# EL LENGUAJE NO VERBAL Y PARAVERBAL

La paralingüística

Es parte del estudio de la comunicación humana que se interesa por los elementos que acompañan a la comunicación oral y a la comunicación escrita y que constituyen señales e indicios que transmiten información adicional, matizan, reafirman, aclaran o sugieren interpretaciones particulares de la información propiamente lingüística. Básicamente, el paralenguaje se podría definir como “aquello que está más allá de las palabras”.

**PARALINGÜÍSTICA ORAL.**

El comportamiento lingüístico está determinado por dos factores: el código y el contenido que se pretende comunicar. Sin embargo estos dos factores no constituyen la totalidad del comportamiento ni verbal ni comunicativo. Existen variaciones lingüísticas (por ejemplo: el idioma, el tipo de lenguaje simple o elaborado, la elección de los tiempos verbales, etc...), y existen, por otra lado, variaciones no lingüísticas como **el ritmo**, **el tono** y **el volumen** de la voz. Estos elementos permiten que el oyente comprenda con mayor facilidad lo que tú transmites, y por lo tanto, **refuerzan** el contenido de lo que comunicas por medio del lenguaje verbal. Al estudio de las variaciones no lingüísticas, entre otras cosas, se dedica la paralingüística.

**ELEMENTOS PARALINGÜÍSTICA ORAL.**

1) **El tono y la inflexión:** . El tono es un reflejo emocional, de forma que la excesiva emocionalidad ahoga la voz y, el tono se hace más agudo. Por lo tanto, la inflexión hacia los tonos agudos es síntoma de inhibición emocional. La inflexión no es sólo cuando subimos y bajamos de volumen, sino cuando cambiamos de tono. En la entonación hay diferencias en función de las subidas y bajadas del volumen. Según la entonación, se interpreta una cosa u otra. El tono también sirve para comunicar actitudes o emociones (sarcasmo, ira, etc.). Ejemplo: *Oh!* (ascendente, sorpresa con matiz de contrariedad), *Oh!* (descendente, desilusión), *Oh!* (descendente-ascendente, cayendo en la cuenta).

2) **El volumen de la voz:** el volumen de la voz sirve para transmitir emociones y para enfatizar algunas partes de los discursos.

Cuando la voz surge en un volumen elevado, suele ser síntoma de que el interlocutor quiere imponerse en la conversación, y está relacionado con la intención de mostrar autoridad, dominio, seguridad o incluso puede ser síntoma de alegría. Si el volumen es muy alto quiere decir que estamos enfadados. Con un volumen moderado se transmite calma. El volumen bajo sintomatiza la intención de que no quiere hacer el esfuerzo de ser oída, con lo que se asocia a personas introvertidas. Esto es, utilizamos el volumen para que nuestros sonidos se escuchen o no se escuchen.

3) **El ritmo:** El ritmo (medido en palabras por minuto) que debamos utilizar al hablar para que nuestro mensaje sea audible y entendible, debe ser entre cien y ciento cincuenta palabras por minuto.

4) **El timbre**: es el modo propio o característico de sonar la voz de las personas. Sirve para distinguir a unos de otros.

5) **Pausas/silencios:** Se refiere a los tiempos que tardamos en empezar a hablar una vez que ha terminado nuestro interlocutor, como los silencios que realizamos con el objetivo de remarcar los signos de puntuación.

**PARALINGÜÍSTICA ESCRITA.**

Cuando tenemos que comunicarnos, muchas veces utilizamos el soporte grafémico, esto es, nos comunicamos de forma escrita. Pero no debemos olvidar, que la paralingüística también puede ser escrita ya que cuando escribimos reflejamos, de una determinada forma, no sólo lo que queremos decir sino que también nuestras emociones, nuestros sentimientos... en definitiva, lo que sentimos.

