

## B) La comunicación no verbal

Concédaseme la licencia de iniciar, aquí también, este apartado con un cuento. En esta ocasión se trata de una narración de Ibn Asim de Granada (1354-1426):

Un rey musulmán, noticioso de que su vecino el emperador de Bizancio quería invadirle el reino, decidió enviarle un mensajero que solicitara la paz. Para la elección del portador de la embajada consultó a sus visires y dignatarios más ilustres, pero mientras que los distintos consejeros le designaban ya uno u otro de los más nobles y famosos caballeros de la corte, uno de ellos guardó silencio. El rey se dirigió entonces a él y dijo:

—¿Por qué callas?

—Porque no creo que debas enviar a ninguno de los que te han aconsejado —respondió.

El monarca interrogó de nuevo:

—¿Pues a quién crees que debemos enviar?

Y él dijo:

—A fulano —y mencionó a un hombre oscuro, sin nobleza ni elocuencia.

El rey, colérico en extremo, le gritó:

—¿Pretendes burlarte de mí en un asunto de tanta importancia?

El consejero respondió:

—¡Alah me guarde de ello, mi señor! Tú lo que deseas es enviar a una persona que alcance éxito en su embajada y por esto, yo, después de haber reflexionado mucho, creo que sólo éste que te he nombrado lograría lo que deseas, pues es un hombre de muy buena estrella y todos los asuntos que le encomendaste los solucionó con éxito y sin necesidad de elocuencia, ni nobleza, ni valor.

El rey convencido dijo:

—Dices verdad —y encargó a aquel hombre oscuro la alta misión y le envió a Bizancio.

Enterado el Emperador cristiano de que venía hacia él un embajador, dijo a sus dignatarios:

—Sin duda este embajador que viene a verme será el más ilustre y grande de todos los musulmanes. Sabed que cuando venga le haré entrar en mi presencia antes de aposentarle y le dirigiré varias preguntas; si me contesta sabiamente, le aposentaré y asentaré a sus peticiones; pero si no me comprende, le expulsaré sin solucionar su embajada.

Cuando llegó, el mensajero fue llevado a presencia del Empe-

rador, y una vez que cambiaron los saludos, señaló el Emperador con un solo dedo hacia el cielo; y el musulmán señaló hacia el cielo y la tierra. Indicó entonces el cristiano con un dedo en dirección a la cara del musulmán; éste señaló con dos dedos hacia el rostro del Emperador. Por último, el cristiano le mostró una aceituna y el embajador le enseñó un huevo. Después de esto, el Emperador se sintió satisfecho y solucionó el asunto a satisfacción del musulmán, tras haberle colmado de honores.

Preguntaron sus dignatarios al Emperador:

—¿Qué le dijiste y por qué accediste a sus peticiones?

Y él respondió:

—¡No vi jamás un hombre tan entendido y agudo como él! Yo le señalé hacia el cielo, diciéndole: «Alah es uno en los cielos»; y él señaló hacia el cielo y la tierra, diciéndome: «Pero Él está en los cielos y en la tierra». Después señalé hacia él con un dedo, diciéndole: «Todos los hombres que ves tienen un origen único; y él me señaló con dos dedos para decirme: «Su origen es doble: descienden de Adán y Eva». Luego le mostré una aceituna, diciéndole: «Contempla la admirable naturaleza de esto»; y él me tendió un huevo como diciendo: «La naturaleza de éste es más admirable, pues de él sale un animal». Y por esto le solucioné el asunto.

Habiendo preguntado al musulmán de buena estrella qué le dijo el Emperador durante su entrevista, dijo:

—¡Por Alah! ¡No vi jamás un hombre tan tardo ni tan ignorante como aquel cristiano! Al momento de mi llegada me dijo: «Con un solo dedo te levanto así»; y le repliqué: «Yo te levanto con un dedo y te tiro contra la tierra, así». Entonces me dijo: «Te sacaré un ojo con este dedo, así»; y le respondí: «Yo te sacaré los dos con mis dedos, así». Y tras esto dijo: «Sólo podría darte esta aceituna, que es lo único que me quedó de mi comida». Y le contesté: «¡Oh desgraciado! estoy mejor que tú, pues aún me queda un huevo después de mi comida». Se asustó de mí, y solucionó rápidamente mi asunto.<sup>6</sup>

Como puede apreciarse, no siempre la comunicación no verbal es la más eficaz entre personas de distintas culturas.

En el tema de la comunicación no verbal, como en otros

6. Ibn Asim de Granada, «Disputa por señas», en Gonzalo Menéndez Pidal y Elisa Bernis (selec.) (1969), *Antología de cuentos de la literatura universal*, Barcelona, Labor, pp. 172-173 (1.ª ed., 1953).



campos de estudio, se plantea la disyuntiva entre el innatismo y el ambientalismo. Es decir, si el comportamiento no verbal es innato y universal propio de la especie humana o si bien ha sido aprendido con la socialización y, por tanto, con notables diferencias culturales.

Otro elemento importante para clarificar esta disyuntiva es explicitar la perspectiva teórica de que se parte. Por un lado, los innatistas ponen el acento en la universalidad de la comunicación no verbal a partir de criterios genetistas y sociobiológicos. Por otro lado, los ambientalistas consideran que, dadas las diferencias culturales de cada comunidad, hay que centrarse en las distintas formas de comunicación no verbal y analizar sus diferencias. Los primeros buscan las similitudes mientras que los segundos se fijan en las diferencias.

Knapp (1982, 75-76) adopta al respecto una postura ecléctica señalando que «ni la naturaleza ni la cultura bastan para explicar el origen de los comportamientos no verbales [...]. El mero hecho de que un comportamiento particular se produzca puede tener un fundamento genético. Sin embargo, el medio y el entrenamiento cultural pueden ser responsables del momento en que la conducta se presenta, la frecuencia con que aparece y las reglas de ejecución que la acompañan».

Así pues, hay que distinguir el gesto en sí mismo de aquello que lo provoca y del significado que se le otorga en cada cultura. Dada la perspectiva de mis investigaciones y dado que lo que me interesa sobre todo es el uso de la comunicación gestual en las distintas culturas, me siento más próximo a aquellos autores que ponen de manifiesto la diversidad de significados que un mismo gesto puede tener en las distintas culturas.

Como señala Davis (1976, 43-44): «Aún dentro de los Estados Unidos existen vastos grupos humanos muy propensos a sonreír, como en el sur, y otros que no lo son tanto, como por ejemplo en Nueva Inglaterra o la todavía más seca parte oeste del estado de Nueva York. En la región de los Grandes Lagos, una persona que sonría mucho se presta a que le pregunten "qué es lo que encuentra tan gracioso"; en Georgia, si una persona no sonríe mucho, le preguntarán si tiene algún problema».

El presente capítulo tiene básicamente tres objetivos:

- 2
- a) Señalar la importancia de la comunicación no verbal.
  - b) Poner de manifiesto las diferencias culturales entre diferentes culturas.
  - c) Destacar la evolución histórica de la comunicación no verbal en la cultura occidental.

#### *La importancia de la comunicación no verbal*

En la actualidad es aceptada la importancia de la comunicación no verbal, y no sólo en los contactos interpersonales, sino también en un medio de comunicación como es la televisión. Los espacios escénicos creados en un estudio, la gestualidad de los personajes o incluso su comportamiento táctil son productores de sentido que, en ocasiones, son fundamentales. Los políticos y sus asesores de imagen, que han de preparar sus representaciones televisivas, son plenamente conscientes de ello.

Situándonos en el ámbito de la comunicación intercultural la importancia de la comunicación no verbal es incuestionable. Aunque los participantes tengan alguna lengua común, es difícil que compartan las reglas de las respectivas comunicaciones no verbales ya que éstas no suelen formar parte de la enseñanza formal de una lengua extranjera. No se suelen aportar en los cursos de idiomas conocimientos sobre la gestualidad o sobre las normas de conducta olfativas.

Recordemos brevemente la funcionalidad comunicativa de la comunicación no verbal. Argyle (1978, 47-50) señala que actúa de tres formas diferentes:

- a) Comunica actitudes y emociones.  
Las emociones pueden dar lugar a gestos propios. Por ejemplo, la ansiedad se puede manifestar tocándose la cara y la cadera puede dar lugar a cerrar los puños.
- b) Apoya la comunicación verbal. Esto se hace de distintas maneras.
  - b.1) Completa el significado de las locuciones verbales. Los gestos aumentan el significado ilustrando aquello que se está diciendo.
  - b.2) Controla la sincronización. Cuando dos o más personas están en una relación dialógica deben adaptarse a turnos



para hablar. Esta sincronización se efectúa por medio de señales no verbales como desviaciones de miradas, inclinaciones de cabeza, etc.

