

**Universidad Central de Venezuela  
Facultad de Humanidades y Educación  
Escuela de Comunicación Social**

**LA COMUNICACIÓN NO VERBAL: UNA APROXIMACIÓN A  
LA KINÉSICA EN EL HABLA COTIDIANA DEL VENEZOLANO**

**Autora: Br. Daniela Paris Fermín.**

**Tutora: Prof. Gloria Cuenca**

**Trabajo de grado para obtener el  
título de Licenciada en Comunicación  
Social, en la Universidad Central de  
Venezuela.**

**Caracas, octubre de 2005.**

## **DEDICATORIA**

***A Dios, por permitirme llegar hasta acá y lograr uno de mis más grandes sueños...***

***A mi madre, por su apoyo, cariño y comprensión...***

***A mi padre, la luz de mis ojos, mi mayor orgullo y porque gracias a el, soy lo que soy hoy en día...***

***A mi nonno, porque junto con Dios, me dieron fuerzas y lograron que asumiera este reto...***

***Los amo mucho!!!***

## **AGRADECIMIENTOS**

***El mayor agradecimiento que tengo es con la Profesora Gloria Cuenca, por aceptar ser mi guía durante la realización de este trabajo. Gracias por compartir conmigo esta experiencia y por todos los consejos, conocimientos, ayuda y colaboración prestada.***

***Al Decano de la Facultad de Humanidades Benjamín Sánchez, al Profesor Ricardo Aldasoro, Alberto Cimino y Rafael Garrido por haber ayudado a la realización de este trabajo.***

***Y finalmente a Gabriel, por ser, estar y existir...***

## **RESUMEN**

En el presente trabajo se hace una investigación sobre lo que es la “Comunicación no verbal”, sus antecedentes, características, elementos que la conforman, su representación en otras áreas de la comunicación y su desarrollo a lo largo del siglo XX hasta hoy en día.

Este tipo de comunicación sirve para repetir, contradecir, sustituir, complementar, regular y acentuar la comunicación verbal ya que la comunicación no verbal es complemento de la verbal y viceversa. Está formada por la kinésica, la cual se ocupa de la comunicación no verbal expresada a través de los movimientos del cuerpo; la proxémica, se encarga de estudiar el comportamiento no verbal relacionado con el espacio personal y el paralenguaje, que estudia el comportamiento no verbal expresado en la voz.

Por otro lado, dentro de la comunicación no verbal, la Programación neurolingüística es una herramienta de suma importancia ya que es una técnica utilizada para mejorar las habilidades comunicacionales de las personas.

La importancia de este tipo de comunicación radica en que está continuamente presente en el ser humano y sus relaciones con las demás personas de manera consciente e inconsciente. Así mismo, la comunicación no verbal se encuentra vigente en las diferentes áreas que tiene la comunicación social como la televisión, la radio, la publicidad, el cine y el periodismo.

Actualmente, se siguen realizando estudios sobre este tipo de comunicación y su importancia ha sido tal que en países como Estados

Unidos, los periodistas de los diarios norteamericanos como el “Washington Post” y el “New York Times”, poseen dos equipos de periodistas: unos especializados en la comunicación verbal y otros en la no verbal

Finalmente, con la realización de este trabajo espero que las diversas Escuelas de Comunicación Social que existen en el país, así como los comunicadores sociales, tomen conciencia sobre la importancia que tiene este tipo de comunicación y la tomen en cuenta a la hora de realizar sus investigaciones y trabajos periodísticos.

**PALABRAS CLAVES:**

**Comunicación no verbal:** es la comunicación que se realiza utilizando el lenguaje del cuerpo y los gestos.

**Kinésica:** ciencia que estudia el movimiento del cuerpo humano.

**Proxémica:** es el estudio de la forma en que las personas usan el espacio y el territorio en su conducta de comunicación.

**Paralenguaje:** es el estudio de la manera cómo el hombre dice el mensaje.

**Programación neurolingüística:** consiste en una serie de técnicas destinadas a analizar, codificar y modificar conductas, por medio del estudio del lenguaje, tanto verbal como gestual y corporal.

## ***ABSTRACT***

This paper presents a research due on “No Linguistic Communication” as well as its background, characteristics, elements that conform it, its representation in other areas of communication and the development along the twentieth century until today.

This type of communication is useful to repeat, contradict, replace, complement, regulate and emphasize the linguistic communication because the no linguistic communication is a complement of the linguistic communication and vice-versa. It is formed by the kinesic, which is the no linguistic communication expressed through body movements; the proxemic, which is the study of non linguistic behavior related to aspects of spatial distances between individuals; and the paralanguage studies the no linguistic behavior express through the voice.

On the other hand, in the no linguistic communication, the neurolinguistic programming it's a tool of great importance since is a technique used to improve people's communicational skills.

This type of communication is so important because is continuously present in the human being and the relation with others in a conscious and unconscious way.

At the present moment, studies about this type of communication and its importance are being carried out in United States of North America, news papers like the “Washington Post” and the “New York Times” have two teams of journalists: those who are specialized on linguistic communication and those on non linguistic.

To conclude, this paper is intended to achieve hope that different schools of Social Communication in Venezuela and the journalists as well, take knowledge of the importance of this type of communication and take them in consideration for their future research and works.

**KEY WORDS:**

**No Linguistic Communication:** a systematic mean of communicating by no using sounds but conventional symbols, expressions or gestures.

**Kinesic:** The study of nonlinguistic bodily movements, such as gestures and facial expressions, as a systematic mode of communication.

**Proxemic:** The study of the cultural, behavioral, and sociological aspects of spatial distances between individuals.

**Paralanguage:** The set of nonphonemic properties of speech, such as speaking tempo, vocal pitch, and intonational contours, that can be used to communicate attitudes or other shades of meaning.

**Neurolinguistic programming:** is the study of human excellence.

# **INDICE**

<b>1. INTRODUCCIÓN</b>	Pág. 7
<b>2. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y SU FUNCIONAMIENTO</b>	
2.1 Antecedentes de la comunicación no verbal	Pág.11
2.2 Funcionamiento de la comunicación no verbal	Pág.17
2.3 Clasificación de la comunicación no verbal	Pág. 21
2.4 El movimiento, la voz y el espacio de la comunicación no verbal	Pág.23
<b>3. LA KINÉSICA Y SU RELACIÓN CON LA PROXÉMICA</b>	
3.1 Territorialidad	Pág. 32
3.2 El entorno y sus clasificaciones	Pág. 36
3.3 Arquitectura, diseño y espacio	Pág. 39
3.4 La distancia y el cortejo	Pág. 42
3.5 Relación entre la kinésica y la proxémica	Pág. 45
<b>4. GESTOS, MIRADA Y PROGRAMACIÓN NEURO LINGÜÍSTICA (PNL)</b>	
4.1 Los ojos y su relación con la comunicación no verbal	Pág.52
4.2 La PNL y su relación con la comunicación no verbal	Pág.59
4.3 La PNL y el movimiento ocular	Pág.66
<b>5. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN OTRAS ÁREAS</b>	
5.1 La comunicación no verbal en la televisión	Pág.68
5.2 La comunicación no verbal en la publicidad	Pág.74



5.3 La comunicación no verbal en el cine	Pág.77
5.4 La comunicación no verbal en el periodismo	Pág.81
5.5 La comunicación no verbal en la radio	Pág.87
<b>6. CONCLUSIONES</b>	Pág.98
<b>7. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA</b>	
Pág.100	
<b>8. WEBGRAFÍA CONSULTADA</b>	Pág.101
<b>9. ANEXOS</b>	Pág.103

## **INTRODUCCIÓN**

Durante años, han existido múltiples y diversas formas de comunicación que el hombre ha utilizado a la hora de comunicarse con los demás. Una de ellas (de gran importancia en el ámbito de la comunicación), es la comunicación no verbal (o kinésica: “ciencia que estudia el movimiento del cuerpo humano.”<sup>1</sup>). El estudio de la kinésica ayuda a interpretar todos aquellos mensajes que no se expresan con el lenguaje verbal y que de una u otra manera tienen incidencia en la comunicación verbal. Cabe destacar que el estudio de la comunicación no verbal abarca diversos campos de la ciencia, como la psicología, la etología (rama de la ciencia de la biología que estudia el comportamiento de los animales<sup>2</sup>), la psiquiatría, la sociología y la antropología.

Este tipo de comunicación es importante debido a que, con mucha frecuencia, se presentan problemas en la comunicación por aquello de que, se dice “más de lo que se cree y menos de lo que se piensa”. Sin embargo, cabe destacar que inconscientemente, el hombre continuamente dice mucho más de lo que piensa gracias al uso de diversos gestos, posturas, miradas y movimientos, entre otras cosas. Por esto, la comunicación no verbal sirve para repetir, contradecir, sustituir, complementar, acentuar o regular la comunicación verbal a través de las emociones, mediante señales que la identifican tales como: expresiones faciales, postura, posición, gestos, miradas, entre otros, que muestran y regulan el comportamiento del individuo.

---

<sup>1</sup> Davis, Flora. La comunicación no verbal. Editorial Alianza. Madrid. Tercera Edición. 1979. Pág. 19

<sup>2</sup> <http://www.euskalnet.net/jsanchezb/Comunicacionnoverbal.htm>

Ahora bien, al intentar demostrar la importancia que tiene este tipo de comunicación hay que hacer hincapié dentro de la sociedad, a aquellas personas cuyos procesos comunicacionales dependen prácticamente de este tipo de comunicación: las personas sordo-mudas por ejemplo; así como también, se busca comprobar el hecho de que el ser humano es capaz de expresarse con mayor intensidad a través de la comunicación no verbal, puesto que muchas veces a través de los gestos es como se logra dar un determinado mensaje y no recurriendo únicamente a las palabras.

Flora Davis, en su libro “La comunicación no verbal”, señala: *“la comunicación humana es extremadamente compleja –no tiene reglas fijas y simples- y en ausencia de tales reglas sé que yo, como tantas otras personas, tendré una tendencia a ver solamente lo que quiero ver y prestar atención a lo que considero conveniente saber.”*<sup>3</sup>

De acuerdo con lo planteado por Davis, vemos diariamente, como las personas nos fijamos sólo en aquello que nos conviene o interesa sin detenernos en pequeños detalles que podrían ayudarnos a entender mejor por qué las personas actúan de cierta manera en una determinada situación; y esto ocurre debido a que las personas desconocen específicamente, la importancia que tiene la comunicación no verbal aun cuando de manera intuitiva los seres humanos sabemos el significado de determinados gestos.

El estudio y la aproximación a este tipo de comunicación podrían ayudar a entender mejor muchas situaciones que se presentan continuamente en la vida cotidiana y particularmente en el ámbito de la comunicación social. O, ¿acaso el hecho de que el 70% del lenguaje empleado por el ser humano es no verbal no es suficiente para demostrar la importancia que

---

<sup>3</sup> <http://www.euskalnet.net/jsanchezb/Comunicacionnoverbal.htm> La comunicación no verbal (de Flora Davis).

tiene este tipo de comunicación?; ¿Por qué se dice que la comunicación verbal es complemento de la no verbal y no viceversa? ¿Por qué los comunicadores sociales desconocen la utilidad de la comunicación no verbal?.

Las escuelas de Comunicación Social, se han preocupado poco por dar a conocer este tipo de comunicación, ¿hay alguna razón para que esto sea así?; ¿Por qué es ahora cuando se empieza a estudiar con seriedad y con el rigor que se requiere lo que es el adiestramiento y movimiento del cuerpo, en Venezuela?; ¿La comunicación no verbal depende de la percepción del otro?.

Estas y otras interrogantes son las que busco responder a través de este trabajo sobre la comunicación no verbal. Esta investigación intenta dar a conocer en qué consiste la comunicación no verbal, sus antecedentes, las diversas vertientes que posee como el lenguaje corporal y la proxémica (“estudio de cómo el hombre estructura inconscientemente el microespacio”)<sup>4</sup>. También me referiré al significado que tiene este tipo de comunicación dentro de la comunicación social, y el uso de la comunicación no verbal en Venezuela, otro de los aspectos a analizar y finalmente, estimular e incentivar en las escuelas de comunicación social que tomen en cuenta este tipo de comunicación para la formación futura de los profesionales.

Cabe destacar que el estudio científico de la comunicación no verbal es relativamente algo reciente. Fue a comienzos del siglo XX cuando se inició verdaderamente la investigación sobre este tipo de comunicación, las expresiones del rostro, las posturas, los gestos, entre otros. Sin embargo, a pesar de que el surgimiento de la investigación sobre este tipo de comunicación es relativamente reciente, ha sido tal su impacto e

---

<sup>4</sup>Davis, Flora. La comunicación no verbal. Editorial Alianza. Madrid. Tercera Edición. 1979. Pág. 112

importancia en diversos países (como Estados Unidos, Alemania e Inglaterra) que los periodistas, a la hora de cubrir determinados eventos, conforman dos equipos: unos que van a cubrir la noticia como tal y otro que va a estudiar el comportamiento no verbal de las personas en diversas situaciones, con el fin de comprobar si la persona transmite lo mismo, (es decir hay congruencia) a través de la comunicación verbal y la no verbal.

Con lo mencionado anteriormente, vemos la importancia y aporte que tiene la comunicación no verbal y por ello, a través de este trabajo espero que estudiantes y profesores de las escuelas de Comunicación Social tomen en cuenta la importancia de esta comunicación y se preocupen e interesen por dar a conocer este tipo de comunicación a lo largo de la carrera universitaria, ya que hoy en día, específicamente en la Escuela de Comunicación Social de la Universidad Central de Venezuela únicamente existen dos cátedras, (Psicología de la Comunicación y Teoría de la Comunicación) que mencionan muy superficialmente la existencia de este tipo de comunicación. Esto demuestra la falta de conocimiento que se tiene sobre el tema, de gran ayuda para los futuros comunicadores sociales.

Finalmente, el objetivo de este trabajo es dar a conocer lo que es la comunicación no verbal y la trascendencia que tiene. Es una herramienta que puede ser utilizada (y esto, no se hace corrientemente) para saber por qué razón las personas actúan de una determinada manera ya que sólo aquellos que conocen bien este tipo de comunicación son capaces de reconocer cuando una persona miente, se siente incómoda, no es sincera, es apurada o tranquila, entre otras formas y actitudes.

Tal como menciona el Dr. Alexander Lowen: *“no hay palabras tan claras como el lenguaje de la expresión corporal, una vez que se ha aprendido a leerla”*.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Fast, Julius. El lenguaje del cuerpo. Editorial Kairós. Barcelona. 1970. Pág. 60.

## **CAPITULO I:**

### **LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y SU FUNCIONAMIENTO**

***“El lenguaje es sólo el comienzo, porque detrás de él está el cimientto sobre el cual se constituyen las relaciones humanas: la comunicación no verbal...”***

**GEORGE DU MARIER**

Desde hace varias décadas, científicos, psicólogos y sociólogos, entre otros, se han interesado en estudiar todo aquello que forma parte de la comunicación no verbal (los gestos, el lenguaje corporal, la postura, entre otras cosas), debido a que han sido conscientes de la importancia que posee este tipo de comunicación. Los psicólogos y psiquiatras han reconocido hace ya mucho tiempo, que la forma de moverse de una persona proporciona indicaciones sobre su carácter, sus emociones y sus reacciones hacia la gente que lo rodea.

Generalmente nuestra comunicación con otra persona es verbal, pero usamos algo más que las palabras. Usamos gestos, inflexiones de voz, la forma en que colocamos nuestros cuerpos y otras conductas no verbales que indican nuestros sentimientos, pensamientos y el sentido que tratamos de darle a nuestras palabras y declaraciones; y es que la comunicación no verbal es un proceso complejo en el que intervienen las personas, el tono de la voz y los movimientos del cuerpo<sup>6</sup>.

El Prof. Ricardo Aldasoro (Profesor y Director de la Escuela de Psicología de la Universidad Central de Venezuela 2002-2005) hace una

---

<sup>6</sup> Steinfatt, Thomas. La Comunicación Humana, Editorial Diana. México. 1983. Pág.95.

distinción para definir este tipo de comunicación. “Comunicación, lenguaje y habla. Comunicación es un concepto bien general que alude a la capacidad que tienen los seres vivos de establecer conexiones entre ellos y de alguna manera enviarse mensajes. El lenguaje es una capacidad distintiva del ser humano, es lo que nos hace ser seres humanos, somos capaces de comunicarnos a través de códigos simbólicos, el habla, la palabra, es algo que tenemos que aprender y que nosotros utilizamos para establecer comunicación con otros por esa vía, explica el Prof. Aldasoro.

Pero conforme existe el lenguaje verbal, existe también el lenguaje no verbal a través del cual establecemos comunicación con otra persona: una guiñada de ojos, una sonrisa, una posición de sentarse. En última instancia el propósito de la comunicación es enviar un mensaje y que el mensaje sea recibido y produzca el efecto que tu estás esperando”<sup>7</sup>.

Ahora bien, este tipo de comunicación no se puede estudiar aislada del proceso de comunicación, por lo que la comunicación verbal y la no verbal deberían tratarse como una unidad total e indivisible. Argyle afirma que “algunos de los hallazgos más importantes en el campo de la interacción social gira en torno a las maneras en que la interacción verbal necesita el apoyo de las comunicaciones no verbales”<sup>8</sup>.

La comunicación no verbal es considerada mucho más que un conjunto de señales que reflejan emociones. “La comunicación no verbal es toda esa forma de establecer contacto con otros no utilizando necesariamente la vía verbal sino el lenguaje del cuerpo, el lenguaje del gesto”<sup>9</sup> aclara el Prof. Ricardo Aldasoro. Constituye un sistema integrado y compuesto por la comunicación verbal, y como tal debe analizarse en su conjunto,

---

<sup>7</sup> Entrevista realizada al Prof. Ricardo Aldasoro el 21 de Septiembre de 2005, en la Escuela de Psicología de la UCV.

<sup>8</sup> Argyle, M. Social Interaction. Nueva York, Atherton Press, 1969. Págs. 70-71

<sup>9</sup> Entrevista realizada al Prof. Ricardo Aldasoro.

observándose la forma en que cada elemento se relaciona dentro del contexto general y no como un movimiento aislado del cuerpo<sup>10</sup>.

Según el Prof. Aldasoro, “la comunicación no verbal es muy importante. Sirve para aproximarte a otro que te interesa y del cual puedes obtener los provechos que estás esperando. Es inconsciente porque normalmente no lo controlas conscientemente, aunque no es cierto que todo ejercicio de comunicación no verbal no sea consciente, pero si con frecuencia no tenemos control voluntario sobre una cantidad de comportamientos nuestros que son de tipo no verbal porque no los hemos aprendido a controlar.

Hay un importante psicólogo, creador de la psicología gestáltica, que se llama Fritz Pearl, tiene una expresión, quizá un poco dura, sin embargo, fue un gran psicoterapeuta. Decía que la boca con frecuencia era la prostituta de la experiencia porque con la comunicación verbal puedes engañar y encubrir lo que es tu verdadera experiencia. Por ejemplo cuando te preguntan cómo te sientes y estás molesta, respondes “bien”. A veces no tenemos el control y todo lo que estás diciendo con el lenguaje del cuerpo es un canto a tu malestar, pero la boca podría estar diciendo todo lo contrario”<sup>11</sup>.

Argyle ha identificado los usos primarios del comportamiento no verbal en la comunicación humana tales como: expresar emociones, transmitir actitudes interpersonales, presentar a otros la propia personalidad y acompañar el habla con el fin de administrar las intervenciones, la retroalimentación (feedback), atención, entre otras cosas. Al igual que las palabras y las frases, las señales no verbales pueden tener múltiples usos y múltiples significados ya que el comportamiento no verbal sirve para

---

<sup>10</sup> Araque Sánchez, Maritbar. La comunicación no verbal en la publicidad sobre la marca Casablanca. Tesis de grado UCV. 1998. Pág. 22

<sup>11</sup> Entrevista realizada al Prof. Ricardo Aldasoro.



sustituir, repetir, contradecir, complementar o regular todo aquello que se da a conocer por el comportamiento verbal<sup>12</sup>.

La comunicación no verbal puede sustituir a los mensajes verbales. Un ejemplo de esto, es cuando un ejecutivo abatido llega a su casa después del trabajo, una expresión facial sustituya la afirmación “he tenido un día desastroso”; la comunicación no verbal puede meramente repetir lo que se dijo verbalmente. Un ejemplo es cuando se le dice a alguien que para encontrar una casa tiene que ir hacia el norte y luego se señala en la dirección adecuada.

Por otro lado, este tipo de comunicación también contradice la conducta verbal. Un clásico ejemplo de esto es la persona insegura que tiene que hablar en público y que a pesar de tener la frente bañada en sudor dice “no estoy nerviosa”; la comunicación no verbal puede modificar, complementar o elaborar mensajes verbales ya que las funciones complementarias de la comunicación no verbal sirven como señal de las actitudes e intenciones de una persona con respecto a la otra. Un ejemplo de esto, es lo que un empleado puede reflejar por medios no verbales una actitud de embarazo cuando habla con su jefe sobre su bajo rendimiento; y finalmente, este tipo de comunicación también se utiliza para regular los flujos de comunicación entre los interactuantes. Los inicios y finales de una conversación actúan como puntos de regulación<sup>13</sup>.

Continuamente las personas se comunican de muchas maneras, pero la gran pregunta es si ¿realmente comunican todo lo que quieren y ocultan lo que no quieren transmitir?. A simple vista pareciera que sí porque las personas saben cuando deben callarse o cuando deben expresar de determinada manera lo que desean. Sin embargo, el principal problema de

---

<sup>12</sup> Knapp, Mark. La comunicación no verbal: el cuerpo y el entorno. Editorial Paidós. Cuarta Edición. 1992. Pág. 27.

