

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias de la Comunicación

La incursión del código no verbal como fuente de información para entrevistadores
en el programa de revista “Buenos Días”

Proyecto de tesis Monográfico presentado por:
Camilo Juan Ricardo Letona Berganza.

Asesor de Tesis:

Master Marco Julio Ochoa España.

Guatemala del 2011

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias de la Comunicación

Director

Lic. Julio Sebastián

Representantes Docentes

M.A. Amanda Ballina Talento

Lic. Víctor Carillas Brán

Representantes Estudiantiles

Pub. Joseph Mena

Pub. Carlos León

Representante de Egresados

Lic. Michael González Batres

Secretaria Administrativa

M.A. Claudia Molina

Tribunal Examinador

M.A. Marco Julio Ochoa (Presidente)

M.A. Carlos Velásquez (Revisor)

M.A. Jairo Alarcón (Revisor)

M.A. Wangner Díaz (Examinador)

M.Sc. Sergio Morataya (Examinador)

Licda. Imelda González (Suplente)



Escuela de Ciencias de la Comunicación
Universidad de San Carlos de Guatemala

160-11

Guatemala, 29 de julio de 2011
Dictamen aprobación 108-11
Comisión de Tesis

Estudiante
Camilo Juan Ricardo Letona Berganza
Escuela de Ciencias de la Comunicación
Ciudad de Guatemala

Estimado(a) estudiante **Letona:**

Para su conocimiento y efectos, me permito transcribir lo acordado por la Comisión de Tesis en el inciso 1.3 del punto 1 del acta 10-2011 de sesión celebrada el 29 de julio de 2011 que literalmente dice:

1.3 Comisión de Tesis acuerda: A) Aprobar al (la) estudiante Camilo Juan Ricardo Letona Berganza, carné 200014361, el proyecto de tesis: EL CÓDIGO NO VERBAL COMO FUENTE DE INFORMACIÓN PARA LOS ENTREVISTADORES DEL PROGRAMA DE REVISTA "BUENOS DÍAS". B) Nombrar como asesor(a) a: Licenciado Marco Julio Ochoa.

Asimismo, se le recomienda tomar en consideración el artículo número 5 del REGLAMENTO PARA LA REALIZACIÓN DE TESIS, que literalmente dice:

..."se perderá la asesoría y deberá iniciar un nuevo trámite, cuando el estudiante decida cambiar de tema o tenga un año de habersele aprobado el proyecto de tesis y no haya concluido con la investigación." (lo subrayado es propio).

Atentamente,

ID Y ENSEÑAD A TODOS

M.A. Aracelly Mérida
Coordinadora Comisión de Tesis



Copia: Comisión de Tesis
AM/Eunice S.



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias de la Comunicación

Guatemala, 16 de abril de 2012
Comité Revisor/ NR
Ref. CT-Akmg 10-2012

Estudiante
Camilo Juan Ricardo Letona Berganza
Carné **200014361**
Escuela de Ciencias de la Comunicación
Ciudad Universitaria, zona 12.

Estimado(a) estudiante **Letona**:

De manera atenta nos dirigimos a usted para informarle que esta comisión nombró al COMITÉ REVISOR DE TESIS para revisar y dictaminar sobre su tesis: **EL CÓDIGO NO VERBAL COMO FUENTE DE INFORMACIÓN PARA ENTREVISTADORES EN EL PROGRAMA DE REVISTA "BUENOS DÍAS"**.

Dicho comité debe rendir su dictamen en un plazo no mayor de 15 días calendario a partir de la fecha de recepción y está integrado por los siguientes profesionales:

- M.A. Marco Julio Ochoa, presidente(a).
- M.A. Carlos Velásquez, revisor(a)
- M.A. Jairo Alarcón, revisor(a).

Atentamente,

ID Y ENSEÑAD A TODOS



[Handwritten Signature]
M.A. Aracelly Mérida
Coordinadora Comisión de Tesis

[Handwritten Signature]
Lic. Julio E. Sebastián Ch.
Director ECC

Copia: comité revisor. Adjunto 2 fotocopias del informe final de tesis y respectiva boleta de evaluación.
Larissa
Archivo.
AM/JEMCH/Eunice S.



Autorización por comité revisor informe final



Guatemala, 28 de Octubre del 2013

M.A.
Aracelly Mérida
Coordinadora Comisión de Tesis
Escuela de Ciencias de la Comunicación
Edificio Bienestar Estudiantil, 2do Nivel.
Ciudad Universitaria, zona 12.

Estimada M.A. Mérida:

Atentamente informamos a usted que el estudiante **Camilo Juan Ricardo Letona Berganza**, carné **200014361**, ha realizado las correcciones y recomendaciones a su trabajo de investigación, cuyo título final es: **La incursión del código no verbal como fuente de información para entrevistadores en el programa de revista “Buenos Días”**.

En virtud de lo anterior, se emite DICTAMEN FAVORABLE a efecto de que pueda continuar con el trámite correspondiente.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

M.A. Carlos Velásquez.

Miembro comité revisor

M.A. Jairo Alarcón

Miembro comité revisor

M.A. Marcos Julio Ochoa España.