*b.3) Produce el feedback —retroalimentación—. Cuando una persona está hablando necesita obtener alguna respuesta de los otros de los otros a su mensaje para ir adaptando el mensaje a las señales del oyente. El que habla «Necesita saber si sus oyentes le entienden, si le creen, si están sorprendidos o aburridos, si están o no de acuerdo, y si están contentos o molestos. Esta información [...] se obtiene de un minucioso estudio de la cara del otro, especialmente de sus cejas y de su boca» (Argyle, 1978, 49).*

*b.4) Mantiene la atención. Para que una comunicación se mantenga se deben emitir señales de que se está atento al discurso. Los oyentes «No deben dormirse, ni mirar por la ventana o leer el periódico; deben estar a la distancia correcta, en la orientación correcta, mirar frecuentemente, hacer inclinaciones de cabeza, adoptar una postura atenta y congruente y reaccionar a los movimientos corporales del que habla» (Argyle, 1978, 49).*

*c) Sustituye al lenguaje verbal. Cuando no es posible hablar por determinadas circunstancias —autoimposición, imposibilidad física, etc.— se desarrolla un lenguaje gestual que suple al discurso hablado; por ejemplo, el lenguaje de los sordomudos.*

Con relación a las diferencias de las distintas culturas, como ya he apuntado anteriormente, no pretendo crear la imagen de que hay un foso entre culturas. Por ello, se debe recordar la existencia de muchas similitudes incluso entre culturas geográficamente alejadas. Si pongo el acento en las diferencias es para que éstas no sorprendan a los participantes de la comunicación intercultural y para que sepan relativizarlas.

Esta estrategia de relativización creo que se refuerza cuando recoja, más adelante, los cambios que se han producido históricamente en una determinada cultura a lo largo de su historia.

Por último, de nuevo debo explicar que aunque con fines explicativos asuma una clasificación, a partir de los sentidos, de la comunicación no verbal es evidente que en la realidad comunicativa se produce una sinergia de los distintos tipos de comunicación no verbal y verbal. Así, por ejemplo, en un saludo de una cultura determinada pueden intervenir mensajes táctiles,

gestuales, olfativos y verbales al mismo tiempo. Así, por ejemplo, como señalan Classen, Howes y Synnott (1994, 9) «[...] el rol del olfato en la cultura sólo puede ser entendido en un contexto multisensorial».

### B.1) La vista

La vista es un sentido que nos aporta gran cantidad de información no verbal: fotos, pinturas, la apariencia física, el vestido, la comunicación espacial, los gestos, etc. Por mi parte, me voy a limitar a hacer algunas consideraciones sobre dos aspectos: la cinésica y la prosémica.

La cinésica es la disciplina que estudia la gestualidad de las personas, desde las expresiones faciales a los movimientos del cuerpo. Por su parte, la prosémica estudia el espacio en tanto en cuanto construcción cultural.

#### B.1.1) La cinésica

La cinésica es la disciplina que estudia la gestualidad. Knapp (1982, 17-23) recoge la siguiente clasificación de los comportamientos no verbales, que podemos aplicar concretamente a la gestualidad y que va de la mayor a la menor intencionalidad comunicativa. Es decir, en el primer tipo de gestos —los emblemas— somos muy conscientes de su utilización, mientras que de los últimos —los adaptadores— somos prácticamente inconscientes.

1) Los emblemas son gestos que tienen un significado concreto y claro y que funcionan como si fueran un término verbal. El usuario los utiliza conscientemente; por ejemplo, el signo de victoria haciendo una uve con los dedos índice y medio y con la palma de la mano hacia fuera. Como apunta Knapp (1982, 18): «La cantidad de emblemas que se utilizan en una cultura puede variar considerablemente desde menos de 100 en estudiantes norteamericanos a más de 250 en estudiantes israelíes». Además, el significado de estos emblemas puede cambiar en gran medida de una cultura a otra (*El País. Babelia*, 11-I-1992, pp. 4-7). Así un círculo con los dedos índice y pulgar significa en



Estados Unidos, y por extensión en muchos países que han adoptado este emblema, *OK* —muy bien, conforme—. Pero en Brasil, Australia, Irán, Nigeria, Grecia y Cerdña (Jandt, 1995, 77) se considera un gesto vulgar u obsceno, en Japón significa dinero y en el sur de Francia es cero o sin valor.

2) Los ilustradores son gestos que van unidos al habla y que sirven para ilustrar lo que se dice verbalmente. Estos gestos sirven para aclarar lo que se está diciendo. Por ejemplo, cuando se está hablando de algo «global», para ilustrar se puede al mismo tiempo dibujar como un círculo con ambas manos. Knapp (1982, 20) señala que «Se los usa intencionalmente para ayudar a la comunicación, pero no tan deliberadamente como los emblemas». Es decir que, en ocasiones, no somos totalmente conscientes de los ilustradores que hemos utilizado en nuestra interacción. También hay una variación cultural en el uso de ilustradores ya que hay culturas que utilizan más la comunicación gestual, como complemento a la verbal, que otras.

3) Muestras de afecto. El rostro suele ser un buen transmisor de las muestras de afecto, pero éstas también pueden manifestarse, por ejemplo, por la postura del cuerpo. El nivel de conciencia y de intencionalidad de estos mensajes es variable, en ocasiones se da y en otras no.

4) Reguladores. Son gestos que mantienen y regulan las conversaciones entre dos o más interactuantes. «Indican al hablante que continúe, repita, se extienda en detalles, se apresure, haga más ameno su discurso, conceda al interlocutor su turno de hablar y así sucesivamente» (Knapp, 1982, 21).

Los conversacionalistas (Wolf, 1982, 191-198) han estudiado específicamente las características del mecanismo del turno.

Según Knapp (1982, 22), los reguladores se encuentran «en la periferia de nuestra conciencia y son, en general, difíciles de inhibir. Son como hábitos arraigados y casi involuntarios, pero se trata de señales de las que somos muy conscientes cuando las producen otros».

5) Adaptadores. Hay tres tipos de adaptadores los autodirigidos, los dirigidos a los objetos y los heterodirigidos. Los adaptadores, que son un tipo de comportamiento no verbal difícil de definir, cumplen distintas funciones adaptativas: satisfacer necesidades, dominar emociones, desarrollar contactos sociales, etc.

Los adaptadores autodirigidos o autoadaptadores se reflejan en los gestos que se hacen sobre el propio cuerpo: rascarse, cogerse, pellizcarse a sí mismo, frotarse, etc. Los autoadaptadores suelen incrementarse a medida que la angustia de una persona crece.

Los adaptadores dirigidos a objetos implican la manipulación de objetos para el cumplimiento de alguna tarea instrumental como, por ejemplo, escribir con un bolígrafo, o también coger un objeto para descargar la tensión y sentirse más seguro. Al hablar en público hay personas que se sienten más seguras si tienen un bolígrafo en las manos aunque no lo vayan a utilizar.

Los heteroadaptadores hacen referencia a las interacciones que van desde dar a otro o tomar de él, atacar o proteger, etc., «[...] muchos de los incesantes movimientos de las manos y los pies que se han considerado como indicadores típicos de angustia pueden ser residuos de adaptadores necesarios para escapar a la interacción» (Knapp, 1982, 23). En ocasiones se realizan gestos para establecer una barrera con la persona que se está dialogando.

### *Diferencias culturales*

Veamos, a continuación, las diferencias de significado de algunos gestos según las culturas.

Por ejemplo, hay que tener en cuenta que el acto de sentarse en una silla para descansar es un comportamiento propiamente occidental, pero aproximadamente un cuarto de la población mundial (Jensen, 1982, 263) para descansar se pone en cuclillas, que es una postura que los niños occidentales suelen adoptar fácilmente aunque llegados a cierta edad se les suele corregir, porque esta postura se ve, en Occidente, como impropia y primitiva. Aunque hay que recordar que los campesinos medievales franceses estaban más acostumbrados a estar en cuclillas que sentados (Thomas, 1993, 4).

Cuando un norteamericano pone los pies sobre la mesa significa que está relajado, es una actitud informal que muchas veces es una muestra de confianza con la persona con la que se está hablando, mientras que para los europeos, latinoamericanos y asiáticos tiene una connotación de mala educación y de arrogancia.