<sup>13</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 27-30.

lo mencionado anteriormente radica en que la mayoría de las veces, decimos más de lo que creemos y menos de lo que pensamos.

También suele suceder que muchas veces decimos mucho más de lo que pensamos. Y es que a pesar de que la personas no lo creen, a través de la ropa, de objetos personales, la manera en como nos comunicamos y movemos, el movimiento de los gestos, entre otras cosas, se dan a conocer aquellos pensamientos que las personas quieren transmitir pero no lo logran comunicar, sino únicamente a través de la comunicación no verbal.

Por otro lado, el lenguaje corporal es nuestro primer y principal medio de comunicación en el mundo, y si bien el canal verbal se usa para proporcionar información, el canal no verbal se utiliza para expresar las actitudes personales, y en algunos casos también es utilizado como sustituto de los mensajes verbales. Ray Birdwhistell sostiene que “el lenguaje corporal y el lenguaje hablado dependen el uno del otro. El lenguaje hablado aisladamente no nos dará el sentido completo de lo que una persona dice, y tampoco lo hará el lenguaje corporal. Si apenas atendemos a las palabras cuando una persona habla, puede darse en el mensaje una distorsión, como sucedería si atendiéramos sólo al lenguaje corporal”<sup>14</sup>.

“Tanto la comunicación no verbal como la verbal son esencialísimas para unas condiciones de supervivencia y son fundamentales e importantísimas tanto una como la otra. La comunicación es sencillamente una necesidad de supervivencia y cuando hablo de supervivencia estoy poniéndome en el contexto más animal que te puedas imaginar” explicó el Prof. Aldasoro.

---

<sup>14</sup> Fast, Julius. El lenguaje del cuerpo. Editorial Kairós. Barcelona. 1970. Pág. 110

Para Marier las palabras son importantes, pero según él, la hemos sobreestimado en exceso, y es en el lenguaje no verbal donde se encuentra no sólo la transmisión de emociones, sino también la información. “Las palabras pueden muy bien ser lo que emplea el hombre cuando le falta todo lo demás”.<sup>15</sup>

## **ANTECEDENTES**

El estudio con bases teóricas e investigación concreta sobre la comunicación no verbal comenzó a desarrollarse durante el siglo XX. Desde 1914 hasta 1940 hubo un considerable interés acerca de cómo se comunicaba la gente a través de las expresiones del rostro.

Sin embargo, en la década de los cincuenta la investigación cobró fuerza y un grupo de científicos (entre los que destacaron Ray L. Birdwhistell, Albert E. Scheflen, Edward T. Hall y Paul Ekman) enfocaron el tema siguiendo una metodología científica que analizó la comunicación en su conjunto, abarcando diversos campos de la ciencia, como la psicología, la psiquiatría, la sociología y la antropología. Cabe destacar que esto no quiere decir que no exista alguna referencia sobre este tipo de comunicación, ya que un ejemplo de esto, son los antiguos mundos Griego y Chino, trabajos sobre danza, teatro o liturgia.

Diez años después, en la década de los sesenta y setenta (considerado el boom del estudio de la comunicación no verbal), donde un grupo de investigadores como Albert E. Scheflen, Michael Argyle y Adam Kendom, junto con los ya mencionados anteriormente trataron los orígenes, utilización y codificación de este tipo de comunicación.

---

<sup>15</sup> Davis, Flora. La Comunicación no verbal. Editorial Alianza. Madrid. Tercera Edición. 1979. Pág. 21

A su vez, Allan Pease explica que durante este tiempo se comenzaron a estudiar activamente los aspectos no verbales de la comunicación. Una muestra de esto, fue que Charles Chaplin y otros actores del cine mudo fueron los pioneros de las artes en la comunicación no verbal (en esa época el cine mudo era la única forma de comunicación disponible en la pantalla). La gente determinaba si el actor representaba un personaje bueno o malo según el uso que hacían de sus gestos y demás señales corporales<sup>16</sup>.

Sin embargo, durante los últimos años las ciencias sociales inician una verdadera investigación sobre la comunicación no verbal donde cientos de estudiosos han realizado esfuerzos por descifrar el código de este tipo de comunicación y estudiarlo de forma sistemática, entre los que destacan Edward T. Hall, David Efron, Ray Birdwhistell (padre de la Kinésica), Albert E. Scheflen, Don Jackson, Edward T. Hall, Paul Ekman y Friesen.

Ahora bien, Ray Birdwhistell es considerado el pionero de la kinesis y tras largos años de estudiar grabaciones en sesiones de terapia o similares a cámara lenta y en silencio, llegó a la conclusión de que la base de las comunicaciones humanas se desarrolla a un nivel por debajo de la conciencia, en el cual las palabras sólo tienen relevancia indirecta. Mediante estos estudios estimó que no más del 35 por ciento del significado social de cualquier conversación corresponde a las palabras habladas<sup>17</sup>. Cabe destacar que para Birdwhistell, la kinésica está formada por los gestos, los movimientos del cuerpo (postura), las expresiones faciales y las miradas.

Los gestos son los movimientos corporales propios de las articulaciones realizadas con las manos, brazos y cabeza. La importancia que tienen los

---

<sup>16</sup> Varela Batista, Carolina. Explorando lo emocional en lo comunicacional. Tesis de grado UCV. 1997.  
Pág. 38.

<sup>17</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág 42.

gestos es que podemos comprobar diariamente que éstos influyen en nuestra actitud y afectan directamente nuestro estado de ánimo y el modo en que enfrentamos las situaciones. Simultáneamente, la actitud hace que se produzcan los gestos, y si estos persisten la actitud difícilmente se modifica. Aunado a esto, Edward T. Hall, señala que cada individuo posee su propio estilo de gesticular, y que en cierta manera, el estilo de una persona refleja su cultura y por ende, los gestos pueden revelar el origen étnico de una persona<sup>18</sup>.

Por otro lado, cabe destacar que los gestos que continuamente realizan las personas, se llevan a cabo de manera inconsciente, ya que cuando no encontramos la palabra adecuada, los gestos tienden a volverse elocuentes y buscan sustituir aquellas palabras que no hallamos.

La postura es la disposición del cuerpo o sus partes en relación con un sistema de referencia que puede ser, la orientación de un elemento del cuerpo con otro elemento o con el cuerpo en su conjunto, en relación a otro cuerpo. El Dr. Schefflen se interesó particularmente por el significado de la postura en los sistemas de comunicación y señaló que el modo como las personas mantienen sus cuerpos puede decirnos mucho sobre lo que ocurre cuando dos o más personas se reúnen<sup>19</sup>.

Los movimientos de cabeza, párpados y manos, no representan realmente movimientos de posturas, y el Dr. Schefflen los denomina “puntos”. Una secuencia de varios puntos la califica de “posición”, lo cual se halla mucho más cerca de una postura. Una posición, dice, consiste en un gran movimiento de postura que implique por lo menos la mitad del cuerpo y puede durar cerca de cinco minutos. Para Schefflen, la función de la postura en la comunicación, es señalar estos puntos y posiciones que se

---

<sup>18</sup> Varela Batista, Carolina. Tesis citada. Pág. 40.

<sup>19</sup> Fast, Julius. El lenguaje del cuerpo. Editorial Kairós. Barcelona. 1970. Pág. 113

relacionan con los diferentes estados emocionales que pueda tener una persona<sup>20</sup>.

La expresión facial es el medio más rico e importante para expresar emociones y estados de ánimo, junto con la mirada. En su libro "Emotion in the human face", Ekman concluye que las expresiones faciales son un índice fidedigno de ciertas emociones básicas. Más de mil expresiones faciales diferentes son anatómicamente posibles, y los músculos de la cara son tan versátiles que en teoría una persona podría mostrar todas esas expresiones en sólo dos horas. Cabe destacar que Ekman considera que existen gestos universales, aunque según él, en todas las culturas existen lo que el denomina "reglas demostrativas", que definen cuáles son las expresiones a cada situación; y cada cultura cuenta además, no solamente con sus propias reglas, sino con su estilo facial propio<sup>21</sup>.

Las expresiones de alegría, tristeza, ira, sorpresa, asco, miedo y desprecio son universales, independientemente de la sociedad o la cultura a la que se pertenezca. "Todo lo demás, los gestos con las manos, incluso si reprimimos la emoción o la expresamos abiertamente, lo aprendemos de nuestro entorno y varía en función de la persona", afirma el psicólogo Paul Ekman<sup>22</sup>.

La mirada se estudia aisladamente por la gran importancia que tiene en la comunicación no verbal por si sola debido a la proyección que tiene. El estudio de la mirada contempla diferentes aspectos como la dilatación de la pupila, el número de veces que se parpadea por minuto, el contacto ocular y la forma de mirar.

La dilatación de la pupila es un indicador de interés y atractivo debido a que se dilatan cuando vemos algo que nos llama la atención. Mientras más nos llame la atención algo o mientras más emocionada está la persona, mayor será la dilatación de la pupila debido a que existe una correlación entre el tamaño de la pupila de una persona y su respuesta emocional.

---

<sup>20</sup> Fast, Julius. Ob. Cit. Págs. 117-118

<sup>21</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 73.

<sup>22</sup> <http://www.el-mundo.es/magazine/2004/264/1097864642.html>

Cabe destacar que la fiabilidad de lo mencionado anteriormente radica en que no podemos controlar conscientemente la conducta de nuestras pupilas.

Ahora bien, el número de veces que se parpadea por minuto está relacionado con la tranquilidad y el nerviosismo ya que cuánto más parpadea una persona, más inquieta se siente.

Por otro lado, el contacto ocular consiste en la mirada que una persona dirige a la mirada de otra. Aquí se estudian dos aspectos: la frecuencia con la que miramos al otro y el mantenimiento del contacto ocular. El feedback es muy importante cuando dos personas hablan entre sí debido a que los que hablan necesitan tener la seguridad de que alguien los escucha y los que escuchan necesitan sentir que su atención es tenida en cuenta y que el que habla se dirige directamente a la persona que lo escucha; estos requisitos son necesarios para lograr un adecuado uso del contacto ocular.

La frecuencia con la que miramos al otro es un indicador de interés, agrado y sinceridad ya que de lo contrario, se impide la retroalimentación<sup>23</sup>.

Debido a esto, la mirada tiene varias funciones en la interacción de las personas, como regular el acto comunicativo ya que, a través de la mirada podemos indicar que el contenido de la interacción nos interesa; también es una fuente de información porque la mirada se utiliza para obtener información acerca de la persona con la que estamos interactuando (de hecho de todas las partes del cuerpo humano que se emplean para transmitir información, los ojos son los más importantes) y es una expresión de emociones porque a través de los ojos podemos leer el rostro de otra persona, entre otras cosas.

Además, Birdwhistell se dedicó al estudio de los movimientos corporales y partió de la idea de que las emociones básicas del ser humano, como la

---

<sup>23</sup> <http://nuvol.uji.es/~pinazo/2001Tema%205.htm>

alegría, el temor o la atracción sexual, se deben expresar de igual forma en las diferentes culturas y, por tanto, deben existir gestos y expresiones comunes en toda la humanidad.

Sin embargo, llegó rápidamente a la conclusión de que no hay gestos universales. “No existe una expresión facial, una actitud o una postura corporal que transmita el mismo significado en todas las sociedades”<sup>24</sup>. Un ejemplo de lo mencionado anteriormente, es que todos los hombres sonríen, pero la sonrisa varía según las diferentes culturas debido a que en nuestro aprendizaje durante la niñez nos enseñan en qué ocasiones debemos sonreír o no, y esto será diferente en cada cultura.

Para Ray Birdwhistell, la comunicación es una negociación entre dos personas; es un acto creativo que no se mide por el hecho de que el otro entienda exactamente lo que uno dice, sino que él también contribuya con su parte y ambos cambien la acción. En tal sentido, cuando las personas se comunican, lo que forman realmente es un sistema de interacción y reacción bien integrado<sup>25</sup>.

Por otro lado, un aspecto importante es que Birdwhistell descubrió que en ocasiones el comportamiento no verbal contradice al verbal en lugar de subrayarlo. En este tipo de casos se tiende a creer más en el componente no verbal, por ser menos probable que se encuentre bajo control consciente, lo que demuestra la importancia de este tipo de comunicación.

Un resumen de su punto de vista sobre la comunicación humana es el siguiente: *“Hace muchos años comencé a preguntarme: ¿cómo hacen los movimientos del cuerpo para representar las palabras? Ahora me pregunto: ¿Cuándo resulta apropiado el empleo de las palabras? Son muy adecuadas para enseñar o para hablar por teléfono, pero en un instante dos personas*

---

<sup>24</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 43.

<sup>25</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 29.



*se están comunicando en muchos niveles diferentes, y solamente en uno o dos de ellos las palabras poseen alguna relevancia. Actualmente mi planteamiento es distinto: El hombre es un ser multisensorial. Algunas veces verbaliza*<sup>26</sup>.

## **FUNCIONAMIENTO DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

La comunicación humana se efectúa más a través de gestos, posturas, posiciones y distancias relativas que por cualquier otro método. Uno de los propósitos de este trabajo es hacer a la gente más consciente de sus propias señales no verbales y demostrarles cómo las personas se comunican sin hablar.

Alexander Lowen explica que el organismo se expresa más claramente a través del movimiento que a través de las palabras. Aun cuando parezca absurdo las posturas, actitudes y gestos, entre otras cosas, constituyen un lenguaje que procede y trasciende a la expresión verbal<sup>27</sup>.

El estudio de la comunicación no verbal, como he mencionado anteriormente, cubre determinadas áreas. Un mensaje puede ser verbal o no verbal ya que, no necesariamente tiene que emitirse en forma de palabras. La importancia de la comunicación no verbal y su funcionamiento radica en que su uso es inevitable. Además, con frecuencia los mensajes no verbales tienen más significación que los mensajes verbales por el predominio de las expresiones y emociones debido a que los gestos siempre dicen la verdad sobre los sentimientos y actitudes de quien los hace.

Por ejemplo, fruncir el entrecejo, dejar caer los hombros o inclinar la cabeza son todas conductas comprendidas en el campo de la kinésica. Y como existen diferentes tipos de conductas no verbales, algunas señales no

---

<sup>26</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág.51.

<sup>27</sup> Varela Batista, Carolina. Tesis citada. Pág. 38.

verbales son muy específicas y otras son más generales ya que algunas tienen la intención de comunicar y otras las de únicamente expresar; algunas proporcionan información acerca de las determinadas emociones de una persona, mientras que otras dan a conocer rasgos de la personalidad o actitudes de una determinada persona<sup>28</sup>.

Ahora bien, con respecto a las relaciones y contradicciones existentes entre la comunicación verbal y la comunicación no verbal (estas contradicciones surgen en cierto modo debido al desconocimiento que la mayoría de las personas tienen sobre el tema), es importante mencionar que a comienzos de los años 60 fue creada en California (Estados Unidos), una escuela de estudios psicológicos (Mental Research Institute) llamada "Palo Alto" que contó con la colaboración del psicólogo Paul Watzlawick, quien en su libro "Pragmatics of Human Communications" establece los cinco axiomas básicos del proceso de interacción humana.

En su cuarto axioma, Watzlawick distingue entre los conceptos de comunicación analógica y comunicación digital. La analógica se caracteriza por la similitud entre lo que se quiere transmitir y el modo de comunicación; forma parte de la esencia humana, de las relaciones humanas, de modo que la comunicación entre personas de dos lenguas distintas, aun cuando no se comprendan, permite un alto grado de entendimiento gestual, expresivo.

La comunicación analógica aparece en el orden de lo no verbal, mientras que la comunicación digital aparece en el orden de lo verbal y es la que incluye los lenguajes y tiene un carácter más abstracto<sup>29</sup>. Por otro lado, los estudios realizados por Watzlawick demostraron la existencia la comunicación de "*doble vínculo*" la cual hace referencia a la confusión que le acarrea a una persona tener que vérselas con la dificultad de discriminar

---

<sup>28</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 17

<sup>29</sup> [http://www.infoamerica.org/teoria/watzlawick\\_2.htm](http://www.infoamerica.org/teoria/watzlawick_2.htm)

entre dos mensajes contradictorios entre sí y la imposibilidad de comunicar acerca de tal contradicción.

Es decir que, cuando en un intercambio de información se produce una *comunicación defectuosa* que deja sumido al receptor en un estado de incertidumbre o falsa comprensión respecto a qué clase de mensaje es ese mensaje, se ha producido una confusión y cabe destacar que los seres humanos estamos especialmente propensos a incurrir en estos errores dado que para comunicarnos empleamos no sólo palabras, sino también movimientos corporales.

Pero, cuando la confusión tiende a bloquear los tres campos de la actividad humana, a saber: la acción, el pensamiento y el sentimiento, y resulta imposible pedir aclaración sobre la confusión o abandonar la interacción, estamos frente a un "*doble vínculo*"<sup>30</sup>. Este término fue desarrollado por primera vez por Paul Watzlawick y Gregory Bateson como una hipótesis explicativa del fenómeno interaccional que se observa en la comunicación esquizofrénica.

Esta situación de doble vínculo puede hacer que la persona desarrolle síntomas esquizofrénicos, porque al tener que vérselas con la dificultad de discriminar entre dos mensajes contradictorios entre sí y la imposibilidad de aclarar tal contradicción, la persona actúa de manera paradójica. La conducta paradójica, para Watzlawick, se produce cuando los mensajes de doble vínculo se dan de manera duradera y crónica y la persona está impedida a la elección misma, nada es posible porque se ven reforzadas con castigos o señales que anuncian un peligro para la supervivencia<sup>31</sup>.

---

<sup>30</sup> <http://www.acosomoral.org/comu6.htm>

<sup>31</sup> <http://www.diariocolatino.com/opiniones/detalles.asp?NewsID=910>

Tal como fue descrita esta situación por sus autores, para que este modo de comunicación se manifieste, es necesario: una relación muy significativa entre dos o más personas; una experiencia repetida de doble mensaje o "doble vínculo"; un mandato primario negativo del tipo "no hagas eso o te castigaré" o "si no haces eso te castigaré"; un mandato secundario que está en conflicto con el primero en un nivel más abstracto y, que al igual que el primero, está reforzado por castigos o señales que anuncian un peligro para la supervivencia.

Por lo general, se trata de mensajes no verbales que contradicen la prohibición primaria, tales como, por ejemplo, un gesto que muestra "no consideres esto un castigo", o "no me veas como alguien que te castiga". O, verbalmente es contradicho el primer mandato diciendo, por ejemplo, "lo hago por tu bien" o "haz las cosas por ti mismo y no porque te digo que las hagas".

De acuerdo a los autores, una persona atrapada en una situación en la que haga lo que haga, "no puede ganar", es decir, en una situación de "doble vínculo", puede desarrollar síntomas esquizofrénicos. La esquizofrenia incluye principios generales que son importantes en toda comunicación y, por ende, pueden encontrarse muchas similitudes esclarecedoras en situaciones "normales" de comunicación.

De algún modo, todos tenemos conciencia de haber vivido situaciones de doble vínculo. Esto ocurre en lo cotidiano, por ejemplo, cuando falsificamos las señales de nuestros mensajes, falsificación que, en la mayoría de los casos, es inconsciente. Un ejemplo de este caso se da cuando, en una charla, dejamos un mensaje inconcluso para que el otro "adivine" qué queremos decir: "respecto a lo que pasó el otro día... tu sabes a qué me refiero", de tal manera que nos quedamos con la última palabra para aceptar o rechazar lo que nuestro interlocutor "sabe" de acuerdo a lo que nos conviene escuchar.

Todo tipo de disimulación promueve situaciones de doble vínculo. La mentira: en sus facetas de engaño, ocultamiento y fraude, tiende a atacar la confianza del otro, quien, a su vez, empieza a dudar de sus propias percepciones. Si a esta situación, le agregamos que cuando el otro trata de decir de su confusión (o que le ha mentado), se le replica diciendo que está equivocado, calificando inmediatamente su conducta de "loca" o "mala", y estas circunstancias se repiten frecuentemente, es muy probable que acepte que es él el que está equivocado y que el otro "tiene la razón" y, por ende, ya no recurra a metacomunicar cómo se está sintiendo.

En definitiva, el fenómeno del doble vínculo existe y no es un fenómeno aislado ni privativo de la comunicación esquizofrénica; ocurre con mucha frecuencia en nuestras interacciones cotidianas: entre padres e hijos, entre esposos, entre amigos, entre compañeros de trabajo y en muchas más<sup>32</sup>.

### ***CLASIFICACIÓN DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL***

Sonreír, mover las manos de un modo u otro... ¿dónde se encuentra el origen de nuestros gestos, son rasgos innatos o aprendidos? son consecuencia de un proceso mixto entre aprendizaje y genética. No cabe duda de que hay gestos innatos, gestos que son propios de la sociedad en la que nos encontramos, y otros tomados por imitación, como un gesto o tic "copiado" de nuestros progenitores. Pero no siempre ocurre de este modo y hay estudios que constatan que los niños, aun antes de nacer, ya sonríen. Así mismo, los niños ciegos de nacimiento proyectan una sonrisa que no han podido aprender por imitación de quienes están a su alrededor<sup>33</sup>.

---

<sup>32</sup> <http://www.acosomoral.org/comu6.htm>. Lo mencionado anteriormente escapa sobre el tema principal del trabajo de grado pero igual es necesario mencionarlo. Existe amplia bibliografía sobre el tema.