1. **Puntuación:** Al hablar de lengua escrita hay que incorporar la dimensión paralingüística en la lectura de un texto o de una obra literaria. Cuando la comunicación es escrita los elementos paralingüísticos son transcritos por medio de signos de puntuación (“”/:/\_() etc.) de exclamación (¡!), de interrogación (¿?) y la utilización de distinta tipografía. Todos estos *“recursos gráficos”* determinan las posibilidades paralingüísticas de expresión escrita. **La paralingüística escrita no se refiere al contenido del mensaje, sino a la forma en que las escribimos**
2. **Espacio:** La distribución espacial facilita una mejor comprensión del contenido. La sangría, la disposición espacial para escribir un diálogo.
3. **Tipografía:** tipo de letra. En el caso de un cómics, se usa tipografía gruesa y en negrita para expresar que el personaje está gritando
4. **Frases en Acrónimos: Utilización de las primeras para formar frases en chat.**

-¿A qué hora nos vemos ? -AQHNV

- Bienvenido a mi casa - BAMC

- Búscame! - B!

- Cuanto antes - CA

- Fecha, Hora, Lugar – FHL

5) **Expresiones en SMS:** Las empresas de telefonía móvil han limitado en 160 caracteres para escribir mensajes cortos en un teléfono móvil. Eso incluye espacios en blanco entre caracteres. Por ello, se han ideado unas normas que faciliten la redacción y el ahorro de espacio. Algunas expresiones típicas en el lenguaje de móviles son las siguientes:

- ¿A qué hora quedamos? - a q hr qdmos?

- ¿Cómo te va? - cmo t va?

- ¿Cuándo acaba la película? - qndo akba la peli?

- ¿Dónde? - dnd?

1. **Expresiones en el Chat:** En las conversaciones por chat, por ejemplo, un recurso serían los denominados “emotíconos” o “emoticones”, que dan cuenta de expresiones faciales y que complementan el sentido de los distintos enunciados, por ejemplo:

:-) :) sonrisa.



;-) ;) guiño de ojo.

:-( :( tristeza.

:-D :D reír de oreja a oreja.

:-P :p sacar la lengua.

# El lenguaje kinésico o corporal

La **kinésica** o **quinésica** estudia el significado expresivo, apelativo o comunicativo de los movimientos corporales y de los gestos aprendidos o somatogénicos, no orales, de percepción visual, auditiva o táctil, solos o en relación con la estructura lingüística y paralingüística y con la situación comunicativa. También es conocida con el nombre de *comportamiento kinésico* o *lenguaje corporal*.

 El lenguaje kinésico o corporal que no es más que todo lo que tú trasmites por medio de movimientos o gestos, delata completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando.

 Cuando conversas con una o varias personas, reflejas y envías miles de señales y mensajes a través de tu comportamiento. Así que presta atención y sácale provecho a los siguientes datos, porque tanto en tu vida laboral como en la personal, te serán de gran provecho.



#  La Mirada

La mirada se estudia separadamente por la importancia que conlleva, aunque forme parte de la expresión facial. La mirada cumple una serie de funciones que mencionaremos a continuación:

 La regulación del acto comunicativo

 Fuente de información Expresa emociones Comunica la naturaleza de la relación interpersonal El estudio de la mirada contempla diferentes aspectos, entre los más importantes podemos mencionar: la dilatación de las pupilas, el contacto ocular, el acto de parpadear y la forma de mirar:

 La dilatación de las pupilas indica interés y atractivo, se dilatan cuando se ve algo interesante. El número de veces que se parpadea por minuto se relaciona con la tranquilidad y el nerviosismo. Si se parpadea mucho, es símbolo de nerviosismo e inquietud y cuanto menos se parpadee más tranquilo estará uno.

 El contacto visual consiste en la mirada que una persona dirige a la mirada de la otra. Aquí debemos mencionar la frecuencia con la que miramos a la otra persona y el mantenimiento del contacto ocular. La forma de mirar es una de las conductas más relevantes para distinguir a las personas de status alto, dominantes y poderosas, de aquellas de bajo status que no son poderosas.