, Estas diferencias, como puede suponerse, han dado lugar a algunos malentendidos interculturales. En una visita de Krushchev, presidente del gobierno soviético, a los EE.UU., éste fue fotografiado aplaudiendo con las manos sobre la cabeza. Esto produjo cierta irritación en los EE.UU., ya que este gesto significa victoria sobre alguien y tiene cierta connotación de arrogancia. Así, se interpretó como un gesto de victoria del comunismo sobre Norteamérica y el capitalismo, cuando para los rusos es un gesto que simboliza amistad (Jensen, 1982, 266).

Otro ejemplo de malentendido es el que se produjo entre el presidente de los Estados Unidos, George Bush, y los ciudadanos australianos. El presidente Bush hizo el signo de V—victoria—con los dedos índice y medio pero con la palma de la mano hacia dentro, insultando con ello a sus destinatarios. Según Jandt (1995, 79) este gesto significa para los australianos como mínimo seis diferentes obscenidades.

### *Variaciones históricas*

A continuación, brevemente, señalaré que, como cualquier forma de comunicación, el significado de cierta gestualidad ha variado a lo largo de la historia dentro de una misma cultura. Para ello me voy a centrar, a guisa de ejemplo, en la Edad Media.

Los recientes estudios históricos sobre la gestualidad (Thomas, 1993, 10) apuntan que muchos gestos y posturas han permanecido constantes, por ejemplo, caminar con la cabeza alta significa dignidad y autoridad. Pero también señalan que el significado de los gestos ha cambiado a lo largo del tiempo y del espacio.

En la Edad Media los gestos tuvieron una gran importancia para la transmisión del poder político y religioso, desde los actos de homenaje de los vasallos a su señor hasta la consagración de los nuevos sacerdotes por los obispos (Schmitt, 1993, 60).

Las ideas medievales sobre los gestos han sido sintetizadas por Schmitt (1993, 64-65) en tres nociones:

- a) Expresividad. Los gestos eran considerados como movimientos internos del alma, de los sentimientos y de los valores morales de los individuos.
- b) Comunicación no verbal. Procede de la tradición retórica,

pero cambian los lugares y los actores. Se pasa del ágora y del teatro al púlpito medieval, y los oradores dan paso a los sacerdotes, maestros y juglares.

c) Eficacia. Se refiere tanto a la práctica técnica del gesto como a la eficacia simbólica de los rituales políticos o sacramentales.

Quizá no pueda hablarse de una gramática, en el sentido de código normativo, pero sí quizás de una pedagogía del gesto que puede observarse en los textos sobre los modales «civilizados». Elias (1989, 105-115) señala precisamente las características de los modales medievales. «Como en todas las otras épocas, las pautas del “buen comportamiento” en la Edad Media están condensadas en un concepto muy concreto; concepto por el que la clase alta secular de la Edad Media o, cuando menos, algunos de sus grupos en la cúspide expresaban su autoconciencia, aquello que las distinguía a los ojos de sí misma» (Elias, 1989, 108). El concepto al que se refiere es el de cortesía, es decir, el modo de comportarse en la corte. Así se establecen reglas del tipo: no echar a la fuente común los huesos roídos o no sonarse con el mantel.

También es interesante señalar que todos los gestos están insertos en unas concepciones generales de la sociedad. Como afirma Elias (1989, 114), «[...] las formas de conducta en la mesa no son algo aislado, sino que forman una parte muy característica de la totalidad de los modos de comportamiento transmitidos por la sociedad, cuyo grado de desarrollo se corresponde con una estructura social absolutamente determinada».

Si tenemos en cuenta los manuales de urbanidad o de buenas costumbres como propuestas de comportamiento gestual es bastante claro que los gestos y su significado han cambiado a lo largo de la historia.

### *B.1.2) La prosémica*

La prosémica estudia las distancias en la comunicación interpersonal, por ejemplo, el uso del espacio en lugares públicos o el uso del espacio en el hogar.

Por lo que hace referencia a la comunicación interpersonal de los norteamericanos de clase media Hall (1986, 143-159) esta-



blece las siguientes distancias, distinguiendo en las mismas dos fases:

#### a) Distancia íntima

En esta distancia se recibe una gran cantidad de información como: el olor, el calor, el aliento, el sonido, aunque la visión está a menudo deformada.

##### a.1) Fase cercana (menos de 15 cm)

Es la distancia de la relación sexual y de la lucha. En esta distancia la visión pasa a ser un canal secundario de información y los demás sentidos captan más datos. Se perciben los olores corporales y el calor que emana del otro cuerpo. Además, se suele hablar en voz muy baja.

##### a.2) Fase lejana (de 15 cm a 45 cm)

Se da en situaciones de intimidad o en situaciones públicas de aglomeraciones en cuyos casos se establecen una serie de procedimientos defensivos: se está lo más inmóvil posible, las manos se conservan pegadas al cuerpo o se emplean para agarrarse a alguna barra y la mirada se fija en la lejanía. No es conveniente mirar a los ojos de los desconocidos cuando uno se encuentra en una situación semejante. Además, en esta distancia fijar la mirada es todavía difícil.

#### b) La distancia personal

Corresponde a una especie de esfera o burbuja protectora que se mantiene entre uno y los demás. Cada uno de nosotros sentimos cual es la distancia adecuada en cada una de las interacciones sociales. Sin embargo pueden darse diferencias en la interpretación de dichas distancias. En ocasiones, nos podemos encontrar con personas que en nuestra opinión están demasiado próximas para el tipo de comunicación que establecemos. Esto nos hace sentir molestos y habitualmente solemos restablecer la distancia que consideramos adecuada. Sin embargo, nuestro interlocutor suele vernos demasiado alejados, de acuerdo con sus parámetros, y por ello acorta de nuevo la distancia. Esta situación hace que se vaya produciendo un continuo movimiento de aproximación y alejamiento mientras dura la interacción.

##### b.1) Fase cercana (de 45 cm a 75 cm)

En esta distancia se puede tocar al otro. La visión es perfecta y se pueden observar los pequeños detalles del rostro del otro. Es una distancia que significa una cierta intimidad entre los intervi-

nientes. Según Hall (1986, 147), «Una esposa puede estar dentro del círculo de la zona personal cercana de su esposo con impunidad. Si lo hace otra mujer, la cosa es muy diferente».

##### b.2) Fase lejana (de 75 cm a 120 cm)

Esta fase es el límite del dominio físico de una persona, es decir, allí hasta donde puede tocar. La visión permite abarcar todo el cuerpo del otro. Ya no se percibe su olor corporal ni su calor. La voz se utiliza con un tono convencional, bien modulada y sin necesidad de alzarla.

#### c) La distancia social

En esta distancia no se advierten los detalles próximos del rostro ni se da la posibilidad de una comunicación táctil.

##### c.1) Fase cercana (de 120 cm a 2 m)

A esta distancia se tratan asuntos impersonales o laborales. Es también la distancia de una reunión social improvisada e informal.

##### c.2) Fase lejana (de 2 m a 3,5 m)

Es una distancia social en situaciones más formales. En esta distancia ya no pueden verse los pequeños detalles del rostro. La voz debe empezar a aumentar su volumen para hacerse perfectamente audible. Se empieza a estar a una distancia algo alejada para la conversación.

#### d) La distancia pública

En esta distancia se está más allá de la esfera de implicación personal y se suele utilizar para relacionarse con grupos en situaciones formales. La cabeza del otro se ve más pequeña y no puede apreciarse el color de sus ojos. Hay que levantar la voz para hacerse entender. La comunicación gestual y las posturas de los cuerpos empiezan a adquirir una mayor importancia.

##### d.1) Fase cercana (de 3,5 m a 7,5 m)

Se debe utilizar la voz alta e incluso se cambia la elección de las palabras y la sintaxis. El propio discurso es más formal.

##### d.2) Fase lejana (más de 7,5 m)

Es la distancia que adoptan los personajes públicos. No sólo se habla en voz alta sino que también los gestos son amplificados. El ritmo de la pronunciación se hace más lento, las palabras se enuncian con más claridad y se dan también cambios estilísticos del discurso.



## Diferencias culturales

Evidentemente estas distancias varían según las distintas culturas. Por ejemplo, en la India hay reglas que señalan lo próximo que pueden estar los miembros de una casta de los de otras castas. El propio Hall (1986, 160-201) estudia, tomando siempre como referencia la cultura norteamericana, la prosémica en distintas culturas: francesa, alemana, inglesa, árabe y japonesa.

