

“EXPRESIÓN CORPORAL”

TEMA 6:

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

COMUNICACIÓN

- **Comunicar** (Del lat. *Communicāre*):
Hacer a otro partícipe de lo que uno tiene. (RAE)

- **Comunicación**:
Intercambio de significados entre las personas en el que se ponen en común:
 - Conocimientos
 - Deseos
 - Actitudes(Krech, 1965)

136 Capítulo 6

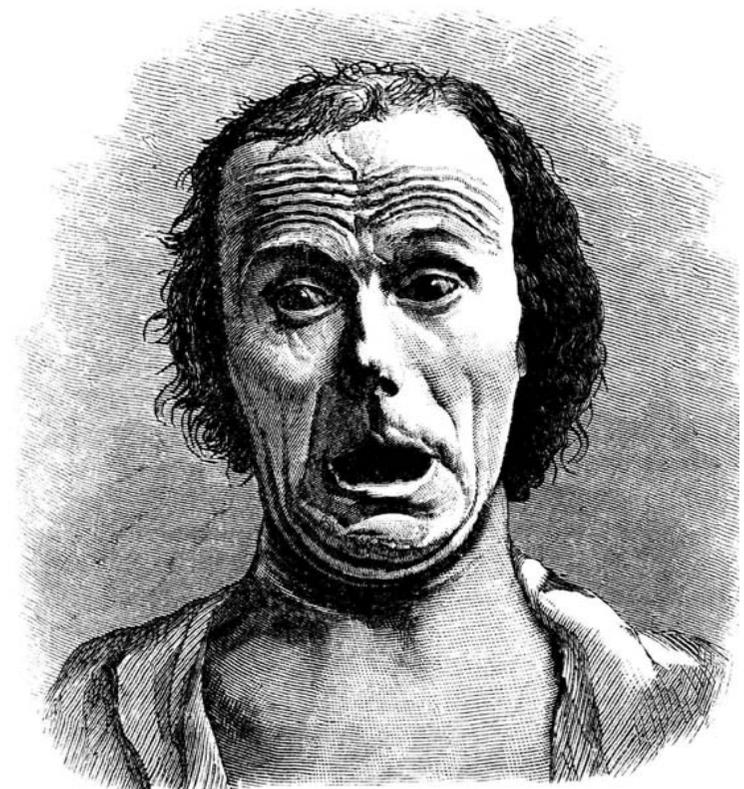


Figura 6.1 El rostro del terror

IMPORTANCIA DE LA CNV

- Mensaje recordado:
 - 7% Verbal (Palabras)
 - 38% Vocal (tono, matices, velocidad...)
 - 55% No verbal (gestos, movimientos, actitudes...)

(Mehrabian, 1972)



FUNCIONES DE LA CNV

PARA QUÉ SIRVE

- REEMPLAZAR
- REPETIR
- ENFATIZAR
- REGULAR
- CONTRADECIR

Caballo, 1987.