<sup>33</sup> <http://www.consumer.es/accesible/es/salud/psicologia/2005/05/19/142125.php>

Los profesionales de los medios de comunicación visuales y los políticos, son grandes conocedores de la importancia de controlar la postura o las expresiones faciales, y saben que todo comunica, desde el uso de los gestos y la voz hasta el diseño de la escenografía de los estudios de televisión, el uso del vestuario, los colores, entre otras cosas.

Un ejemplo de esto, fue el primer debate televisado de la historia que enfrentaba a Nixon y Kennedy. Quienes lo escucharon por la radio dieron la victoria a Nixon, por la consistencia de su discurso; por televisión, el vencedor fue Kennedy, debido a su soltura y capacidad de transmitir mediante el lenguaje no verbal. “La comunicación no verbal es una orquesta en donde cada instrumento debe estar correctamente afinado, y entrar en el momento justo”, indica Alejandro Salgado, Profesor de Comunicación Interpersonal en la Facultad de Comunicación de la Universidad Pontificia de Salamanca<sup>34</sup>.

Ahora bien, la comunicación no verbal tiene una clasificación que de acuerdo a Ekman y Friesen se basa en emblemas, ilustradores, expresiones de afecto, reguladores y adaptadores.

Los emblemas son signos que pueden ser traducidos en una palabra o palabras en una cultura determinada, es decir, son los actos no verbales que tienen una traducción verbal específica. El número de emblemas varía de acuerdo al contexto. A menudo, los emblemas son utilizados en los sistemas de lenguajes no verbales especializados, como por ejemplo, los signos técnicos que son usados por los productores de televisión para comunicarse con los animadores y el lenguaje de signos de los sordos.

Los ilustradores sirven para ilustrar lo que se dice verbalmente y pueden ser movimientos que recalcan una palabra o frase, hacer un dibujo en el aire

---

<sup>34</sup> <http://www.consumer.es/accesible/es/salud/psicologia/2005/05/19/142125.php>

e imponer un ritmo en una conversación. Según Knapp, los ilustradores se aprenden observando a los demás, originándose una sincronización entre personas.

Las muestras de afecto pueden repetir, contradecir y aumentar las expresiones afectivas verbales, aunque algunas veces no presentan ninguna relación con el lenguaje verbal.

Los reguladores indican al hablante que continúe, repita, se extienda, se apresure, conceda al interlocutor su turno de hablar y así sucesivamente. Así mismo, algunas conductas asociadas al saludo y la despedida pueden ser reguladores en la medida en que indican el inicio o fin de una comunicación cara a cara<sup>35</sup>.

### ***EL MOVIMIENTO, LA VOZ Y EL ESPACIO DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL***

Existen tres ámbitos de estudio de la comunicación no verbal: la kinésica, la paralingüística y la proxémica. La kinésica se ocupa de la comunicación no verbal expresada a través de los movimientos del cuerpo. “La kinésica es movimiento. Y, a través del movimiento que se expresa con el cuerpo también tienes una forma de comunicación. Hay una comunicación que puede hacerse por vía del movimiento donde el propósito sigue siendo el mismo, enviar mensaje de un emisor a un receptor que tiene un contenido relevante. ¿Cuántas cosas no sabemos nosotros de los bebés? Y no es su lenguaje del cuerpo, es su lenguaje de movimiento el que me está informando que algo está pasando<sup>36</sup>” explicó el Prof. Aldasoro.

---

<sup>35</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Págs. 17-22.

<sup>36</sup> Entrevista realizada al Prof. Ricardo Aldasoro.

La paralingüística estudia el comportamiento no verbal expresado en la voz y la proxémica se encarga de estudiar el comportamiento no verbal relacionado con el espacio personal, el cual se define como el espacio que nos rodea, al que no dejamos que otros entren a no ser que les invitemos a hacerlo o se den circunstancias especiales.

Los ámbitos mencionados anteriormente, se refieren a las partes no verbales del proceso de comunicación, las cuales pueden cambiarse de un momento a otro durante una interacción de comunicación para influir en los significados pretendidos y percibidos de los mensajes<sup>37</sup>.

El paralenguaje es el estudio de la manera cómo el hombre dice el mensaje. Es la dimensión vocal de la comunicación hablada. Incluye todo aquello que la persona realiza con su voz: el tono (alto o bajo), el ritmo (rápido o lento), la intensidad (fuerte o suave) y los cambios (inflexiones) son factores del paralenguaje. Cabe destacar que la mayoría de las personas tienen un ritmo, tono y una intensidad propios, por lo que no todas las palabras de una persona se pronuncian de la misma manera, ya que una misma frase puede decirse de maneras muy diferentes<sup>38</sup>.

Ahora bien, los cambios momentáneos en tono, ritmo e intensidad que realiza cualquier persona al cambiar el sentido de un determinado mensaje, se llaman “inflexiones”, y su importancia radica en la determinación de la interpretación de un mensaje hablado. Por otro lado, es importante mencionar la diferencia que existe entre el lenguaje y el paralenguaje. El lenguaje es el estudio de lo que uno dice, es la dimensión verbal, mientras que el paralenguaje es el estudio de cómo se dice, es la dimensión vocal de la comunicación hablada.

---

<sup>37</sup> Steinfatt Thomas. La comunicación humana. Editorial Diana. México. 1983. Pág. 117.

<sup>38</sup> Steinfatt Thomas. Ob. Cit. Pág. 109.



Sin embargo, las variables activas no verbales de la kinésica, el paralenguaje y la proxémica, desempeñan varias funciones en el proceso de comunicación. Una de ellas es repetir o reforzar el mensaje verbal por medio del aumento de la redundancia (información repetida); otra función es la de contradecir el mensaje verbal, ya que la conducta no verbal puede utilizarse para remplazar los mensajes verbales en determinadas situaciones y regula el flujo de la interacción al indicar la intención de hablar o dejar de hablar, del interés o desinterés en los mensajes de la otra persona y de la interacción de continuar la conversación o interrumpirla<sup>39</sup>.

---

<sup>39</sup> Steinfatt, Thomas. Ob. Cit. Pág. 118.

## **CAPITULO II**

### **LA PROXÉMICA Y SU RELACIÓN CON LA KINÉSICA**

***“Los cambios espaciales dan tono a una comunicación, la acentúan, y a veces hasta hacen caso omiso de la palabra hablada...”***

**E. T. HALL**

Elemento de gran importancia y que forma parte de la comunicación no verbal es la proxémica. Ésta es el estudio de la forma en que las personas usan el espacio y el territorio en su conducta de comunicación<sup>40</sup>.

Este termino comprende las relaciones del hombre con el espacio que lo rodea y la forma como utiliza el territorio en el que se encuentra, sin olvidar que, como parte de la interacción social, la proxémica estudia tanto las multitudes, como el contexto de la conversación y las distancias pertinentes a ellas con sus variables (status, rol, sexo y cultura).

Cabe destacar que la proxémica adquiere importancia cuando se determina que el espacio es una necesidad vital y biológica que el hombre posee, y que, parecido a los animales, tiende a defender tanto consciente como inconscientemente. Un ejemplo de lo mencionado anteriormente, es que se puede notar tensión en una persona cuando no puede disponer de un espacio, ya sea por la ausencia del mismo, por razones arquitectónicas o por razones de hacinamiento, causas determinantes para modificar la conducta del hombre en la interacción social<sup>41</sup>.

---

<sup>40</sup> Steinfatt, Thomas. Ob. Cit. Pág. 111

<sup>41</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Uso de la gestualidad en la publicidad comercial televisiva en Venezuela. Tesis de grado UCV. 1989. Pág. 52

De acuerdo con el Prof. Ricardo Aldasoro, “nosotros compartimos con los animales muchísimos instintos que son condiciones biológicas, son parte de nuestra dotación natural para garantizar nuestra supervivencia inicial. A través del aprendizaje nosotros logramos desarrollar muchísimas conductas que nos permiten sobrevivir en ambientes más complejos pero seguimos conservando esa cosa intuitiva que nunca perdemos. Por ejemplo, cuando vas para la playa colocas tu toalla en la arena y ahí estás marcando tu territorio. Es un espacio que más o menos pueda tener libertad y hacer que la persona se sienta cómoda. Eso es muy importante para poder establecer comunicación”<sup>42</sup>.

“La proxémica investiga como la persona usa y responde a las relaciones espaciales en el establecimiento de grupos formales e informales. El manejo de los espacios vitales y el respeto a los espacios vitales creo que son bien importantes para favorecer el contexto de comunicación. Cuando entras en comunicación con otra persona es la comunicación que estableces entre tu que eres un mundo, y yo que soy un mundo”.

“Tenemos fundamentalmente lo mismo como personalidades que somos, pero la manera como hemos ido configurando eso es diferente. Aunque hablemos el mismo idioma y tengamos muchas cosas en común hay muchas cosas que nos distancian porque somos personas distintas”<sup>43</sup> manifestó el Prof. Aldasoro.

La proxémica incluye un amplio conjunto de comportamientos no verbales relacionados con la utilización y estructuración del espacio inmediato de cualquier persona. Cabe destacar que además de lo

---

<sup>42</sup> Entrevista realizada al Prof. Ricardo Aldasoro.

<sup>43</sup> Entrevista realizada al Prof. Ricardo Aldasoro.

mencionado anteriormente, la proxémica se orienta de acuerdo a la distancia conversacional y a la variación que ésta experimenta en función del sexo, status, roles y la orientación cultural, entre otros<sup>44</sup>.

Existen dos principales ámbitos o elementos de estudios en la proxémica: el espacio personal y la conducta territorial humana. El espacio personal se define como el espacio que nos rodea, al que no dejamos que otros entren a no ser que les invitemos a hacerlo o se den circunstancias especiales.

El espacio personal acompaña a todo individuo y se expande o contrae bajo circunstancias diversas, en función del tipo de encuentro, la relación de las personas intercomunicantes, sus respectivas personalidades y muchos otros factores<sup>45</sup>.

Este espacio se estudia desde dos enfoques: la proximidad física en la interacción y el contacto personal.

Con respecto a la proximidad, es el espacio personal que cada persona posee y que puede ser invadido por otra persona durante cualquier interacción y que por lo mismo, produce incomodidad y tensión. Sin embargo, cabe destacar que las personas que por ejemplo se atraen y gustan poseen un mayor grado de proximidad entre sí mismos. Con la proximidad, cada individuo decide quien puede “invadir” su espacio.

Ahora bien, de acuerdo con lo planteado por Lyman y Scout, existen dos formas de defensa territorial: prevención y reacción.

---

<sup>44</sup> Araque Sánchez, Maritbar. La comunicación no verbal en la publicidad sobre la marca Casablanca. Tesis de grado UCV. 1998. Pág. 61.

<sup>45</sup> Knapp, Mark. La Comunicación no verbal: el cuerpo y el entorno. Editorial Paidós. Cuarta Edición. 1992. Pág. 122.

La prevención consiste en demarcar el territorio para que lo otros individuos adviertan que ese espacio está ocupado por otro. Normalmente lo hacemos nosotros mismos o pidiéndole a otra persona que “nos cuide el puesto”. También es usual que dejemos rastros, como algún implemento personal (cartera, cuaderno, chaqueta).

La reacción son las diferentes maneras como nos comportamos cuando se invade nuestro territorio. Algunos se incomodan, se alejan o se acercan, dependiendo del estado emocional (por ejemplo, agrado o desagrado)<sup>46</sup>.

Edward T. Hall, quien fue el primero en estudiar la proxémica a comienzos de la década de los 50, la definió como “el estudio de cómo el hombre estructura inconscientemente el microespacio”<sup>47</sup> y manifestó que a partir del descubrimiento de ésta, se ha podido determinar que el espacio comunica y que la distancia física interactúa no solo con el grado de atracción entre las personas, sino con el tipo y propósito de la interacción.

Hall plantea que para comprender mejor a la gente, es mejor fijarse más en lo que hace, que en lo que dice, es preferible prestar atención a las conductas que parecen ser inconscientes, que a aquellas que dependen del pensamiento reflexivo; las primeras enseñan más sobre las verdaderas motivaciones profundas de las conductas de las personas, y para comunicarnos en forma más efectiva, entonces más adecuado tratar de comprender ese lenguaje, más que el verbal<sup>48</sup>.

Según Hall, en la conversación cotidiana no ponemos carteles, pero sin embargo, no dejamos de usar otras señales para impedir una incómoda invasión de nuestro espacio espacial. Para Hall, el modo en que el hombre

---

<sup>46</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Tesis citada. Pág. 61

<sup>47</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág.112.

<sup>48</sup> Sambrano, Jazmín. Programación Neurolingüística para todos. Ediciones Alfadil. Caracas. 2003. Pág. 17

utiliza el espacio influye en su capacidad de relacionarse con otros, de sentirlos cercanos o lejanos<sup>49</sup>.

De acuerdo con el antropólogo Hall, existen tres niveles de análisis para los fenómenos espaciales:

1. El análisis de las condiciones espaciales inmutables del entorno, la distribución arquitectónica del espacio.
2. La disposición de los objetos móviles que se encuentran en el espacio (mobiliarios).
3. La distancia interpersonal de los comunicantes entre sí.

Ahora bien, aunado a los niveles de análisis mencionados anteriormente, señala Edward T. Hall, existen cuatro dimensiones principales del espacio corporal o zonas: íntima (próxima o lejana), personal, social y pública. Cada una representa el tamaño de la “burbuja” o zona defensiva que todos mantenemos alrededor de nuestro cuerpo.

La distancia íntima o zona próxima (15cms. o menos), es la distancia donde el contacto visual es menos importante que el olfato y el tacto. Es una zona reservada para abrazar, reconfortar y proteger, donde las personas tienen permiso para invadir la zona.

La distancia íntima o zona lejana (15-45cms), es la zona donde el tacto y el olfato siguen teniendo importancia, pero es la vista el sentido que proporciona mayor información porque dentro de esta zona, la visión es más nítida debido a que cabe la mayor parte del rostro.

---

<sup>49</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 113.

La distancia personal (45-90cms), es la zona donde se puede observar los rasgos de la cara sin distorsiones para poder percibir sus detalles. En esta zona, sólo se permite el contacto con amigos íntimos y personas allegadas debido a que estas personas pueden vernos, oírnos y tocarnos.

Cabe mencionar que esta zona es la llamada “burbuja personal”, el espacio que la persona delimita como el territorio que le pertenece y en el que no se permite intromisión de ninguna índole sin previa autorización<sup>50</sup>.

La distancia social (120-360cms) es aquella donde el contacto físico es imposible pero pueden realizarse intercambios de opiniones debido a que permite escuchar y obtener detalles del rostro. Un ejemplo de este tipo de distancia es la relación que existe entre un profesor y su alumno.

La distancia pública (más de 360cms) permite observar a cualquier persona pero no escucharla. Este tipo de zona es aquella donde las personas se encuentran ante desconocidos.

No obstante, aunado a la existencia de las zonas mencionadas anteriormente, es necesario mencionar la diferencia que hay cuando el ser humano (hombres y mujeres) se encuentran en una aglomeración ya que el comportamiento sobre la distancia varía.

Por ejemplo, cuando los hombres se encuentran aglomerados en una habitación pequeña, se tornan desconfiados y combativos; por el contrario, en el caso de las mujeres en la misma situación cambia el comportamiento ya que las mujeres tienden a hacer amistad e intimar más unas con las otras.

Ahora bien, cabe destacar que las zonas mencionadas anteriormente no son fijas porque tienden a reducirse de acuerdo al sexo y cultura que tenga

---

<sup>50</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Tesis citada. Pág. 55

cada persona o grupo. No obstante, es importante mencionar que entre las mujeres la distancia se reduce y entre los hombres se amplía.

Sin embargo, a pesar de la existencia de diversas zonas personales, existen métodos que se utilizan para defender las zonas mencionadas anteriormente y uno de los métodos más utilizado es el del “enmascaramiento”, el cual se caracteriza porque cualquier persona da a conocer un rostro exterior que raramente es el verdadero. “Ponernos una máscara es la mejor forma de ocultar una emoción, y la mejor máscara es una emoción falsa que desconcierte y que actúe como camuflaje”, asegura Paul Ekman<sup>51</sup>.

El campo de la proxémica es un campo muy amplio que está formado por diversos elementos. Uno de ellos son los primeros contactos interpersonales que son clave para adoptar un criterio con respecto a otra persona. Durante el encuentro el hombre y la mujer examinan por completo los cuerpos de cada uno de ellos y perciben de esta manera su estatura, constitución corporal e índice de belleza<sup>52</sup>.

Así mismo, la apariencia y la vestimenta son parte de los estímulos no verbales que influyen en las relaciones interpersonales, y en algunas condiciones determinan las respuestas<sup>53</sup>.

## **TERRITORIALIDAD**

El concepto de territorialidad significa la conducta que se asume para identificar un área que indique propiedad y defensa ante quienes quieran invadirlo. Aunque pensamos que los individuos defienden su territorio, el tipo de defensa depende de la usurpación que se haya utilizado<sup>54</sup>.

---

<sup>51</sup> <http://www.el-mundo.es/magazine/2004/264/1097864642.html>

<sup>52</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Tesis citada. Pág. 70

<sup>53</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Ob. Cit. Pág. 72

<sup>54</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Ob. Cit. Pág. 65



La territorialidad describe la conducta que adopta un individuo respecto al área espacial en la que se encuentra, cómo se identifica con ella, cómo la convierte en el terreno de su propiedad y cómo la defiende ante invasiones de otros; todo esto dentro de los parámetros de la interacción, en donde raza, cultura, sexo, status y estados de ánimos se hacen presente<sup>55</sup>.

Cabe destacar que todo análisis que se realice sobre el comportamiento espacial humano, debe considerar la noción de territorialidad, ya que este término se ha usado durante años en el estudio del comportamiento humano y animal, y significa la conducta cuya característica es un tipo de identificación con un área determinada que puede ser “invadida”. El término “territorialidad” es utilizado para designar la tendencia humana que tiene el hombre por marcar el territorio personal (espacio intocable)<sup>56</sup>.

Los científicos de la conducta están de acuerdo en que también en el comportamiento humano se da el fenómeno de la territorialidad, debido a que ayuda a regular la interacción social, aunque también puede ser fuente de conflicto social porque al igual que los animales, el hombre siempre busca dominar y ser el mayor dominante por lo que busca el control del territorio o estructura.

Es así como se reconocen tres tipos de usurpación: la violación, la invasión y la contaminación. La violación trata de quebrantar un espacio ajeno, como por ejemplo, ocupar dos puestos en un autobús o mirar fijo a alguien; la invasión, que implica el probar apoderarse de otro territorio, por ejemplo, cuando algún familiar se acuesta en la cama de nosotros y la

---

<sup>55</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Tesis citada. Pág. 58

<sup>56</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 24

contaminación, que es la violación del territorio ajeno, no con nuestra presencia sin con los objetos que dejamos<sup>57</sup>.

Por otro lado, cuando se habla de conducta territorial humana, se refiere al “espacio defendible”, que es el espacio que cada persona necesita para vivir y que es defendido contra toda intrusión por parte de otras personas.

Albert Mehrabian ha sugerido que las personas se sienten atraídas hacia las personas y las cosas que les agradan, que aprecian grandemente y que prefieren, y evitan o se alejan de las cosas que le desagradan, que evalúan negativamente, o que no prefieren. Esto se llama principio de inmediatez.

Algunas veces podemos movernos físicamente hacia las personas, objetos y acontecimientos que nos agradan y con los cuales deseamos asociarnos; y nos alejamos físicamente de aquellos que nos desagradan. En otras ocasiones, los movimientos físicos no son posibles o deseables, y podemos usar conductas simbólicas, paralingüísticas u otras no verbales para significar nuestros agrados y desagradados. Cabe destacar que el agrado hacia otra persona muchas veces se demuestra por la forma en que colocamos nuestros cuerpos y la distancia que mantenemos entre nosotros y otra persona.

Mark Knapp, en su libro “La comunicación no verbal”, menciona una clasificación de territorios operativos en la interacción social dada por Marvin B. Scout y M. Lyman, los cuales demarcan un área de comunicación.

---

<sup>57</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 65

Los territorios públicos, aquellos donde la persona tiene la entrada libre a un lugar determinado, pero no forzosamente de acción, ya que se debe respetar la individualidad de las otras personas.

Los territorios hogareños, llamados también caseros, son aquellos en los cuales los interactuantes frecuentes poseen una relativa libertad de conducta, una impresión de privacidad y un dominio del espacio circundante.

Los territorios interaccionales, que son aquellos espacios en los cuales se pueda realizar una reunión social.

Los territorios corporales que comprenden las áreas del cuerpo humano y la anatomía. Son los territorios más protegidos, venerables, inviolables, íntimos y privados que pertenecen al individuo.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente con respecto a los territorios, hay que tomar en cuenta que la dimensión del territorio depende de la situación en la cual se encuentre el individuo y la relación existente entre los participantes<sup>58</sup>.

La preocupación principal de Hall era el malentendido que puede dar lugar el hecho de que personas de culturas diferentes tengan una burbuja de tamaño diferente<sup>59</sup>. Ya que el sentido del “yo” del individuo se desplaza en una especie de burbuja privada, que representa la cantidad de espacio que debe haber entre una persona y los demás<sup>60</sup>, lo cual es fácil de comprobar ya que cuando una persona comienza a acercarse a otra, ésta comenzará irritada o sin darse cuenta, a retroceder debido a que a ninguna persona le gusta que invadan su “burbuja”.

---

<sup>58</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Tesis citada. Págs. 58-59.