Veamos algunos ejemplos de cómo el espacio comunica. Como señala Hall (1986, 187): «En Occidente nos enseñan a percibir y reaccionar a la disposición de los objetos y a considerar el espacio "vacío". Esto tiene un sentido que se echa de ver comparando con la costumbre japonesa de dar importancia y *significado* a los espacios, de percibir la forma y la distribución de los espacios [...]». Es decir, donde la mirada occidental vería, en determinado espacio, sólo el vacío, la percepción japonesa de este espacio es distinta.

En un texto exquisito Tanizaki (1989, 26) explica el sentido del espacio en una casa japonesa: «De hecho, la belleza de una habitación japonesa, producida únicamente por un juego del grado de opacidad de la sombra, prescinde de todo accesorio. El occidental, al ver esto, queda sorprendido por tal sobriedad y cree hallarse ante paredes grises desprovistas de todo ornamento, interpretación perfectamente legítima desde su punto de vista, pero que prueba que no ha calado en el enigma de la sombra».

En la comunicación espacial en las oficinas, Jensen (1982, 272-273) señala que los norteamericanos se sienten cómodos con la mesa entre dos personas en la oficina mientras que los latinoamericanos lo ven como una barrera. Además, mientras que a los norteamericanos les gusta trabajar con la puerta del despacho abierta y sólo la cierran en ocasiones especiales —conversación privada, conferencia especial, etc.—, los alemanes consideran que abrir la puerta o entrar sin permiso es un acto de mala educación.

Por otro lado, según Jensen (1982, 273), los norteamericanos suelen aceptar que los vecinos entren libremente en sus casas, mientras que para británicos y alemanes la proximidad y el vecinaje no implica libertad de acceso.

Un último ejemplo, los europeos y muchos asiáticos suelen entretener a un huésped yendo al café o al restaurante, mien-

tras que los norteamericanos consideran esto formal, distante y poco amistoso. Para los norteamericanos el estar en la casa con el huésped es ejemplo de que lo admiten en la intimidad de la familia (Jensen, 1982, 273).

## Variaciones históricas

Asimismo hay que señalar que la comunicación espacial también ha tenido variaciones históricas dentro de una misma cultura.

En la actualidad, en Occidente, como señala Elias (1989, 203), «El dormitorio se ha convertido en uno de los ámbitos más "privados" y más "íntimos" de la vida humana. Al igual que la mayor parte de las funciones corporales, también el "dormir" es algo que se ha ido relegando cada vez más, a la trastienda del trato social».

Sin embargo, en la sociedad medieval no existía esta privacidad. «Lo normal era recibir visitas en las habitaciones en las que había camas [...]». Era muy frecuente que muchas personas pasaran la noche en la misma habitación; en la clase alta lo hacía el señor con sus criados y la señora con su doncella o con sus doncellas; en las otras clases solían dormir en la misma habitación hombres y mujeres juntos y hasta también los huéspedes que allí pernoctaran» (Elias, 1989, 203).

Mucchielli (1994, 71) señala la relación entre este cambio del espacio y el paso de un yo colectivo a un yo individual. Al final de la Edad Media, el yo individual empieza a afianzarse frente al yo colectivo. Este movimiento de distanciación entre uno y otro se pone de manifiesto también en el espacio con la aparición de salas especializadas. Esta especialización del espacio hace que la sala para todo vaya dejando paso a otro tipo de espacios. Esto también condiciona al mobiliario que va perdiendo su carácter móvil, que está en la etimología de la palabra, y va adquiriendo mayor fijeza. Así las camas dejan de montarse o desmontarse según las necesidades, aparecen las colgaduras de cama para crear un espacio más privado y luego situarse en una habitación diferenciada. «La separación progresiva de lo individual en relación a lo colectivo va a ser decisiva a partir del siglo XVII con la separación de la vida familiar (o vida privada) y la vida profesional» (Mucchielli, 1994, 71).



Hasta el siglo XVIII, las casas europeas no tienen cuartos privados, «No había espacios consagrados ni especiales. Los forasteros iban y venían a voluntad, y camas y mesas se montaban o desmontaban según el humor o el apetito de los ocupantes» (Hall, 1986, 128). «En el siglo XVIII, la casa cambia de forma. En francés se distingue *chambre* (cámara o cuarto) de la *salle* (sala). En inglés, la función de una pieza se indicaba con su nombre —*bedroom*, cuarto de dormir; *living room*, cuarto de estar; *dining room*, comedor. Las recámaras se disponían de modo que dieran a un corredor o a una sala grande, del mismo modo que las casas dan a una calle. Ya no se pasaba de un cuarto a otro» (Hall, 1986, 129).

## B.2) *El tacto*

Pensar que la información que recibimos a través de los sentidos está libre de la mediación cultural es un error. Podríamos decir que nuestros sentidos también están socializados. «De hecho, el tabú del incesto, tan fundamental en la organización social, se aprende primordialmente sobre la base de las restricciones táctiles. El “no tocar” se extiende lo mismo a objetos materiales [...]. Gradualmente [el niño] transforma estas prohibiciones maternas en inhibiciones autoadministradas aprendiendo a percibir cosas y personas como símbolos o signos de evitación» (Frank, 1968, 30). Sin embargo, hay que apuntar que no estamos ante una prohibición de tocar genérica sino que está sujeta a distintos factores.

Hay muchos elementos que intervienen en la comunicación táctil, los elementos contextuales y las características de los intervinientes son muy importantes. Por ejemplo, los abrazos de los jugadores de fútbol españoles después de conseguir un gol serían un claro signo de homosexualidad apasionada si los realizaran en otro contexto. En relación a los intervinientes, por ejemplo, es bastante claro que el género —sexo— tiene una importancia definitiva en la comunicación táctil (Arliss, 1994).

Como señala Knapp (1982, 222): «El significado de todo mensaje variará de acuerdo con una multitud de factores, por ejemplo, el contexto cultural y ambiental, la relación entre los comunicantes, la intensidad y la duración del mensaje, la per-

cepción de dicho mensaje como intencional o no, y así sucesivamente».

Teniendo en cuenta que hay estos elementos condicionantes, hagamos algunas generalizaciones sobre este tipo de comunicación. Para luego pasar a matizar las variabilidades culturales e históricas. Knapp (1982, 219-222) recoge una clasificación a la que podríamos criticar ya que no tiene en cuenta todos los tipos de comportamientos táctiles. Así, por ejemplo, una bofetada, como acto de agresión física, no tiene fácil cabida en esta clasificación. En cualquier caso, su utilidad está en ordenar parte de los distintos tipos de contacto táctil:

*a)* Funcional-profesional. Podríamos definirlo como el tocar sin tocar. Es decir, que no se interpreta el mensaje táctil con más significado que la función que cumple. Es el caso del médico y sus pacientes. Es un contacto táctil impersonal, no pensamos en el otro como una persona sino que hacemos abstracción de sus características particulares. Así pues, desactivamos en parte nuestro mecanismo de interpretación de los mensajes táctiles. Sin embargo, no siempre esta desactivación puede hacerse fácilmente, por ejemplo, determinadas personas pueden sentirse molestas porque determinadas oscultaciones médicas las hagan personas de otro sexo.

*b)* Social-cortés. El otro ya es personalizado, pero la interacción es muy formal. De hecho estos mensajes táctiles están altamente codificados y ritualizados. Son los saludos que en culturas como las orientales no se dan, mientras que en Occidente serían los apretones de manos.

*c)* Amistad-calidez. Se pretende no sólo saludar formalmente sino que además se desea transmitir una cierta emoción. El otro está cada vez más personalizado. El saludo es más informal e individualizado y está menos codificado. Se podría decir que hay más espontaneidad.

*d)* Amor-intimidad. Estos mensajes táctiles pretenden expresar un vínculo emocional. Cada vez este comportamiento táctil es menos estereotipado y está más individualizado.

*e)* Excitación sexual. A este nivel la importancia de la comunicación táctil es máxima. «Cuando el individuo descubre las relaciones sexuales, en realidad, está redescubriendo la comunicación táctil [...]» (Davis, 1976, 177). Este tipo de mensajes



táctiles son los más individualizados y menos formales. Pero esto no significa que estén libres de la socialización de las tintas culturales.

### *Diferencias culturales*

Por mi parte me centraré, ya que es el objetivo de este apartado, en las diferencias culturales en la comunicación táctil.

