
Imagen corporal y su influencia social

Rosa Cecilia S. de Maldonado¹

Psicóloga U. Javeriana, Especialista en Psicología Clínica Uniandes

La imagen corporal es la representación central de las partes del cuerpo y del cuerpo como un todo. Participa en la representación de la imagen del Yo y de los papeles sociales. Influye sobre lo que una persona hace o deja de hacer, sobre sus actividades y sus opiniones, quizá más que la imagen realista de su cuerpo.¹

La imagen corporal no es igual al cuerpo que los otros ven o al que se tiene en una fotografía. A menudo la gente se sorprende ante una descripción realista de su cuerpo, siendo esto más común entre las mujeres que entre los hombres, ya por influencia de factores socioculturales, el narcisismo corporal suele ser mayor que el de los varones, por que es más notable la conformación de su cuerpo. Es usual que cuando una mujer se prueba un vestido, comente abiertamente, a veces con placer y otras con desmayo, la figura que ve en el espejo de tres cuerpos. Obviamente su imagen corporal es diferente a su apariencia externa. En ambos sexos ésta distorsionada la imagen corporal, por ejemplo: dientes que para el odontólogo son pequeños hasta el punto de necesitar lentes de aumento para observar sus detalles, para las personas que los posee resultan enormes. No es raro que una mujer bella se considere fea, su imagen corporal distorsionada puede tener profundas raíces inconscientes. El hombre pequeño se siente más alto de lo que en

¹FISHER Y CLEVELAND. Imagen corporal y personalidad. New York, 1985.

realidad es y, en ocasiones el hombre alto siente ser bajo.

Los estudios sobre "miembros fantasmas" en las personas que han sufrido amputación, han aportado pruebas objetivas de la disparidad entre la realidad somática, la percepción y la fantasía, incluso en adultos por los demás normales. Entre los neuróticos las relaciones de conversión manifiestan las distorsiones mayores de la imagen corporal e incluyen una variedad de compromisos neuróticos que encuentran su expresión como síntomas.

Al igual que la imagen corporal, la imagen del Yo tiene un aspecto social externo y otro privado interno. Estas dos perspectivas interactúan para producir la imagen o concepto del Yo, que no se parece a ninguna de ellas y varía según las circunstancias personales y externas. A veces las personas se sienten inesperadamente complicadas o disgustadas por el modo en que los demás las captan. Es obvio que lo que tienen de sí mismas no corresponde a la imagen más objetiva y menos completa que los otros tienen de ellas. La imagen del Yo suele ser narcisista por que se origina en el ideal del ego. A veces se muestra crónicamente crítica y manifiesta la influencia perniciosa de un ideal de ego perfeccionista y de un super ego muy exigente.

Lo que ha recibido el nombre de identidad del Yo, identidad del ego y auto-realización pertenece a las representaciones centrales del Yo o de la imagen del Yo.

La formación de esa imagen sigue un proceso concomitante al desarrollo evolutivo del ser humano. El Yo o el ego, estructura del aparato psíquico es una organización de sistemas mentales que surge de la interacción con la realidad externa y con la somática, es a "él" a quien le corresponde ejecutar este proceso. El cuerpo juega un papel fundamental en el autoconcepto.

En el primer año de vida posnatal se desarrolla rápidamente la percepción humana, mucho antes que la fuerza y que la coordinación motora. La experiencia oral domina durante el desarrollo inicial del ego o Yo, la BOCA es el centro de adaptación y dominio más eficiente, pues no sólo

es, al nacimiento, un órgano de adaptación maduro, sino también un órgano de alimentación y por consiguiente, una importante fuente de placer, de comodidad y de contacto enriquecedor, con lo que a su debido tiempo, será la realidad externa. En la boca se combinan un sistema receptor ricamente dotado de una motoricidad ágil, ambos pertenecientes a una misma unidad. Por tanto se encuentra integrada desde el nacimiento con patrones innatos para mamar, probar y rechazar. La boca, tiene la ventaja anatómica de sus límites definidos (los labios) que se abren para admitir cosas (ingesta) o se cierran para negar la entrada. Esas funciones, admitir y excluir, son la base para la temprana discriminación que se hace entre la realidad externa, aquella a la que se le dá entrada o se le niega admisión, y la realidad interna, siempre presente, compuesta por los órganos que componen la boca. Esas características convierten a la experiencia oral en la base para la organización del ego inicial, al que se ha llamado bucal.