COMUNICACIÓN NO VERBAL

Componentes

- NO ORALES O
CORPORALES

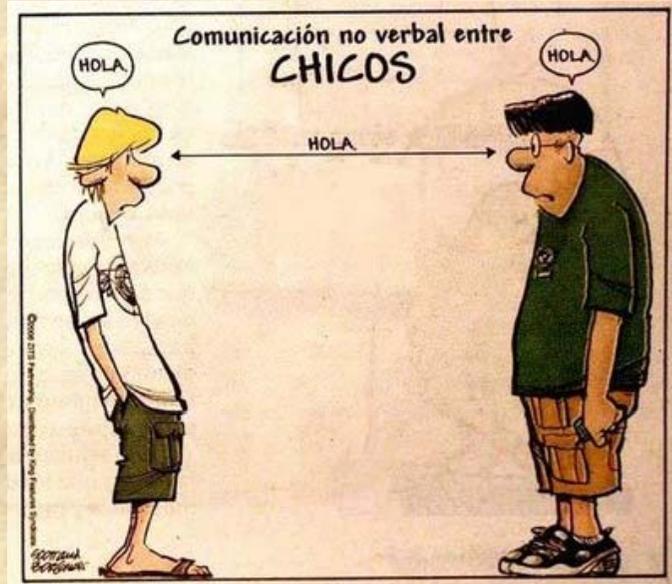
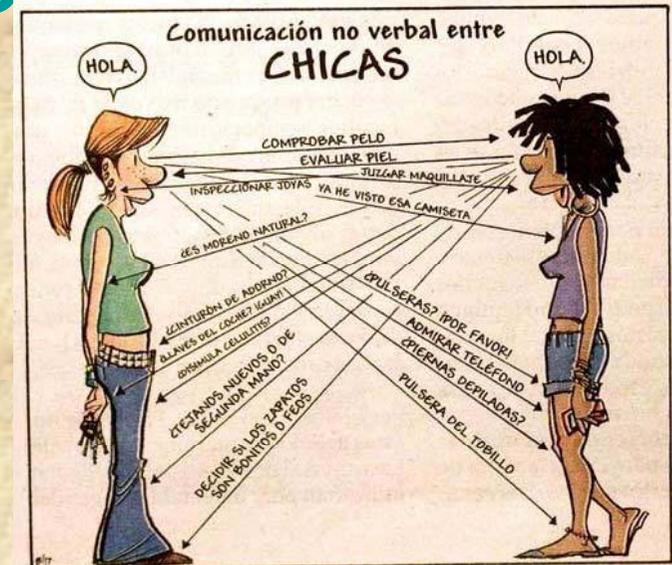
- ORALES O
PARALINGÜÍSTICOS



COMPONENTES NO ORALES O CORPORALES

1. Contacto corporal
2. Orientación corporal
3. Postura corporal
4. Ademanos o Gestos
5. Expresión facial
6. Mirada. Contacto ocular
7. Distancia interpersonal
8. Apariencia

Argyle (1987)



1. CONTACTO CORPORAL

- Acción de tocar a otra(s) personas buscando una relación.
- Asociado a las diferentes culturas y la educación recibida.
- El contacto corporal suele indicar proximidad y solidaridad
- frecuente en la interacción social, familiar, de amistad...

Apretón de manos

■ **Saludo**

Beso en mejillas

Saludo, despedida

Coger del brazo

Acompañamiento

Toque con dedos

Llamada de atención



2. ORIENTACIÓN CORPORAL

Posición que adopta el cuerpo del sujeto respecto al oyente o el grupo en la interacción, depende de la situación y el grado de intimidad (Schefflen, 1976)

Inclusiva-no
inclusiva

Congruente-
incongruente



Frente a
frente-
paralela



3. POSTURA CORPORAL

- Posición que adopta el cuerpo en situaciones de comunicación.
- Motivada por el estado de ánimo o para intentar expresar algo.
- Transmite actitudes , sentimientos y estados de ánimo.

Acercamiento vs Retirada

Expansión vs Contracción

Ligera inclinación del cuerpo hacia adelante

Atención al interlocutor



Ligero retroceso hacia atrás

Rechazo al interlocutor



Expansión del tórax y elevación de hombros

Dominio, orgullo



4. GESTOS O ADEMANES

Cualquier acción que envía un estímulo visual a la persona que observa.

Se localizan principalmente en

Las manos

La cabeza

Los pies

EMBLEMAS: Convencionales de cada cultura.

ADAPTADORES: para satisfacer necesidades.

REGULADORES: Del intercambio comunicacional.

ILUSTRADORES: Acompañan la palabra.



GESTOS: posibles significados

Manos en ojiva = Confianza en sí mismo

Tocarse la cara (ansiedad)

Ligeras cabezadas = Seguimiento activo del discurso

Cerrar el puño (agresión)

Taparse la boca o tocarse la nariz = Mentir, disimular

Restregar la frente (cansancio)

Rascarse (autoreproche)



Dedo índice levantando la mejilla y el otro dedo tapando la boca mientras el pulgar sostiene el mentón = El que escucha analiza críticamente el discurso

(Ekman y Friesen, 1969).

