

Emocions a flor de pell



Carles Montpart Tura

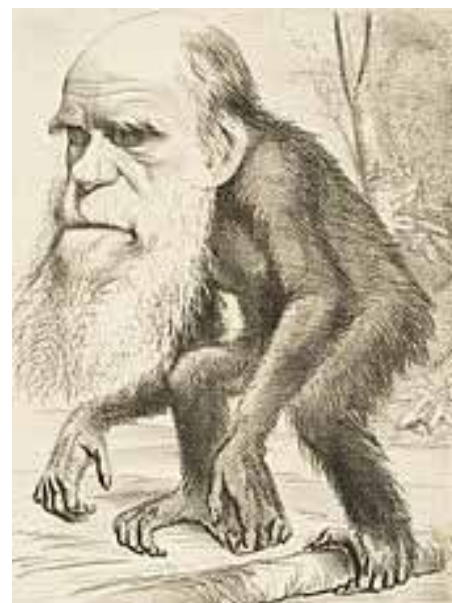
Un dels aspectes relacionats amb la comunicació que ha generat més estudis i ha aportat més bibliografia en les darreres dècades ha estat, sens dubte, el de la comunicació no verbal, especialment vinculada a l'estudi de la manifestació de les emocions humanes i animals. El que potser no és tan conegut és que Charles Darwin, amb el seu llibre *The Expression of Emotions in Man and Animals* (1872), va ser el primer estudiós que va descriure minuciosament aquestes expressions emocionals i que va intentar donar-ne una explicació científica. Dues publicacions recents força interessants que incideixen en diversos aspectes de la comunicació no verbal són també els últims llibres publicats pel professor Lluís Payrató, *El gest nostre de cada dia*, i per l'experta en comunicació Teresa Baró, *La gran guia del lenguaje no verbal*.

Darwin, el gran precursor

L'edició actual més a l'abast de l'obra de Darwin és la traducció al castellà *La expresión de las emociones* (Editorial Laetoli, Col·lecció Las dos culturas, Biblioteca Darwin, V, 2009). El llibre conté un pròleg de Jesús Mosterín i la introducció i la traducció són a càrrec del professor de l'Institut de Biologia Evolutiva (CSIC-UPF) Xavier Bellés. Fins que no va aparèixer aquesta edició, dins de la Biblioteca Darwin que dirigeix el conegut científic i novel·lista Martí Domínguez, es tractava d'una obra introbable, ja que l'edició que n'havia fet Alianza Editorial, (*La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*, 1984, reimpressió de 1998) està descatalogada. Malauradament, no comptem fins avui amb cap traducció al català.

Quan Darwin va publicar *L'expressió de les emocions*, feia 13 anys que havia donat a conèixer *L'origen de les espècies* (Edicions 62, Llibres a l'abast, 413, Barcelona 2009; també a labutxaca, 2011), i un any que havia publicat *L'origen de l'home* (Edicions científiques catalanes, 1984, actualment introbable; hi ha moltes edicions a l'abast en castellà), que són dues de les seves obres més importants i transcendents respecte de la comprensió

de l'origen i l'evolució humana. Darwin, per tant, ja era un autor famós i conegut, i malgrat que el llibre va tenir força èxit, la novetat de les investigacions en les quals s'endinsava va fer que no tingués gaires seguidors. De fet, com ens informa Xavier Bellés al pròleg esmentat, no és fins a la segona meitat del segle XX que els psicòlegs i els etòlegs el redescobreixen i valoren les seves aportacions pioneres. Ja més modernament, tots els estudis sobre l'expressió facial i la recerca de



Caricatura de Darwin



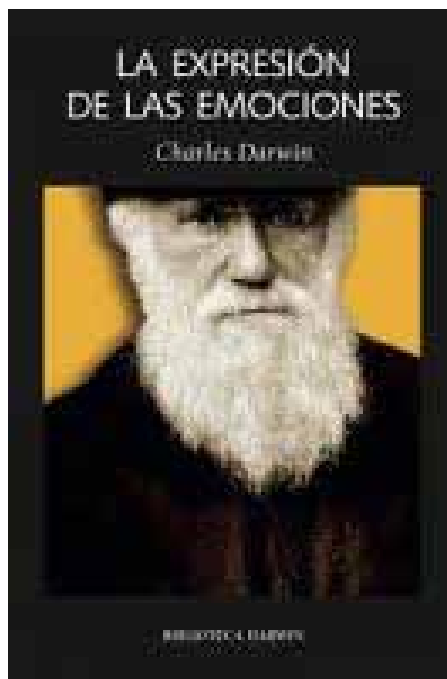
La Sonrisa de Duchenne

les expressions universals, en especial les investigacions de Paul Ekman i els seus col·laboradors, reconeixen unànimement el valor del llibre de Darwin.