Asesor



Universidad de San Carlos de Guatemala Escuela de Ciencias de la Comunicación

Guatemala, 31 de marzo de 2014.
Tribunal Examinador de Tesis/N.R.
Ref. CT-Akmg- No. 36-2014

Estudiante
Camilo Juan Ricardo Letona Berganza
Carné **200014361**
Escuela de Ciencias de la Comunicación
Ciudad Universitaria, zona 12

Estimado(a) estudiante **Letona**:

Por este medio le informamos que se ha nombrado al tribunal examinador para que evalúe su trabajo de investigación con el título LA INCURSIÓN DEL CÓDIGO NO VERBAL COMO FUENTE DE INFORMACIÓN PARA ENTREVISTADORES EN EL PROGRAMA DE REVISTA "BUENOS DÍAS", siendo ellos:

M.A. Marco Julio Ochoa, presidente(a)
M.A. Carlos Velásquez, revisor(a).
M.A. Jairo Alarcón, revisor(a)
M.A. Wangner Díaz, examinador(a).
M.Sc. Sergio Morataya, examinador(a).
Licda. Imelda González, suplente.

Por lo anterior, apreciaremos se presente a la Secretaría del Edificio M-2 para que se le informe de su fecha de examen privado.

Deseándole éxitos en esta fase de su formación académica, nos suscribimos.

Atentamente,

ID Y ENSEÑAD A TODOS




M.A. Aracely Mérida
Coordinadora Comisión de Tesis


Lic. Julio E. Sebastián Ch.
Director ECC



Copia: Larissa.
Archivo.
AM/JESCH/IEunice S.



Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencias de la Comunicación

Guatemala, 26 de mayo de 2014.
Orden de impresión/NR
Ref. CT-Akmg- No. 32-2014

Estudiante
Camilo Juan Ricardo Letona Berganza
Carné **200014361**
Escuela de Ciencias de la Comunicación
Ciudad Universitaria, zona 12

Estimado(a) estudiante **Letona:**

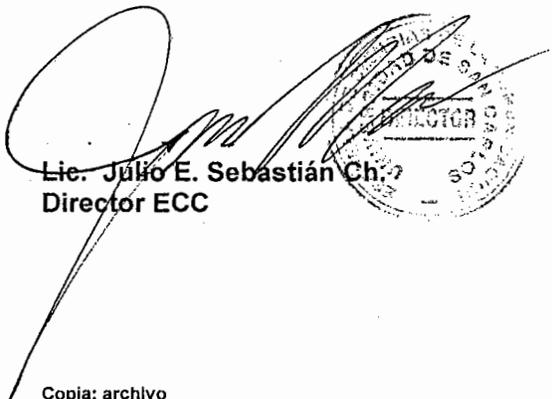
Nos complace informarle que con base a la **autorización de informe final de tesis por asesor**, con el título: **EL CÓDIGO NO VERBAL COMO FUENTE DE INFORMACIÓN PARA ENTREVISTADORES DEL PROGRAMA "BUENOS DÍAS"**, se emite la orden de impresión.

Apreciaremos que sean entregados un ejemplar impreso y un disco compacto en formato PDF, en la Biblioteca Central de esta universidad; seis ejemplares y dos discos compactos en formato PDF, en la Biblioteca Flavio Herrera y nueve ejemplares en la Secretaría General de esta unidad académica ubicada en el 2º. nivel del Edificio M-2.

Es para nosotros un orgullo contar con un profesional como usted, egresado de esta Escuela, que cuenta con todas las calidades para desenvolverse en cualquier empresa en beneficio de Guatemala, por lo que le deseamos toda clase de éxitos en su vida.

Atentamente,

ID Y ENSEÑAD A TODOS


Lic. **Julio E. Sebastián Ch.**
Director ECC


M.A. **Aracely Mérida**
Coordinadora Comisión de Tesis



DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

A Dios por darme la paciencia y fortalecimiento en toda la carrera, como también a mi mamá, la Lic. Marta Olimpia Berganza de Letona, por apoyarme en los tiempos difíciles y complicados en el caminar de la Licenciatura de Ciencias de la Comunicación.

PARA EFECTOS LEGALES, UNICAMENTE EL AUTOR ES
RESPONSABLE DEL CONTENIDO DE ESTE TRABAJO.

INDICE

Introducción	i
Capítulo I	
Marco Conceptual	
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Justificación del tema.....	3
1.3 Planteamiento del problema	4
Capítulo II	
Marco Teórico	
2.1 Historia de la comunicación no verbal.....	5
2.2 Comunicación no verbal.....	6
2.2.1 Clasificación de la comunicación no verbal.....	7
2.2.2 Otros medios perceptivos de comunicación no verbal.....	7
2.3 Distintos significados corporales.....	8
2.3.1 Posiciones de personas sentadas.....	10
2.3.2 Gestos variados y su significado.....	10
2.3.3 Gestos sensuales y sexuales.....	11
2.3.4 Gestos de nerviosismo y su significado.....	11
2.3.5 Gestos que delatan la personalidad.....	11
2.4 Claves para descubrir un mentiroso.....	12
Capítulo III	
Marco Metodológico	
3.1 Tipo de investigación.....	14
3.2 Objetivos.....	14
3.2.1 Objetivo general.....	14
3.2.2 Objetivos específicos.....	14
Técnica	14
Capítulo IV	
Resultados	
4.1 Tipos de Código.....	16
4.1.1 Código de comunicación.....	16
4.1.2 Código de criptología.....	17
4.2 Guía de movimientos no verbales para una entrevista completa.....	18
4.3 Entrevista a Myriam Montemayor Cruz por Mario Vallar en el “Programa Buenos Días”	23
Conclusiones.....	28
Recomendaciones.....	29
Referencias bibliográficas.....	30

Anexos

Cuadros

No. 1	El Movimiento no verbal de las manos.....	33
No. 2	Significado del lenguaje de los ojos.....	34
No. 3	El movimiento no verbal de los brazos.....	35
No. 4	El movimiento no verbal de la cabeza.....	36
	Ejemplo de entrevista completa.....	37

Introducción

Este trabajo de investigación aborda el tema del código no verbal como fuente de información para entrevistadores en el programa de revista “Buenos Días”. Se realiza a través de una tesis monográfica. Se procedió a recopilar conceptos y definiciones de las fuentes de información de códigos no verbales.