Por ejemplo los saludos, que son mensajes táctiles muy ritualizados, cambian según las culturas y pueden dar lugar a bastantes malentendidos. En cierta ocasión, al finalizar un curso de inglés para extranjeros, en el último día de clase, una compañera de curso japonesa me dio, para mi sorpresa, un regalo. No teniendo con qué corresponder le expliqué, había iniciado mis lecturas sobre comunicación intercultural, que aunque no es habitual en su cultura, en mi cultura se responde a su regalo con un par de besos en las mejillas. Le pedí su permiso y ella contestó afirmativamente (como no estaba muy avanzado en mis lecturas no sabía que a veces un japonés puede decir un sí que no significa «sí»). Así pues le di un par de besos en las mejillas. Creo que mi compañera de estudios japonesa lo pasó realmente un poco mal. Hay que comprender su reacción porque si un compañero ruso se hubiera despedido de mí con un beso en los labios puedo asegurar que no me hubiera sentido demasiado cómodo.

Los estudiosos de la comunicación táctil suelen señalar que hay culturas que son más táctiles que otras. Las culturas orientales suelen ser poco táctiles en algunos aspectos. Los maestros occidentales que enseñan en Oriente tienen que tener cuidado en no tocar a una alumna porque es considerado una obscenidad que un hombre toque a una mujer (Jensen, 1982, 267). Pero por otro lado, «Los japoneses [...] tienen conciencia mucho mayor del significado de la textura. Un tazón suave y agradable al tacto comunica no sólo que el artesano se preocupa por el recipiente y por la persona que lo usaría, sino también por sí mismo» (Hall, 1986, 82). En este sentido, en relación al tacto del papel, señala Tanizaki (1989, 18): «[...] agradables al tacto, nuestros papeles se pliegan y se arrugan sin ruido. El contacto con ellos es suave y ligeramente húmedo, como el de una hoja de árbol».

También se suele decir que la cultura norteamericana es poco táctil. Hay que entender por ello la cultura norteamericana dominante, ya que en los propios Estados Unidos hay muchos grupos culturales distintos. «En las calles de los Estados Unidos no suelen verse hombres y mujeres que caminen del brazo. Sin embargo, ésta es una costumbre bastante común en Sudamérica. A los norteamericanos nos parece un indicio de homosexualidad» (Davis, 1976, 179).

En España que dos mujeres vayan cogidas del brazo no tiene esta significación, pero sí si son hombres; mientras que en Argelia recuerdo dos policías paseando o haciendo la ronda cogidos del dedo meñique.

Todas las culturas, tanto si son más o menos táctiles, tienen sus tabúes en relación a los contactos físicos. En los países árabes, que son culturas muy táctiles, entre hombres tocar a alguien con la mano izquierda puede ser una obscenidad ya que es la mano que se utiliza en el proceso de eliminación de los detritus corporales, mientras que la mano derecha es utilizada para comer. Por ello, como señala Jensen (1982, 266), la mano izquierda es sucia, mientras que la derecha es limpia. Ofrecer algo a un musulmán con la mano izquierda podría ser considerado un insulto bastante serio. Hay que tener en cuenta que la tradición cristiana también glorifica la mano derecha. Jesucristo está a la derecha de Dios. La izquierda, «sinistra» en italiano o «sinistre» en francés, tiene connotaciones negativas, mientras que «hacer las cosas a derechas», positivas. Hay que recordar que durante cierta época se obligaba a los niños zurdos a escribir con la mano derecha a pesar de su inclinación natural por que se consideraba antinatural escribir con la izquierda.

### *Variaciones históricas*

Volviendo a los hábitos táctiles hay que señalar que como toda cultura también evolucionan, y así cambian a lo largo del tiempo.

Veamos un ejemplo de la evolución de las formas de saludar en España, a principios de los años ochenta, según Luis Carandell (*Trincho*, 4 [febrero 1981], p. 93): «Los hombres entre sí, salvo recientísima novedad gay, no se besan, como los franceses o los rusos. Lo característico de España es la palmada, el abra-



zo y, a menudo, un efusivo redoble en los homoplatos. Hay palmadas espantosas, cuasi-criminales. Muy característico también es agarrar el codo con la mano izquierda mientras se da la derecha. En las presentaciones se da siempre la mano. Entre amigos se prefiere un discreto, fraternal magreo de brazos y espaldas. [...] Entre los más jóvenes, el apretón de manos se estiliza cada vez menos y se considera anticuado y hasta inoportuno dar la mano a una persona a la que se ve a menudo. Crecientemente, el saludo de los que se encuentran se limita, cuando no llevan mucho tiempo sin verse, a un gesto de la mano dibujado en el aire que tiene algo del saludo con que los políticos responden a las aclamaciones, aunque más rápido y esquemático».

Hay que aclarar que, en España, los hombres de la misma familia —padres e hijos o entre hermanos— se besan en las mejillas. En España no era habitual ver a las hijas o hijos besar a sus madres en los labios, pero esto puede verse ya habitualmente en la calle sin que produzca extrañeza. Es posible que esto sea debido a la influencia norteamericana en los hábitos de ciertos países periféricos.

Para apreciar estas diferencias en la comunicación táctil podemos acudir a cualquier libro sobre las buenas costumbres o la urbanidad de otras épocas para ver qué comportamientos han caído en desuso: como por ejemplo, en las culturas católicas, besar la mano a los sacerdotes.

### B.3) *El gusto*

Un tuareg puede deleitarse con los ojos de un cordero. Un chino puede considerar exquisito un muslo de perro. Un indio guaharibo de Sudamérica puede invitarte a compartir una deliciosa tarántula. Un norteamericano puede comerse sin ninguna renuencia un animal vivo: una ostra. Los escoceses están profundamente orgullosos de uno de sus platos típicos: el «haggis» que contiene entre otros ingredientes los pulmones, el páncreas, el hígado y el corazón de la vaca. En España se pueden degustar gran cantidad de productos alimenticios procedentes de un animal cuyo nombre es sinónimo de suciedad: el cerdo. En cualquier libro de cocina española podemos encontrar recetas

para preparar criadillas, que son los testículos de las reses. En Cataluña se puede asistir a una *cargolada* en la que se consumen grandes cantidades de esos animales babosos que son los caracoles.

La primera idea que hay que transmitir en relación al gusto es que, a pesar de que los gustos culinarios de distintas culturas, pueden ser muy diferentes, no hay gustos peores o mejores por sí mismos. Cada cultura establece su orden culinario y calificará los alimentos como comestibles o incomedibles. Porque a pesar de que el ser humano es, desde un punto de vista biológico, omnívoro, la cultura sanciona determinados alimentos como no aceptables.

De nuevo hay que hacer un esfuerzo anti-etnocéntrico y no pensar que los únicos alimentos aceptables son los de la propia cultura y considerar simplemente asquerosos los ajenos. Ningún dato objetivo nos permite sostener esta postura. Se trata sólo de los procesos simbólicos asociados por cada cultura a determinados alimentos. Es decir, el significado que se le atribuye en la propia cultura a determinados alimentos.

Aunque una cultura califique a una serie de alimentos de aceptables, esto no significa que sean aceptados por todos los miembros de esta cultura. Con la comida pasa lo mismo que con otros bienes culturales. Una sociedad los pone al alcance de sus miembros pero, aunque la familiaridad aumenta la aceptabilidad esto no significa la aceptación absoluta de los mismos. Por ejemplo, dentro de la cocina catalana algunos de sus platos, como las ancas de rana o los caracoles, pueden ser rechazados por algunos ciudadanos catalanes. Sin embargo, forman parte del patrimonio cultural gastronómico catalán.

En cualquier caso, hay que desterrar todas las connotaciones peyorativas que tienen determinados alimentos ya porque se consideran inaceptables —los musulmanes podrían considerar los derivados alimenticios del cerdo como inmundos— ya porque en la propia cultura los consideran alimento para animales y no para seres humanos —el mijo, considerado en determinados países como comida para pájaros, es un alimento básico entre diversos pueblos africanos— (Contreras, 1993, 25).

En segundo lugar, subyacente a lo dicho, está la ya mencionada disyuntiva entre lo innato y lo adquirido en lo referente al gusto. Fischler (1995, 29) apunta en este sentido que «Si es ver-



dad que ciertas preferencias o aversiones gustativas son innatas, es verdad también que siempre son reversibles y que, en definitiva, el gusto es ante todo, por así decir, una cuestión de gusto: la variabilidad puede más que la universalidad y, para seguir una oposición ya superada, lo adquirido predomina sobre lo innato».