Homes i animals

L'expressió de les emocions, que segurament és un dels llibres de Darwin més accessibles per a un públic no especialitzat, té una primera part teòrica, on el científic desenvolupa el que ell anomena els tres principis generals de l'expressió —principi dels hàbits útils associats, principi de l'antítesi i principi de les accions degudes a la constitució del sistema nerviós— els quals seran la base de l'argumentació de les dues parts següents. En la primera, es descriuen detalladament els mitjans d'expressió i les expressions dels animals, especialment gossos, gats, diversos tipus de simis, cavalls i diverses aus, relacionades sempre amb els seus estats d'ànim. Malgrat el to eminentment descriptiu del text, el lector no deixa de meravellar-se per la gran capacitat d'observació de Darwin i per la minuciositat de les seves descripcions. L'emissió de sons, l'erigament dels pèls, l'augment del volum corporal, la retracció de les orelles i l'ostentació de les dents són alguns dels mitjans analitzats, de la mateixa forma que s'estudien amb detall les expressions de plaer, dolor, còlera o perplexitat.

A la segona part del llibre, més extensa, es descriuen i s'intenta donar una explicació de l'origen de les expressions emocionals de les persones. Darwin, a part d'utilitzar les anotacions que des de 1830 havia anat prenent en el seu entorn més immediat —recordem que va tenir deu fills, a alguns dels quals fa contínues referències— i en els seus viatges científics, va disposar de les



respostes a un seguit de qüestionaris que enviava a tota una extensa xarxa de col·laboradors repartits per tot el món. Darwin va ser també dels primers estudiosos a fer servir la fotografia per a les seves investigacions, especialment les del metge francès Guillaume Duchenne, el qual havia estudiat el paper dels músculs facials en la configuració de les expressions mitjançant l'aplicació de corrents elèctrics al rostre. Després de descriure amb gran detall l'expressió humana de sentiments com el sofriment, el plor, l'ansietat, la desesperació, la pena, l'alegria, l'humor, la tendresa, la reflexió, el malhumor, l'odi, la còlera, el menyspreu, la sorpresa, la por, la timidesa o l'enrojolament, Darwin arriba a la conclusió que són manifestacions innates i, en la majoria de casos, universals. Es tracta, doncs, d'una confirmació més de la seva teoria de l'evolució per selecció natural i de la concepció de l'espècie humana com a descendent d'un tronc únic, vàlid per a totes les races. És absolutament sorprenent com Darwin, en moltes de les pàgines d'aquest llibre, s'avança amb les seves descripcions i amb les seves teories sobre l'origen d'algunes expressions —quan parla, per exemple, de l'empatia, de l'enrojolament o de les estretes connexions entre la ment i les manifestacions corporals— a les modernes interpretacions que sobre els mateixos aspectes ha donat recentment la neurociència.



Gestos i paraules

Entre tots els moviments que fa la persona humana quan es comunica, els més estudiats potser són les expressions facials i els gestos, és a dir, els moviments significatius del nostre cos. A un tipus concret de gestos, els anomenats *emblems*, dedica el seu últim llibre el lingüista i professor Lluís Payrató (Barcelona, 1960). Es tracta de *El nostre gest de cada dia* (Biblioteca de cultura popular Valeri Serra i Boldú, 24, Publicacions de l'Abadia de Montserrat, 2013). En aquest llibre Payrató estudia, a partir de l'aportació feta per Joan Amades l'any 1957 ("El gest a Catalunya", *Anales del Instituto de Lingüística*, VI, 88-148), el repertori dels que es poden considerar els nostres gestos més emblemàtics. Aquest tipus de gestos, també anomenats autònoms o simbòlics, tenen una traducció verbal força compartida per una comunitat i, tot que alguns d'ells els trobem a diferents cultures, són també els que poden representar millor els valors culturals d'un grup humà concret. L'autor, doncs, s'endinsa en la difícil tasca d'establir quins poden ser els emblems que defineixen els catalans i fa una anàlisi força detallada del seu possible origen i de les variants que poden anar prenent. Hi veurem analitzats i classificats des de gestos molt antics i força universals, com els de salutació o d'apreciació (dur-se els dits junts als llavis i fer-los un petó) fins a d'altres de més moderns com els de valoració positiva (aixecar el polze, fer un cercle amb l'ín-



Lluís Payrató



La importància del llenguatge no verbal

dex i el polze —gest d'OK— o el conegudíssim gest de "victòria", fent una V amb l'índex i el dit del mig estirats cap amunt). En l'endemig, Payrató ens parla d'una gran varietat de gestos que regulen la nostra relació amb l'entorn i amb els nostres interlocutors, que van des dels que són expressions clares d'emocions, fins als que indiquen burla —aquí és força interessant l'explicació que fa del popular gest de fer *pam i pipa*—, ofensa o amenaça. També dedica un apartat especial a la gestualitat dels jocs infantils i a la del món de l'esport. En definitiva, un treball força interessant que, a cavall de l'etnografia i l'estudi de la comunicació no verbal, ens il·lustra sobre un aspecte no massa estudiat en el nostre àmbit. El llibre es clou amb una reflexió sobre globalitat i localisme dels emblemes i amb la proposta d'un repertori dels emblemes catalans més bàsics (concretament n'estableix 108).