En los labios y por todo el interior de la boca tenemos los órganos sensoriales del tacto, la presión, la temperatura y el dolor.

Es un hecho fisiológico que la punta de la lengua permite llevar a cabo las discriminaciones táctiles más sutiles del todo el cuerpo. Los músculos de los labios, la lengua y las mejillas contienen órganos sensoriales kinéticos que son estimulados por cada movimiento muscular, proporcionando con ello una constante fuente de retroalimentación. Tiene además un número considerable de papilas gustativas especializadas, que permiten captar innumerables combinaciones de sabores. Los movimientos de la lengua y los labios dan al organismo infantil, su primer asomo de experiencia tridimensional. De este modo, la primera prueba de la realidad es realmente eso, algo que indirectamente reconocemos cuando hablamos de gustar de las experiencias y de gustar de la vida.

La boca lleva entonces los primeras discriminaciones. La boca del niño hambriento se vuelve hacia cualquier cosa que estimule la boca, la toma con los labios y, si éstos pueden sujetarla, comienza a mamar y se obtiene la leche, este proceso de alimentación, en un principio imper-

fectamente coordinado con el respirar, continuará hasta que el infante se sienta satisfecho. Si nada obtiene, el niño deja de mamar y comienza a llorar o a buscar de nuevo. Esta diferencia constituye una forma primitiva de discriminación entre aquello que proporciona leche y lo que no. Se trata de un elemento precursor de la elección y de la discriminación del ego.

La boca es el primer órgano en adoptar actitudes específicas hacia la realidad externa. También es el primero en experimentar regularmente la posesión y subsecuente pérdida de algo vital.

Si la boca es el primer foco perceptual activo en el infante, los OJOS, los OÍDOS y las MANOS constituyen también focos porcentuales. Respecto a la oral, la organización del sistema visual parece comenzar después, aparte de que madura con relativa lentitud durante un tiempo considerable. Por un período, el infante no lleva a su boca, ni manipula aquello que ve. Si su propia mano aparece en su campo visual, simplemente la mira, a veces con obvia sorpresa, como si se tratara de algo surgido en el vacío. Cuando vuelve a desaparecer, el infante pierde pronto el interés por ella, tal y como le ocurre con respecto a otros objetos que desaparecen.

Los oídos parecen unidos desde el primer momento con los movimientos ópticos.² Esta unión es un primitivo adelanto de la posterior orientación en el espacio.

En el segundo mes de vida surgen movimientos oculares de seguimiento que permiten fijar y mantener en el campo visual un objeto en movimiento al moverse con él. Posteriormente se logra la convergencia hacia un estímulo visual y se efectúan entonces movimientos apareados espontáneos con los dos ojos. Los movimientos de fijación y seguimiento le permiten una variante visual del asir y coger. Hacia el tercer mes ha perfeccionado sus movimientos de cabeza coordinados, que le permiten a los ojos impedir la desaparición de las cosas en movimiento. La realidad se ha ampliado al espacio y al tiempo a

comenzado a adquirir el control sobre su mundo. Los ojos y los oídos tienen como futuro volverse las principales fuentes de insumo de información para el niño y el adulto, sea directamente o a través del lenguaje, logro supremo en los campos de la expresión y la comunicación humana.

A partir del segundo mes, la mano del infante se va volviendo sistemáticamente más adaptable. Por largos períodos, el bebé repite una y otra vez movimientos de dedos, para tocar, rascarse, asir, tomar, soltar. Las manos se exploran entre sí, exploran la cara, el cuerpo, el espacio circundante, se van haciendo cada vez más apta para explorar cualquier cosa que entre en contacto con ellas. Tocan, sienten, acarician y arañan desde el comienzo de la vida.