Los estudiosos han intentado comprender el porqué de estos hábitos alimenticios. Como suele suceder en las ciencias sociales hay distintas posturas. Marvin Harris (1994, 13) sostiene la tesis de que «Los alimentos preferidos (buenos para comer) son aquellos que presentan una relación de costes y beneficios prácticos más favorables que los alimentos que se evitan (malos para comer)», y critica la idea que «[...] los hábitos alimentarios son accidentes de la historia que expresan o transmiten mensajes derivados de valores fundamentalmente arbitrarios o creencias religiosas inexplicables». Por su parte, Ritchie (1986, 10) señala que «La alimentación humana ha evolucionado en muchas ocasiones de una forma aberrante, en la que el hombre ha renunciado voluntariamente a sus hábitos alimenticios naturales, siendo gran parte de su historia alimenticia totalmente irracional». Como puede apreciarse se parte de la idea de que las reglas alimenticias no tienen sentido alguno y son arbitrarias. Por ejemplo, puede ser difícil de entender, para un no hindú, la prohibición india del sacrificio de las vacas y el tabú de consumir su carne. Sin embargo, Harris (1994, 16) considera que los hábitos alimenticios pueden explicarse a partir de elecciones relacionadas con la nutrición, con la ecología o con la economía. Frente a la postura de la irracionalidad, en la elección de sus alimentos por cada cultura, Harris (1994) pretende describir las razones por las que las personas, en determinadas culturas tienen determinados hábitos alimentarios.

Por mi parte no voy a entrar en esta discusión, sin duda apasionante (Fischler, 1995, 40-60) sobre la racionalidad o irracionalidad de los hábitos alimenticios. Pero para no parezca que pretendo orillar esta cuestión quiero decir que comparto la postura de Elias (1989, 451) cuando afirma: «La civilización no es "racional", y tampoco es "irracional", sino que se pone y se mantiene ciegamente en marcha por medio de la dinámica propia de una red de relaciones, por medio de cambios específicos en la forma en que los hombres están acostumbrados a vivir».

Pero no es imposible en absoluto que podamos hacer de ella algo "más racional", algo que funcione mejor en el sentido de nuestras necesidades y de nuestros objetivos».

### *Diferencias culturales*

En este apartado me interesa constatar simplemente las diferencias alimentarias entre distintas culturas y apuntar que los hábitos alimentarios son producto de nuestra socialización.

Cada cultura establece una serie de alimentos aceptables y otros rechazables. Esto no significa que todos los miembros de una cultura acepten totalmente estas prescripciones generales. Es sabido que, sobre todo en las actuales sociedades complejas, es bastante difícil que se dé una socialización perfecta. Una cultura pone estas normas al alcance de sus miembros y establece algunos sistemas de control. Por ejemplo, está bastante claro que si en la España actual pedimos, en una carnicería, rata sufrimos seguramente alguna reacción punitiva en forma de burla o enfado. Cuando según una encuesta encargada por el Servicio de Intendencia del ejército estadounidense, en cuarenta y dos sociedades se comen ratas (Harris, 1994, 12), y en España, como se plasma en la novela de Miguel Delibes, *Las ratas*, en determinados momentos históricos también se comían.

A la hora de estudiar esta variabilidad en los hábitos alimenticios habría que destacar una doble dimensión: la espacio-temporal. Cada cultura ocupa un espacio determinado y se desarrolla a lo largo del tiempo.

Como ya he señalado las distintas culturas establecen los criterios de comestibilidad de los alimentos. Así, por ejemplo, algunos insectos son comestibles en países de Latinoamérica, Asia o África pero no en Europa occidental o Norteamérica. El conejo, el caballo, los caracoles o las ranas son animales comestibles en Francia, pero no en los Estados Unidos.

No creo que sea necesario insistir más sobre estas diferencias, que tampoco nos tienen que hacer olvidar que hay muchísimos alimentos comparables entre las distintas culturas.

Sin embargo, no se puede olvidar que la alimentación es un identificador cultural. Por un lado, permite diferenciarnos de otras culturas. Como nos recuerda Contreras (1993, 12), «[...] la comida proporciona importantes aspectos de identidad socio-



cultural». La comida es un elemento importante de la identidad cultural en nuestra vida cotidiana. Los hábitos alimenticios funcionarían como un diferenciador. Es decir, somos distintos en relación a los demás o los demás nos hacen distintos a partir de nuestros hábitos alimenticios. Por ejemplo, es sabido que los esquimales se denominan a sí mismos «Inuit» que significa «El pueblo», mientras que los demás los denominan «esquimales». El nombre de esquimal procede de los pueblos vecinos de los inuits que los llamaban *eskimantsik* que significa «comedores de carne o pescado crudos». Recordemos también que los británicos denominan de forma despectiva a los franceses *frogs*, que vendría a significar comedores de ranas —*frog* es rana en inglés—. Es decir, a veces, un pueblo es nombrado por otro a partir de unos hábitos alimenticios que la comunidad enunciativa considera denigrantes.

Pero, por otro lado, la otra cara de la comida como elemento de la identidad cultural es que actúa como un cohesionador en relación a los participantes de la misma cultura. «[...] no sorprende en absoluto que el alimento sea uno de los elementos preponderantes de cohesión dentro de la sociedad» (Contreras, 1993, 13). Es decir, nos autoidentificamos como miembros de nuestra cultura también por nuestros hábitos alimenticios.

#### *Variaciones históricas*

Los hábitos alimentarios, como cualquier manifestación cultural, varían a lo largo del tiempo. No pretendo hacer una historia de los alimentos (Ritchie, 1986). Solo recogeré algunos ejemplos sobre esta variación. Es bien sabido que los europeos exportaron a sus países numerosos alimentos de América: las judías verdes, las alubias, los pimientos rojos, la patata, el chocolate, el maíz, el tomate, etc.

Mientras que algunos de estos alimentos tuvieron una buena acogida inmediata, como el cacao, otros tuvieron una penetración más difícil. Por ejemplo, el maíz se ha utilizado en Europa como un alimento para animales y sólo ha empezado a consumirse en cantidades significativas cuando los europeos empezaron a imitar la costumbre norteamericana de desayunar con cereales. Recordemos también la conocida historia de la introducción de la patata en Francia. Luis XVI hizo custodiar

por soldados armados los cultivos experimentales de patata. Así se decía «“Esa hortaliza para animales no puede ser tan mala, puesto que el rey envía sus tropas a protegerla. ¿Por qué no va a tener el pueblo derecho a ella?” Durante la noche, la falsa vigilancia se relajaba de modo ostensible, y los ladrones, en cuya presencia confiaba la autoridad, hacían provisión y al mismo tiempo publicidad del producto» (Toussant-Samat, 1991, 165). Así, la patata empezó a ser aceptada como un producto comestible. Después de la Revolución Francesa, la Comuna de París ordenó transformar los jardines de las Tullerías en campos de patatas.

Sin embargo, no siempre los intentos históricos de modificar los hábitos alimenticios han tenido el mismo éxito. «[...] durante el siglo XIX, mientras algunos científicos y hombres de letras trataron de convencer a los franceses de que consumirían carne de caballo, otros intentaron convencerles, con menos éxito, de que comieran insectos. En el decenio de 1880, se celebró, por lo menos, un banquete elegante a base de insectos en un restaurante de lujo de París [...]» (Harris, 1994, 178-179). Como es sabido esta iniciativa no tuvo imitadores.

Una constante que podemos encontrar es que históricamente la alimentación ha estado asociada al prestigio social y al «status».

Como nos recuerda Contreras (1993, 65), la alimentación es un sistema de comunicación «[...] en la medida en que no es tan sólo una colección de productos susceptibles de estudios estadísticos o dietéticos, sino que constituye también un complejo sistema de signos, un cuerpo de imágenes, un protocolo de usos, de situaciones y de comportamientos propios».

Si nos fijamos en la situación actual de los hábitos alimentarios en un país como España, nos encontramos con muchas similitudes con otros productos culturales. Podemos constatar tres movimientos que podrían parecer contrarios: por un lado está la cocina autóctona que se sigue manteniendo y a veces incluso recuperando. Por otro lado, hay una presencia bastante notable de la influencia de los hábitos alimenticios norteamericanos a través de sus establecimientos de comidas rápidas. Esto da lugar a que haya una cierta homogeneización en los gustos. Pero, por último, han aparecido cada vez más restaurantes de países con hábitos alimentarios muy distintos a los autóctonos.