En la tesis monográfica se introducen conceptos, definiciones y ejemplos relevantes que todo comunicador (entrevistador) debe conocer dentro de la realidad de lo que se denomina código no verbal como fuente de información (Collados, 1999).

Los códigos no verbales como fuente de información son un aspecto importante a considerar en la comunicación que se da entre el emisor y el receptor; ya que permite obtener más información del entrevistado. Este recurso ha permitido a los entrevistadores en el programa de revista en televisión “Buenos Días” poner más atención e interpretar con propiedad los gestos, posiciones y movimientos del emisor.

Es necesario profundizar en el conocimiento de las técnicas de comunicación no verbales, ya que muchas personas transmiten información de forma corporal. Por eso en la cultura de la comunicación debe entenderse, en forma general, el código no verbal (gestos, sonidos, mímicas, etc.).

Todo comunicador debiera tener claro que el lenguaje corporal, auxiliado con otros lenguajes, además del verbal, son componentes básicos en la transmisión constante de la información (Davis, 1975).

En el primer capítulo, se mencionan algunos antecedentes sobre el tema de la comunicación no verbal, como también justificación del tema y planteamiento del problema en la cual se menciona la pregunta clave del estudio: ¿existe la falta de conocimiento en los entrevistadores de interpretar el código no verbal? El segundo capítulo está conformado por el marco teórico donde se encuentran conceptos y definiciones necesarios para fundamentar la investigación.

El tercer capítulo está constituido por el marco metodológico donde se hace mención de los objetivos y el tipo de estudio que es, (monografía ya que se trata de un estudio bibliográfico, de fuentes secundarias) y las técnicas a utilizar. En cuanto al cuarto capítulo que es donde se encuentran los resultados de la monografía, se encuentra la guía de entrevista como los demás resultados necesarios para cumplir con el alcance de los objetivos.

Esperando que sea de apoyo para el lector que tenga interés sobre la comunicación no verbal, lenguaje corporal o como se le desee llamar, se presenta el siguiente trabajo.

Capítulo I. Marco Conceptual

1.1 Antecedentes

Es importante saber el significado de comunicación, para Velasquez (2006) “La comunicación es un proceso mediante el cual dos o más sujetos intercambian información en doble dirección y por medio de la cual pueden desarrollarse mutuamente” (2006: p.15).

Ramer considera lo siguiente:

Distinguimos dos niveles de comunicación, ellos son: El canal verbal y el no verbal. Del canal verbal sacamos sólo (!) 7% de todas las informaciones por ejemplo de una conversación. Del canal no verbal nos enteramos del 93%: 38% del sonido o la sintonización de la voz y 55% del lenguaje corporal, es decir de posturas, gestos y mímicas. Pero siempre hay que observar la imagen universal, la expresión global de una persona y hay que tener cuidado con sobrevaloraciones e interpretaciones atomizadas y por esto posiblemente equivocadas. (1997: p.8)

“En los comienzos de la raza humana, antes de la evolución del lenguaje, el hombre se comunicaba en la única forma en que era capaz de hacerlo: no verbalmente” (Davis, 2010, p.51).

A pesar de tener antecedentes históricos ya que fue la primera forma de comunicación del hombre primitivo, el interés por el estudio de la comunicación no verbal como tal, es relativamente nuevo. Fue en la década de los 50's, cuando se comenzaron estudios específicos al respecto, dando así inicio al análisis y aprendizaje más profundo en esta materia.

Se puede decir que los gestos son utilizados en una proporción mucho mayor de lo que se es consciente. El 60% de nuestras comunicaciones no son verbales, y en una conversación cara a cara, el componente verbal es un 35% y más del 65% es comunicación no verbal.

Davis dice que “Cada individuo posee su propio estilo de gesticular y en cierto modo el estilo de una persona revela su cultura” (p.97), más adelante comparte que “la postura es la clave no verbal más fácil de descubrir, y observarla puede resultar muy entretenido” (2010: p.117). Al observar la postura de una persona, se puede reflejar en ella cansancio, enojo, etc.

La comunicación visual se produce por medio de mensajes visuales que forman parte de la gran familia de todos los mensajes que actúan sobre nuestros sentidos, sonoros, térmicos, dinámicos, etc.

En la década actual, junto al lenguaje hablado y escrito, los símbolos gráficos se han convertido en medios indispensables del entendimiento. La aceleración de este desarrollo, desde principios de siglo, indica que para determinadas situaciones comunicativas se comprenden mejor los mensajes visualmente. Debe considerarse que la comunicación se lleva a cabo a través de los códigos lingüísticos, paralingüísticos y extralingüístico.

El medio visual más directo, aunque más informal, es aquel en el que participamos todos consciente o inconscientemente mediante la expresión facial o el gesto corporal. Por lo tanto, en la expresión visual las personas son capaces de estructurar una formulación directa, mediante la percepción visual, experimentar una interpretación directa de lo que se está viendo.

“Mientras una persona habla, puede en realidad tratar de controlar el comportamiento del que escucha mediante movimientos oculares. Puede impedir una interrupción evitando mirar a la otra persona, o puede animarla a responder mirándola con frecuencia” (Davis, 2010, p.87)

Con base en lo anterior se puede afirmar que el campo de la comunicación no verbal es bastante extenso y poco explorado. Sin embargo esta extensión lo hace poco medible, además de impedir el establecimiento de reglas exactas para la mayoría de sus casos.