<sup>59</sup> [www.euskalnet.net/jsanchezb/Comunicacionnoverbal.htm](http://www.euskalnet.net/jsanchezb/Comunicacionnoverbal.htm)

<sup>60</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 112

Por otro lado, Allan Pease explica que la “burbuja de aire” portátil que posee cada persona, depende en cierta manera, de la densidad de la población en su lugar de origen y que la distancia personal está determinada por el tipo de cultura.

Cabe destacar que cada uno de nosotros mantiene una distancia conversacional y que ésta varía de acuerdo con la edad, referencia cultural y étnica, entorno, actitudes, físico, personalidad y relación con la otra persona. Es así como nuestra burbuja personal se aproxima o se aleja según la persona con quien estamos tratando<sup>61</sup>.

Por esto, todos los seres humanos reclaman para sí mismos su propio territorio (bien demarcado) y guardan celosamente estos límites. Si su territorio es violentado, la persona rechaza o compensa la intromisión, bien sea apartando al intruso, ensanchando la distancia o bien, dejando o renunciando a su espacio<sup>62</sup>.

### ***EL ENTORNO Y SUS CLASIFICACIONES***

Un elemento importante que forma parte de la proxémica, es el entorno donde continuamente se desenvuelve el ser humano y que constantemente cambia. Mehrabian sostiene que reaccionamos emocionalmente a nuestro entorno y que la naturaleza de las reacciones emocionales puede explicarse en términos de la excitación que el medio produce en nosotros, de la sensación de bienestar que experimentemos y de la seguridad en nosotros mismos. La excitación se refiere al grado de actividad, estimulación o vivacidad; el bienestar se refiere a los sentimientos de alegría, satisfacción o felicidad; mientras que la seguridad en sí mismo

---

<sup>61</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Tesis citada. Pág. 66

<sup>62</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Tesis citada. Págs. 59-60.

sugiere que uno se sienta controlado, importante libre para actuar en una cantidad de sentidos<sup>63</sup>.

Debido a lo mencionado anteriormente, considero importante dar a conocer la clasificación de las percepciones de los ambientes de interacción (entornos), de acuerdo con lo planteado por Mark Knapp en su libro "La comunicación no verbal: el cuerpo y el entorno"<sup>64</sup>:

*Percepciones de formalidad:* cuanto más grande es la formalidad, mayores son también las probabilidades de que el comportamiento de comunicación sea más estirado y superficial, vacilante y estereotipado. Un ejemplo de esto es que un banquete de fin de año parece adoptar mayor formalidad que una reunión en que cada persona asiste de cualquier manera o una velada con otra pareja en casa puede ser más informal que una velada con otras diez parejas.

*Percepciones de calidez:* el entorno que nos hace sentir calor psicológico nos estimula a permanecer en él, nos hace sentir relajados y cómodos. Puede consistir en cierta combinación del color de las cortinas o las paredes, las alfombras, la textura de los muebles, la suavidad de las sillas, entre otros aspectos.

*Percepciones de privacidad:* los entornos cerrados sugieren en general mayor privacidad, particularmente si tienen capacidad para pocas personas. En la medida en que hay poca posibilidad de que terceras personas entren en nuestra conversación y/o la espíen (aun cuando nos encontremos fuera de la casa), el sentimiento de privacidad es mayor. A veces los objetos del entorno se sumarán a las percepciones de privacidad, como, por ejemplo, los artículos de tocador y otros objetos personales. Es

---

<sup>63</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Págs. 83-84.

<sup>64</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Págs. 84-87.

probable que cuando la privacidad sea mayor cortemos las distancias conversacionales y se den más mensajes personales especialmente contruidos y adaptados a la otra persona que mensajes para “la gente en general”.

*Percepciones de familiaridad:* cuando nos encontramos con una persona nueva, somos característicamente cautos, medidos y convencionales en nuestras respuestas. Lo mismo sucede cuando nos hallamos en medios que no nos son familiares, cargados de rituales y normas que aun no conocemos. En esta situación es posible que vacilemos antes de movernos con rapidez, y es probable que procedamos lentamente hasta que podamos asociar este entorno no familiar con alguno que ya conozcamos.

*Percepciones de compulsión:* parte de nuestra reacción total a un medio se basa en nuestra percepción de la posibilidad (y la facilidad) que tenemos para dejarlo. Podemos sentir una clara diferencia entre el grado de restricción o de compulsión cuando por ejemplo, los suegros de una pareja vienen de visita una noche o cuando se quedan por un mes. La intensidad de estas percepciones de compulsión están estrechamente relacionadas con el espacio disponible (y la privacidad de este espacio) durante el tiempo que permanezcamos en un medio determinado. Hay entornos que parecen ser restrictivos sólo de modo temporal, como, por ejemplo, un viaje largo en automóvil. Otros medios, en cambio, parecen ser restrictivos de un modo más permanente, como por ejemplo, las prisiones, las naves espaciales y los asilos para ancianos.

*Percepciones de distancia:* continuamente nuestras respuestas en el seno de un medio dado estarán influidas por el hecho de que la persona con la que hemos de comunicarnos esté cerca o lejos. Puede tratarse de distancia física real (una casa en otra parte de la ciudad), o puede tratarse

de distancia psicológica (barreras que separan claramente personas que se encuentran muy próximas desde el punto de vista físico). Es probable que, cuando la ordenación espacial nos obliga a permanecer en cuartos cerrados con personas desconocidas (ascensores, autobuses llenos), hagamos esfuerzos para aumentar psicológicamente la distancia entre nosotros y los demás, y que reflejemos un sentimiento menos íntimo, por ejemplo, menos contacto visual, tensión e inmovilidad del cuerpo, silencio, risa nerviosa y conversaciones públicas dirigidas a todos los presentes.

Lo mencionado anteriormente representa algunas dimensiones a través de las cuales se puede percibir el establecimiento de una comunicación. En general, la comunicación más íntima se asocia con medios informales, no restringidos, privados, cerrados y cálidos. Sin embargo, en las situaciones cotidianas estas dimensiones se combinan de manera compleja, de modo que cierta formalidad puede combinarse con mucha restricción y un poco de privacidad.

### **ARQUITECTURA, DISEÑO Y ESPACIO**

***“Cualquier interior delata las habilidades no verbales de sus habitantes. La elección de materiales, la distribución del espacio, el tipo de objetos que llaman la atención o invitan a tocarlos, en contraste con los que intimidan o rechazan, todo ello tiene mucho que decir acerca de las modalidades sensoriales que los sujetos prefieren...”***

### **RUESCH Y KEES**

Gran parte de nuestro tiempo transcurre en locales contruidos, edificios principalmente. La mayoría de las personas se pasa el día en un sitio que, se supone, está diseñado para el rendimiento eficaz de nuestro trabajo. Por

la noche, entramos en otra estructura, que, se supone, está diseñada para llevar adecuadamente nuestra vida personal o familiar. La arquitectura puede desempeñar un papel importante en la determinación de quién encontrará a quién, dónde y tal vez por cuánto tiempo<sup>65</sup>.

Además, cabe destacar que la naturaleza del diseño puede estimular o desalentar cierto tipo de comunicación, es decir, la estructura puede determinar la cantidad de interacción que tiene lugar y cuál ha de ser el contenido general de esa interacción<sup>66</sup>.

Debido a esto, aunque parezca ilógico, existen otras características que forman parte del espacio y entorno donde el hombre se desenvuelve y que a la hora de establecer interacción con otras personas, inconscientemente son tomados en cuenta. Me refiero a los objetos que posee, el lugar, muebles, diseño, y también el color, entre otras cosas.

Frecuentemente recibimos del hogar mensajes muy definidos referentes a las personas que viven allí. Nos vemos influidos por el ambiente que produce el decorado, la simetría u orden de los objetos que se exhiben, los cuadros de las paredes, la calidad de los objetos colocados alrededor de la casa y muchas otras cosas.

Cabe destacar que la investigación empírica mejor conocida sobre la influencia de la decoración de interiores en las reacciones humanas es la realizada por Maslow y Mintz<sup>67</sup>. Esos autores realizaron un estudio donde seleccionaron tres tipos de habitaciones (fea, hermosa y media) para conocer las expresiones faciales de un grupo de personas sobre las habitaciones.

---

<sup>65</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 99

<sup>66</sup> Ibidem. Pág. 104

<sup>67</sup> Ibidem. Pág. 92



Los resultados mostraron que los sujetos instalados en la habitación hermosa tendieron a dar valores significativamente más altos que las personas que se encontraban en las otras habitaciones. Los sujetos pertenecientes a la habitación hermosa produjeron sensaciones de placer, comodidad, gozo, importancia, energía y deseo de continuar la actividad. En este caso, contamos con un estudio perfectamente controlado que nos ofrece datos acerca del impacto que en la naturaleza de la interacción humana produce el ambiente visual-estético<sup>68</sup>.

Otro aspecto que es tomado en cuenta por el ser humano a la hora de permanecer en un determinado entorno y establecer interacción con otras personas es el color. Según Mehrabian, las tonalidades más placenteras son, por orden, el azul, el verde, el violeta, el rojo y el amarillo, mientras que los excitantes son el rojo, seguido por el naranja, el amarillo, violeta, el azul y el verde<sup>69</sup>.

Aunado a esto, cabe destacar que si sabemos que la disposición de ciertos objetos en nuestro medio puede contribuir a la estructura de comunicación que tiene lugar en ese medio, no es de sorprender que a menudo tratemos de manipular los objetos a fin de conseguir cierto tipo de respuestas<sup>70</sup>.

La disposición de otros ítems del mobiliario puede facilitar o inhibir la comunicación. La colocación de la televisión, por ejemplo, en una habitación afectará probablemente el lugar de las sillas, y, a su vez, el estilo de conversación que se desarrolle en esa habitación.

Si se considera cuidadosamente, se ve que hay una cantidad de estructuras ambientales que inhiben o impiden la comunicación. Los

---

<sup>68</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 93.

<sup>69</sup> Ibidem.

<sup>70</sup> Ibidem. Pág. 96.

cercos que separan los patios crean evidentes barreras aun cuando sólo lleguen a la cintura; el alojamiento público situados en lugares oscuros y aislados desalientan su uso (sobre todo por la noche); las casas que tienen un patio al que sólo se puede acceder desde un dormitorio probablemente desalientan a usarlo y a formar parte del mismo.

Sin embargo, existen otras situaciones ambientales que parecen facilitar la interacción. Las casas de familia situadas en el centro de un bloque parecen atraer más intercambios personales que las situadas en otras posiciones en el mismo bloque. Las que están junto a caminos privados parecen tener una estructura de edificación que llama a los vecinos a reunirse e invita a la comunicación<sup>71</sup>.

### ***LA DISTANCIA Y EL CORTEJO***

La forma en que las personas responden a la invasión de su burbuja personal es uno de los signos de amor más seguros en el repertorio del lenguaje no verbal. El cortejo, cuyo propósito radica en acercarse para formar pareja, depende de una considerable cantidad de señales de comunicación no verbal.

La observación del lenguaje corporal de cerca o a distancia permitirá tener una percepción del otro individuo. El cortejo se divide en una serie de pasos que se pueden resumir de la siguiente manera:

1. Empezamos a observar a alguien a distancia y tratamos de establecer un contacto visual.
2. Observamos a la persona de cerca y luego iniciamos una conversación.
3. Tocamos a la persona.

---

<sup>71</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 104

En todas esas fases tratamos de determinar si la otra persona coincide con nuestros sentimientos o si somos rechazados<sup>72</sup>.

Cabe destacar que para llamar la atención de la persona elegida, tanto el hombre como la mujer utilizan códigos identificables dentro de la danza del cortejo<sup>73</sup>. Al igual que el lenguaje, el cortejo tiene un alfabeto propio utilizado de manera lógica para conquistar a una pareja. Por ejemplo, el primer paso que da el hombre es llamar la atención para que pueda efectuarse el contacto de miradas, mediante el arreglo de la corbata, correa, al vestirse de manera adecuada o al alisarse el cabello.

Una vez logrado dicho objeto, procede a controlar la mirada y la expresión facial. Es así como el individuo domina el espacio apoyándose de una mesa, sentándose cómodo en una silla o transmitiendo confianza en sí mismo<sup>74</sup>.

No obstante, en el caso de las féminas, el lenguaje corporal es más sutil. Utilizan la región de la cabeza y el cuello para transmitir mensajes de cortejo. Un ejemplo de esto es inclinar la cabeza moviendo bruscamente el cabello manteniendo los labios entre abiertos, es considerado por muchos investigadores como un intento de imitar los genitales femeninos y llamar la atención del hombre. Además de lo mencionado anteriormente, el contacto visual es también utilizado en las señales de cortejo realizadas por las féminas<sup>75</sup>.

Susan Quilliam, en su libro "Lenguaje sexual del cuerpo", señala que los instintos de supervivencia determinan que marquemos nuestro propio

---

<sup>72</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Tesis citada. Pág. 86

<sup>73</sup> Susan, Quilliam. Lenguaje sexual del cuerpo. Barcelona. Ediciones Martínez Roca. 1992. Pág. 20

<sup>74</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Tesis citada. Pág. 86

<sup>75</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Ob.Cit. Pág. 88

territorio, y sólo dejamos que un desconocido se nos acerque en tanto que nos guste y confiemos en él. “Cuanto más dejamos que se acerquen los demás, mayor información acerca de nosotros mismos recibimos de ellos, leyendo más detalles en su rostro, percibiendo más matices en su voz, advirtiendo incluso su estado de ánimo; dejar que alguien se acerque mucho es señal de una confianza emocional extremadamente alta”<sup>76</sup>.

Por otro lado, de acuerdo con lo planteado por Julius Fast, el ser humano no sólo es capaz de delimitar su territorio sino que también tiene la capacidad de enmascararse con todo el cuerpo, es decir, utilizar una “máscara” como protección y escudo para no dar a conocer sus pensamientos ni emociones, entre otras cosas. Sin embargo, con el pasar de los años, se hace más difícil llevar una “máscara” porque recordemos que independientemente de que la persona use o no una determinada máscara, siempre se comunica a través del lenguaje corporal y el enmascaramiento no puede ocultar las reacciones involuntarias que realice la persona<sup>77</sup>.

La orientación corporal se suele emplear como “barrera territorial” para impedir violaciones del espacio personal. La gente suele evitar una orientación directa en los ascensores, en los transportes públicos o en otros lugares donde no se puede mantener el espacio personal normal. Cuando la aglomeración es tan intensa que no se puede volver el cuerpo, se volverá la cabeza.

El contacto físico por otra parte, es más factible en unas situaciones que en otras. Es más probable cuando alguien da información o consejo que cuando lo recibe, al dar una orden más que al recibirla, al hacer una favor más que al agradecerlo, al intentar persuadir a alguien más que al ser persuadido, en una fiesta más que en el trabajo, al expresar entusiasmo más

---

<sup>76</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Ob. Cit. Pág.22

<sup>77</sup> Fast, Julius. El lenguaje del cuerpo. Editorial Kairós. Barcelona. 1970. Pág. 63.

que al presenciarlo, al escuchar las preocupaciones de los demás que al expresarlas.

El contacto suele ser iniciado con más frecuencia por los hombres que por las mujeres. En general, suele iniciar el contacto físico la persona que en la interacción tiene más status o tiene posición de dominio sobre el otro. Así es más probable que inicie el contacto el jefe hacia el empleado, el viejo hacia el joven, el médico hacia el paciente, que al revés. En general el contacto corporal fomenta el agrado mutuo, por lo que es un modo de promover reacciones favorables en los demás.

Un tipo de contacto físico muy frecuente son los apretones de manos. La mayoría de la gente prefiere un fuerte apretón de manos. El dar la mano débilmente, suele asociarse en los hombres con afeminamiento y con debilidad de carácter. En las mujeres, se acepta un apretón menos fuerte, pero cuando es demasiado débil se asocia con poca sinceridad o reticencia a la interacción. En este sentido, hay que tener en cuenta que el objeto de un apretón de manos es saludar o despedirse de alguien, o consolidar un acuerdo. Para que pueda cumplir su objetivo ha de ser muy positivo, cariñoso y cordial<sup>78</sup>.

### ***RELACIÓN ENTRE LA KINÉSICA Y LA PROXÉMICA***

Como he mencionado anteriormente, la comunicación no verbal está formada por la kinésica, la proxémica y el paralenguaje. La kinésica y la proxémica se encuentran estrechamente relacionadas ya que la primera se encarga de estudiar los movimientos del cuerpo que realiza cualquier ser humano y la segunda, estudia el espacio y territorio que posee cada

---

<sup>78</sup> <http://nuvol.uji.es/~pinazo/2001Tema%205.htm>

individuo y la distancia que escoge a la hora de realizar interacción con otras personas.

Considero que ambas ramas de la comunicación no verbal se complementan entre si ya que por ejemplo, gracias a los movimientos que realiza cualquier persona con su cuerpo, se puede dar a conocer si ésta se siente cómoda o no en una determinada situación con otra(s) persona(s) y por ende, se dará a conocer hasta qué distancia se podrá acercar la otra persona. Una muestra de esto es el lenguaje corporal que tienen los novios quienes se permiten invadir su espacio y logran comunicar lo que sienten a través de los movimientos corporales.

Por el contrario, un ejemplo que demuestra lo contrario a lo mencionado anteriormente, es el comportamiento que tienen las personas cuando entran a un ascensor, ya que a través del movimiento de cuerpo, la postura y gestos que emplean, entre otras cosas, demuestran si se sienten incómodos en un espacio pequeño frente a personas desconocidas.

Finalmente, como señala Stouffer: “cuando tratamos de explicar por qué la gente va a un determinado sitio a buscar trabajo, por qué va a comprar a un negocio en particular o por qué se casa con la persona que para ello se ha elegido, el factor de la distancia espacial tiene, evidentemente, un papel muy importante”<sup>79</sup>.

---

<sup>79</sup> Stouffer, citado por Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 106

### **CAPITULO III**

#### **GESTOS, MIRADA Y PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**

***“Respondemos a los gestos con especial viveza y se podría decir que conforme a un código que no está escrito en ninguna parte, que nadie conoce pero que todos comprendemos...”***

**EDWARD SAPIR**

El gesto es el movimiento corporal propio de las articulaciones, principalmente de los movimientos corporales realizados con las manos, brazos y cabeza. Los gestos usualmente acompañan e ilustran gráficamente a la palabra, muchas veces reforzándola, pero también, como en el caso del lenguaje para sordomudos, pueden sustituirlos y ser tan versátiles como el habla.

Ahora bien, a lo largo de este trabajo se ha dado a conocer lo que es la comunicación no verbal y su importancia, sin embargo, es necesario dar a conocer los diversos gestos con los que cuentan los seres humanos para transmitir sus ideas y sensaciones. Desmond Morris se dio la tarea de clasificarlos y definirlos. Según Morris los gestos pueden ser:

- 1. Incidentales:** son actos mecánicos con mensaje secundario. Por ejemplo, mantener la cabeza apoyada con las manos, acompañado del gesto apropiado, nos indica si la persona está aburrida o pensativa.
- 2. Expresivos:** son de origen biológico y compartido por los animales. Todos los primates son altamente expresivos, y cuanto más se sube en la escala, más elaborados resultan sus músculos faciales. En el hombre se llega casi a la perfección hasta el punto de admitirse que la

gran mayoría de los mensajes no verbales son enviados a través de la cara.

- 3. Mímicos:** son aquellos en los que el intérprete intenta parodiar, lo más correctamente posible, una persona, un objeto o una acción, transmitiendo mensajes por imitación.
  
- 4. Esquemáticos:** son imitaciones o versiones abreviadas de los gestos mímicos. Intentan retratar algo, empleando sólo una característica prominente, sin intentar que sea totalmente real. El largo rato que tomaría describir mímicamente la acción de un toro embistiendo, se sustituye eficazmente, agitando un par de dedos en el aire como si fueran un par de cuernos.
  
- 5. Simbólicos:** representan estados de ánimo, indican una cualidad abstracta. Son un escalón más allá del gesto mímico. En ocasiones resultan difíciles de interpretar por su origen oscuro. Por ejemplo, el gesto que indica “locura” que se suele hacer colocando el dedo índice cerca de la cabeza y girándolo en algún sentido.
  
- 6. Técnicos:** son aquellos gestos utilizados y conocidos por minorías especializadas. Por ejemplo, la gesticulación estipulada para el cuerpo de bomberos.
  
- 7. Codificados:** son productos de un lenguaje visual basado en un sistema científico. La diferencia entre los gestos técnicos y los codificados, radica en que cada señal del primero tiene vida propia, mientras que en los últimos, cada unidad se liga con las otras a través de principios rígidamente formulados como las letras de un lenguaje verbal. Por ejemplo, el sistema de señales que se utiliza para las comunicaciones navales o el lenguaje utilizado por los sordo-mudos.



**8. Multisignificantes:** son aquellos con varias interpretaciones. Si un norteamericano quiere señalar que algo está OK, bien, perfecto, levanta la mano y hace un círculo con un dedo pulgar y el índice. En Japón ese mismo gesto simboliza dinero, moneda, y en Francia, equivale a cero o sin valor, si el acto se acompaña de un gesto serio o desgano en el rostro. En casi todas partes, juntarlos, dejando un pequeño espacio entre ambos, se utiliza para indicar que alguien es homosexual y, en otras, pasa a ser un insulto obsceno para el hombre o la mujer.