#### B.4) *El olfato*

Aunque, recientemente, la antropología le ha prestado mayor atención (Classen, Howes y Synnott, 1994), hay que decir que la comunicación olfativa ha sido poco estudiada (Andersen, 1994, 231). El hecho relativamente que el olfato esté fuertemente asociado a las respuestas emotivas, que es también un campo de estudio poco explorado, puede haber colaborado a este olvido. Otra causa puede ser que la comunicación olfativa, como señala Hall (1986, 62), aunque en el pasado debió de tener su importancia, en la actualidad es bastante desdenada por la cultura norteamericana y, por extensión, por las culturas a las que influye.

A pesar de ser el sentido menos comprendido (Jandt, 1995, 86), el olfato ocupa un lugar más importante de lo que pensamos en nuestra vida cotidiana. De hecho, no podemos dejar de oler. En muchas ocasiones como suele ocurrir con la comunicación no verbal somos inconscientes de estos mensajes. Solemos tener consciencia de su importancia cuando se produce su carencia, ya sea transitoriamente por un resfriado común o por una lesión cerebral: «Nunca había reparado en él [se refiere al sentido del olfato]. No suele reparar en él normalmente. Pero cuando lo perdí... fue como quedarse completamente ciego. La vida perdió mucho de su sabor... uno no se da cuenta de hasta qué punto el "sabor" es olor. Uno huele a las personas, huele los libros, huele la ciudad, huele la primavera... puede que no lo haga uno conscientemente, sino como un telón de fondo inconsciente y espléndido de todo lo demás. Todo mi mundo se empobreció radicalmente de pronto...» (Sacks, 1987, 205).

Los seres humanos recibimos y emitimos multitud de mensajes olfativos. Sin embargo, cada cultura, como veremos más adelante, valora de forma distinta dichos mensajes. Al igual que el gusto aquí también podemos señalar que hay olores deseables, aceptables y rechazables según cada cultura.

También en los olores, como hemos ido haciendo a lo largo de estos apartados, podemos establecer las variables espaciales temporales.

#### *Diferencias culturales*

Cada cultura tiene una valoración distinta de los olores. Hay una cierta tendencia a considerar, en Occidente, el sentido del olfato como un sentido primitivo más propio de culturas «primitivas» que de culturas «desarrolladas». Este clima de opinión está fundamentado en múltiples discursos occidentales. «Freud escribió en varias ocasiones que el sentido del olfato del hombre era una "baja", algo reprimido en el desarrollo y la civilización, al asumir la posición erguida y al reprimir la sexualidad primitiva pregenital» (Sacks, 1987, 204). Esta idea del olfato como un sentido primitivo o «poco civilizado» es bastante corriente en Occidente. Sacks (1987, 204) recoge el testimonio de una paciente que después de una temporal potenciación extraordinaria del olfato —por ejemplo podía oler las emociones de los demás— volvió a la normalidad: «Me alegro de haber vuelto —decía—, pero es una pérdida tremenda, también. Ahora veo a lo que renunciarnos siendo civilizados y humanos. Necesitamos también lo otro, lo "primitivo"».

Por último, la sociedad que se ha venido a presentar como el modelo de desarrollo, la norteamericana, es en apariencia olfativamente una cultura subdesarrollada. Está claro que ésta idea de asociar el olfato como un sentido propio de culturas «no desarrolladas» debe cuestionarse. Simplemente ha habido una evolución histórica diferente, una vez más hay que intentar no ser etnocéntricos en la comprensión de los comportamientos de otras culturas.

Para algunas culturas el sentido del olfato es muy importante y tiene una incidencia muy explícita en su cultura (Classen, Howes y Synnott, 1994, 95-122). Por ejemplo, los habitantes de la Isla de Andaman, en el Golfo de Bengala, tienen un calendario a partir de los olores de los diferentes períodos del año. Los Desanta, que es un pueblo que habita en la selva amazónica colombiana, se llaman a sí mismos *wisa*, que significa «el pueblo que huele». Los Desanta diferencian a los otros pueblos vecinos por su olor. Los Serer Ndut de Senegal atribuyen el olor de la orina a los grupos étnicos que tienen la reputación de no lavarse, entre los que incluyen a los europeos.

Pero los olores no sólo sirven para identificar a otros grupos étnicos sino que también forman parte de la identidad personal.



Por ello, como señalan Classen, Howers y Synnott (1994, 114), «El oler tiene un papel importante en las bienvenidas y las interrelaciones entre los individuos de muchas culturas no-occidentales [...]. En la India una forma tradicional de dar la bienvenida es oler la cabeza». «En Bali, cuando los amantes se saludan, respiran profundamente en una especie de olfateo amistoso. En la tribu Kanum-irebe del sur de Nueva Guinea, cuando dos buenos amigos se separan, el que se queda algunas veces toca al amigo que se va en la axila para tomar algo del olor de él y frotárselo a sí mismo» (Davis, 1976, 166).

Como señala Hall (1986, 195-196): «Los árabes constantemente echan el aliento a la gente cuando hablan. Pero esta costumbre es algo más que una cuestión de modales diferentes. Para el árabe son agradables los buenos olores y un modo de relacionarse afectivamente con los demás. No sólo es bueno sino deseable oler al amigo, porque negarle el aliento sería avergonzarse de él. [...] Por su interés en la olfacción, los árabes no tratan de eliminar todos los olores del cuerpo sino de darles realce y de aplicarlos a la formación de relaciones humanas». Efectivamente parece ser que los olores tienen un papel importante en la transmisión de las emociones en la comunicación interpersonal.

Por ello, es comprensible que «Los intermediarios que arreglan un matrimonio árabe suelen tomar grandes precauciones para que la pareja sea buena. A veces piden que se les permita oler a la muchacha, y si "no huele bien" la rechazarán, no tanto por razones estéticas sino porque quizá haya en su olor un residuo de cólera o descontento» (Hall, 1986, 66-67).

Hay también algunas diferencias sobre las valoraciones de algunos olores de una cultura a otra. Para algunas culturas el olor a ajo es muy ofensivo. Por su parte, los Dogon de Mali consideran que una de las más adorables fragancias es el olor de cebolla, de forma que la usan como perfume (Classen, Howers y Synnott, 1994, 124). Por otro lado, los occidentales suelen ocultar los olores corporales ya que los consideran indeseables. Sin embargo, hay que tener en cuenta que en Occidente ha habido una evolución en su cultura olfativa.

## *Variaciones históricas*

Si fuera posible un viaje en el tiempo y los europeos actuales visitaran los países que ahora forman Europa, seguramente, la primera impresión que tendrían sería olfativa. Hagamos un breve recorrido histórico sobre los olores en el pasado europeo (Classen, Howers y Synnott, 1994, 13-92).

En, Grecia y Roma antiguas para que un banquete tuviera éxito, además, de los alimentos debía acompañarse con la fragancia de flores frescas, ungüentos perfumados e incienso (Classen, Howers y Synnott, 1994, 20).

En los inicios de la cristiandad se condenaba el uso del incienso por considerarlo un acto asociado a la idolatría. Así, los primeros cristianos que se negaron a quemar incienso ante la figura del emperador fueron ejecutados. Posteriormente, el incienso se introdujo como parte del propio ritual cristiano (Classen, Howers y Synnott, 1994, 51-52).

Dentro del cristianismo se hablaba del «olor de santidad» como aquella dulce fragancia que desprenden aquellas personas santas en vida o incluso después de la muerte. Por contra, se solía asociar, dentro del imaginario cristiano, el olor de azufre al infierno y por extensión al diablo.

En la Edad Media y el Renacimiento, las casas eran una mezcla de fragancia y hedor. El olor de las habitaciones no sólo era una cuestión de agradabilidad sino también de salud. El uso de distintas fragancias era recomendado para purificar el aire.

Se pretendía eliminar los olores insalubres. Es conocido que los propios monarcas tenían que cambiar de palacio cuando los olores de orines y excrementos se hacían insoportables. Por otro lado, dado el sistema de calefacción y alumbrado de estas épocas las casas solían estar bastante ahumadas. En las ciudades los desagües eran a cielo abierto de forma que al grito de «¡agua val!» desde las ventanas se lanzaban los orines a la calle. Además, hay que tener en cuenta que las personas solían convivir con sus animales en los mismos espacios. En las masías catalanas, los establos estaban justo debajo de los dormitorios para aprovechar el calor de los animales.