# La Sonrisa

 Aunque la sonrisa se incluye o puede incluirse en la expresión facial, merece ser explicada detalladamente. Se utiliza para expresar felicidad, alegría o simpatía. La sonrisa incluso puede utilizarse para hacer las situaciones más llevaderas. Puede tener un efecto terapéutico en las personas pesimistas o deprimidas.

**Sonrisa sencilla**: con este tipo de sonrisa se trasmite un mensaje inseguro, dudoso, de falta de confianza. Debe evitarse si se quiere dar una impresión de firmeza y confianza.

Sonrisa sencilla de alta intensidad: esta sonrisa se produce con una separación más acentuada de las comisuras de la boca y éstas suben más. Se puede ver una pequeña parte de los dientes superiores. Transmite confianza y calor.

**Sonrisa superior:** el labio superior se retrae de tal manera que se pueden ver casi o todos los dientes. Se transmite un mensaje de cierta satisfacción por ver a alguien.

 Sonrisa superior de alta intensidad: se abre más la boca y se ven más los dientes. Se suele acompañar con el cierre ligero de los ojos. Aparte de transmitir felicidad, se suele utilizar para decir una duda alegre o para representar una sorpresa divertida. Se utiliza muchas veces de forma engañosa, por este motivo, hay que tener cuidado.

**Sonrisa amplia**: es aquella en la cual la mirada se estrecha levemente. Los dientes superiores e inferiores se descubren al completo. Este tipo de sonrisa expresa la más alta intensidad de alegría, felicidad y placer. Carcajada: es la que va más allá que la amplia. Es la más contagiosa y se produce en un grupo de personas.

# La Postura Corporal

 La postura del cuerpo o sus partes en relación con un sistema de referencia, ya sea la orientación de un elemento del cuerpo con otro elemento o con el cuerpo en su conjunto, o bien en relación a otro cuerpo. En este apartado se distinguen las posiciones corporales abiertas y las cerradas. Una posición abierta es aquella que implica la no separación de un interlocutor de otro mediante brazos y piernas. La cerrada, por el contrario, es la que implica la utilización de piernas y brazos para proteger el cuerpo o para servir de barrera para que el otro individuo se introduzca en una interacción que se mantiene. Por ejemplo, cruzar los brazos, sentarse para hablar con alguien, etc.

 Cuando se habla de posición corporal, se debe hablar del ángulo con el que el cuerpo está dirigido a los demás, es decir, la orientación. Ejemplos:

 Cuando dos personas compiten: se sientan enfrente. Para cooperar: sentarse uno al lado del otro. Para conversar: en ángulo recto. Para pelear: En posición erguida



# La Expresión Facial

 Con la expresión facial expresamos muchos estados de ánimos y emociones. Básicamente se utiliza para regular la interacción y para reforzar o enfatizar el contenido del mensaje dirigido al receptor. Nosotros utilizamos la expresión facial para: expresar el estado de ánimo, indicar atención, mostrar disgusto, bromear, reprochar, reforzar la comunicación verbal, etc.

 Paul Ekman elaboró un método para descifrar las expresiones faciales mientras trabajaba con Wallace Friesen y Silvan Tomkins. Es una especie de atlas del rostro que recibe el nombre de FAST (Facial Affect Scoring Technique). El FAST clasifica las imágenes utilizando fotografías (no descripciones verbales) y dividiendo el rostro en tres zonas: la frente y las cejas, los ojos y el resto de la cara, es decir, la nariz, las mejillas, la boca y el mentón.

# Los Gestos

 Un gesto es una forma de comunicación no verbal ejecutada con alguna parte del cuerpo, y producida por el movimiento de las articulaciones y músculos de brazos, manos y cabeza.

 El lenguaje de los gestos permite expresar una variedad de sensaciones y pensamientos, desde desprecio y hostilidad hasta aprobación y afecto. Prácticamente todas las personas utilizan gestos y el lenguaje corporal en adición de palabras cuando hablan. Existen grupos étnicos y ciertos lenguajes de comunicación que utilizan muchos más gestos que la media.