**9. Alternativas:** son gestos distintos que transmiten el mismo mensaje. Si el mensaje es lo bastante práctico y lo bastante importante para que se de en culturas que varíen mucho de una a otra, es probable que cada uno lo transmita con gestos totalmente distintos pero fáciles de interpretar. Por ejemplo, para indicar que una mujer es bonita, se utilizan los siguientes gestos: “curva de seno” (común en todo el mundo); “curva de la cintura” (común en todo el mundo); “el toque de ojo” (Italia y Sudamérica); “manos prismáticas” (Brasil) y “mano en el corazón” (gesto exagerado en países de habla hispana y gracioso en Latinoamérica).

**10. Híbridos:** son aquellos formados en la combinación de dos gestos de distinto origen en un solo acto. Una muestra típica de amenaza es cortar el aire con la mano rígida y plana para indicar “Te voy a matar”.

**11. Compuestos:** son gestos realizados con varios elementos y cada uno con cierto grado de independencia. Por ejemplo, cuando alguien

ríe: emite un sonido profundo, abre la boca, arruga la nariz, cierra los ojos, echa la cabeza hacia atrás, entre otras cosas<sup>80</sup>.

Por otro lado, de acuerdo a Ekman y Friesen, existe seis clases de gestos que ilustran la palabra<sup>81</sup>.

1. Los movimientos son golpes de compás que se suceden según el ritmo mental o del habla, y expresan determinados acentos y énfasis.

2. Movimientos que pueden también delinear y sugerir una manera de pensar o una dirección mental.

3. Movimientos que señalan un objeto (la mayoría de las veces con la cabeza o con la mano).

4. Movimientos que circunscriben o delimitan una relación espacial.

5. Movimientos que indican una actuación corporal. Se les llama cinetógrafos.

6. Movimientos que trazan una imagen de su correspondencia. Se les llama pictográficos.

Como mencioné anteriormente, la importancia que tienen los gestos es que podemos comprobar diariamente que éstos influyen en nuestra actitud y afectan directamente nuestro estado de ánimo y el modo en que enfrentamos las situaciones. Aunado a esto, Edward T. Hall, señala que cada individuo posee su propio estilo de gesticular, y que en cierta manera, el estilo de una

---

<sup>80</sup> Lee Lehr, Jeannette. Sustitución del texto por imágenes en televisión para lograr comunicación. Tesis de grado UCAB. 1982. Págs. 36-420.

<sup>81</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Tesis citada. Pág. 75

persona refleja su cultura y por ende, los gestos pueden revelar el origen étnico de una persona.

Los gestos aprendidos son el resultado de una serie de experiencias comunes al grupo al que pertenecemos, y son adquiridos con el paso de los años. Así mismo, de nuestro medio ambiente adquirimos gestos con características de reglas de conducta (por ejemplo, eres niño y los niños no lloran); gestos que se originan como reacción ante algunos estímulos (por ejemplo, cara de alegría al conocer una buena noticia); gestos que tomamos de alguien muy allegado a nosotros (familia o sociedad)<sup>82</sup>.

Sin embargo, la mayoría de los gestos y movimientos que utilizamos habitualmente, nos vienen condicionados por el entorno en el que nos hayamos criado. Los matices culturales, son de gran importancia en el lenguaje corporal. También el entorno familiar, tiene una clara influencia en nuestro comportamiento y en nuestra manera de "hablar con el cuerpo"<sup>83</sup>.

Los gestos y movimientos del cuerpo como la cabeza, brazos, manos, entre otros, son utilizados como acompañamiento gráfico del habla y se caracterizan por reforzar, realzar y enfatizar el discurso entre los interlocutores. Además, definen el ritmo entre los hablantes permitiendo el sincronismo entre las informaciones que se emiten y se reciben<sup>84</sup>. El lenguaje gestual (brazos, manos y dedos) es más antiguo que el habla y con frecuencia casi tan sutil y elaborado.

---

<sup>82</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Tesis citada. Pág. 92

<sup>83</sup> [http://www.protocolo.org/gest\\_web/proto\\_Seccion.pl?rfID=209&arefid=58](http://www.protocolo.org/gest_web/proto_Seccion.pl?rfID=209&arefid=58)

<sup>84</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Tesis citada. Pág. 80

No existen gestos “naturales” o innatos que tengan en todas partes el mismo significado social; no hay movimiento corporal o gesto que pueda ser considerado como un gesto universal<sup>85</sup>.

Por ello, los gestos se consideran como parte del lenguaje no verbal, los cuales transmiten informaciones en torno a la personalidad del individuo, variando según la religión y la cultura a la que pertenezca la persona. Dos aspectos esenciales que transmiten información del lenguaje corporal son el movimiento y la postura. Por ejemplo, un individuo que camine con los hombros relajados, los brazos colgados a los lados, la postura recta y el movimiento armonioso, crea señales positivas en el lenguaje no verbal, no así los individuos que presentan una postura positiva<sup>86</sup>.

Muchos gestos utilizados son comunes en la mayoría de los países, aunque otros pueden significar cosas distintas dependiendo de donde estemos. Los gestos básicos suelen ser los que más universalizados están: mover la cabeza para afirmar o negar algo, fruncir el ceño en señal de enfado, encogerse de hombros que indica que no entendemos o comprendemos algo, etc. Otras veces, hay gestos que vienen heredados del reino animal, como puede ser enseñar los dientes en señal de enfado (agresividad)<sup>87</sup>.

## **LOS OJOS Y SU RELACIÓN CON LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

***“No habla; pero en sus ojos anida toda una conversación...”***

**HENRY W. LONGFELLOW**

---

<sup>85</sup> [http://www.galeon.com/pcazau/resps\\_mont.htm](http://www.galeon.com/pcazau/resps_mont.htm)

<sup>86</sup> Castro Dolores y Darwich Nelly. Tesis citada. Pág. 81

<sup>87</sup> [www.protocolo.org/gest\\_web/proto\\_Seccion.pl?rfID=209&arefid=58](http://www.protocolo.org/gest_web/proto_Seccion.pl?rfID=209&arefid=58)

Desde los primeros tiempos los investigadores han examinado el tamaño, el color, la posición, los anillos de los ojos y las cejas. Dicen, no sin cierta razón, que los ojos son el espejo del alma. Los ojos pueden expresar todo tipo de emociones, e incluso, a veces, conseguimos mediante la mirada saber lo que la otra persona está pensando. Así que no hay que dejar de estudiarla, sobre todo por ser, dentro del lenguaje no verbal, el aspecto más difícil de manipular por lo que considero importante dedicar parte de este capítulo a la importancia que tiene la mirada dentro de la comunicación no verbal.

Dentro de la cara, los ojos destacan como el elemento más llamativo y capaz de transmitir una mayor cantidad de información. El contacto visual suele ser el primero que se establece con otra persona y, en muchas ocasiones, depende de él que esa relación siga adelante. Los ojos pueden indicar si la persona que habla está triste, alegre, nerviosa, preocupada. Prácticamente, todas las emociones pueden ser manifestadas a través de la mirada.

“Los ojos son la puerta de entrada. Un resumen de lo que se piensa. Pero hay que fijarse en el conjunto”, advierte, sin embargo, Julián Gabarre, profesor agregado de la Sociedad Francesa de Morfología. “Los ojos pueden decir algo, pero no describen la inteligencia de la persona. Para ello conviene estudiar con detenimiento la estructura de la frente, la boca o los orificios de la nariz. De esta manera, hasta las personas más inexpresivas transmiten información”, agrega<sup>88</sup>.

La fascinante atracción que la mirada ejerce sobre nosotros nos ha llevado a explorar minuciosamente todo el aspecto de los ojos (tamaño, color, posición) y de sus partes circundantes (cejas, pestañas, arrugas). Hay quienes creen que el pestañeo excesivo puede tener conexión con diversos estados de ansiedad, como si se tratara de un intento de romper todo vínculo

---

<sup>88</sup> <http://www.consumer.es/web/es/salud/psicologia/2004/09/08/108567.php?print=true>

con la realidad. Así mismo, algunos autores suponen que las cejas son anillos residuales que se elevan con la sorpresa o el miedo y se bajan con la amenaza o la rabia<sup>89</sup>.

Un estudio sobre el color de los ojos intentó extraer correlaciones entre el color de los ojos y su comportamiento motor. La tesis principal de M. Worthy estriba en que las personas de ojos oscuros, se especializan en conductas que requieren sensibilidad, velocidad y respuestas reactivas, mientras que las personas de ojos claros se especializan en conductas que requieren vacilación, inhibición y respuestas autorreguladas<sup>90</sup>.

Ahora bien, según Kendon, la mirada posee cuatro funciones: regulación de la corriente de comunicación; retroalimentación por control de las reacciones del interlocutor; expresión de emociones y comunicación de la naturaleza de la relación interpersonal. Estas funciones no se realizan en forma independiente, así, la conducta visual no sólo sirve para emitir información, sino que también es uno de los modos primarios de recogerla; mirar a la otra persona cuando se termina una intervención puede no sólo querer decir al otro que ha llegado su turno de hablar, sino que es también un ocasión para controlar la retroalimentación en relación con la intervención<sup>91</sup>.

Continuamente los seres humanos asociamos diversos movimientos de los ojos con una amplia gama de expresiones humanas. Las miradas hacia abajo se asocian con la modestia; los ojos de mirar bien despierto se asocian con la franqueza, el asombro, la ingenuidad o el terror; los párpados superiores levantados con contracción de los orbitales pueden significar disgusto; los músculos de la cara en general inmóviles con la mirada casi constante se asocian a menudo con la frialdad; y el girar los ojos hacia arriba

---

<sup>89</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 258.

<sup>90</sup> Ibidem.

<sup>91</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Págs. 260-261.

puede asociarse con cansancio o con una indicación de que hay algo extraño en la conducta del otro<sup>92</sup>.

Establecer contacto visual o no hacerlo puede cambiar enteramente el sentido de una determinada situación entre dos personas debido a que el comportamiento ocular es tal vez la forma más sutil del lenguaje corporal y tiene lugar cuando queremos señalar que el canal de la comunicación está abierto, por ejemplo cuando uno busca contacto visual con el mesonero de un restaurante, está indicando ante todo que el canal de comunicación está abierto y que se le quiere decir algo.

La cultura nos programa desde pequeños, enseñándonos qué hacer con nuestros ojos y qué esperar de los demás. Los movimientos de los ojos, por supuesto, determinan qué es lo que ve una persona. Los estudios sobre la comunicación han demostrado el hecho inesperado de que estos movimientos también regulan la conversación ya que durante el cotidiano intercambio de palabras, mientras la gente presta atención a lo que se dice, los movimientos de los ojos proporcionan un sistema de señales de tráfico que indican al interlocutor su turno para hablar<sup>93</sup>.

Ahora bien, las señales visuales cambian de significado de acuerdo con el contexto. Existe gran diferencia entre recibir una mirada prolongada cuando uno está hablando (en este caso puede ser halagador), o percibir la misma mirada en alguien que nos habla. Para el que escucha, recibir una mirada fija y prolongada resulta inesperado e incómodo.

Un individuo puede expresar muchas cosas mediante comportamiento ocular, tan sólo exagerando levemente los patrones habituales. Si mira mucho hacia otro lado mientras escucha al otro, indica que no coincide con que el otro le dice; si mientras habla vuelve los ojos hacia otro lado más de lo habitual, denota que no está seguro de lo que dice o que desea modificarlo; si mira a la otra persona mientras la escucha, indica que está de acuerdo con ella, o simplemente que le presta atención y si mientras habla mira fijamente a la otra persona, demuestra que le interesa saber cómo reacciona su interlocutor a sus afirmaciones, y que está muy seguro de lo que dice. De hecho, la persona que habla puede tratar de controlar el comportamiento del que escucha mediante movimientos oculares: impedir una interrupción evitando mirar a la otra persona, o animarla a responder mirándola con frecuencia<sup>94</sup>.

“Las emociones desempeñan un papel vital en nuestra vida, nos unen como personas, determinan nuestra calidad de vida y están presentes en cualquier relación. Pueden salvarnos o causar verdadero daño”, afirma el psicólogo Paul Ekman.

Podemos leer el rostro de una persona sin mirarla a los ojos, pero la diferencia radica cuando los ojos se encuentran, debido a que no solamente sabremos cómo se siente la otra persona, sino que ésta sabe que a través de la mirada podemos conocer su estado de ánimo.

---

<sup>92</sup> Ibidem. Págs. 257-258.

<sup>93</sup> Davis, Flora. La comunicación no verbal. Editorial Alianza. Madrid. Tercera Edición. 1979. Pág. 89

<sup>94</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 92

Jean Paul Sartre explicó que el contacto visual es lo que nos hace real y directamente conscientes de la presencia del otro como ser humano con conciencia e intenciones propias. Cuando los ojos se encuentran, se nota una clase especial de entendimiento de ser humano a ser humano<sup>95</sup>.

El contacto ocular intensifica la intimidad, expresa y estimula las emociones y es un elemento importante en la exploración sexual<sup>96</sup>. Sin embargo, cabe destacar que las diferencias culturales relativas al comportamiento ocular son considerables e importantes. El antropólogo Edward T. Hall ha observado que los árabes a veces se paran muy cerca para conversar y se miran atentamente a los ojos mientras hablan<sup>97</sup> pero por el contrario, los chinos no pueden ver a otras personas a la cara porque esto representa una invitación sexual.

Por otro lado, los norteamericanos interpretan el contacto ocular prolongado como un signo de atracción sexual que debe ser escrupulosamente evitado, excepto en las circunstancias íntimas apropiadas. Tal vez el hecho de que el contacto ocular activa la excitación sexual tan rápidamente sea la causa de ese episodio tan común que ocurre en la calle: el hombre que mira provocativamente a una mujer, quien inmediatamente baja la vista<sup>98</sup>.

Cabe destacar que los movimientos oculares de cada individuo están influidos por su personalidad, por la situación en que se encuentra, por sus actitudes hacia las personas que lo acompañan y por la importancia que tiene dentro del grupo que conversa.

Aunado a esto, también es cierto que los hombres y mujeres emplean la mirada de manera totalmente diferente. La mayoría de estos descubrimientos pueden atribuirse a la investigación del psicólogo Ralph Exline, quien durante

---

<sup>95</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 86

<sup>96</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 85.

<sup>97</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 86.

<sup>98</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 85.



varios años ha efectuado docenas de experimentos para estudiar éstas y otras variables y su modo de interacción. Los sujetos elegidos, por lo general estudiantes, son introducidos en una habitación especial y se les encomienda alguna tarea distractiva, mientras se registra o se filma su comportamiento ocular a través de un espejo visor especial.

Uno de los descubrimientos más llamativos de Exline es que el mirar está directamente relacionado con el agrado ya que cuando a una persona le agrada otra, es probable que la mire más frecuentemente que lo habitual y que sus miradas sean también más prolongadas. Por supuesto que el comportamiento ocular no es la única clave de atracción; también cuentan las expresiones faciales, la proximidad, el contacto físico y lo que se dice. Pero, una muestra de la importancia que tiene la mirada es que a la mayoría de las personas nos resulta más fácil decir “Me gustas” con el cuerpo, y especialmente con los ojos, que con palabras<sup>99</sup>.

Así mismo, el comportamiento ocular puede ser crucial en las etapas iniciales de una amistad, porque se realiza sin esfuerzo. En una habitación llena de gente, aun antes de intercambiar una palabra, dos personas podrán iniciar una compleja relación preliminar sólo con los ojos: hacer contacto, replegarse tímidamente, interrogar, sondear, elegir o rechazar. Una vez iniciada la conversación, ésta continuará acompañada de sutiles negociaciones no verbales, en las que el comportamiento ocular juega un papel importante.

Por otro lado, los movimientos oculares son capaces no sólo de transmitir actitudes y sentimientos, sino que también transmiten la personalidad de cualquier persona ya que algunas personas miran más que otras. Aquellos

---

<sup>99</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 93

que por naturaleza son más afectuosos suelen mirar mucho, como los individuos que según los psicólogos, tienen más necesidad de afecto<sup>100</sup>.

Como mencioné en el primer capítulo de este trabajo, el estudio de la mirada contempla diferentes aspectos como la dilatación de la pupila. Como todos sabemos, las pupilas de los ojos se contraen ante la presencia de la luz brillante y se dilatan en ausencia de luz. Sin embargo, aunque parezca absurdo, la gente parece responder también a un nivel subliminal a los cambios que se producen dentro del ojo, a variaciones del tamaño de la pupila. En 1965, el psicólogo Eckhard Hess se interesó por las variaciones de la pupila y comenzó su investigación hasta que creó nueva ciencia llamada “pupilometría”.

Hess considera que la pupilometría puede servir para medir la capacidad de decisión de un individuo. “Embriológica y anatómicamente, el ojo es una extensión del cerebro”, escribe; “es casi como si una parte del cerebro estuviera a la vista”<sup>101</sup>.

Las aplicaciones prácticas de la pupilometría son obvias. En la Edad Media las mujeres empleaban a veces belladona para dilatarse las pupilas y parecer más atractivas. Por otro lado, determinadas investigaciones efectuadas por Hess hacen pensar que la respuesta pupilar podría ser un índice de actitudes, es decir que las pupilas se dilatan en las actitudes positivas y se contraen en las negativas.

Su estudio más frecuentemente citado en apoyo de esta teoría fue el que mostró la contracción de las pupilas en sujetos que veían imágenes de víctimas de campos de concentración, soldados muertos y de un delincuente asesinado. En palabras de Hess: “Los cambios en el estado emocional y la

---

<sup>100</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Págs. 93-94.

<sup>101</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 99

actividad mental revelados por los cambios en el tamaño de la pupila se asocian claramente con cambios en la actitud”<sup>102</sup>.

Sin embargo, al menos un estudio sugiere que la dilatación puede ejercer influencia tanto en la selección de pautas de interacción, como incluso en la elección de la pareja con quien se sale. Lo que si es seguro es que tanto en el caso de hombres como mujeres, la dilatación pupilar parece desempeñar un papel importante como recurso de atracción para la interacción<sup>103</sup>.

En nuestros días los investigadores ya han empleado el descubrimiento de Hess para aumentar el impacto de la propaganda y de ciertos productos<sup>104</sup>.

En definitiva, existe mucha sabiduría popular relacionada con el movimiento de los ojos, y luego de investigarlas algunas creencias resultan ciertas. Por ejemplo, la persona que se encuentra disgustada o molesta, trata de evitar la mirada de las otras personas; de igual manera, es cierto que se mira menos cuando se hace una pregunta personal que cuando se formula otra más general pero sobre todo, la mayoría de las personas desvían la mirada notoriamente cuando están faltando a la verdad<sup>105</sup>.

### ***LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA Y SU RELACIÓN CON LA COMUNICACIÓN NO VERBAL***

A principios de los años sesenta John Grinder, quien era entonces profesor ayudante de lingüística en la Universidad de California en Santa Cruz (California, EEUU), y Richard Bandler, estudiante de psicología en la misma universidad, se dedicaron a estudiar los trabajos de tres psiquiatras

---

<sup>102</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág.276

<sup>103</sup> Knapp, Mark. Ob. Cit. Págs. 278-279.

<sup>104</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 100

<sup>105</sup> Davis, Flora. Ob. Cit. Pág. 94.

exitosos, con el fin de encontrar los patrones o “programas” mentales subyacentes al funcionamiento de las interacciones humanas.

Estos psiquiatras eran Fritz Perls, fundador de la psicoterapia gestalt, Virginia Satir, reconocida terapeuta, Milton Ericsson terapeuta que utilizaba la hipnosis en el campo personal y Gregory Bateson, antropólogo británico especialista en comunicación y en terapia sistemática.

Bandler y Grinder no tenían la intención de iniciar una nueva escuela de terapia, sino la de identificar los patrones empleados por los mejores psiquiatras y divulgarlos. Es así como comienzan a tomar estos patrones y a construir un modelo que puede emplearse para la comunicación afectiva, el cambio personal, la superación de los miedos, la generación de confianza en uno mismo, el aprendizaje acelerado y la educación. Posteriormente, comenzaron a coordinar seminarios donde se enseñaban y ponían en práctica estos principios. Llamaron al conjunto de estos principios “*Programación Neurolingüística (PNL)*”, dando a entender que esta programación está codificada en nuestro sistema nervioso, profundamente aplicado en nuestra fisiología y que aparece reflejada en nuestro lenguaje, tanto verbal como no verbal<sup>106</sup>.

El Profesor y psicólogo, Ricardo Aldasoro opina que “la PNL es una técnica, no es un sistema psicológico, es simplemente una tecnología derivada de un conocimiento psicológico. Parte un poco de la idea de que se pueden mejorar las habilidades comunicacionales. Con mucha frecuencia, digamos que la miseria humana o los problemas humanos, tienen que ver con problemas de la comunicación.

---

<sup>106</sup> <http://www.sgci.mec.es/redele/biblioteca2005/vellegal/vellegal.pdf>

La PNL dice que cuando nos comunicamos con el mundo, nos lo representamos y lo que guardamos en nuestro cerebro hace que las personas se provean de información acerca del mundo y tratan al menos de recordarnos de que la forma en que nos comunicamos con el mundo es a través de los sentidos: oído, vista, olfato, tacto y gusto”.

Ahora bien, se llama “programación” porque trata de un conjunto sistemático de operaciones que persiguen un objetivo; “neuro” porque estudia los procesos que ocurren en el sistema nervioso, y “lingüística” porque para ello usamos el lenguaje, expresado en forma verbal, corporal y otros, para organizar la conducta y el pensamiento, y así lograr una comunicación eficiente con los demás y consigo mismo. La PNL consiste en una serie de técnicas destinadas a analizar, codificar y modificar conductas, por medio del estudio del lenguaje, tanto verbal como gestual y corporal<sup>107</sup>.