La forma notablemente flexible de la mano humana le permite asir cosas, adaptar su forma a las formas encontradas en la realidad externa, incluyendo las realidades manipulables del propio cuerpo.

La manipulación (que incluye la exploración de los dedos y una exploración manual general) contribuye constantemente a la construcción de la realidad por parte del infante.

La coordinación definitiva entre ojo y mano que queda establecida entre cuarto y sexto mes. A partir de allí pueden iniciar una actividad y cooperarse para llevarla a cabo. Los ojos van gradualmente adquiriendo el control que les permite guiar los movimientos de las manos, la guía hacia cosas que ellas puedan ver. Los ojos se vuelven instrumentos de exploración y seguimiento. Mantienen la mano en "curso" hacia lo que, en esencia, es una meta visualizada.

Poco después llegan a intersectarse los planos orales, visual y manual. La mano que se ve, va hacia la boca con inciertos movimientos; a la vez que la mano salida de la boca entra al campo visual y se la observa detenidamente, a veces con la ayuda de la otra mano. Es el primer órgano de su cuerpo que se ve. Se inicia el primer descubrimiento corporal y la formación de su imagen corporal. "Ve por primera vez su mano".

Mantener la cabeza erecta, los movimientos de

²WERTHEIMER, M. Psychomotor coordination of auditory and visual space at birth. *Science*, 1961.

brazos y de pies, el sentarse con o sin apoyo, el ponerse en pie y la dirección de la mirada hacia abajo (6-8 meses), lo llevan a descubrir sus pies, órganos de sostén y apoyo que le permite el caminar, conducta que es manifestación de independencia y por medio de la cual se acerca y se aleja de lo que "no es él": los objetos y los otros.

La posición erguida, la maduración cortical para el control esfinteriano, la hiperactividad e hipersensibilidad en los órganos de eliminación, centran la atención del niño en sus órganos sexuales, los manipula y hace un nuevo descubrimiento: "son suyos, placenteros y diferentes a otros". Aparece la primera conciencia de diferenciación sexual.

Es éste proceso de vital importancia en el por cuanto a de partir de él se afianza la identificación, se logra la identidad sexual que permite el desempeño adecuado de roles sexuales a partir de ese momento.

Este niño se reconoce ya y se diferencia de los otros. Ha generado un sentimiento hacia "sí mismo" con valencia positiva o negativa. Se acepta o se rechaza. Se quiere o se odia. Esta autoimagen va a permanecer por el resto del tiempo. La influencia de los otros (familia, amigos, vecinos, etc.) que están a su alrededor, juega un papel vital por cuanto de ellos también dependen los sentimientos que cada individuo dirige sobre sí mismo. "Si se siente querido, él se quiere; si se siente rechazado, él se odia".

Las emociones y los sentimientos desempeñan un papel muy importante en la vida, afectan la adaptación personal y social. Cuando el niño toma conciencia de sus propios sentimientos ya tiene formado por lo menos en forma rudimentaria un concepto de sí mismo.

El ambiente prenatal, las experiencias del bebé y el ambiente que lo rodea desempeñan un papel en la expresión emocional. La creación de confianza a través del cuidado y satisfacción de las necesidades básicas, tanto físicas como emocionales, son para el niño fundamento de su identidad posterior y del sentimiento de seguridad, requisitos para el éxito de la vida.

Con el autoconcepto desempeñamos los papeles sociales, constituyéndose éstos en el puente entre el mundo interno o psíquico y el mundo de la realidad externa. De esa autoimagen dependen entonces gran parte de los papeles sociales que desempeñe el individuo. Se entiende por papel social aquello que la persona es en relación con su sociedad. No suele tratarse de algo a lo que esté jugando.