 Ciertos tipos de gestos pueden ser considerados culturalmente aceptables o no, dependiendo del lugar y contexto en que se realicen.

 Se distinguen cinco categorías de gestos, propuestas por Paul Ekman y Wallace Friesen:

 Gestos emblemáticos o emblemas: son señales emitidas intencionalmente y que todo el mundo conoce su significado. (pulgar levantado)

 Gestos ilustrativos o ilustradores: son gestos que acompañan a la comunicación verbal para matizar o recalcar lo que se dice, para suplantar una palabra en una situación difícil, etc. Se utilizan intencionadamente. Este tipo de gestos son muy útiles en los discursos y cuando se habla en público.

 Gestos reguladores de la interacción o reguladores: Con ellos se sincroniza o se regula la comunicación y el canal no desaparece. Se utilizan para tomar el relevo en la conversación, para iniciar y finalizar la interacción, para ceder el turno de la palabra… (dar la mano). Gestos que expresan estados emotivos o muestras de afecto: este tipo de gestos reflejan el estado emotivo de la persona y es el resultado emocional del momento. Como ejemplo podemos mencionar gestos que expresan ansiedad o tensión, muecas de dolor, triunfo (en un partido de fútbol), alegría, etc. Gestos de adaptación o adaptadores: son aquellos gestos que se utilizan para manejar emociones que no queremos expresar, para ayudar a relajarnos o tranquilizarnos, etc. Aquí podemos distinguir los signos dirigidos a uno mismo (como por ejemplo, pellizcarse), dirigidos hacia los objetos (bolígrafo, lápiz, cigarro, etc.) y los dirigidos a hacia otras personas (como proteger a otra persona). Los adaptadores también pueden ser inconscientes, unos ejemplos muy claros son el de morderse una uña o chuparse el dedo, muy común en los niños pequeños.

Fuente: <http://www.puntodeluz.net/2012/02/27/cuidado-tus-movimientos-te-delatan/>

|  |
| --- |
| EJEMPLOS DE LENGUAJE NO VERBAL CORPORAL |
| ACTO | LO QUE REFLEJA |
| Acariciarse la quijada  | Toma de decisiones |
| Entrelazar los dedos  | Autoridad |
| Dar un tirón al oído  | Inseguridad |
| Mirar hacia abajo  | No creer en lo que se escucha |
| Frotarse las manos  | Impaciencia |
| Apretarse la nariz  | Evaluación negativa |
| Golpear ligeramente los dedos  | Impaciencia |
| Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás  | Seguridad en sí mismo y superioridad |
| Inclinar la cabeza  | Interés |
| Palma de la mano abierta  | Sinceridad, franqueza e inocencia  |
| Caminar erguido  | Confianza y seguridad en sí mismo  |
| Pararse con las manos en las caderas  | Buena disposición para hacer algo |
| Jugar con el cabello  | Falta de confianza en sí mismo e inseguridad |
| Comerse las uñas  | Inseguridad o nervios |
| La cabeza descansando sobre las manos o mirar hacia el piso | Aburrimiento  |
| Unir los tobillos | Aprensión |
| Manos agarradas hacia la espalda  | Furia, ira, frustración y aprensión |
| Cruzar las piernas, balanceando ligeramente el pie  | Aburrimiento |
| Brazos cruzados a la altura del pecho  | Actitud a la defensiva |
| Caminar con las manos en los bolsillos o con los hombros encorvados  | Abatimiento |
| Manos en las mejillas  | Evaluación |
| Frotarse un ojo  | Dudas |
| Tocarse ligeramente la nariz  | Mentir, dudar o rechazar algo  |

# Lenguaje Proxémico

Lo suelen denominar Proxémico o del espacio próximo. El propio nombre lo dice: trata sobre lo que afecta el espacio físico en las relaciones interpersonales y en el individuo en sí mismo.

El espacio se divide en dos categorías:

**\*Fijo**: Es el espacio que está marcado por estructuras que no se pueden mover.

**\*Semifijo:** Es el espacio alrededor del cuerpo. Dentro de los diferentes tipos de Espacio se encuentran una serie de Distancias.