5. EXPRESIÓN FACIAL

- Reflejo de las emociones.
- Interacción de los músculos faciales (ojos, párpados, boca, frente).



Emociones básicas (P. Ekman):

Alegría

Miedo

Tristeza

Sorpresa

Ira

Asco

ALEGRÍA:

- Elevación de las mejillas
- La curva del labio se desplaza hacia arriba y hacia atrás.
- Arrugas en la piel debajo del párpado inferior.
- Se pueden o no enseñar los dientes, sobre todo los superiores.
- Mayor apertura ocular.
- La cabeza se echa hacia atrás.

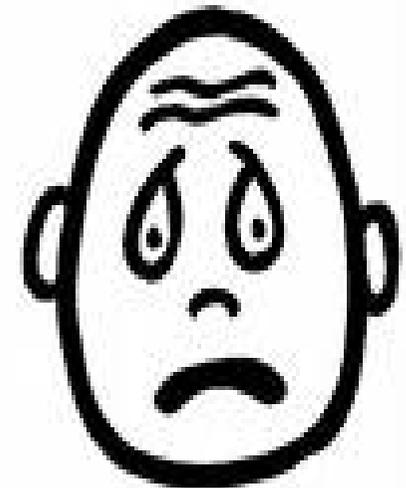


SORPRESA:

- Elevación de las cejas, dispuestas en posición circular.
- Estiramiento de la piel debajo de las cejas.
- Párpados abiertos (superior elevado e inferior descendido).
- Descenso de la mandíbula.
- Echar la cabeza y el cuerpo hacia atrás.

MIEDO:

- Elevación y contracción de cejas.
- Párpado superior e inferior elevado.
- Labios en tensión y con la comisura retraída, como dispuestas a la retirada. Posibilidad de boca abierta.
- Los ojos muy abiertos y saltados con las pupilas dilatadas.





TRISTEZA:

- Ángulos inferiores de los ojos hacia abajo con los párpados caídos.
- Cejas oblicuas (levantar las cejas y unir las).
- Descenso de comisura de los labios.
- Los labios, mejillas y mandíbula inferior caen por su propio peso.
- La cabeza inclinada hacia abajo.

IRA:

- Cejas bajas, contraídas y en disposición oblicua.
- Párpado inferior tenso.
- La comisura de los labios está tensa y hacia delante, como apuntando al enemigo.
- La boca se abre y se enseñan los dientes apretándolos.
- Mirada prominente, fija.
- Se proyecta la cabeza hacia delante.



ASCO:

- Arrugas en la nariz.
- Elevación asimétrica de la comisura del labio.
- Descenso del labio inferior.
- Retirada de la cabeza.



6. MIRADA



- **Indicador y regulador activo de escucha. Sin mirar a la otra persona es difícil conversar fluidamente.**
- **La mirada excesiva y prolongada indica emociones fuertes de rechazo (odio) o atracción, puede ser intimidatoria.**
- **Retirada de la mirada = falta de interés o vergüenza**
- **Mirar más intensifica las emociones, especialmente el enfado:**

¡Mírame cuando te hablo!



7. DISTANCIA INTERPERSONAL

- Normas de convención social. Determinación cultural

ESPACIO VITAL

PROXEMIA



DISTANCIA ÍNTIMA (contacto-45 cm)

DISTANCIA PERSONAL:

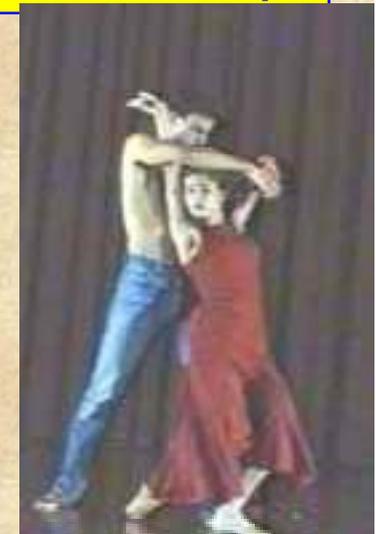
Cercana (45-75 cm)

Lejana (75-120 cm)

