



Es imposible

Es necesario comprender que la comunicación no incluye solamente los mensajes que las personas intercambian deliberadamente entre sí. Además de estos mensajes conscientes, en efecto, muchos otros son trocados sin querer, en una especie de paracomunicación o paralenguaje.

El tono de las palabras que se dicen, los movimientos del cuerpo, la ropa que se viste, las miradas y la manera de apretar la mano del interlocutor, todo tiene algún significado, todo comunica. Quiero decir que, prácticamente, es imposible no comunicar.

Cuando un padre le dice a uno de sus hijos: "Cuidado con el martillo porque puedes lastimarte" y al otro hijo le dice: "¡A ver si no haces las mismas estupideces de siempre con ese martillo!", aunque su propósito consciente sea el de advertir a ambos hijos sobre los peligros del martillo, las diferencias en las palabras escogidas y en el tono de voz utilizadas con cada hijo comunican un mensaje secundario bastante claro: el padre no tiene el mismo cariño hacia los dos hijos.

A veces hasta el mismo silencio comunica. Cuando una persona deja de responder a las preguntas o incitaciones de otra, o cuando trata de ignorar su presencia, su silencio es más elocuente que cualquier conjunto de palabras. El marido que lee su diario sin admitir que le interrumpen mientras almuerza con su esposa, le comunica a ésta que está más interesado en la lectura, que en el diálogo.

A veces lo que la palabra no dice es transmitido por los ojos o por las manos. Los buenos jugadores de poker son tan pocos porque son pocas las personas capaces de hacer "bluff" sin que se note en sus ojos que lo están haciendo. Contrabandistas improvisados son detenidos en las aduanas porque su nerviosidad ante la inminencia de la revisión de su equipaje delata que están introduciendo algo prohibido.

Una ocasión muy interesante para observar el funcionamiento de la paracomunicación son los debates de políticos en la TV. Parte de los comportamientos observados son evidentemente deliberados como por ejemplo una actitud calma y reposada, para indicar seguridad y competencia. Pero gran parte de las manifestaciones somáticas de los interlocutores, tales como miradas, movimientos de las manos, risas,

tics nerviosos, palidez o rubor, etc., son involuntarios y hasta inconscientes. El telespectador, en todo caso, recibe tantos mensajes sobre los propios candidatos como sobre los asuntos debatidos.

Esto nos lleva a comentar el llamado "carisma" de ciertas personas, entendiéndose por tal los efectos que ellos producen sobre el público sin que sea posible especificar precisamente las cualidades que provocan tales efectos. Carlos Gardel, Juan Domingo Perón, Fidel Castro, John Kennedy, han ejercido complejas influencias sobre las masas, siendo difícil explicarlas con el mero análisis de sus cualidades. Esos mecanismos actúan en niveles más profundos que los de la percepción consciente. Actúan en el territorio de la empatía, un lugar complejo, oculto y misterioso.

LA CULTURA COMO COMUNICACIÓN

Si todo en la vida puede ser decodificado como signo -el peinado, la manera de andar y de sentarse, el barrio en que se reside, la iglesia que se frecuenta- entonces la propia cultura de una sociedad puede ser considerada como un vasto sistema de códigos de comunicación.

Estos códigos indican los papeles adecuados y oportunos, así como lo que es tabú y lo que es sagrado. Ejemplos de nuestra cultura podrían ser los siguientes:

- Cuando se casan un hombre y una mujer se colocan anillos, en lo posible de oro, en ciertos dedos de la mano (y no en otros). El nombre de estos anillos es "alianza" y ellos comunican a los demás que estas personas ya no están más libres, y sin compromiso.
- En la mesa familiar el papá siempre ocupa la cabecera. Su lugar en la mesa comunica su posición de autoridad.
- Mientras que los empleados son obligados a llegar a sus puestos de trabajo a las 8 horas en punto, el jefe de sección llega a las 9 y el patrón a las 10. Esto indica a todos la diferencia de jerarquía.
- En Navidad se acostumbra dar regalos a los parientes y amigos. El valor del regalo por lo general comunica el grado de importancia que se atribuye a la relación.
- Hasta hace poco tiempo los parientes se vestían de negro cuando moría un miembro de la familia y la cultura estipulaba un plazo en que la viuda, los hermanos, y otros "deudos" tenían que mantener el luto.
- La manera de ordenar los cubiertos en la mesa no es asunto de capricho individual: ella comunica inmediatamente la clase social a la que pertenece la persona.
- Las empleadas domésticas son obligadas a usar uniformes para no ser confundidas con los miembros de la familia.
- Se considera de mal gusto llegar puntualmente a una recepción. Los invitados puntuales corren el riesgo de encontrar que los anfitriones todavía se están bañando o vistiéndose.

Expresamos nuestros sentimientos patrióticos por medio de símbolos que incluyen la bandera, el himno nacional, los héroes y próceres, las efemérides o fechas significativas.

- Las flores poseen mensajes codificados: la rosa roja, el buquet de orquídeas, la corona funeraria, todas tienen su propio mensaje.

Esta lista, incompleta por cierto, demuestra que la cultura funciona por la comunicación. Sería imposible que una persona viviese en el seno de una cultura sin aprender a usar sus códigos de comunicación. Y también le sería imposible no comunicar.

LA COMUNICACIÓN TRANSCULTURAL

El hecho de que cada cultura posee sus propios códigos de comunicac