En el siglo XVIII, un baño era considerado más un pasatiempo sensual y decadente que un acto de limpieza, que se solía limitar a las manos. Algunas personas tomaban un baño a pe-



sar del peligro que corría su reputación. Por ejemplo, Elizabeth I de Inglaterra tomaba un baño al mes «tanto si lo necesita como si no» (Classen, Hovers y Synnott, 1994, 71).

Siskind en el inicio de su novela *El perfume* intenta situarnos olfativamente en el París del siglo XVIII: «En la época que nos ocupa reinaba en las ciudades un hedor apenas concebible para el hombre moderno. Las callesapestaban a estiércol, los patios interioresapestaban a orina, los huecos de las escalerasapestaban a madera podrida y excrementos de rata, las cocinas, a col podrida y grasa de carnero; los aposentos sin ventilaciónapestaban a polvo enmohecido; los dormitorios, a sábanas grasientas, a edredones húmedos y al penetrante olor dulzón de los orinales [...]. Hombres y mujeresapestaban a sudor y a ropa sucia; en sus bocasapestaban los dientes infectados, los alientos olían a cebolla y los cuerpos, cuando ya no eran jóvenes, a queso rancio, a leche agria y a tumores malignos».<sup>7</sup>

Como puede imaginarse el acto de perfumarse adquirió cierta importancia entre las clases dominantes, tanto en hombres como en mujeres. La corte de Versalles de Luis XV era conocida como *la Cour Parfumée* —la Corte Perfumada—. Pero no todo el mundo se deleitaba con perfumes, los puritanos protestantes veían en el perfume una forma de camuflar el estado de corrupción de la humanidad. Después de la Revolución Francesa también hubo un retroceso en el uso de perfumes porque éstos estaban asociados a los excesos de la aristocracia y la moral burguesa los consideraba una frivolidad.

En la Revolución Industrial con el aumento de las factorías y el hacinamiento en las ciudades, los problemas sanitarios se agravaron sobre todo en los veranos calurosos. En el verano de 1858, fue tal el hedor en Londres que se sugirió cambiar de sitio el Parlamento (Classen, Hovers y Synnott, 1994, 80).

Como señalan Classen, Hovers y Synnott (1994, 81), los malos olores que habían sido considerados como molestos pero inevitables ahora se contemplaban como inaceptables para la sensibilidad y la salud pública, por lo que debían ser erradicados. Así pues, la doctrina higienista empezó a entenderse. Esto coincidió con un declive de los perfumes ya que el clima de

opinión de la época no favorecía su uso. Desde un punto de vista sanitario, la higiene era entendida como la limpieza con agua, mientras que los perfumes eran considerados insanos.

También es interesante señalar que, desde una perspectiva filosófica, el sentido del olfato fue devaluado como vía para el conocimiento, mientras que la vista era considerada el sentido científico por excelencia. El olfato fue valorado como un sentido más intuitivo y emotivo, es decir, menos racional y primitivo, y, además, se asoció a la mujer reafirmando la imagen discriminatoria de la misma.

Se va perfilando la idea del olfato como un sentido más propio de los animales, y que el ser humano lo ha ido perdiendo en su superación de los estadios más primitivos. Así la gran conciencia olfativa de las culturas no-Europeas es tomada como una prueba de esta concepción etnocéntrica y colonialista. Es decir, se consideran estas diferencias interculturales como una prueba de que la «civilización» supone la pérdida del sentido del olfato.

Siguiendo este discurso, la cultura occidental ha pretendido minimizar el sentido del olfato sobre todo ante algún tipo de olores. Por ejemplo, los olores corporales, se consideran olores antisociales, cuando es sabido la importancia de los mismos en las relaciones sexuales. Davis (1976, 165) apunta precisamente al puritanismo como una de las explicaciones del comportamiento olfativo norteamericano. «¿Por qué los norteamericanos se preocupan tanto por los olores humanos? Probablemente es nuestra inclinación antisensual: sospechamos de los placeres de los sentidos porque forman parte de los placeres del sexo.» Sin embargo, decir que Occidente es una sociedad desodorizada me parece inexacto. El sistema económico capitalista ha integrado perfectamente el consumo olfativo que representa un importante montante económico para las industrias químicas. Veamos algunos ejemplos:

- a) Por lo que hace referencia a los olores corporales no sólo se han desarrollado sistemas de desodoración sino también perfumes, colonias, *after-shave*, etc.
- b) En la alimentación, el siglo XX ha supuesto el desarrollo de los olores artificiales. Como apunta Baudrillard (1978) entramos en la era de la simulación en la que lo artificial puede ser

7. Patrick Siskind (1985), *El perfume. Historia de un asesino*, Barcelona, Seix Barral, p. 9 (original en alemán, 1985).



hiperreal. Así un producto con fresas al que se le ha potenciado artificialmente el olor puede oler mucho más a fresa que las fresas naturales.

c) En determinados espacios públicos se han potenciado determinados olores. Los grandes comercios suelen utilizar ciertas fragancias que crean un ambiente agradable y potencian las ventas. Una empresa japonesa utiliza ciertas fragancias, que distribuye a través del aire acondicionado, para reducir el estrés de sus trabajadores y aumentar su productividad (Jandt, 1995, 86).

Para finalizar, quisiera acabar con otro relato. Con ello pretendo poner en evidencia que, a pesar de las diferencias entre culturas, también hay muchos más puntos en común de los que, inicialmente, estaríamos dispuestos a aceptar. El primer paso para verificar esta hipótesis es desear conocer a personas de otras culturas.

Con tal que proponga a sus moradores, y lo gane, un debate sobre cualquier aspecto del budismo, todo monje vagabundo tiene derecho a quedarse en un monasterio Zen. Si, por el contrario, sale derrotado, deberá marcharse.

Dos hermanos, ambos monjes, vivían solos en un monasterio en el norte del Japón. El hermano mayor era muy docto, mientras que el pequeño era estúpido y le faltaba un ojo.

Un monje vagabundo llegó cierto día al monasterio en busca de alojamiento. Según la costumbre, desafió a los hermanos a entablar una discusión sobre la sublime enseñanza. El mayor, que se encontraba bastante cansado de tanto estudiar, pidió al más joven que ocupara su puesto. «Ve y arréglatelas para que el diálogo se haga en silencio», le aconsejó pues conocía su escasa habilidad con las palabras.

El joven monje y el recién llegado se dirigieron al oratorio y tomaron asiento.

Poco después, el forastero llegaba corriendo hasta el lugar donde se encontraba el hermano mayor. «Puedes sentirte satisfecho —le dijo—. Tu joven hermano es un eminente budista. Me ha derrotado.»

«Cuéntame cómo se desarrolló el diálogo», le rogó el hermano mayor.

«Al sentarnos —explicó el viajero— yo levanté un dedo, representando al Buda, el Iluminado. Él replicó levantando dos dedos, dando a entender que una cosa era el Buda y otra sus enseñan-

zas. Tras lo cual yo alcé tres dedos, simbolizando al Buda, sus enseñanzas y sus seguidores, llevando una vida armoniosa. Pero él me lanzó entonces un puño a la cara, indicándome que las tres cosas proceden de una comprensión única. Fue así como gané, y por lo tanto yo no tengo derecho a quedarme.» Dicho esto, reemprendió su camino.

«¿Dónde se ha metido ese tipo?» preguntó el hermano menor, que salía entonces del oratorio.

«Tengo entendido que ganaste el debate.»

«No gané nada. Vengo a darle una paliza a ese monje.»

«Cuéntame cuál fue el tema de la discusión», dijo el hermano mayor.

«¡El tema!... Pues bien: Nada más sentarnos, ese tipo levantó un dedo, insultándome al insinuar que sólo tengo un ojo. No obstante puesto que se trataba de un forastero, pensé que era mi obligación portarme cortésmente, así que le mostré dos dedos, felicitándole por su buena suerte, que le había permitido conservar ambos ojos. Pero entonces el muy miserable alzó impunemente tres dedos, sugiriendo que entre él y yo no sumábamos más que tres ojos. Esto me sacó de mis casillas y empecé a darle de puñetazos, pero él logró escapar y así acabó todo.»<sup>8</sup>

8. Antología de historias antiguas del Budismo Zen (1979), *Came de Zen-Huesos de Zen*, Madrid, Swan, pp. 35-36.