

mundo oligárquico; entre la irrupción del laicismo como forma de vida progresiva y el clericalismo como forma de vida conservadora. Esto contextualiza un discurso histórico que dice relación con el salitre del Norte y la nacionalización del ferrocarril salitrero por parte del Estado chileno, que estaba en manos de los ingleses.

Todo esto da cuenta de la homogeneidad constructiva de esta excelente novela, en tanto historia novelada, que permite al lector actual penetrar y conocer un período importante de nuestra historia nacional a la luz de un protagonista que simboliza ideales políticos, sociales y sentimentales en el marco de una auténtica lealtad.

Andrés Cáceres Milres

Rogelio RODRIGUEZ. *Los mensajes del cuerpo.* **Bravo y Allende Editores,**
Santiago de Chile, 1991.

Como si por encargo, llega a mis manos el libro de Rogelio Rodríguez sobre los mensajes del cuerpo. Estoy leyendo asombrado unas páginas algo autobiográficas de Somerset Maugham. No entiendo que este autor minimice casi sin escrúpulos la función del director de escena. Dramaturgo experimentado, llega a decir:

A mi creciente disgusto con el teatro se agregaba, no tanto que los directores fueran incompetentes, sino que fueran en absoluto necesarios.

Pero el mismo Maugham se encarga de detallar qué rol cumple el director de escena. Dice que le corresponde "la mecánica del teatro". ¿En qué consiste esta mecánica? En determinar la entrada y salida de los actores; la posición asignada a cada uno en el escenario; las peculiaridades; la diversión de la audiencia en los puntos flojos del argumento. Debe también administrar la vanidad y celo de los actores, su reducción al rol, la velocidad de la acción; el énfasis y el esfumado; el escenario y su adecuación a la acción; el vestuario, la iluminación.

Uno diría que, siendo así, el director de escena tiene todo el asunto en sus manos. Pues Maugham dice que no, que esto es puro asunto mecánico, que todo lo

que es propiamente creación y vida de la escena se encuentra enteramente en el texto.

Muy diferentes resultan las cosas y, ciertamente más aceptables, si se atiende a la distinción y proporción entre lenguaje hablado y lenguaje del cuerpo, o gestural, de que se trata en el libro *Los mensajes del cuerpo* de Rogelio Rodríguez. Tan alta es la proporción del lenguaje no-hablado o gestural en el intercambio de información entre las personas que, en el caso del arte escénico, el texto escrito será por fuerza cosa muy diferente de lo que piensa Maugham, reduciéndose a no más que una pauta que director, actores y escenógrafos pueden seguir de muchas variadas formas. Las distancias relativas de los actores "hablan"; el vestuario, los movimientos, los gestos "hablan", asimismo. Cuántas cosas nos dicen de antemano los muebles, la iluminación, los colores. No hay ni exageración ni novedad en decir que, a veces, todo el sentido de una escena se expresa en un objeto, el giro de un cuerpo, un gesto, un ademán, una mirada, un silencio que habla prolongándose. En las teleseries se abusa, y hasta llegar a un efecto contraproducente, de estas olvidadas.

Pero, a mi asunto. El libro de Rogelio Rodríguez se propone ser útil y no cabe duda de que lo es y para multitud de cosas. Empezando, sirve como espejo para el propio y privado análisis; como instrumento corrector de mil defectos; como espantamoscas de la relación social. Sirve también ¡y cuánto! para entenderse con los que están por debajo de uno, que tampoco son pocos; para saltarse los malos ratos y procurarse los buenos; para cortar una discusión justo a punto; para endulzar y endilgar una conferencia; para soportar comprensivo el atropello cotidiano: el tráfico callejero, los amontonamientos, empellones, malos olores, chillidos y denuestos en choques, en ferias, en buses, en boleterías y estadios de fútbol. Sirve también para vender lo que sea con ventaja y comprar lo que sea con reparo; para botar a la basura (que no es tan fácil como parece); para estar alerta y cambiar a tiempo de estación, de diario, de cine, de canal. Sirve pra sonreír al ladrón, saludar al teniente, al banquero, al catedrático; para despachar personas indeseables y procurarse de las otras. Para mil y mil cosas más.

Se dice: "Para que la visita se vaya, poner la escoba detrás de la puerta". Con este libro no se necesita escoba, no se necesita puerta. Si lo editara yo, lo cortaría a la medida del bolsillo y multiplicaría las ilustraciones y las aplicaciones de las muchas reglas que trae.

Se escucha que "comprenderlo todo es perdonarlo todo". Y no se necesitan clases de retórica para formar la antítesis y decir que "comprenderlo todo es no perdonar nada". También, y menos retórico, comprender es ponerse en condiciones de controlar, conducir, dominar y, además, de no dejarse conducir, ni controlar, ni dominar.

Dejar correr las palabras como puro viento (que primero que nada son eso) no es mal comienzo. Como cuando nos imponen la ley del hielo; como cuando decimos "a palabras necias, oídos sordos"; como cuando el pequeño se tapa los oídos; o cuando el comisario cultural nos da con la puerta en las narices. Al Bautista le ocurría: "Yo soy la voz que clama en el desierto". En fin, abstraer, por esto o aquello, las palabras; hacer callar.