Es muy importante en la comunicación no verbal el interpretar y entender los distintos mensajes que envía corporalmente un ser humano. Identificando así su postura, los gestos, los movimientos, la mirada, la voz, la vestimenta, etc.

Es necesario efectuar un verdadero aprendizaje de las comunicaciones no verbales, a través de su complejidad, con el objetivo de captar las actitudes, emociones y mensajes que ellas pretenden transmitir. Los indicadores no verbales modificarán totalmente la comprensión hacia los demás.

El objetivo principal que el interlocutor pueda comprender y enviar un mejor mensaje verbal, en el cual se pueda apoyar en el entendimiento y utilización de la comunicación no verbal, pues es independiente del lenguaje de las palabras ya que actúa con gestos mímicos, sin embargo no se trata de renunciar a lo verbal, sino de medir hasta qué punto lo no verbal puede ayudar.

De este modo la comunicación no verbal es una herramienta poderosa que ayuda a comprender, entender y descifrar mejor los signos corporales de todo ser humano. Por esto es importante que todo entrevistador o persona en general conozca los diferentes elementos de la comunicación corporal.

1.2 Justificación del tema

El código no verbal ha sido llamado de muchas maneras: comunicación no verbal, movimiento verbal, lenguaje corporal, etc. En ocasiones, las personas confunden esta comunicación, y la entienden como un medio verbal (hablado). Buscar un nombre que defina mejor esta actividad de la comunicación en las personas es uno de los propósitos de este trabajo investigativo. Así también, explicar las diferentes clasificaciones, conceptos, significados y dar ejemplos del mismo.

La importancia de reconocer las diferentes técnicas de transmisión de mensajes a través de la comunicación no verbal motivó el desarrollo del presente trabajo monográfico. Se pretende también dar aporte a la tarea de los entrevistadores, para que hagan una lectura apropiada del mensaje verbal y no verbal que están recibiendo del entrevistado.

La comunicación no verbal transmite información muy valiosa. Como dice Albert E. Scheflen “La comunicación humana es un proceso continuo de relación, que en la mayoría de casos, no necesariamente, la transmisión de información es de manera consciente o voluntaria. Cualquier comportamiento en presencia de otra persona constituye un vehículo de comunicación” (2000).

Conocer las diferentes técnicas del lenguaje corporal, permite al entrevistador lograr la interpretación apropiada de la información que le está transmitiendo su interlocutor, podría llegar a saber si está diciendo la verdad, si demuestra interés, si está cansado.

Tomando en cuenta que en las entrevistas realizadas por los medios de comunicación se evidencia la falta de conocimiento de parte de estos de interpretar de una manera adecuada el lenguaje corporal, es importante la realización de este estudio ya que se pretende que ayude a mejorar la calidad y profesionalismo de los entrevistadores y logren realizar una entrevista completa. Es evidente la deficiencia que demuestran algunos medios de comunicación al observar una entrevista.

1.3 Planteamiento del problema

Este trabajo contiene el concepto del código no verbal como punto de partida, sus diferentes significados, clasificaciones y sus diversos ejemplos para ser aplicados por parte de los entrevistadores. Con el afán de que el entrevistador se desarrolle como comunicador dentro y fuera de una entrevista y que lo realice de una manera correcta, se realiza el presente trabajo monográfico. El estudio se ubica en un contexto multidisciplinario puesto que involucra aspectos de las ciencias de la comunicación como es la entrevista y la psicología que abarca la gesticulación, de alguna manera sutil está implícito también lo sociología, psiquiatría, entre otras.

Se indagó cada concepto que se relaciona con el código no verbal y sus diferentes enfoques. Esto permitirá al comunicador interactuar con la cultura de comunicación evitando la confusión entre los diferentes términos de código verbal y no verbal.

En las entrevistas realizadas por los medios de comunicación, se evidencia la falta de conocimiento de parte de los entrevistadores de interpretar adecuadamente el lenguaje corporal; esto no permite que se realice una entrevista completa (entendiéndose como aquella que se lleva a cabo cuestionando la respuesta que dio el entrevistado por medio de los movimientos físicos involuntarios que realizó al responder).

En Guatemala, a simples rasgos no se ve esta aplicación, es decir, el código no verbal, ya sea por desconocerla puesto que es relativamente reciente, o por falta de interés o credibilidad. Aunque se dieron intentos desde años atrás hasta este siglo vuelve a despertar interés este tema en los entrevistadores.

Capítulo II

Marco teórico

2.1 Historia de la comunicación no verbal

El incremento de las formas de comunicación ha sido determinante en la interrelación de las personas con los mensajes. Esto ha permitido corregir los errores que se cometen en la interpretación de la información que transmite inconscientemente el emisor por medio del lenguaje corporal. El desarrollo de los comunicadores en la fase interpretativa de los mensajes, es el punto base del conocimiento de cada entrevistador.

En otro punto, al hacer referencia un poco de historia, encontramos que los científicos de la University en Saint Louis, mencionan que los acelerados cambios de la globalización, han dado lugar a nuevas formas de comunicación (Facebook, Twiter, MySpace, Chat Video, etc.). Donde los consumidores tienen más información y menos tiempo para interactuar directamente –visualmente- con el emisor.

Cada día se van exigiendo nuevas clases de comunicación a nivel mundial, con nuevas estrategias para interpretar mejor el contenido del mensaje –en el caso de interactuar directamente con la persona- con el objetivo que llegue a todos los niveles de educación de las personas.