La organización de la sociedad proporciona los rasgos generales de los papeles sociales. La ejecución individual de ellos o el modo personal que tiene una persona de realizar su papel social se completa con los detalles y da "toque propio" al papel ejecutado. De la autoimagen depende el papel que ese Yo desempeña. Si el Yo se siente seguro actúa con seguridad, si el Yo siente desconfianza actúa de la misma manera.

Más aún del desempeño de los papeles sociales, depende el éxito personal y social. Se plantea entonces una relación directa entre el autoconcepto y el éxito en la vida. Además, nuestra comprensión y acercamiento a otras personas afecta la forma en que éstas actúan y viceversa, acciones que son recibidas por otros y regresan de alguna manera para afectar.

Es necesario hablar de interacción y plantear también su relación estrecha con la imagen yoica. En este proceso de interacción juega un papel muy importante la formación de la primera impresión ya que a través de ella deducimos rasgos y características del otro cuando estamos frente a frente, es decir cuando la interacción es cara a cara. De ahí la importancia de la imagen corporal y mental.

Características físicas, gestos, movimientos, posturas, tono de voz, expresión del rostro, vestido y muchos otros elementos del aspecto externo juegan entonces un papel importante por cuanto que son percibidos a plena vista, e influyen en eso que llamamos la primera impresión, la cual tiende a ser permanente y estable.

El atractivo físico es entonces importante, e influye en los estadios iniciales de la formación

de impresiones.³ Investigaciones realizadas por Clifford y Walster, 1973,⁴ han demostrado que la gente físicamente atractiva con frecuencia tiende a ser percibida como si tuviera muchas otras características positivas. Es esto lo llamado en psicología social el "efecto del halo", tendencia a la sobregeneralización de algo, de positivo a positivo y de negativo a negativo, obstaculizando de esa manera la información completa, objetiva y real del otro.

Es importante plantear que el rasgo o característica física como tal no es tan importante sino lo que a través de ellos se expresa. Características centrales como calidez y frialdad forman parte clave de la impresión total.⁵ Cuando la presentación del individuo esta matizada de calidez o frialdad, obtenemos de los demás eso mismo. Parte del sentido de "nosotros mismos" proviene de "otra gente". Mucha de la información acerca de los sentimientos de otros proviene de sus expresiones faciales, sus signos vocales y sus movimientos corporales. Estos signos combinados entre sí con las palabras proporcionan un fantástico y sutil conjunto de información.

La comunicación de emociones y sentimientos son elementos muy importantes en la percepción social. La mirada y el contacto visual y físico son aspectos que influyen e intensifican los sentimientos y las emociones en otros. La mirada mutua o "contacto visual", es gran facilitador en la creación de la intimidad en las relaciones interpersonales tanto como el contacto físico mutuo.⁶

Las investigaciones han demostrado que el significado del contacto visual depende del contexto en el cual ocurra. Si la situación es positiva, entonces una mirada puede abrir canales de comunicación e incrementar los sentimientos positivos. Si el contexto es negativo, por ejemplo, una expresión facial disgustada en una dis-

cusión, incrementa sentimientos y emociones negativas. La conducta visual es entonces un intensificador no verbal.

La mirada puede ser de un solo lado; la gente puede fijar la vista y no tener reciprocidad. Sin embargo las personas generalmente se dan cuenta cuando se les está mirando, y perciben está acción no verbal como un intento de abrir una interacción.⁷

La parte más expresiva y observada del cuerpo es la cara. Los fisiólogos estiman que la cara es capaz de producir alrededor de 20.000 expresiones diferentes que reducidas a dimensiones básicas indican sentimientos como el agrado, el desagrado, la atención, el rechazo y la activación.⁸ Las personas aprenden a manejar o a controlar los gestos faciales, los movimientos y la posición del cuerpo, siendo en algunas ocasiones motivo de engaño o manifestación de hipocresía.

