. Introducción lingüística a la historia*. México, Hispanoamericana.
- Villaça, N.M. (2003): “Por um corpo comunicativo: para além da esquivo e do equívoco”, en Rector, M. y Poggi, I. (eds.), *Gestos: uso e significado*. Porto, Universidade Fernando Pessoa, pp. 21-28.
- Wallace, A. (1961): *Culture and personality*. New York, Random House.
- Wilkins, D.A. (1983): *Notional Syllabuses: A taxonomy and its relevance to foreign language curriculum development*. Oxford, Oxford University Press.
- Wikipedia. Okay: <http://en.wikipedia.org/wiki/Okay>.
- Wolfgang, A. (ed.) (1979): “The teacher and nonverbal behavior in the multicultural classroom”, en *Nonverbal Behavior: Applications and Cultural Implications*. New York, Academic Press, pp. 159-174.
- Woolfolk, A.E. (1978: 93): “Student learning and performance under varying conditions of teacher verbal and no verbal evaluative communication”, *Journal of Educational Psychology*, 70, pp. 87-94.
- Wylie, L. (1977): *Beaux Gestes: A Guide to French Body Talk*. Cambridge, The Undergraduate Press.