Nuestro autor nos presenta un caso de esta abstracción a la letra y de modo que sólo quedan a la vista los ingredientes no verbales de la comunicación:

Vea un programa en TV en que aparezcan sujetos interactuando en algún tipo de reunión -por ejemplo, un foro político, un debate de opiniones- y apague el sonido del aparato.

¿Quién no lo ha hecho, aunque no sea más que por darse el gusto de hacer callar a una persona intolerable? Nuestro autor nos dice que vamos a disfrutar y a instruirnos haciéndolos callar.

Piense que hasta se va a entretener mirando esos "serios" programas a que nos tienen acostumbrados nuestros canales de televisión, donde tantos próceres se dan cuerda a sí mismos y hablan de lo que les pidan con un desparpajo increíble.

Pero, además, vamos a descubrir las claves de su poder desarmándolos de esta manera; vamos a ponernos en control; o, siquiera, no vamos a permitir que nos controlen; o, a lo menos, vamos a permitirlo, pero sabiéndolo.

Esta partícula de poder en nuestras manos -esta capacidad a disposición del último de los últimos de desconectar el audio del audiovisual y suspender así el poder del lenguaje- nos sirve de llave, de talismán, de ábrete-sésamo. ¡Clic! y ya estamos en situación de atender al mensaje del cuerpo.

Gran poder tiene el lenguaje. Tan grande es el valor que asignamos a la proficiencia verbal (más todavía en culturas de acentuada predilección retórica como la nuestra) que todo el resto de los medios empleados en la comunicación entre personas, toda la parte no-verbal o gestural o silenciosa, resulta como si no fuera nada. De allí al carácter subliminal de la "comunicación no verbal" casi no hay mediación. De donde resulta un elemento como de alienación desde el que se ejercen sobre nosotros mecanismos de apropiación y manipulación.

¿Cómo no estar agradecidos de este libro que paso a paso va descifrando para nosotros estos mecanismos? Uno tiene por cosa cierta que son las palabras del que está al otro lado del escritorio las que se encargan de toda la comunicación, y que son ellas solas las que apelan a nuestra comprensión y a nuestro asentimiento. Pero la verdad es que apenas entramos en la oficina y enfrentamos a nuestro interlocutor cuando ya se ha dicho más de la mitad de todo el discurso. Y eso no es nada: hemos asentido sin siquiera un inicio de crítica.

Desde luego, y hablando a la letra, el cuerpo no habla; los hombros, las caderas no hablan. Mucho menos hablan los objetos o las distancias. "Lenguaje gestural", "lenguaje corporal" son expresiones metafóricas. "Lenguaje silencioso", "lenguaje no verbal" son incluso expresiones explícitamente contradictorias. Sin embargo, la palabra "lenguaje" surge espontánea ante cualquier tipo de comunicación no-hablada.

Vale mucho la pena atender a esta metáfora o analogía, "lenguaje", cuando se considera que además de no-verbal, gestural, estos mensajes del cuerpo -como los nombra nuestro autor- son subliminales o implícitos.

Los estudiosos de la comunicación no-verbal han enseñado que este tipo de comunicación se establece, generalmente, en un nivel subliminal, por debajo de la conciencia. Así, entonces, en la interrelación humana habría dos planos comuni-

cativos: uno manifiesto, explícito, racional, constituido por las palabras.... otro inconsciente, pero no desatendido sino, al contrario, configurando la base más importante del contacto humano.

O sea, el lenguaje gestural. Comúnmente, nos están hablando y estamos atendiendo a lo que se nos dice; sólo que de una forma muy especial: atendemos sin darnos cuenta de que atendemos. Así, también, nosotros mismos hablamos este lenguaje gestural sin darnos cuenta de que lo hacemos. En una palabra, fluye en gran proporción, intercomunicación de la que no nos damos cuenta.

Además -y siguiendo la analogía lingüística- siendo el lenguaje verbal ora activo, ora pasivo, ora descriptivo, condicional, imperativo y cosas así, cabe esperar algo análogo en el "lenguaje del cuerpo". Y así es. Nuestro autor nos habla de cuerpos dominantes y cuerpos sumisos. Nos recomienda: "No sea 'corto'. Elévese... y adquiera poder". Y también: "Cuide su postura frente a los demás, con ella comunica usted sus emociones".

Habla gestural pasiva, habla gestural imperativa, dubitativa, emocional.

Lo interesante, me parece, resulta de la combinación del habla gestural imperativa con el carácter subliminal del habla gestural. Todos los demagogos, agentes de propaganda, relacionadores públicos, publicistas, lo saben. Uno está obedeciendo órdenes sin darse cuenta siquiera de que se las han dado. ¡Linda manera de entregar nuestro poder!

Más todavía. Esas reglas: "Elévese y adquiera poder", "Cuide su postura". Nuestro autor nos enseña, pues, la retórica del habla gestural. Estamos en el nivel en que se emiten mensajes no-verbales con pleno control, en tanto que en el extremo de recepción se reciben en forma subliminal.

Es decir -digo yo- en tanto que unos apelan con deliberada y astuta retórica a nuestra aceptación y servilismo, nosotros, los burros, les cedemos sin darnos cuenta nuestra fuerza.

Sólo por esta empresa que desarma y expone la retórica gestural, pienso que vale este libro varias veces su precio.

Juan Rivano