DISTANCIA SOCIAL:

Cercana (1,20 m – 2,10 m)

Lejana (2,10 m - 3.60 m)



DISTANCIA PÚBLICA:

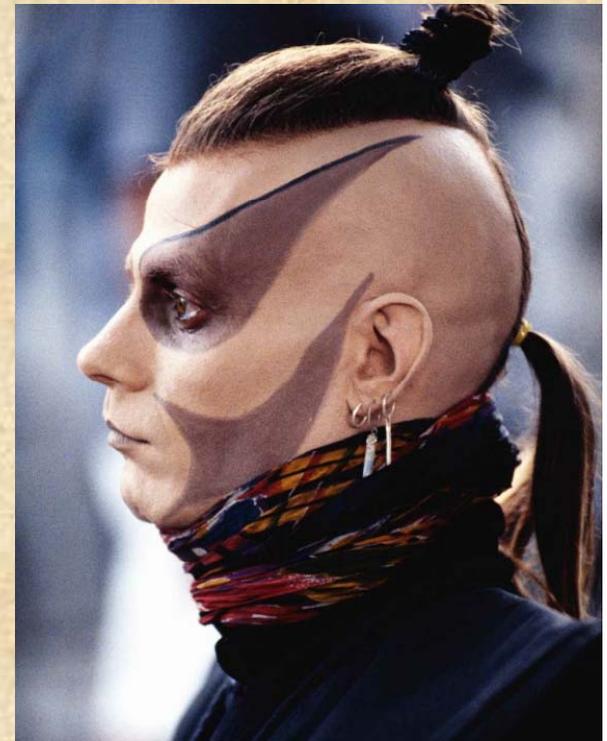
Cercana (3,60 m – 7,50 m)

Lejana (más de 7.50 m)

E. T. Hall (1973)

8. APARIENCIA PERSONAL

- **Conjunto de aspectos de nuestra fachada personal que se controlan voluntariamente: vestimenta, pelo, manos complementos, aseo personal, etc.**
- **Puede influir de manera positiva o negativa sobre los demás.**



COMPONENTES ORALES O PARALINGÜÍSTICA

- Parámetros de la voz que intervienen en la comunicación y afectan al contenido del mensaje verbal.

1. Latencia de respuesta
2. Volumen
3. Entonación
4. La claridad
5. La velocidad
6. Las pausas
7. Fluidez



1. LATENCIA DE RESPUESTA

- Tiempo que media entre la finalización del discurso por parte de quien habla y la respuesta del interlocutor.

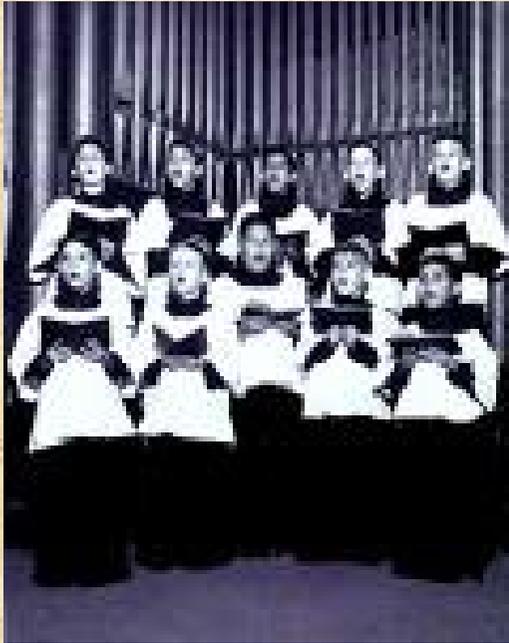


2. VOLUMEN



- Debe estar adecuado a las características del lugar, número de interlocutores y tipo de actividad.
- Puede ser utilizado para enfatizar, regular o alterar la comunicación.

3. ENTONACIÓN



- Calidad vocal o resonancia de la voz.
- Permite comunicar actitudes, sentimientos y emociones.
- Diversifica y modifica los significados del mensaje verbal.

4. CLARIDAD

- Fundamental para el entendimiento del mensaje.
- Correcta vocalización.