Recentment, el diari La Vanguardia dedicava la seva secció d'Ocupació a la següent notícia: "Gestos que delaten en una entrevista" i afirmava que "El llenguatge no verbal és tan important com les respostes del candidat a l'hora de superar amb èxit un procés de selecció". I afegia en un destacat el següent: "El 75 % de l'èxit d'un candidat depèn del llenguatge no verbal." (Suplement Diners, 7-4-2013, p. 35). Notícies com aquesta sovintegen en els mitjans de comunicació, i per tant no és estrany que la bibliografia sobre aquest aspecte de la comunicació humana —la comunicació o el llenguatge no verbal— ens ofereixi novetats constants. Des del clàssic manual publicat per Flora Davis als anys 70 del segle passat (*La comunicació no verbal*, Alizana Editorial) fins a alguns de més recents, com el de Miles L. Patterson (*Més que Paraules. El Poder*

de la Comunicació No Verbal, UOC, 2010) el que ha estat més habitual, però, és que els llibres que s'apropen a aquesta temàtica ho facin des de la intenció de divulgar per a un públic més general els coneixements que les diverses branques de la ciència que s'ocupen d'aquest tema ha anat establint en els darrers anys. La novetat que presenta el llibre de Teresa Baró (Caldes de Montbui, 1962), *La gran guía del lenguaje no verbal* (Paidós, 2012) és que, en la línia de les publicacions més recents sobre aquest tema, pretén fer un pas més i oferir un text on, a part de resumir-hi els referents teòrics imprescindibles, el lector hi trobi una guia pràctica per conèixer millor els elements bàsics del seu comportament no verbal i, el que és més important, sigui capaç de millorar tots aquells aspectes que el puguin afavorir en la seva vida personal, social i professional.

www.electracaldense.com

l'electra

Pl. Catalunya, 6
08140 Caldes de Montbui
Tels: 938 650 133
938 650 585
900 181 776

Una qüestió de pràctica

A partir de la constatació, doncs, de la gran importància que té el nostre comportament no verbal (gestos facials, postura, moviment, relació amb l'espai, tacte, aspecte personal, etc.) en la nostra vida quotidiana i professional, el llibre de Teresa Baró ens introdueix en el convenciment que és possible utilitzar aquest factor clau de la comunicació al nostre favor. Després d'una extensa primera part més teòrica, i destinada a fer que el lector prengui consciència de la gran quantitat d'elements no verbals que influeixen en la nostra relació amb els altres, a la segona part l'autora ens introdueix de forma clara i amena —sempre dirigint-se al lector en segona persona— en les claus pràctiques que ens poden fer augmentar el nostre carisma personal i la nostra capacitat de seducció (no entesa només en el sentit sexual) i ens presenta els mecanismes que regulen un aspecte tan present en la nostra relació amb els altres com és la mentida i l'engany. L'estil del llibre és planer, i a voltes pren un to quasi confidencial quan l'autora fa referència a experiències personals o extretes de la seva carrera professional dedicada a l'assessorament en comunicació. En aquesta part sovintegen els quadres amb consells o instruccions, típics dels manuals d'au-



Teresa Baró

toajuda, que intenten sintetitzar amb poques paraules diversos continguts pràctics (com augmentar la nostra visibilitat, com ser més carismàtic o seductor, com millorar la relació amb els fills, com inspirar confiança, com encarar una entrevista de feina, etc.). L'autora clou aquesta part amb un extens capítol sobre el que ella mateixa anomena "El sofisticat ritual de la seducció sexual", on analitza i dóna consells pràctics sobre tots els passos i els elements que intervenen en la conquesta amorosa, i, com hem dit, amb un apartat dedicat als elements verbals reveladors de la mentida, l'engany o la dissimulació.

Finalment, la tercera part del llibre —la més breu, però la més directament pràctica— constitueix una proposta d'entrenament d'algunes de les habilitats no verbals exposades al llarg del llibre. Aquesta part inclou diver-

sos tests i estratègies de reflexió amb el convenciment que, a partir del coneixement conscient de les nostres capacitats i mancances en el terreny no verbal, i a través de la pràctica reiterada, serem capaços de millorar i arribar a fer inconscient —és a dir, automàtica— una conducta no verbal que ens afavoreixi en tots els àmbits de la nostra vida.

Després de *Tens un e-mail* (Columna, 2010), una útil guia per redactar eficaçment correus electrònics, i de *Parlar i convèncer* (Edicions del Serbal, 2011), un bon manual per aprendre o millorar a parlar en públic, aquest tercer llibre de Teresa Baró és una molt bona eina per introduir-se en la teoria i la pràctica del complex món de la comunicació no verbal. Baró, que en qualitat de consultora i experta en comunicació col·labora assíduament a diversos mitjans de comunicació, entre els quals en el programa de TVE *Para todos la 2*, ofereix com a complement al seu llibre, per a aquells lectors interessats a saber-ne més, la pàgina web www.ellenguajenoverbal.com, i una aplicació per a iPad i mòbils.



Termes Victòria
Hotel Balneari

www.termesvictoria.com



www.grupvictoria.com