Los códigos no verbales inician con la especie humana antes de la evolución del lenguaje articulado. Los animales.....todo igual...punto. Sin embargo existen varias teorías que niegan la posibilidad de comunicación no humana.

Schefflen menciona que “Cuando hablamos (o escuchamos), nuestra atención se centra en las palabras más que en el lenguaje corporal. Aunque nuestro juicio incluye ambas cosas. Una audiencia está procesando simultáneamente el aspecto verbal y el no-verbal. Los movimientos del cuerpo no son generalmente positivos o negativos en sí mismos, más bien, la situación y el mensaje determinarán su evaluación”.

Antes de 1950 se conocen pocos trabajos publicados que profundizaran en aspectos de la comunicación no verbal, ya que esta no se consideraba un objeto digno de interés científico. Antes del estudio científico de la comunicación no verbal, el lenguaje no verbal no había pasado de la descripción más o menos extensa de anécdotas y observaciones curiosas.

Darwin mencionó la posibilidad de que los humanos tienen en todos los contextos culturales, elementos de expresión que les son comunes. Además, Darwin destacó la importancia de la comunicación y de la expresión en la supervivencia biológica (1872).

También Efron (1941), estableció la importancia del papel de la cultura en la formación de muchos de nuestros gestos. Entonces, desde la década de 1950 ha comenzado un despliegue de investigaciones en todas las áreas de la comunicación humana hasta nuestros días.

En lo concerniente al área no verbal se destacan tres hechos significativos:

Primero: aparece el texto *Introduction to Kinesics* (1952), del antropólogo Ray Birdwhistell. Segundo: el psiquiatra Jürgen Ruesch y el fotógrafo Weldon Kees publican el primer libro que utilizó el término no verbal, *Nonverbal Communication* (1956). Esta obra ofrecía una visión del tema acompañada de una amplia documentación gráfica.

Tercero: Edward T. Hall, publicó *The Silent Language* (1959), tras varios años de investigación del uso del espacio por los seres humanos. Y otros investigadores han realizado importantes contribuciones hasta la fecha, como Ray L. Birdwhistell, Flora Davis, Allan Pease, Desmond Morris y Paul Ekman.

El doctor Birdwhistell realizó varios experimentos con los códigos no verbales, separando así los distintos Kines (movimientos) y determina en que punto un Kine adicional transforma todo el movimiento. El Kine lo define el doctor como la menor medida del lenguaje corporal. Por ejemplo: el guiño definido como bajar un párpado mientras el otro se conserva inmóvil, vaciando así al Kine de toda emoción.

Hoy por hoy, el código no verbal es un sistema amplio de información que todo comunicador debe conocer. Todo igual...hasta porcentajes: lo que se dice (7%), cómo se dice (38%) y el lenguaje (55%).

2.2 Comunicación no verbal

El ser humano es un ser social que vive en compañía de otros para asegurar su supervivencia y, por tanto, ha tenido siempre la necesidad de comunicarse con sus semejantes, para organizar el trabajo, para relacionarse con ellos, para expresar sus sentimientos o sus ideas, y saber lo que piensan los demás.

Según Ailes (1993) la comunicación no verbal, es la comunicación a través de gestos o posturas, movimientos, mímica o actuación. Es una especie de cajón de sastre donde cabe introducir todos aquellos lenguajes que permiten la comunicación humana y animal y cuyo rasgo común es el de no ser comunicación verbal.

Como menciona Knapp (1982), la comunicación no verbal es un elemento que no posee reglas explícitas de codificación, sino más bien busca su dominio en la sutileza, naturalidad y espontaneidad.

2.2.1 Clasificación de la comunicación no verbal

Lenguaje corporal Comunicación por medio del cuerpo. Es una de las fuentes más importantes del comunicar no verbal, donde se expresa nuestras emociones, equilibrio, rigidez, tensión o relajación.

Cinética o Kinésica Estudia los movimientos y las posiciones corporales que son significativos y que tienen fines comunicativos dentro de un grupo cultural determinado.

La gestualidad Es la clase más importante de la comunicación no verbal. Estudia los movimientos del cuerpo en una situación de interacción, logren estos o no una finalidad comunicativa, es decir, estén o no los mensajes producidos con intención de transmitir información.

2.2.2 Otros medios perceptivos de comunicación no verbal

El olfato. Es la identificación de los mensajes a través de los olores. El ser humano rememora recuerdos del pasado personal por medio del olor (comidas, flores, perfumes...).

El tacto. Es la comunicación que se realiza a través del contacto físico. Por medio del acto de tocar, transmitiendo o identificando los mensajes comunicativos. Por ejemplo: un abrazo, beso, bofetada, etc.

La imagen: es un soporte de la comunicación visual. Es una comunicación cuya eficacia se multiplica, puesto que, en general, alcanza destinatarios muy numerosos, pero es menos interactiva que otros tipos de comunicación, ya que se ejerce casi siempre en sentido único.

El objeto: transmiten y son testigos de la comunicación y se utilizan para autoafirmarse. La fantasía humana ha generado un vastísimo arsenal de objetos para crear la vida. Por ejemplo: joyas, ropa, carros, etc.

La mímica: es una comunicación de forma consciente, puesto que su cualidad simbólica radica en imitar acciones reales. Por ejemplo: el mimo en una obra teatral.

2.3 Los distintos significados corporales

El psicólogo Albert Mehrabian, llevó a cabo experimentos sobre actitudes y sentimientos, encontró que en ciertas situaciones en que el código no verbal puede entenderse de varias maneras, solo el 7% de la información se atribuye a las palabras, mientras que el 38% se atribuye a la voz (entonación, proyección, resonancia, tono, etc) y el 55% al Lenguaje Corporal (gestos, posturas, movimiento de los ojos, respiración. etc).