5. VELOCIDAD

- Transmite información actitudinal del comunicador: grado de interés, dominio, nerviosismo...
- Los cambios de velocidad y entonación dotan de ritmo al discurso.



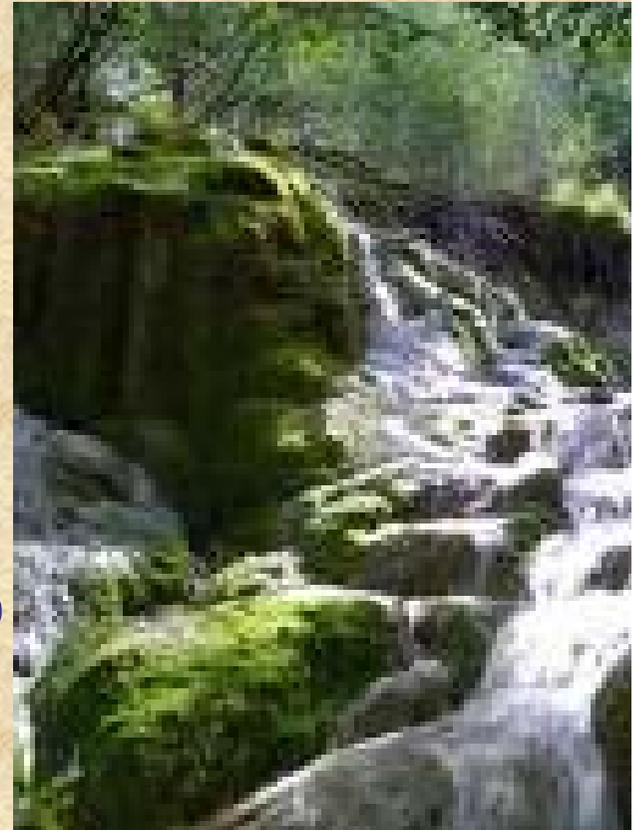
6. PAUSAS

- Directamente relacionado con el punto anterior.
- Permiten la asimilación del mensaje por el interlocutor.
- Correctamente administradas, transmiten seguridad en el mensaje comunicado.



7. FLUIDEZ

- Indica las perturbaciones en el habla. Estando directamente relacionado con la capacidad de enlazar y exponer las ideas
- Vacilaciones, falsos comienzos, “muletillas”, repeticiones, silencios excesivos (no pausas),... pueden causar sensación de inseguridad, poco interés o ansiedad.
- Aunque aceptado en las conversaciones diarias, debe ser un aspecto controlado y “preparado” en las exposiciones orales.



CONCLUSIONES

- **La CNV aporta más información al interlocutor que el mensaje verbal (por encima del 60%).**
- **Los mensajes no verbales son interpretados como más fiables que los verbales.**
- **Normalmente no somos conscientes de los parámetros no verbales en nuestra relación cotidiana.**
- **La opinión que nos formamos de una persona que acabamos de conocer se basa principalmente en nuestra percepción de su expresión no verbal durante los primeros minutos.**
- **La CNV es mejorable.**
- **Hacer consciente la CNV mejora nuestra capacidad de comunicación e interrelación personal.**
- **Cada persona, siendo consciente de sus propias capacidades, debe encontrar las posibilidades óptimas de su CNV.**

PROPUESTA DE TRABAJO

1. Identificar los componentes no verbales (corporales y orales) que utiliza conscientemente en un discurso.
2. Analizar el discurso de un compañero y proponer mejoras en su comunicación.

BIBLIOGRAFÍA

- **Barbotín, E. (1971).**El lenguaje del cuerpo (vol. I y II). Pamplona: Eunsa.
- **Birdwhistell, R. (1979)** El lenguaje de la expresión corporal. Barcelona: Gustavo Gili.
- **Davis, F. (1976).** *La comunicación No Verbal*. Madrid: Alianza editorial.
- **Fast, J. (1980).** *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Ed. Kairos.
- **Pease, A. (1988).** El lenguaje del cuerpo. Barcelona: Paidós.