La Programación Neurolingüística (PNL) descubrió que podemos encontrar la estructura particular de una configuración, a través de su expresión en el lenguaje verbal (el discurso) y no verbal (movimientos oculares, gestos, posturas). La comunicación comienza en nuestros pensamientos, luego utilizamos las palabras, tono y el lenguaje corporal para transmitirlos a la otra persona (lenguaje del cuerpo 55%, tono de voz 38% y palabras 7%).

Cuando hablamos, realizamos una serie de elecciones sobre la manera en que vamos a expresar la experiencia en un momento determinado, la mayoría de las veces, esta elección se hace de manera inconsciente y depende de todos los condicionamientos, vivencias, etc., eso quiere decir que obedece a unas reglas. La PNL nos enseña a hacer conscientes esas reglas, a modificar los condicionamientos y a trabajar para superar los bloqueos convirtiéndonos como dicen Bandler y Grinder, de sapos de la

---

<sup>107</sup> Sambrano, Jazmín. Programación neurolingüística para todos. Ediciones Alfadil. Caracas. 2003. Pág.9

comunicación, a príncipes de la persuasión y el carisma, cambiando un modelo empobrecido por uno enriquecido y lleno de poder<sup>108</sup>.

El humano, como ser total, es comunicativo por excelencia, continuamente está vertido hacia fuera mediante los diversos canales de comunicación que son los órganos de los sentidos, teniendo cada uno de ellos, una forma peculiar de expresión. La voz, los gestos, la postura, la escritura, los colores, los gustos, los ruidos, los sueños, etc. Son lenguajes específicos que una persona elabora para comunicar su mundo interior<sup>109</sup>.

Es importante señalar también, la influencia que tuvieron los aportes de Benjamin Whorf en el origen y el desarrollo de la PNL. Él sostiene que el pensamiento, la estructura de la conciencia y la conducta están determinados por los atributos de la lengua que hablan las personas y esto lo establece la geografía, las experiencias, las convenciones y otras características<sup>110</sup>.

Por otro lado, Sperry y Gazzaniga realizaron experimentos en los cuales demostraron que cada hemisferio por separado desarrolla funciones diferentes en estilo y cualidad. En el hemisferio izquierdo residen principalmente, el control del lenguaje, el razonamiento lógico, la capacidad matemática, de análisis y el sentido crítico, las representaciones lógicas, semánticas y fonéticas. Es el hemisferio de la comunicación digital; mientras que el hemisferio derecho es más eficiente en lo relacionado con la creatividad, la imaginación y la fantasía, la capacidad de anticipación, las relaciones espaciales y la capacidad de síntesis; se podría decir que tiene cierto grado de inconsciencia<sup>111</sup>.

---

<sup>108</sup> Sambrano, Jazmín. Ob. Cit. Pág. 13

<sup>109</sup> Ibidem.

<sup>110</sup> Sambrano, Jazmín. Ob. Cit. Pág. 18

<sup>111</sup> Sambrano, Jazmín. Ob. Cit. Pág. 21

Ahora bien, el lenguaje analógico (el gestual, no verbal) se procesa en el lado derecho del cerebro, por lo tanto, al comunicarnos, estamos enviando mensajes sugerentes, que complementan a la palabra. No obstante, la PNL ha basado su sistema en un modelo comunicacional que permite descifrar los lenguajes provenientes de las diferentes zonas del cerebro e integrarlos en un proceso global que ayude a ampliar los paradigmas y a crear estrategias para que los distintos cerebros establezcan una vía expedita de comunicación y las personas potencien sus capacidades, generando estados de sincronización entre pensamiento, sentimiento y acción<sup>112</sup>.

Cada persona estructura su pensamiento en forma diferente, y según estudios realizados con miles de seres humanos a lo largo y ancho de todo el planeta, los neurolingüistas han encontrado que el sistema de representación que cada uno usa la mayor parte de las veces, puede ser tipificado como predominantemente visual (si usa la vista), auditivo (si usa los oídos), kinestésico (si usa las sensaciones corporales) y por último, olfativo y gustativo. Cada uno posee características físicas y fisiológicas y de acuerdo con el tema escogido en esta investigación, trataremos el sistema visual y kinestésico.

El sistema visual físicamente se caracteriza por una postura algo rígida, se señalan los ojos, se hacen movimientos rápidos, manos muy móviles, respiración alta y rápida, voz aguda y ritmo rápido. Las personas que utilizan el sistema visual como sistema primario son personas que piensan varias cosas al mismo tiempo, piensan en imágenes (éstas representan ideas), pueden crear varias imágenes al mismo tiempo, mover esas imágenes alrededor del pensamiento, ponerlo en secuencias, agregarle más imágenes, unir dos imágenes para hacer una nueva, entre otras. Son personas que trabajan bien con las ideas abstractas, áreas contables, sistemas, razonando

---

<sup>112</sup> Ibidem. Pág. 22

para resolver problemas y que tienen habilidad para percibir la comunicación no verbal y para la percepción social.

Por otro lado, el sistema kinestésico físicamente se caracteriza por una postura muy distendida, hombros sueltos y relajados, gesticula hacia si mismo, señala el pecho o el vientre, respiración profunda y amplia, voz grave y ritmo lento con muchas pausas. Las personas que utilizan el sistema kinestésico como sistema primario son personas que confían en sus sentimientos, sensaciones e intuiciones, son personas que conocen más a través de lo que sienten que a través de lo que piensan, pueden involucrarse con lo que están haciendo y continuar concentrados aun en medio de distracciones y son capaces de expresar sus sentimientos como se expresan a sí mismos, a través del arte, escritura, actuación, entre otros<sup>113</sup>.

Sin embargo, a pesar de haber hecho hincapié en el sistema visual y kinestésico, con respecto a los sistemas de representación dentro de la PNL, el Prof. Aldasoro explica que “el mundo no solamente tiene colores. Tiene olores, sabores, sentido kinestésico, olfato, gusto, y cuando la gente viene adolorida buscando potencial o desarrollar su potencial de comunicación con el mundo, la PNL le ofrece herramientas para que incluso mucho de los códigos visuales que te has representado, te los representes también en formato auditivo, por ejemplo “lo veo feo pero suena bonito”.

“A partir del comportamiento verbal de las personas, cualquier ser humano puede descubrir algunos verbos que utilizan para referirse a sus experiencias de comunicación con el mundo. Por ende, existen algunos verbos más asociados con lo que es el sentido visual como forma de

---

<sup>113</sup> <http://www.sgci.mec.es/redele/biblioteca2005/vellegal/vellegal.pdf>



comunicación (veo, me parece), el sentido auditivo (te oigo decir), y el sentido kinestésico (siento), entre otros”<sup>114</sup>.

Ahora bien, dentro de la PNL existe la “calibración” que significa aprender a conocer en forma precisa, el estado mental de las personas. Es una habilidad que todos poseemos y que empleamos en nuestra vida cotidiana, y que cuando se desarrolla y se optimiza, se logra la excelencia y la maestría en la comunicación.

Todo comportamiento supone una actividad neurológica que está determinada por los sentimientos, las experiencias pasadas, las sensaciones internas y los pensamientos, entre otras cosas. Observar a las personas, escuchando su discurso, fijándose en sus gestos, posturas, señales, etc. puede ayudarnos a calibrar su estado interno al descubrir los indicadores comportamentales asociados a dicho estado.

Calibrar consiste en hacer consciente algo que normalmente hacemos en forma inconsciente, refinando nuestras habilidades podemos prácticamente leer el cerebro de la otra persona con la que deseamos comunicarnos. Por ejemplo, si le pedimos a alguien que vaya con nosotros al cine, sabremos de forma intuitiva, por sus gestos, ademanes y posturas, antes de que la otra persona responda, cuál es su respuesta, el sí o el no, es el último paso de un proceso cerebral que se puede leer cuando tenemos la suficiente destreza para ello. Es imposible no responder con el cuerpo y éste, junto con la mente y el lenguaje forma una unidad indivisible, leyendo uno, se descifran los demás<sup>115</sup>.

La PNL continúa creciendo y produciendo nuevas ideas, la escuela de los Estados Unidos se ha diversificado de tal manera, que tanto los creadores,

---

<sup>114</sup> Entrevista realizada al Prof. Ricardo Aldasoro.

<sup>115</sup> Sambrano, Jazmín. Ob. Cit. Pág. 61

como los alumnos de las primeras generaciones, han producido un enorme acopio de datos como resultado de la investigación. En Inglaterra existe una escuela tan importante como la de Estados Unidos, igualmente en Alemania; en Francia se ha producido una serie de libros que han profundizado aun más en esta disciplina y en Latinoamérica prácticamente todos los libros han sido traducidos y cabe destacar que en Argentina ha estado el propio John Grinder para formar a los particulares<sup>116</sup>.

Finalmente, “la PNL pretende que las personas mejoren su forma de comunicarse con el mundo porque entienden que el fracaso, el dolor, el poco éxito, la infelicidad, la capacidad que tienen de solucionar problemas, con mucha frecuencia, tiene que ver con la forma en como has representado al mundo y tienes un potencial para representar al mundo que puede darte opciones y alternativas extraordinarias para mejorar tu manera de comunicar.

Nosotros procesamos información del mundo que recibimos a través de los sentidos y las transformamos en conceptos; esos conceptos vienen cargados de visualidad, auditividad, de sentido, de movimiento y se tiene la habilidad de cambiar el contenido de un formato a otro, las personas serían mucho más felices debido a que son capaces de utilizar todos los sentidos para comunicarse con el mundo”, explica el Prof. Aldasoro.

### ***LA PNL Y EL MOVIMIENTO OCULAR***

“Nosotros vivimos en una comunidad social donde hay un privilegio muy importante del sentido visual. La PNL te dice que el sentido de la vista es un sentido sumamente importante y a través de él, nos comunicamos y empezamos a llenar el disco duro de nuestras representaciones visuales.

---

<sup>116</sup> Sambrano, Jazmín. Ob. Cit. Págs. 11-12.

Cuando uno dice “yo veo” evidentemente que el verbo que estás utilizando está aludiendo a una representación de tipo visual” aclara el Prof. Aldasoro.

Estudios neurológicos con personas de múltiples culturas, han demostrado que movemos los ojos en diferentes direcciones de acuerdo a cómo estamos pensando como por ejemplo, recordar un espacio físico, o como se siente un determinado objeto en nuestras manos; esos movimientos pueden ser laterales, horizontales, verticales, hacia abajo, hacia arriba, a la derecha, a la izquierda o al centro. Los neurólogos llaman a estos movimientos “movimientos laterales de los ojos” y son las señales visuales que nos permiten identificar la manera cómo las personas buscan la información e su cerebro<sup>117</sup>.

Estos movimientos se denominan en PNL, “señales oculares de acceso” porque son las señales visuales que tenemos para poder ver como accede la gente a la información. Hay una conexión innata entre los movimientos de los ojos y los sistemas representativos, porque los mismos patrones se dan en todo el mundo<sup>118</sup>.

Dentro de la PNL, el sistema visual puede ser usado externamente cuando miramos el mundo exterior, o internamente cuando estamos visualizando con la mente. Por otro lado, existe la kinestesia externa que incluye las sensaciones táctiles, y la interna incluye sensaciones recordadas, emociones y los sentidos internos de equilibrio y conciencia del propio cuerpo; se conoce como el sentido propioceptivo que nos informa en todo momento de nuestros movimientos.

---

<sup>117</sup> Sambrano, Jazmín. Ob. Cit. Pág. 48

<sup>118</sup> <http://www.sgci.mec.es/redele/biblioteca2005/vellegal/vellegal.pdf>

Es fácil saber si una persona piensa mediante imágenes, sonidos o sensaciones. Hay cambios visibles en su cuerpo según la manera en que esté pensando ya que ésta afecta nuestro cuerpo y viceversa.

Por ejemplo, cuando visualizamos algo relacionado con nuestras experiencias pasadas, los ojos tienden a mirar hacia arriba y a la izquierda. Cuando construimos una imagen a partir de palabras o imaginamos algo que no hemos visto jamás, los ojos se mueven hacia arriba y a la derecha. Los ojos se mueven en horizontal hacia la izquierda para recordar sonidos y en horizontal a la derecha para construir sonidos. Para acceder a sensaciones, los ojos irán, seguramente, abajo y a la derecha. Cuando tenemos un diálogo interno, nuestros ojos irán abajo a la izquierda. Desenfocar los ojos y mirar hacia delante, mirando más allá del horizonte, también es señal de visualización.

Esta propuesta ha sido realmente una revolución en múltiples aspectos del comportamiento humano, tanto, que ya ha penetrado en la psicología del aprendizaje, en la psicoterapia, en la medicina, en el deporte de alta competencia, en las empresas y organizaciones, y en general, en todas aquellas disciplinas que requieren un ser humano con mayor capacidad de comunicación intra e interpersonal, porque la PNL es el análisis y reproducción de la excelencia humana<sup>119</sup>.

---

<sup>119</sup> Sambrano, Jazmín. Programación neurolingüística para todos. Ediciones Alfadil. Caracas. 2003.  
Pág. 10

## **CAPITULO IV**

### **LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN OTRAS ÁREAS**

La comunicación no verbal es un tipo de comunicación utilizada continuamente por los seres humanos de manera consciente e inconsciente. Ahora bien, este tipo de comunicación es aplicada en diversas áreas de la comunicación social como la radio, el cine, la televisión, la publicidad y el periodismo.

### **LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA TELEVISIÓN**

Desde que nació la televisión, este medio de comunicación ha tenido gran influencia en la vida del hombre, ya que influye en la manera de pensar y de actuar del ser humano. Así como la radio, la televisión tiene la capacidad de emitir noticias de última hora, pero con la ventaja de que estas pueden ser ilustradas con fotografías, imágenes y películas; por esta razón es un medio de gran poder, ya que puede lograr captar exactamente el aspecto y el clima emotivo de un lugar determinado,<sup>120</sup> debido a que es más que un simple medio a través del cual podemos lograr obtener entretenimiento e información, entre otras cosas, ya que actualmente, este medio de comunicación forma parte activa de la vida de las personas (niños, adolescentes y adultos).

Ahora bien, dentro de la televisión, el elemento no verbal se haya conformado por imágenes y otra serie de expresiones sin voz, ya sean articuladas por los propios seres humanos o por circunstancias contextuales. Sin embargo, el lenguaje corporal posee la cualidad de poder transmitir

---

<sup>120</sup> Mastrogiacomo, Angela y Valdiriz, Vanesa. Lenguaje corporal y publicidad en televisión en el nivel de agrado de algunos comerciales televisivos. Tesis de grado UCAB. 1997. Pág. 49.

fuertes mensajes y emociones que apelan a la afectividad del teleespectador<sup>121</sup>. Y es que este medio hace uso de la más completa combinación: la voz, la visión y el movimiento, apelando de esta manera a todos los sentidos.

Es un medio poderoso porque combina imagen, sonido y acción; y también es un medio de gran flexibilidad, puesto que la variedad de programación permite seleccionar a las audiencias que se ajusten a las especificaciones. Por otro lado, la retención del mensaje a través de la televisión es mayor ya que se ha comprobado que el ser humano recuerda más lo que se ve, que lo que se oye o se lee<sup>122</sup>.

Todo individuo que pretenda manipular una idea y hacerla llegar a los “otros” por medio de la televisión, debe tener en cuenta todos los recursos con que dispone el medio: sus ventajas y desventajas, pero sobre todo sus lenguajes, e incluso “su” lenguaje. En el oficio, no sólo cuenta saber de intensidades, filtros y saturaciones propias a las luces y colores de la escena, de tipos de tomas y encuadres, o de la utilidad de cada botón de la switchera, sino que debe existir, en el oficiante, un dominio absoluto de cada elemento y lenguaje, para que, luego de arrojarlos en una imagen y sonido de la pantalla, sean capaces de recobrar la vida y de impulsar el desarrollo del mensaje, apoyados en sus capacidades comunicativas<sup>123</sup>.

La televisión no sólo nos permite reproducir la mayoría de cuanto en el mundo hay de significativo, sino de relacionarlo, conjugarlo y manipularlo a favor de una idea. La imagen y todo cuanto en ella pueda sugerirse, abarca

---

<sup>121</sup> Mastrogiacomo, Angela y Valdiriz, Vanesa. Ob. Cit. Pág. 6.

<sup>122</sup> Mastrogiacomo, Angela y Valdiriz, Vanesa. Tesis citada. Pág. 50.

<sup>123</sup> Lee Lehr, Jeannette. Sustitución de texto por imágenes en tele teatro para lograr comunicación. Tesis de grado UCAB. 1982. Pág. 56.

dimensiones más amplias y extensas cuyo uso facilita e impulsa las características comunicacionales del medio.

Ahora bien, la imagen televisiva posee muchos lenguajes que se enlazan y se desenlazan en favor del discurso, y la mayor parte de ellos pertenecen al universo de la no verbalidad: luces, música, efecto, entonación, encuadres, color, montaje, vestuario, decorado, ambientación, movimiento, acción, gesto, mirada e intención.

Un lenguaje no verbal que forma parte de la televisión es la iluminación, la cual no permanece estática, sino que por el contrario, conserva movimiento dinámico, dado por el aumento o disminución en su intensidad, la aplicación de filtros, clausura o encendido de determinados fotos, entre otras cosas y tiene tres objetivos fundamentales: iluminación de los actores o animadores, iluminación de los decorados y los efectos luminosos en general. La luz en su cualidad de lenguaje no verbal de la imagen, apunta en su percepción a las dimensiones sensoriales del hombre. Puede crear todo un sistema de connotaciones, en donde, la lucha entre luces y sombras, hace posible la introducción del espectador, no sólo a nivel consciente y racional, sino a nivel emotivo-mágico-real<sup>124</sup>.

Otro elemento de suma importancia dentro del lenguaje no verbal en televisión, es la escenografía, que consiste en la translación del espacio dentro del escenario o set. En la escenografía, el problema del espacio se plantea desde el punto de vista de la disposición de los elementos dentro de la construcción del escenario y es el espacio en el cual los actores o animadores viven y se mueven y varía de acuerdo al tipo de programa que se realice<sup>125</sup>.

---

<sup>124</sup> Lee Lehr, Jeannette. Tesis citada. Pág. 70.

<sup>125</sup> Natalini Boido, Daniela. La significación del lenguaje no verbal en el teatro. Tesis de grado UCAB. 1980. Pág. 33.

Por otro lado, existe el decorado, que se encarga de crear el ambiente y el estado de ánimo de una determinada representación y está condicionado por la interpretación del actor o animador; por lo tanto, cada elemento del decorado debe tener una significación. Al decorado pertenecen los elementos de la utilería<sup>126</sup>. Una muestra de la importancia que tienen los decorados en la televisión, es cuando estamos en época de Navidad y vemos como los programas de televisión, decoran los sets o estudios, con adornos y muñecos navideños para hacer sentir al tele espectador que está como en su casa.

Además de lo mencionado anteriormente, existe otro elemento cuya función es primordial a la hora de realizar cualquier programa de televisión. Me refiero a la música y sonido, que ya sea articulado o no, construye una fuente de mensajes y que es un acompañamiento de cualquier tipo de programa que se quiera transmitir ya que existe un sin número de estilos y ritmos musicales. Tanto la música como el conjunto de sonidos no articulados (risa, efectos sonoros, entre otros), son capaces de crear el ambiente sonoro de la transmisión y de conjugarse con otros lenguajes a favor del mensaje total<sup>127</sup>.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, es importante prestar atención e interés en la escogencia de locaciones, en el diseño de decorados y en el logro de la ambientación precisa para el mensaje a transmitir, pues los elementos de lenguaje no verbal mencionados anteriormente, son capaces de apuntar a aspectos de la verdad a los cuales la palabra no puede llegar<sup>128</sup>.

---

<sup>126</sup> Natalini Boido, Daniela. Tesis citada. Pág.34.

<sup>127</sup> Lee Lehr, Jeannette. Tesis citada. Pág. 72.

<sup>128</sup> Lee Lehr, Jeannette. Ob. Cit. Pág. 83.



Con respecto a la kinésica televisiva, el movimiento que observamos en la pantalla, no sólo se basa en el traslado del actor o animador de un lado a otro del estudio (set), sino también, en los cambios de angulación, movimiento de cámara y efectos ópticos producidos por el lente; en los cambios o combinaciones de los diversos lenguajes ya mencionados, o en las variaciones producidas en el ritmo dramático, interno o externo (montaje) de la escena.

Pasamos entonces a una suerte de danza kinésica de forma y contenido, que no sólo se queda detrás de la pantalla, sino que trasciende para involucrar al espectador, “moviendo” todas sus emociones y conduciendo al cambio, que, dicho sea de paso, también constituye una forma de movimiento<sup>129</sup>.

La televisión por sus características propias, requiere de movimiento y acción, en el sentido de ofrecerle al espectador suspenso, revelación, interés, emoción, acción y movimiento. Y es por ello, que el movimiento, sea interno o externo, implícito o explícito, posee un código, cuyo manejo y buen uso le puede permitir intervenir efectivamente dentro del mensaje<sup>130</sup>.

A la hora de realizar cualquier programa de televisión, los directores hacen uso preferiblemente de los primeros planos, ya que éstos dan como resultado un lenguaje claro y bastante íntimo, que logra transmitir las continuas expresiones del rostro (bien sea de un animador(a), actor, actriz, entre otros) y permite acercamiento con el público<sup>131</sup>. Esto sucede porque generalmente la parte visual es la más importante debido a que es el sentido en que confiamos más; por ello, las imágenes poseen mayor capacidad de transmitir emoción, ya que penetran con mayor profundidad psicológicamente

---

<sup>129</sup> Lee Lehr, Jeannette. Tesis citada. Pág. 59.