Menciona las diferencias que existen entre el signo (*es todo aquello que sirve para transmitir una información*) y la señal (*es un signo, un gesto u otro tipo que informa o avisa de algo*).

También explica que el hombre ha creado sistemas de comunicación muy variados. A ciertos elementos que podemos percibir a través de alguno de nuestros sentidos les ha asignado unos significados, estableciendo entre ellos una asociación que todos los integrantes de la sociedad aprenden. A estos elementos que tienen una clara intención comunicativa, los ha llamado "signos". Y las señales están colocadas en lugares visibles y están realizadas normalmente en diversos colores y formas. En el caso de los gestos, son hechas por las personas mediante las manos y los brazos.

Manos:

Posiciones principales: a) Palmas hacia arriba, gesto no amenazador que denota sumisión. b) Palmas hacia abajo, la persona adquiere autoridad. c) Palmas cerradas apuntando con el dedo, gestos que denotan irritación por parte del receptor con quien habla, por ser una señal de ataque. d) Palmas hacia fuera indica honestidad, la verdad, la lealtad y deferencia, (Ver cuadro No. 1 en anexos).

Apuntar con los dos dedos hacia los ojos significa, mira. Pasar los dedos a través del cabello indica frustración. Tocarse la nariz sugiere dudas acerca de lo que la persona está escuchando o picazón o resfrío. Un apretón de manos firmes indica una persona segura de sí misma o agresiva, y si es apretón flojo indica baja autoestima. Los hombres dominantes estrujan la mano de las mujeres durante un saludo. Un apretón de manos que no estruje, transmite confianza y profesionalismo.

Tocar demasiado a una persona, puede significar; un grado de alto egoísmo (nunca amor o deseo físico). Los cónyuges que se tocan constantemente en público expresando amor, es una manera de comunicar precisamente la inseguridad que amenaza esa relación.

Si los miembros de una pareja apenas se tocan o miran, la relación es bastante fría. Es posible que existan serias diferencias emocionales entre sí. Si el hombre toca el área de los genitales, es un gesto común en algunas culturas este denota una reafirmación masculina. Normalmente es de mala educación.

Ojos

Las pupilas reaccionan ante los acontecimientos de la vida diaria y se dilatan. Una mirada fija indica que el ser humano se siente amenazado, e inmediatamente aparta la vista. Los guiños indican complicidad o simpatía al estar cerrando a cada rato los parpados. El llanto sugiere tristeza, y si va acompañado de una sonrisa, un placer extremo.

Pestañear constantemente indica atención total. Mirar a una persona con frecuencia, tiene implicaciones sexuales. No mirar a una persona, sugiere rechazo (no me interesas, no me simpatizas). Una mirada prolongada con la cara seria, revela curiosidad, posiblemente hasta desprecio. Cuando las mujeres miran hacia los lados, es considerado como un gesto femenino, casi siempre se interpretan como una insinuación sexual. Sin embargo, cuando un hombre mira hacia los lados con cierta frecuencia, es una señal de hipocresía. (Para saber más relacionado con los ojos, ver cuadro No. 2, anexos).

Hombros

El levantar los hombros sirve para expresar duda o ignorancia sobre un tema. Hombros hacia arriba, los brazos doblados, y recostado sobre un costado, indica no estar interesado en una información. Hombros fuertes, cabeza erguida, los brazos en jarra y los puños cerrados, indica estar listo para cualquier cosa.

Brazos

Los brazos cruzados pueden indicar una actitud defensiva, o simplemente una posición confortable. (Ver cuadro No. 3, anexos).

Cejas

Alzamiento de una ceja, indica señal de duda. Alzamiento de ambas cejas, señal de sorpresa. Bajar ambas cejas, señal de incomodidad o sospecha.

Cabeza

Utilizada para señalar una serie de ideas. Mover la cabeza de arriba abajo indica asentimiento, conformidad con una idea. Mover la cabeza de izquierda a derecha, esto señala duda o disconformidad, gesto de negación. Una cabeza que se asiente, señala un sí. (Ver cuadro No.4, anexos)

Boca

Una sonrisa o una risa abierta es una señal de felicidad. Una boca cerrada, señal de que se está analizando algo.

2.3.1 Posiciones de personas sentadas

Davis Flora en su libro el lenguaje de los gestos habla de la importancia de observar la posición en que las personas toman asiento, ya que la posición transmite mensajes, como hostilidad o subordinación.

Posición en ángulo. Es usada frecuentemente por personas que conversan de manera amistosa, permite un contacto visual ilimitado y facilita la observación de los gestos de ambos.

Posición de colaboración. Es la manera en la que suelen sentarse dos personas cuando realizan juntas algún trabajo, una postura estratégica para que se tenga en cuenta lo que se dice.

Posición competitivo – defensivo. Generalmente hay una mesa entre ambas personas y puede interpretarse como una barrera. Da a entender que ambas personas compiten, aunque en la mayoría de los casos lo que denota es una relación de superior – subordinado. Si lo que se desea es persuadir al otro, esta colocación disminuye la posibilidad de éxito.

Posición independiente. Se adopta cuando una persona no quiere interactuar con la otra. Puede indicar hostilidad, y debe evitarse cuando se necesita una conversación sincera.

2.3.2 Gestos variados y su significado

Acariciarse la mandíbula, puede significar toma de decisiones. Entrelazar los dedos, autoridad. Dar un tirón al oído, inseguridad. Mirar hacia abajo, no creer en lo que se escucha. Frotarse las manos, impaciencia. Apretarse la nariz, evaluación negativa. Golpear ligeramente los dedos, impaciencia. Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás, seguridad en sí mismo y superioridad.