Las investigaciones en el campo de la Cinesicología o estudio del lenguaje corporal plantean cómo lo gestos faciales y corporales de la emoción, hablan un lenguaje propio que añade un mensaje adicional a lo expresado verbalmente.⁹

Las emociones y sentimientos son telegrafados por el cuerpo a través de los movimientos; los más generales parecen ser la relajación o la tensión y el gusto o el disgusto. La relajación se expresa por medio de la posición casual de los brazos y las piernas al recostarse hacia atrás (si está sentado), y por la extensión de las extremidades. El gusto se expresa principalmente por medio de la inclinación hacia el objeto o la persona.¹⁰

El engaño al otro implica controlar signos facia-

³BERSCHIED, E. y WALSTER. "Atracción interpersonal". Universidad de Minnesota, Reading Mass, 1980.

⁴CLIFFORD, E. y WALSTER. "El amor". Reading Mass, 1973.

⁵ASCH, Salomón. Psicología Social, New York, Prentice Hall, 1982.

⁶RUBIN, J.Z. "Psicología Social". New York, Academic Press, 1975.

⁷ELLSWORTH, P.C. y LANGER. "Percepción Social" 2a. edición, Reading Mass y Adisson-Wesley, 1979.

⁸PERLMAN, Cozby. "Psicología Social". Editorial Trillas, 1986.

⁹SALAZAR, Psicología Social. Editorial Trillas, 1986.

¹⁰DION, K.K. Atractivo físico, roles sexuales y atracción heterosexual, Academic Press, 1980.

les, vocales y corporales. Por eso es más fácil engañar con éxito a alguien cuando se habla por teléfono o cuando el cuerpo está oculto por un escritorio. En la interacción cara a cara, la gente puede ser más cuidadosa para vigilar otros signos.

Hay pruebas de que el mentiroso intenta fuertemente controlar sus expresiones faciales, poniendo menor atención a sus movimientos corporales. Así los signos de engaño pueden "fugarse" del movimiento del cuerpo.¹¹ Ligado con la expresión no verbal está el "carisma". Hay gente que tiene la capacidad y el deseo de expresar sus emociones e inspirar a otros, esto es ser carismático, y con esto son capaces de influir en los demás en la interacción cara a cara al punto de lograr la movilización hacia sus intereses.

Otro elemento que se debe mencionar es la simpatía, componente importante en la atracción interpersonal, la cual gira alrededor de la amistad y del amor. La gente es atraída por quienes recompensan su conducta. La expresión de "amor" se considera en términos de refuerzo como una indicación de que el otro ha proporcionado diversos reforzadores positivos.

"Si doy confianza, seguridad y amor, ésto a su vez recibo".

BIBLIOGRAFIA

- ASCH, Salomón. *Psicología Social*, New York, Prentice Hall, 1982.
- BERSCHIED E. y Walster. *Atracción interpersonal*, Universidad de Minnesota, Reading Mass, 1973.
- CLIFFORD, E. y WALSTER. "El Amor". Reading Mass, 1973.
- DICARPIO. *Teorías de la personalidad*, Interamericana, 1987.
- DION, K.K. *Atractivo físico, roles sexuales y atracción heterosexual*, Academic Press, 1980.
- ELLSWORTH, P.C. y LANGER. "Percepción social" 2a. edición Reading Mass y Adisson - Wesley, 1979.
- FISHER Y CLEVELAND. *Imagen corporal y personalidad*. New York, 1985.
- PAPALIA, D. y SALLY WENDLOS. *Desarrollo humano*, MacGraw Hill, 1985.
- RUBIN, J.Z. "Psicología social". New York, Academic Press, 1975.
- PERLMAN, Cozby. "Psicología social". Editorial Trillas, 1986.
- SALAZAR. *Psicología social*. Editorial Trillas. 1986.
- SCHNEIDER, D.J., -HASTORF, A.H.,- ELLSWORTH, P.C. *Percepción social*, Adisson Wesley. 1980.
- WERTHEIMER, M. *Psychomotor coordination of auditory and visual space at birth*. Science, 1961.

¹¹SCHNEIDER, D.J. HASTORF, A.H. ELLSWORTH, P.C. *Percepción Social*, Adisson Wesley. 1980