**\*Distancia íntima:** Esta distancia se da entre los 15 y 45 centímetros. Para que se de esta distancia entre personas tiene que haber mucha confianza y en muchos casos estar unidos emocionalmente. A esta distancia, la comunicación se realiza mediante la mirada, el tacto o el sonido. Así mismo, dentro de esta distancia se encuentra la zona intima privada que comprende menos de 15 centímetros.

\***Distancia personal:** Se da entre los 46 y los 130 centímetros. Esta distancia se observa en el trabajo, fiestas y conversaciones amistosas.

**\*Distancia social:** Se da entre los 120 y 360 centímetros. Se utiliza con personas a las que no conocemos y no tenemos ninguna relación amistosa.

**\*Distancia pública:** Se da a más de 360 centímetros y no tiene límite. Se utiliza para dirigirse a un grupo de personas. Se utiliza un tono de voz alto.

Dependiendo de la cultura, estas distancias pueden variar, siendo más cortas en culturas latinas y más largas en culturas nórdicas.

# Lenguaje icónico o simbólico

El lenguaje simbólico-icónico se refiere a aquellos signos no lingüísticos en los cuales se establece una relación entre la imagen presentada y lo representado por ella.



En el **lenguaje icónico**, los referentes son íconos, símbolos no arbitrarios, patrones que son similares a las entidades representadas. Por ejemplo, el ícono de un hombrecito en una puerta nos informa que ese es “el baño de hombres” y no el de mujeres. En otro contexto quizás signifique otra cosa, pero no tiene más de un posible significado allí dónde está. O sea, está ligado de forma inmediata a tu contexto.

En el **lenguaje simbólico**, al contrario que en el icónico, los referentes son patrones visuales o signos que pueden ser escritos y leídos, **sin relación de semejanza con las entidades representadas**. La relación entre el **símbolo** y el **objeto** de la realidad o concepto que designa es arbitraria: el símbolo no guarda parecido con la cosa que representa.

#  TALLER N°3: LENGUAJE NO VERBAL

NOMBRE:……………………………………………………………………………………………………FECHA…………………..…

CARRERA:………………………………………………………………………………………………………………………………………

1. “Vladimir (seguro de lo que dice): Bueno. Anoche no estuvimos aquí. ¿Qué hicimos anoche, entonces?
Estragón: ¿Qué hicimos anoche?
Vladimir: Trata de acordarte
Estragón: Bueno…seguramente estuvimos conversando
Vladimir (dominándose). ¿De qué?
**En la situación comunicativa anterior, lo que aparece entre paréntesis corresponde a datos:**a) paralingüístico b) Proxémicos c) kinésicos d) icónicos e) Simbólicos
2. **Ejemplo(s) de lenguaje no verbal kinésico es (son)**I. un desprecio con la mirada
II. subir el volumen de voz
III. asentir con la cabeza
a) Solo I b) Solo II c) Solo III d) Solo I y III d) I, II y III
3. **La importancia del silencio en una comunicación no verbal se debe a que**

I. marca las pausas entre una enunciación y otra.

II. indica un momento de reflexión del hablante.

 III. define los datos paralingüísticos de la situación comunicativa.

IV. establece el tipo de mensaje que intercambiarán los hablantes.

a) Sólo I b) Sólo II c) Sólo I y II d) Sólo II y IV

1. “SRA. JOHNSON: ¿Conoció a Gladys Hill?

BEDALL: No puedo decir que sí.

SRA JOHNSON: Esa niña de pelo castaño…

BEDALL: (Procurando recordar) Pelo castaño…”

**En el fragmento anterior, cuando el personaje “procura recordar”, ¿qué comportamiento no verbal sería el más indicado para conseguirlo?**

a) Mirar fijamente a la Sra. Johnson. b) Cerrar los ojos al oír la pregunta. c) Caminar de un lado a otro.

d) Llevar la mano a la barbilla. e) Extender los brazos hacia los lados.