<sup>130</sup> Lee, Lehr. Jeannette. Ob. Cit. Pág. 60.

<sup>131</sup> Mastrogiacomio Angela y Valdiriz, Vanesa. Tesis citada. Pág. 54.

que las palabras, no en vano existe un dicho que dice “una imagen vale más que mil palabras”.

Y es que al igual que las palabras poseen los conceptos, porque en sí mismas lo son, las imágenes, no importando la categoría a la que pertenecen, poseen los hechos, los sujetos y las sensaciones derivadas de ellos. Pero van más allá, debido a que poseen en sí mismas la intensidad dramática y significativa que guardan las cosas que representan.

Así, el que observa una discusión desde el otro lado de la ventana, ignorará las palabras que se están diciendo pero sabrá con exactitud si se trata de un encuentro amistoso o subido de tono, si la cosa es un juego o se trata de algo tan serio que valdría la pena intervenir<sup>132</sup>.

Angelo D'Alessandro, libretista y director del cine italiano, afirma que “la televisión es una forma de actividad humana, ella es ya de por sí un lenguaje, un medio a través del cual el hombre puede expresarse a sí mismo en toda su escala de valores, pudiendo entonces comunicar un sentimiento personal de la vida o del mundo elevado a un plano de universalidad, de auténtico arte. El componente primario y esencial de toda imagen correcta de televisión es el hombre”<sup>133</sup>.

Finalmente, es imposible lograr un proceso comunicativo eficaz, interesante, válido y creativo si no recurrimos a los lenguajes de todas las instancias no verbales con las que cuenta la televisión. Sino las colocamos en el lugar que les corresponde siendo no sólo el soporte del lenguaje verbal, sino permitiéndoles ser una estructura completa y compacta, y

---

<sup>132</sup> Lee Lehr, Jeannette. Tesis citada. Pág. 6.

<sup>133</sup> Lee Lehr, Jeannette. Tesis citada. Pág. 67-68.

logrando que la diéresis audio-visual se presente como un cuerpo sólido en donde, a falta de una parte, la otra no tendría sentido ni vida propia<sup>134</sup>.

La comunicación perfecta entre espectáculo y espectador se da gracias a la armonía que pueda establecerse entre el lenguaje verbal y el no verbal. No se trata de suprimir la palabra, o en su defecto, al gesto, sino de conjugar el sonido con el silencio, lo verdadero con lo tangible, ya que ese lenguaje es todo cuanto ocupa la escena, todo cuanto puede manifestarse en ella y todo cuanto puede derivarse de esa presencia, ya que es capaz de expresar pensamientos que escapan al dominio de la palabra<sup>135</sup>.

### **LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA PUBLICIDAD**

***“La publicidad es un medio de difusión de ideas ajenas y una técnica de persuasión orientada a dar a conocer de forma positiva, laudatoria y plena la existencia de productos y servicios, procurando suscitar su consumo...”***

**MARTÍN GONZÁLEZ**

Una de las formas que posee el hombre para comunicarse con su entorno, es la publicidad. Como medio de comunicación, se puede decir que se encuentra constituida por la comunicación verbal y la no verbal ya que utiliza el lenguaje del cuerpo como parte de su planeación estratégica de venta.

---

<sup>134</sup> Lee Lehr, Jeannette. Ob. Cit. Pág. 14.

<sup>135</sup> Ibidem. Pág. 52-53.

El papel de la publicidad se centra en promover y mantener la mejor imagen del producto anunciado. Para ello, el publicista usa estereotipos (creencias basadas en conocimientos aceptados como válidos por un grupo social) con el fin de establecer la buena comunicación entre el emisor y el receptor, logrando que el anuncio gire en torno a la personalidad, ideales y aspiraciones de los consumidores<sup>136</sup>.

Esto se debe a que la publicidad estimula a que el individuo sienta la necesidad de adquirir un producto, aunque no lo necesite realmente. De modo pues que la publicidad transmite información estratégica, que exige conocimiento por parte de los creadores, acorde con la disponibilidad de un sector (anunciantes) y de los consumidores, quienes representan la parte potencial del mercado<sup>137</sup>. La belleza, la eterna juventud, el éxito, la clase, el placer, entre muchos otros valores, son puestos en escena por la publicidad para vender un universo simbólico asociado a los productos.

Por otro lado, la mayoría de los anuncios publicitarios se construyen atendiendo a tres necesidades persuasivas: la necesidad de hacer conocido y deseado el producto; la necesidad de vincular el producto con una dimensión motivacional más o menos pertinente, fundada en una carencia que afecta a zonas amplias del público y la necesidad de motivar no sólo la compra, sino también la recepción del anuncio haciendo que éste se convierta en un objeto atractivo, grato, fácil de inteligir y generador de una satisfacción puramente estética<sup>138</sup>.

Ahora bien, el publicista quizás carece de conocimiento sobre kinésica y lo referente a dicha ciencia, pero instintivamente para crear mensajes

---

<sup>136</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Tesis citada. Pág. 96.

<sup>137</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Ob. Cit. Pág. 98.

<sup>138</sup> González Martín, Publicidad. Ediciones Paulinas. Madrid. 1991. Pág. 1054.

publicitarios, realiza casting con el fin de buscar determinadas características físicas, entre otras cosas. Sin embargo, en los mensajes visuales es importante que el publicista maneje la comunicación no verbal, ya que la correcta utilización de la kinésica, es primordial para lograr la efectividad del mensaje publicitario, y por ende, la mejor representación de la realidad, aprovechando la capacidad gestual de los actores o modelos<sup>139</sup>.

La publicidad, mediante la imagen visual ejercer una importante función social como lo es la difusión de información y la definición de un estilo de vida. La falta de imagen, o la transmisión, de una pobre o mal realizada publicidad, disminuye radicalmente la receptividad por parte del espectador<sup>140</sup>.

Por esta razón, a la hora de realizar un determinado comercial, el publicista sugiere a los modelos una serie de gestos y emociones con el fin de transmitir lo que se quiere representar.<sup>141</sup> Una muestra de lo mencionado anteriormente es que en la observación de las expresiones faciales y lenguaje corporal que se observan en algunos mensajes publicitarios, la mayoría de los modelos simulan gestos para comunicar lo mejor posible la emoción que sienten por un determinado producto, logrando captar la atención del público.

Debido a lo mencionado anteriormente, a la hora de realizar cualquier publicidad, se utilizan elementos que logran de alguna manera conmover, entusiasmar, animar, impresionar o influir en el estado de ánimo de la persona. De acuerdo con Rafael Falcón y Jorge Camarillo, “la emoción es la

---

<sup>139</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Tesis citada. Pág. 103.

<sup>140</sup> Mastrogiacomo, Angela y Valdiriz, Vanesa. Tesis citada.. Pág. 68.

<sup>141</sup> Araque Sánchez, Maritbar. Tesis citada. Pág. 99.

herramienta de motivación que usamos para hacer que el producto sea vendido”<sup>142</sup>.

Ahora bien, al utilizar correctamente la comunicación no verbal junto con la verbal en la publicidad, el mensaje transmitido logrará atrapar la atención de los perceptores, provocando así un impacto emocional entre ellos. Así mismo, cabe destacar que existen semejanzas en lo referente a la comunicación no verbal y su relación con la televisión y con la publicidad, ya que en ambos medios, la comunicación no verbal se encuentra conformada por imágenes y otra serie de expresiones sin voz.

En el campo de la publicidad, a la hora de realizar comerciales buscan obtener altos niveles de agrado por parte del público, y para lograr esto se valen del elemento emocional, ya que constituye una herramienta fundamental para lograr estimular al individuo o público objetivo de un determinado comercial. Según Rafael Falcón y Jorge Carrillo, los elementos que hace posible la elaboración de un buen comercial son: el objetivo, la secuencia y la emoción<sup>143</sup>.

Finalmente, se puede decir que el publicista al conocer la relación del lenguaje no verbal con el resto del mensaje publicitario, logrará proyectar cualquier imagen y emoción de tal manera que se alcancen los propósitos y objetivos de la publicidad.

### ***LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL CINE...***

***“El cine usa máquinas para grabar imágenes de vida; combina fotografías fijas para dar la ilusión de movimiento continuo; parece***

---

<sup>142</sup> Mastrogiacomo, Angela y Valdiriz, Vanesa. Tesis citada.. Pág. 54.

<sup>143</sup> Mastrogiacomo, Angela y Valdiriz, Vanesa. Ob. Cit. Pág. 6.

***presentar la vida misma, pero también ofrece realidades imposibles...***

**MARIO RÁEZ LUNA**

El cine es el arte que más rápido ha evolucionado en su historia. Ninguna de las otras artes ha recorrido tanto camino en sus primeros cien años de vida: desde unos rudimentarios comienzos hasta fundirse con las tecnologías de última generación que, sin duda alguna, auguran al Cine una continuación de su vertiginosa evolución<sup>144</sup>.

A lo largo del nacimiento y evolución del séptimo arte, es importante destacar la presencia de la comunicación no verbal, ya que aunque parezca ilógico en el cine ocurre lo contrario que con los demás medios de comunicación ya que sus inicios fueron marcados por el lenguaje corporal y gestual de los actores, y posteriormente se incorporó el diálogo, sonido y música, entre otras cosas (comunicación verbal).

Una muestra de lo mencionado anteriormente, es que el nacimiento del cine a nivel mundial comenzó con una serie de películas que carecían de música y diálogo y que simplemente a través de los gestos y movimientos de los actores, el público entendía perfectamente de que se trataba la historia, por lo que se podría decir que la comunicación no verbal era el principal protagonista ya que la gente se maravillaba al ver escenas de perros callejeros o mujeres bailando can-can con las faldas que subían, bajaban y descubrían las piernas. Y es que a través de un lente, el cine da a conocer movimientos y gestos que transmiten sufrimiento, alegría, tristeza, felicidad, entre otras cosas; y esa es la importancia que tiene la relación entre la comunicación no verbal y el cine.

“El cine se considera como la más joven de las formas artísticas y ha heredado mucho de las artes más antiguas y tradicionales. Como la novela,

---

<sup>144</sup> <http://www.duiops.net/cine/histcine.html>

puede contar historias; como el drama, puede reflejar conflicto entre personajes vivos; como la pintura, compone el espacio con luz, color, sombra, forma y textura; como la música, se mueve en el tiempo de acuerdo a principios de ritmo y tono; como la danza, representa el movimiento de figuras en el espacio y es frecuentemente secundado por música; y como la fotografía, presenta una versión bidimensional de lo que parece ser una realidad tridimensional, usando la perspectiva, la profundidad y la sombra”<sup>145</sup>.

Ahora bien, como mencioné anteriormente, el inicio del cine a principios del siglo XX, estuvo caracterizado por la presencia de la comunicación no verbal a través del cine “mudo”, la cual durante la década de los años veinte, época dorada del cine mudo: espectáculo, grandes actores y diversidad de géneros, entre los que destacó el slapstick o cine cómico: los pasteles de nata, las locas persecuciones, los golpes y las bañistas, entre otras cosas, donde la figura más destacada fue el conocido actor Charles Chaplin.

Charles Chaplin encarnó el cine para millones de personas durante varias generaciones. Era un cómico genial cuyos trabajos darían brillo a la pantalla; su personaje del vagabundo Charlot mezclaba de una forma única la comedia sentimental, la sátira social y el patetismo de la naturaleza humana, convirtiéndose en un arquetipo universal<sup>146</sup>. El cuerpo de Chaplin, producía comportamientos, acciones, actitudes, gestos o intenciones que transmitían la problemática situación dentro de la historia.

Ciertamente se convirtió en un arquetipo universal ya que con el pasar de los años, hemos visto como otros actores adoptan su caracterización, con un simple traje, un sombrero y un bastón Chaplin (en conjunto con sus gestos y posturas) transmitían una serie de situaciones que lograban captar la atención del público.

---

<sup>145</sup> [http://www.geocities.com/m\\_raez/historia\\_del\\_cine.html](http://www.geocities.com/m_raez/historia_del_cine.html)

<sup>146</sup> <http://www.xtec.es/~xripoll/ecine0.htm>



Por otro lado, también se realizaban historias de indios y vaqueros para intentar justificar los acontecimientos que ocurrían en la época y una muestra de la importancia que tenía la comunicación no verbal para ese entonces, era que en las películas de vaqueros se empleaban posturas que transmitían la virilidad de los protagonistas como por ejemplo, enganchar los pulgares del cinturón o dentro de los bolsillos.

El cineasta más influyente del periodo mudo en la naciente industria del cine, fue el productor y director D. W. Griffith, quien dio a los planos un sentido narrativo funcional, comenzándolos sólo cuando había en la acción elementos significativos que mostrar, y terminando en cuanto la acción concluía. También acercó la cámara a los actores para conseguir más fuerza emocional, dando al primer plano un sentido enfático y rompiendo con el tópico, hasta entonces predominante en la industria, de que los espectadores no comprenderían dos ojos o una mano llenando toda la pantalla.

Así mismo, en sus obras maestras dividía el film en secuencias, mostraba acciones en paralelo, cambiaba el emplazamiento y el ángulo de la cámara, variaba los planos, usaba el flash-back o narración de un hecho ya pasado. Además, experimentó con cierta libertad con la iluminación, los ángulos de cámara y el uso de filtros sobre los objetivos para conseguir efectos únicos.

Griffith también descompuso las escenas en una serie de planos diferentes, midiendo la duración de cada uno de ellos para conseguir una intensidad emocional creciente y un ritmo antes desconocido en el cine. Con ello demostró que la base de la expresión fílmica es el montaje, y que la unidad de montaje es el plano, y no la escena, ya que para él, el montaje servía para emocionar al espectador<sup>147</sup>.

Griffith hizo cerca de 400 cortos entre 1908 y 1913, desarrollando o descubriendo en este periodo casi cada técnica importante del cine para manipular tiempo y espacio: el uso alterno de close-ups, planos medios, y

---

<sup>147</sup> [http://cine2020.espaciolatino.com/historia\\_del\\_cine2.htm](http://cine2020.espaciolatino.com/historia_del_cine2.htm)

panorámicas distantes; el control sutil del ritmo de edición, el uso efectivo de las tomas en movimiento (travelling), la iluminación atmosférica, el comentario narrativo, el detalle poético y el simbolismo visual; y las ventajas de la actuación minimizada<sup>148</sup>.

Lo mencionado anteriormente es una muestra de cómo fue el cine en sus inicios y cabe destacar que a pesar de que hoy en día el cine ha tenido grandes cambios donde la comunicación no verbal tiene gran importancia, considero que todavía conserva varios aspectos de lo que fue su inicio como el séptimo arte, ya que actualmente, se siguen utilizando los close-ups, los planos medios, existe un juego con la iluminación, los cambios y movimientos de cámaras, entre otras cosas, pero lo más importante es que el principal protagonista del cine es la imagen, y a través de esta, se transmiten gestos, posturas y expresiones donde el público capta el mensaje que se quiere transmitir.

Finalmente, llegados a los cien años de cine, el procedimiento basado en la fotoquímica se alía con las nuevas tecnologías electrónicas y de los estudios salen películas donde la computadora ha tenido mucho que ver en el proceso de obtención o manipulación de las imágenes. Hombres de carne y hueso transformándose en hombres cibernéticos, los grandes saurios paseándose en pleno siglo XX, protagonistas dando la mano a personajes muertos hace décadas, entre otras cosas.

Estas son características del cine de hoy en día, donde existe el predominio de efectos especiales que son computarizados y la tecnología digital ha sido partícipe de los cambios que ha tenido el cine, el cual ha cambiado su estética, sus estilos de montaje, ha dado vertiginosidad a sus imágenes y ha integrado en su totalidad las nuevas tecnologías con la

---

<sup>148</sup> [http://www.geocities.com/m\\_raez/historia\\_del\\_cine.html](http://www.geocities.com/m_raez/historia_del_cine.html)

posibilidad de recrear cualquier ambiente y circunstancia de forma digital, incluidos los actores.

Pero lo más importante es que a pesar de los continuos cambios que tenga el cine, la comunicación no verbal siempre será un elemento protagonista dentro de la gran industria cinematográfica, ya que no existe una película donde este tipo de comunicación no esté presente.

### ***LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL PERIODISMO...***

***“En el periodismo, la comunicación no verbal y verbal deben ser objeto de atención y comprensión por parte del periodista...”***

***BEATRIZ MAZZEI***

Hoy en día, el periodismo venezolano ha pasado por varias etapas desde su nacimiento. Sin embargo, el principal objetivo del periodismo es el de informar y dar a conocer los principales acontecimientos que ocurren diariamente en el país.

Ahora bien, la comunicación no verbal, formada por la kinésica, proxémica y paralenguaje tiene su participación e importancia en el periodismo.

En las relaciones espaciales del reportero y el entrevistado, ambos comparten un micrófono y una sola cámara, lo cual produce problemas en la proxémica. Día a día, los periodistas y reporteros buscan dar a conocer lo que está ocurriendo en el país y para lograrlo, muchas veces dejan de lado normas y con el fin de obtener la noticia, “atacan” al protagonista de la misma.

La violación y la invasión (ambos elementos de la proxémica fueron explicados en el segundo capítulo), suelen realizarse con frecuencia en el

periodismo. Tal hecho queda claramente demostrado cuando se observan reacciones de desagrado en el entrevistado<sup>149</sup>.

Por otro lado, a la hora de realizar una entrevista a un determinado personaje (ya sea algún político, alguien perteneciente a un departamento de policía, un artista, un presidente, entre otros), los periodistas con tal de obtener las declaraciones del entrevistado, se podría decir que “violán” el territorio del entrevistado al colocarle el micrófono en frente sin pedirle permiso. Por esta razón, aunque parezca ilógico, muchas veces la persona entrevistada no sabe qué responder porque se siente acosada y nerviosa y eso lo transmite a través de sus gestos y posturas.

Con respecto a si existe o no violación, Rafael Garrido, reportero de Venevisión desde hace ocho años, aclara que para él no existe ningún tipo de violación. “Para la realización de mi trabajo es necesario que haya contacto cercano con la persona a la que necesito entrevistar. Por estricta obligación, debo acercar el micrófono al entrevistado de manera que la cámara registre el sonido, de lo contrario sólo tendría silentes (que son todas aquellas tomas que se utilizan para editar la noticia que saldrá al aire)”. Aunque cada individuo tiene su espacio personal que debemos respetar, no siempre podemos darle el que necesitan, para ello debemos pedir permiso a fin de que la persona acepte la proximidad sin sentirse ofendida.

“Sin embargo, cuando son personas con poco tiempo como presidentes, empresarios, políticos, etc. acostumbrados a los medios, a los reporteros y a las cámaras, aunque sea la primera vez que uno los ve, simplemente queda tácito que debemos acercarnos. Yo comprendo que la gente pueda intimidarse cuando ve a 10 o 15 reporteros de diferentes medios, no sólo de

---

<sup>149</sup> Mazzei, Beatriz. Periodismo y comunicación no verbal por televisión. Tesis de grado UCV. 1985. Págs. 118-119.

televisión, tratando de acercarse para hablarles y hay muchos que se saben que son más insidiosos que otros, así que ya el entrevistado está a la defensiva de por sí” señala Garrido.

Pero...”¿qué es lo que pasa?”, continúa Garrido. “Cuando llegamos al sitio del hecho (o al lugar donde se va a realizar la pauta/entrevista) se comienza por hacer una breve introducción del motivo de nuestra presencia, cuando hablo de nuestra presencia es de los canales, de los medios en general, en fin, de nuestra presencia en el lugar y de esa manera te familiarizas un poco con el entrevistado y haces un nexo más cercano para evitar invadir su espacio y romper el hielo y en muchas oportunidades sin tener que pedir permiso, obtienes su aprobación para acercarle el micrófono sin que sienta una profanación de su territorio o se sienta acosado/a”.

Sin embargo, Garrido afirma que existen otro tipo de encuentros entre los periodistas y los entrevistados, donde la comunicación es totalmente diferente. “También están las pautas en las que los entrevistados convocan a los medios de comunicación. En esos casos ni siquiera te preocupas en pensar si estás violando o no su espacio porque son ellos los que llegaron a ti; en pocas palabras, son ellos los interesados en declarar y no les importará que hagas tu trabajo”. Se refiere, a las ruedas de prensa, donde espacialmente las circunstancias son otras.

“Además, en muchos de estos casos hay un sitio predeterminado para realizar la entrevista. Generalmente se trata de un salón cerrado con un escritorio y simplemente se pone el micrófono con un pedestal para que lo sostenga y nosotros (lo periodistas) estamos lejos, o al menos más retirados de la persona que declara. Fíjate entonces que en esos casos no hay posibilidad alguna de que violes su espacio porque no estás cerca de ellos y

allí lo que podría afectarlos es el miedo escénico y eso es otro tema”, expresa Rafael Garrido<sup>150</sup>.

“Inteligentemente hay casos en los que para respetar el espacio de personalidades ellos mismos utilizan esta técnica, para evitar el contacto con los periodistas y tener que excederse con la seguridad y demás. Por ejemplo, cuando vino el ex presidente Carter o cuando está hablando el Presidente de la República. Muchas veces ni siquiera dejan que pongamos los micrófonos frente a ellos sino que debemos tomar el sonido de alguna corneta, pero esos son casos diferentes”.