Inclinar la cabeza, interés. Palma de la mano abierta, sinceridad, franqueza e inocencia. Caminar erguido, confianza y seguridad en sí mismo. Pararse con las manos en las caderas, buena disposición para hacer algo. Jugar con el cabello, falta de confianza en sí mismo e inseguridad. Comerse las uñas, inseguridad o nervios. La cabeza descansando sobre las manos o mirar hacia el suelo, aburrimiento. Unir los tobillos, aprensión.

2.3.3 Gestos sensuales y sexuales

Arreglarse el pelo con la mano, es un gesto muy femenino; sugiere provocación discreta, coqueteo. Ajustarse el nudo de la corbata con la mano, es un gesto equivalente al anterior. El mismo mensaje de me gustas puede manifestarse al arreglarse el pliegue del pantalón, las solapas de la chaqueta, el pañuelo en el bolsillo, etc.

Cuando las mujeres se muerden los labios, es un mensaje abiertamente sexual de provocación sutil. Morder un labio con el otro el mismo mensaje anterior, sugiere cierta timidez actitud nerviosa.

Acariciar un objeto determinado inconscientemente, es un gesto que denota sensualidad, es un gesto típico de los individuos de sexualidad desarrollada. Una sonrisa con una mirada directa y prolongada (10 segundos o más), sugiere provocación discreta y coqueteo. La clásica mirada de arriba, abajo, es característica de la persona que es muy sensual.

2.3.4 Gestos de nerviosismo y su significado

¿Una sonrisa es una manifestación espontánea de satisfacción por algo? No siempre esto es así, la mayoría de las veces la sonrisa es forzada y se convierten una especie de máscara para los verdaderos sentimientos, es la llamada sonrisa profesional (sus mayores cultores son políticos, actores hombres de negocios).

Cuando una persona juega con un lápiz o un objeto cualquiera, es evidente que lo que ésta persona nos provoca, es nerviosismo, inquietud, ansiedad. En realidad las intenciones son de ganar tiempo y así poder preparar una respuesta adecuada. Mirar el reloj mientras se habla denota prisa e intranquilidad. Mirar el reloj mientras otra persona habla, es un gesto rudo que revela impaciencia.

Tamborilear los dedos sobre una superficie denota intranquilidad, impaciencia. Silbar mientras se camina por un lugar solitario, simplemente se trata de un ajuste psicológico por el temor de recibir cualquier tipo de agresión inesperada. Pisadas repetidas en el suelo mientras se está estático, sugiere nerviosismo, impaciencia, intranquilidad. Se está acumulando tensión y es posible que ésta estalle en cualquier momento.

2.3.5 Gestos que delatan la personalidad

La palma de la mano abierta en todo momento, es un gesto característico de las personas sinceras. El puño cerrado, revela tensión nerviosismo, se oculta la verdad. Los hombros caídos, sugiere depresión incapacidad, para hacerle frente a ciertas situaciones en la vida. Si la persona se sienta con las dos piernas unidas paralelamente, denota una personalidad cuidadosa, ordenada y cuidadosa.

Si el individuo cruza la pierna en un ángulo de 90° al nivel de la rodilla, es ambicioso y competitivo. Es una actitud poco común en las mujeres. Si la persona se sienta sobre una pierna, sugiere una personalidad muy conformista a quien no le es fácil tomar decisiones. La mujer que se sienta con las piernas abiertas, revela independencia, un concepto muy definido de su imagen.

La persona camina muy a prisa, sugiere una personalidad dinámica, inquieta, ansiosa por cumplir metas que se ha trazado en un tiempo determinado. Si el individuo camina con pasos vacilantes, y no mantiene una relación recta al caminar, denota una personalidad vacilante, errática, insegura, tímida y cansada por los embates recibidos en la vida. Echarse hacia atrás en una butaca, sugiere confianza en uno mismo.

Poner los pies sobre la mesa, denota relajamiento total, control absoluto. También chulería. Cuando se llama la atención por la ropa y forma en que uno se viste, no sólo se proyecta una personalidad exhibicionista, sino se demuestra un carácter rebelde independiente. Un tono de voz demasiado alto, sugiere una personalidad agresiva capaz de actuar con violencia en un momento determinado.

2.4 Claves para descubrir a un mentiroso

1. Las personas que dicen la verdad se “ponen de frente” sin dudar. Los mentirosos tienden a evitar la alineación frontal directa, y usualmente se sentarán con sus brazos y piernas cruzados, como si estuviesen congelados”.
2. Para distanciarse psicológicamente del “cuento chino”, el mentiroso usará con frecuencia pronombres imprecisos como “ustedes”, “nosotros” y “ellos”.
3. Cuando las personas dicen la verdad, usualmente hacen gestos con las manos que enfatizan y coinciden el ritmo de su discurso, una condición natural cuando estamos convencidos de lo que estamos diciendo. Las personas poco sinceras controlarán mucho más sus manos.
4. Los mentirosos más experimentados no sudarán ni una gota, pero el resto de nosotros tendemos a ponernos nerviosos al mentir. En ese caso, nuestros ojos pueden moverse mucho, tener un tono de voz más agudo que de costumbre, enrojecernos o respirar más profundamente.
5. La técnica Reid: esta técnica es un interrogatorio en nueve fases utilizada a nivel mundial para descubrir mentiras. El objetivo es “llevar” al mentiroso hasta un punto en el que no le queda opción más que aceptar su culpabilidad.
6. Los mentirosos tienden a pedirte que repitas la pregunta, iniciando sus respuestas con “¿Quieres que te diga la verdad?” o “Para serte sincero...”. Las respuestas evasivas también deberían despertar tus sospechas
7. El teléfono tiende a facilitarle el trabajo a los mentirosos. En un estudio hecho a 30 Universitarios, se observó que el teléfono era el medio preferido para decir mentiras, casi en un 37%; dejando 27% al “cara a cara”, 21% en chats y apenas 14% por e-mail. No es de extrañar, pues las conversaciones telefónicas no permiten detectar el lenguaje corporal y no dejan evidencias como los correos electrónicos.
8. Un mentiroso puede que no haya pensado en todos los detalles de su historia. Si crees que te mienten, indaga sutilmente los detalles.