1. **En un mensaje oral, las cualidades físicas de la voz, timbre, tono, cantidad e intensidad, señalan elementos de carácter**

a) kinésico. b) paralingüístico. c) simbólico- icónico. d) corporal.

1. “CORREGIDOR: Calma, Juan Blas, calma. Difícil es tu caso, pero soy hombre agradecido y ¡una mala sopa de verduras me dé Dios si no te salvo! Qué más valiera a la República perder sus monumentos y su Historia que perder un cocinero como tú.

POSADERO: (Besándole las manos.) ¡Gracias, señor, gracias”.

**El gesto que Juan Blas realiza al besarle las manos al corregidor por salvarlo aporta un elemento del lenguaje**

a) paralingüístico. b) proxémico. c) kinésico. d) simbólico- icónico.

**INSTRUCCIONES**: Identifique el tipo de lenguaje empleado y anote el número que corresponda:

1. elementos paraverbales de puntuación. 2. elementos paraverbales de entonación.

3. elementos no verbales proxémico. 4. elementos no verbales kinésico.

5. elementos paraverbales de énfasis.

1\_\_\_\_\_El cruzamiento de brazos frente al pecho para indicar enfado a alguien con quien se habla.

2\_\_\_\_\_Comas para indicar pausa en una carta escrita a una amiga.

3\_\_\_\_\_Acercarse al interlocutor cuando se habla como un gesto de confianza.

4\_\_\_\_\_Exclamar ante una buena noticia indicando complacencia al interlocutor.

5\_\_\_\_\_Empuñar la mano en forma amenazante a una persona que no ha ofendido, indicando un profundo enojo.

6\_\_\_\_\_Encoger los hombros indicando ignorancia a una persona nos pregunta por una calle que no conocemos.

7\_\_\_\_\_Mirar de reojo a quien nos habla para indicar desconfianza y molestia ante lo que nos dice.

8\_\_\_\_\_Hablar en forma susurrante a un amigo porque le queremos comunicar un secreto.

 9\_\_\_\_\_Esquivar la mirada para demostrar molestia ante un persona que nos saluda y que nos es desagradable, para que se dé cuenta.

10\_\_\_\_\_Texto escrito en una prueba en el cual el profesor usa subrayado para destacar el título de libros mencionados.

11\_\_\_\_\_Mostrar el pulgar hacia arriba como afirmación a una amiga que nos pregunta si iremos al paseo del curso.

12\_\_\_\_\_Sonreír mostrando a un compañero que estamos complacidos con el presente de cumpleaños que nos ha traído.

13\_\_\_\_\_Destacar con negrita un texto en Word para un trabajo a presentar, con lo cual se quieren destacar su importancia al destinatario.

14\_\_\_\_\_Un tono de voz firme y claro, para explicar a un compañero qué se espera de él en un trabajo de grupo en el que no coopera.

15\_\_\_\_\_En una obra dramática aparecen signos de interrogación para indicar que se debe leer como pregunta (al actor).

16\_\_\_\_\_Alzar las cejas ante una historia que nos cuentan para indicar sorpresa.

17\_\_\_\_\_Leemos un relato en el cual el autor anota entre paréntesis, como un dato anexo, el apodo de un personaje.

18\_\_\_\_\_Hablar destacando con el tono de voz lo importante que es un amigo para nosotros.

19\_\_\_\_\_Batir el dedo índice al profesor cuando pasa lista para indicarle que el alumno mencionado está ausente.

20\_\_\_\_\_Puntos suspensivos al final de un mensaje enviado a un amigo para indicar que no ha terminado de contarle todo lo que quiere.

21\_\_\_\_\_Dar la mano a un amigo y golpear su espalda al saludarlo.

22\_\_\_\_\_José dice a Pablo ¿Dónde leíste esto?

II. Escriba 5 ejemplos de la vida diaria, cotidiana donde estén presentes elementos del lenguaje no verbal kinésico, Proxémico, paraverbal y simbólico.