A la hora de realizar una entrevista Garrido afirma que “uno está representando un medio de comunicación relativamente reconocido y en esos momentos uno deja de tener nombre propio para adoptar el de la empresa. De esa manera la gente no me está viendo como Rafael Garrido, sino como “ahí llegó Venevisión” y suelen entonces abrirse más fácilmente a la comunicación con nosotros.

“Si se trata de zonas deprimidas, continúa el reportero, ahora entrevistado, entonces comienzan a hacer sus denuncias y a tratar de resolver sus problemas a través de nosotros y en vez de tomarnos como una invasión nos ven como una manera efectiva de solucionar sus conflictos o las cosas que los aquejan”.

Garrido continúa: “Aunque también hay pautas muy difíciles en las que es complicado acercarse a la fuente, me refiero a casos de sucesos por ejemplo como secuestros, asesinatos o detenidos. En estos casos normalmente hay dificultades para conseguir las entrevistas porque por miedo, por pena, por dolor o por desinterés no quieren hablar con nosotros. Entonces es cuando nos vemos en la necesidad de hablar previamente con ellos y tratar de ganarnos su confianza y todo lo demás hasta que acceden a

---

<sup>150</sup> Entrevista realizada a Rafael Garrido.

hablarnos y sino ni modo, hay que llegarles de frente con el micrófono, algo siempre dicen”.

Ante tales circunstancias el reportero Rafael Garrido señala: “no es que no comprenda el dolor de las personas, sino que yo estoy trabajando y eso si no lo comprenden muchos. Si se trata del traslado de un detenido, por ejemplo, pues que nos queda acercarnos y ya. De verdad dudo que haya alguien que se detenga a pensar “este pobre muchacho está pasando por una situación difícil, déjame tratar de hablar con él para que me declare” y es que aunque lo pensaras, los oficiales a cargo no van a dejar de hacer su trabajo para que tu hagas el tuyo, así que metes el micrófono y ya. ¿Te imaginas si yo me hubiese detenido a pensar si podía o no acercarme a hablar con de Gouveia? (el del tiroteo en la Plaza Francia de Altamira). Me tubean y otro más lo hubiese hecho”.

Depende de las situaciones o acontecimientos que tenga que cubrir un periodista o reportero, se viola el espacio del entrevistado. Por ejemplo, si en vez de entrevistar a un político o a cualquier personaje importante en la calle, lo entrevistan en una rueda de prensa, el comportamiento del periodista es totalmente diferente, ya que en este tipo de encuentros, los periodistas tienen derecho a hacer varias preguntas frente al artista pero de manera individual, con la previa autorización del entrevistado.

Con respecto a las diferencias entre una entrevista realizada en la calle y una rueda de prensa, Garrido expresa que “la entrevista de calle es instantánea, la noticia no espera y tienes que trabajar contra el tiempo y en esas situaciones muchas veces aunque el entrevistado no quiera tiene que declarar. Tienes que contarle a la gente qué, cómo, cuándo y dónde están ocurriendo los hechos, pero siempre vas a depender de la habilidad que tengas para comunicarte, debes tener estrategias”.

“Una rueda de prensa es diferente porque partes de la premisa de que el entrevistado te convocó a ti, como te dije antes. Vas, pones tu micrófono, te hablan sobre un tema y tienes tu noticia. Pero esto, forma parte de la comodidad, costumbre y seguridad del declarante y hasta de nosotros mismos. Muchos entrevistados para lograr que los reporteros no estén incómodos y que hagan las cosas con más calma, hacen las pautas de esta manera, pero siempre bajo esta premisa “ellos quieren hablar con los medios” y el esfuerzo está enfocado de otra manera”<sup>151</sup>.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, para defender el territorio es posible que el entrevistado realice las conductas de prevención y reacción (previamente explicadas en el segundo capítulo). La prevención es una manera de marcar el territorio, se puede hacer adoptando una postura rígida y fría; o pidiendo de antemano a otra persona que vigile su territorio.

Es muy común que la persona reaccione de manera diferente cuando no tiene lugar la prevención. Fisiológicamente se excita: el corazón late más fuerte, aumenta la sensibilidad de la piel, la respiración se hace más profunda, entre otras cosas. Luego, se precisa al estado como positivo (agrado, alivio, simpatía) o negativo (desagrado, ansiedad, tensión, entre otros)<sup>152</sup>.

Por otra parte, es importante que se definan las diferencias entre densidad y hacinamiento. La densidad se refiere al número o cantidad de personas por unidades de espacio, mientras que el hacinamiento es un estado de ánimo que puede sobrevenir en situaciones de alta o baja densidad.

---

<sup>151</sup> Entrevista realizada a Rafael Garrido.

<sup>152</sup> Mazzei, Beatriz. Tesis citada. Págs. 119-120.



En la práctica del periodismo, la sensación de hacinamiento puede producirse por factores ambientales (espacio disponible, ruido o disponibilidad y acceso a ellos); por factores personales como la personalidad y estilos de comportamiento en situaciones de gran densidad; y por factores sociales (cantidad de personas implicadas)<sup>153</sup>.

Por otro lado, el periodista frecuentemente se maneja con niveles temporales espaciales muy diversos. Sin embargo, establecerá cualquiera de las distancias mencionadas anteriormente en el segundo capítulo. Pero, es indudable, que debe buscar las distancias más cercanas (distancia personal) porque así puede captar señales no verbales del entrevistado<sup>154</sup>.

Lo que no cambia, es la presencia de la comunicación no verbal, ya que como manifiesta Garrido con respecto a la relación entre este tipo de comunicación y el periodismo, “básicamente van de la mano. La relación parte desde su propio origen. El periodismo es comunicación y la comunicación no verbal es parte de este oficio. Mucho puedes sacarle a los gestos, a las muecas, a las caras e incluso a la postura de la gente. Sabes cuando te están mintiendo, cuando están inventando parte de la historia e incluso simplemente cuando no te quieren hablar”.

“La comunicación no verbal esta intrínsecamente relacionada con la persona y por allí puedes y tienes que relacionarla con muchas áreas. Muchas veces no hace falta que te den una declaración, con un solo gesto ya tienes una respuesta. Que mejor ejemplo que el aquel viejo refrán que dice “un gesto vale más que mil palabras”.

---

<sup>153</sup> Mazzei, Beatrix. Ob. Cit. Págs. 120-121.

<sup>154</sup> Ibidem. Pág. 123.

“Pero, en la relación como tal, a mi modo de ver, no hay diferencia entre una y otra. No hay una frontera en la que tu puedas hablar de periodismo sin pensar o hablar de comunicación no verbal”<sup>155</sup>.

### **LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA RADIO...**

***“La radio es un servicio único. Aunque similar en algunos aspectos a otros tipos de servicios de comunicación, la radiodifusión es, sin embargo, una innovación con características propias, por lo que requiere un tratamiento especial...”***

**JAVIER VIDAL**

Muchas personas se preguntarán cuál es la relación existente entre la comunicación no verbal y la radio si éste es un medio donde el sentido del oído es el principal protagonista. De acuerdo con lo mencionado anteriormente en el primer capítulo, la comunicación no verbal está integrada por el paralenguaje, que es el estudio de la manera cómo el hombre dice el mensaje ya que estudia el comportamiento no verbal a través de la voz. Según Mark Knapp, en su libro “La comunicación no verbal: el cuerpo y el entorno”, el paralenguaje se refiere a cómo se dice algo y no a qué se dice. Tiene que ver con el espectro de señales vocales no verbales establecidas alrededor del comportamiento común del habla<sup>156</sup>.

El paralenguaje es un nombre técnico para cada cosa que cualquier persona hace con su voz, que no sea la pronunciación actual de las palabras. El tono (lo alto o bajo que sea la voz), el ritmo (lo rápido o lento que habla), la intensidad (lo fuerte o suave) y los cambios (inflexiones) son todos parte del paralenguaje. La mayoría de los individuos tienen un ritmo,

---

<sup>155</sup> Entrevista realizada a Rafael Garrido.

<sup>156</sup>Knapp, Mark. Ob. Cit. Pág. 24.

un tono y una intensidad característicos con los cuales habla, pero no todas las palabras de una persona se pronuncian en la misma forma.

Existen otros componentes del paralenguaje que también influyen: la calidad o resonancia general y sonido de la voz (es la vibración que imprimen a la voz las cavidades vocales, como la boca y faringe), las pausas vocales, las malas pronunciaciones y los sonidos hechos que no sean las pronunciaciones de palabras (reír, llorar, suspirar, bostezar, entre otros)<sup>157</sup>.

Nuestra voz y el modo como la empleamos transmite poderosos mensajes. Según M. Swadesh, la base natural del tono es la emoción. Según el grado de agitación, se emplean intervalos mayores o menores, pero también influyen las costumbres de la comunidad. Sea como fuere, por la fuerza del ritmo y del tono en el hablar, entendemos muchas modalidades de énfasis, ternura, interés, ironía, entre otros.

Por otro lado, el grado en que se puede dominar el registro depende de las cuerdas vocales: si son delgadas y tensas, y resuenan a través de la cabeza, la voz será aguda y delicada. Cuerdas vocales gruesas y un pecho fuerte, pueden producir tonos profundos, tiernos y sensuales<sup>158</sup>.

No obstante, dentro de la radio, es necesario suscitar una variada gama de imágenes auditivas. A través del oído, hay que hacer ver y sentir las cosas al oyente, y en la producción de esas imágenes auditivas, la música y los sonidos son auxiliares, ya que los sonidos ayudan a que el oyente “vea” con su imaginación lo que se describe, y la música, a que sienta las emociones que se tratan de comunicarle, contribuyendo a crear un clima emocional<sup>159</sup>.

---

<sup>157</sup> Steinfatt, Thomas. La comunicación humana. Editorial Diana. México. 1983. Pág. 109.

<sup>158</sup> Varela Batista, Carolina. Tesis citada. Pág. 33.

<sup>159</sup> Mazzei, Beatriz. Tesis citada.. Pág. 77.

Ahora bien, para Alberto Cimino, locutor y productor de radio-novelas y espacios de variedades, “la radio llega hasta donde llega el viento. Es nuestro mejor compañero. Yo pienso que la gente escucha más radio que ve televisión, porque desde que nos levantamos en la mañana estamos o en el carro o en el tráfico hasta altas horas de la noche, hasta que regresamos a la casa. Si sacamos el promedio de horas o de tiempo que tenemos un aparato de televisión en frente o un equipo de radio cerca, es más el equipo de radio. La radio nos acompaña todo el día y lo tenemos a toda hora las 24 horas del día. A través de la radio tenemos entretenimiento, música, información y deberíamos tener más tiempo para la cultura y la educación<sup>160</sup>”

A diferencia de otros medios de comunicación, la radio posee una serie de recursos a través de los cuales se logra una buena comunicación entre el hablante y el oyente. Estos recursos son<sup>161</sup>:

1. El mensaje radiofónico llega al oyente en el mismo momento en que se emite y se distribuye sin necesidad de la intervención de ningún agente intermediario.
2. Captar la atención del oyente sin exigirle un esfuerzo de concentración excesivo.
3. Aprovechar el poder de sugestión del medio, estimulando la imaginación del receptor y suscitando imágenes auditivas.
4. Desplegar una variada gama de recursos expresivos, valiéndose no sólo de la palabra, sino también de la música y el sonido.
5. Crear una comunicación afectiva, que no sólo hable al intelecto del oyente, sino que convoque también su sensibilidad y su participación emotiva.

---

<sup>160</sup> Entrevista realizada a Alberto Cimino realizada el 30 de septiembre de 2005 en el CCT.

<sup>161</sup> Vidal, Javier. La era de la radio. Editorial Panapo. Caracas. 1996. Pág. 58.

6. Desarrollar la capacidad de empatía, haciendo que el radio-escucha se sienta presente en el programa y reflejado en él.

Cimino expresa que “a través de la radio, la comunicación nos llega de manera más directa, más inmediata; es más oportuna y está al alcance de todos a cualquier hora del día. La radio a parte de informar, entretener y distraernos es cine para ciegos. Por eso creo mucho en lo que produzco, en los programas radiales y en las dramatizaciones radiales, porque a parte de ser cine para ciegos (porque le llegamos a ese público), no disponemos de tantas horas de tiempo como para sentarnos a leer un libro, cosa que si podemos hacer a través de una emisora de radio o de un audio-libro”<sup>162</sup>.

Con respecto a la relación entre la comunicación no verbal y el paralenguaje, Cimino aclara que es directa. “Cuando hablamos de comunicación no verbal y su relación con el paralenguaje, hablamos de que el oyente al oír siente, y no tiene porque dar una respuesta verbal, más si tiene porque dar un emisor. La relación es totalmente directa”<sup>163</sup>.

Y una muestra de lo mencionado anteriormente, expresa Cimino contando una anécdota, es que “en una conversación con uno de los protagonistas de una radio-novela, (quien interpretaba en esta ocasión al “Jorobado de Notre-Dame”), me dice que la sociedad de ciegos lo había felicitado por su trabajo, porque por primera vez se le presentaba a ellos la oportunidad de poder sentir personajes de ficción y personajes históricos. Y es que a través de la voz se pueden decir tantas cosas, y por eso siempre he insistido en que hay tener cuidado con el mensaje que se transmita”<sup>164</sup>.

---

<sup>162</sup> Entrevista realizada a Alberto Cimino.

<sup>163</sup> Entrevista realizada a Alberto Cimino.

<sup>164</sup> Entrevista realizada a Alberto Cimino.

Finalmente, a través de la voz, el ser humano es capaz de comunicar e interactuar con los demás logrando establecer buena comunicación entre el emisor y el receptor. Las ventajas de la inmediatez, versatilidad y la capacidad de ofrecer información instantánea, además de la flexibilidad para recibir su mensaje en cualquier parte, convierten a la radio en un medio insustituible, ya que es un medio donde la información, la música y el ingenio se conjugan para entretener y comunicar. “La importancia de la radio y lo que la diferencia de los otros medios de comunicación es la inmediatez para obtener la información. La capacidad que tiene la radio de llegar hasta donde llega el viento es totalmente gratis y al alcance de todos. Para la radio no hay diferencias”<sup>165</sup>.

De acuerdo con lo planteado en este capítulo, la comunicación no verbal ha estado presente en todo momento en los diferentes medios de comunicación y es utilizada de diferentes modos en cada uno de ellos. La publicidad, la radio, el cine y la televisión, son medios de comunicación masiva que no sólo ocupan un puesto importante dentro del progreso de la raza humana, sino también en que constituyen en sí mismos, la posibilidad de llevar mensajes a mayor número de seres humanos y todos con excepción de la radio, recurren a la imagen como elemento primordial de la comunicación.

---

<sup>165</sup> Entrevista realizada a Alberto Cimino.

## **CONCLUSIONES**

- La comunicación no verbal es un tipo de comunicación que forma parte de la comunicación social y deberá ser tomada en cuenta y aplicada por los comunicadores sociales a la hora de realizar sus investigaciones.
- La comunicación no verbal está completamente relacionada con la comunicación verbal ya que una es complemento de la otra. No se puede dar la comunicación verbal sin la no verbal y viceversa.
- La comunicación no verbal sirve para repetir, contradecir, sustituir, complementar, regular y acentuar la comunicación verbal. Está formada por la kinésica, la proxémica y el paralenguaje, elementos que continuamente están presentes a la hora de establecer cualquier tipo de comunicación.
- La comunicación no verbal está presente continuamente en todos los seres humanos ya que es inherente a él y forma parte del ser humano de manera consciente e inconsciente.
- El tema sobre la comunicación no verbal debería ser tomado en cuenta por las Escuelas de Comunicación Social que existen en el país debido a la importancia que tiene a la hora de establecer comunicación, por lo que considero importante la creación de cátedras dedicadas exclusivamente a la existencia y uso de este tipo de comunicación así como también de su relación con la Programación neurolingüística, ya que ésta es una técnica utilizada para mejorar las habilidades comunicacionales.

- La comunicación no verbal está presente en las diversas ramas que tiene la comunicación social como la publicidad, cine, periodismo, reporterismo, radio y televisión.

- El estudio de la comunicación no verbal es relativamente reciente, ya que a mediados del siglo XX comienza la investigación y el desarrollo de este tipo de comunicación. Actualmente, se siguen realizando estudios sobre este tipo de comunicación y su importancia ha sido tal que en países como Estados Unidos, los periodistas de los diarios norteamericanos como el “Washington Post” y el “New York Times”, poseen dos equipos de periodistas: unos especializados en la comunicación verbal y otros en la no verbal.



## ***BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA***

- Araque Sánchez, Maritbar. La comunicación no verbal en la publicidad sobre la marca Casablanca. Tesis de grado UCV. 1998.
- Argyle, M. Social Interaction. Nueva York, Atherton Press, 1969.
- Castro Dolores y Darwich Nelly. Uso de la gestualidad en la publicidad comercial televisiva en Venezuela. Tesis de grado UCV. 1989.
- Davis, Flora. La comunicación no verbal. Editorial Alianza. Madrid. Tercera Edición. 1979.
- Fast, Julius. El lenguaje del cuerpo. Editorial Kairós. Barcelona. 1970.
- González Martín. Publicidad. Ediciones Paulinas. Madrid. 1991.
- Knapp, Mark. La Comunicación no verbal: el cuerpo y el entorno. Editorial Paidós. Cuarta Edición. 1992.
- Lee Lehr, Jeannette. Sustitución del texto por imágenes en televisión para lograr comunicación. Tesis de grado UCAB. 1982.
- Mastrogiacomo, Angela y Valdiriz, Vanesa. Lenguaje corporal y publicidad en televisión en el nivel de agrado de algunos comerciales televisivos. Tesis de grado UCAB. 1997.
- Mazzei, Beatriz. Periodismo y comunicación no verbal por televisión. Tesis de grado UCV. 1985.
- Natalini Boido, Daniela. La significación del lenguaje no verbal en el teatro. Tesis de grado UCAB. 1980.
- Quilliam, Susan. Lenguaje sexual del cuerpo. Barcelona. Ediciones Martínez Roca. 1992.
- Sambrano, Jazmín. Programación Neurolingüística para todos. Ediciones Alfadil. Caracas. 2003.
- Steinfatt, Thomas. La comunicación humana. Editorial Diana. México. 1983.
- Varela Batista, Carolina. Explorando lo emocional en lo comunicacional. Tesis de grado UCV. 1997.

- Vidal, Javier. La era de la radio. Editorial Panapo. Caracas. 1996.

### **WEBGRAFÍA CONSULTADA**

- <http://www.acosomoral.org/comu6.htm> El doble vínculo en las interacciones cotidianas (fecha de recuperación: 10/08/05).
- [http://cine2020.espaciolatino.com/historia\\_del\\_cine2.htm](http://cine2020.espaciolatino.com/historia_del_cine2.htm) Historia del cine (fecha de recuperación: 20/07/05)
- [http://cine2020.espaciolatino.com/historia\\_del\\_cine2.htm](http://cine2020.espaciolatino.com/historia_del_cine2.htm) Historia del cine (fecha de recuperación: 20/07/05)
- <http://www.consumer.es/accesible/es/salud/psicologia/2005/05/19/142125.php> Lenguaje no verbal (fecha de recuperación: 25/07/05).
- <http://www.consumer.es/web/es/salud/psicologia/2004/09/08/108567.php?print=true> Lenguaje corporal (fecha de recuperación: 25/07/05).
- <http://www.diariocolatino.com/opiniones/detalles.asp?NewsID=910> La teoría de la comunicación humana y la campaña electoral (fecha de recuperación: 10/08/05).
- <http://www.duiops.net/cine/histcine.html> Historia del cine (fecha de recuperación: 20/07/05).
- <http://www.el-mundo.es/magazine/2004/264/1097864642.html> El rostro no siempre es el espejo del alma (fecha de recuperación: 25/07/05).
- <http://www.euskalnet.net/jsanchezb/Comunicaciónnoverbal.htm> Comunicación no verbal de Flora Davis (fecha de recuperación: 12/07/05).
- [http://www.galeon.com/pcazau/resps\\_mont.htm](http://www.galeon.com/pcazau/resps_mont.htm) El contacto humano. (fecha de recuperación: 20/07/05).
- [http://www.geocities.com/m\\_raez/historia\\_del\\_cine.html](http://www.geocities.com/m_raez/historia_del_cine.html) Historia del cine (fecha de recuperación: 20/07/05)

- [http://www.infoamerica.org/teoria/watzlawick\\_2.htm](http://www.infoamerica.org/teoria/watzlawick_2.htm) Pensar en la comunicación (fecha de recuperación: 10/08/05).
- <http://nuvoul.uji.es/~pinazo/2001Tema%205.htm> Comunicación no verbal (fecha de recuperación: 12/07/05) (SI)
- [http://www.protocolo.org/gest\\_web/proto\\_Seccion.pl?rfID=209&arefid=58](http://www.protocolo.org/gest_web/proto_Seccion.pl?rfID=209&arefid=58) Comunicación no verbal. La importancia de los gestos. (fecha de recuperación: 20/07/05).
- <http://www.sgci.mec.es/redele/biblioteca2005/vellegal/vellegal.pdf> Programación neurolingüística (fecha de recuperación: 10/08/05).
- <http://www.xtec.es/~xripoll/ecine0.htm> Historia del cine (fecha de recuperación: 20/07/05).

## **ANEXOS:**

Para la realización de este trabajo de grado, se realizaron entrevistas al Prof. Ricardo Aldasoro (Psicólogo-Director de la Escuela de Psicología UCV 2002-2005); Alberto Cimino (locutor, productor de radio y programa de variedades) y Rafael Garrido (Lic. en Comunicación Social UCV, periodista y reportero de Venevisión).