9. Cuando una persona miente, las pausas entre cada palabra que dice aumentan sensiblemente.
10. El mentir pone a la gente a la defensiva. Mientras una persona sincera está dispuesta a cooperar y dar explicaciones, un mentiroso se pondrá a la defensiva y será menos cooperativo.
11. Cuando una persona dice la verdad, es perfectamente posible que diga sus razones con una o varias imperfecciones; en ese caso, no tendrá problema en reconocerlas y volverlas a explicar. Un mentiroso tendrá problemas en admitir tales “pequeñas imperfecciones”, y no estará dispuesto a explicarlas.
12. Algunas personas tienen la costumbre de dudar antes de hablar, en cualquier circunstancia; es como si pensarán siempre sus respuestas. Si de repente responden sin dudar, es una señal de alerta.
13. Atención con los “errores” al hablar, como por ejemplo, confundir una palabra por otra. Generalmente decimos, jocosamente “Te traicionó el subconsciente”. Esos pequeños deslices puede que sean más ciertos de lo que crees.
14. Las personas que dicen la verdad usan la totalidad de sus músculos faciales; los mentirosos sólo sonríen con sus bocas, sus ojos no reflejan sus emociones.

Capítulo III

Marco Metodológico

3.1. Tipo de investigación.

Para llevar a cabo este estudio, se utilizó la investigación monográfica, ya que el objetivo general es describir la comunicación no verbal y su interpretación en cada uno de sus elementos como fuente de información.

Un estudio monográfico consiste en la fundamentación de fuentes secundarias mediante la realización de síntesis bibliográfica auxiliándose de fichas de trabajo para fuentes documentales, ya que estas permiten la recopilación de información proveniente de libros, revistas, periódicos, documentos personales y otros.

3.2. Objetivos

3.2.1 Objetivo general

Describir el código no verbal a través de una revisión bibliográfica que permita definir un marco teórico.

3.2.2 Objetivos específicos:

- 1) *Establecer los conceptos teóricos que sustenta el código no verbal.*
- 2) *Definir los diferentes tipos de códigos existentes y nombrar el código que se utiliza en la comunicación no verbal, que sea el más utilizada por un presentador.*
- 3) *Presentar una guía para los entrevistadores que les ayude a realizar su trabajo de manera más eficiente.*

3.3. Técnica

Para efecto de la investigación se empleó la recopilación bibliográfica documental, en el ámbito de las ciencias de la comunicación, puesto que permite alcanzar el mejor conocimiento posible de la realidad con el menor coste económico y con un ahorro considerable de esfuerzo y tiempo. Referente a los objetivos, las técnicas a utilizar son las siguientes:

En el objetivo general se requiere de la recopilación de información bibliográfica de fuentes secundarias como libros, tesis, páginas web y cualquier documento que pueda aportar información necesaria.

En cuanto a los objetivos específicos es necesario de la información bibliográfica como también de la observación indirecta mediante la visualización del programa de televisión "Buenos Días", de su segmento de entrevistas.

Para efecto de la investigación se empleó la recopilación bibliográfica documental, en el ámbito de las ciencias de la comunicación, puesto que permite alcanzar el mejor conocimiento posible de la realidad con el menor coste económico y con un ahorro considerable de esfuerzo y tiempo.

Capítulo IV Resultados Obtenidos

En la realización de esta tesis monográfica se tenía contemplado, en su objetivo general, describir el código no verbal a través de una revisión bibliográfica que permitiera definir un marco teórico, por lo tanto, el resultado de este objetivo se encuentra formando parte del marco teórico, en el capítulo II, como también se encuentran establecidos los conceptos teóricos que sustentan el código no verbal.

En cuanto a la definición de los tipos de código existentes, y el que más utiliza un presentador, a continuación se puede leer:

4.1 Tipos de Código:

4.1.1 Código de comunicación: En teoría de la comunicación, un código es un conjunto de elementos que se combinan siguiendo ciertas reglas y que son semánticamente interpretables, lo cual permite intercambiar información. En este contexto, las sociedades humanas se caracterizan principalmente porque, valiéndose de unidades sonoras significativas, logran comunicarse a través del código más complejo: las lenguas humanas o códigos lingüísticos.

Ejemplo:

 Necesitamos asistencia médica	 Arroje un mensaje	 Afirmativo (Sí)
 Negativo (No)	 Todo va bien, no esperen	 No intente aterrizar aquí
 Aterrice aquí	 Podemos partir, esperen si lo estiman conveniente	 Recojámos

4.1.2 Código de criptología: La criptología es el estudio de los criptosistemas: sistemas que ofrecen medios seguros de comunicación en los que el emisor oculta o cifra el mensaje antes de transmitirlo para que sólo un receptor autorizado pueda descifrarlo. Sus áreas principales de interés son la criptografía y el criptoanálisis, pero también se incluye la esteganografía como parte de esta ciencia aplicada.

Ejemplo:



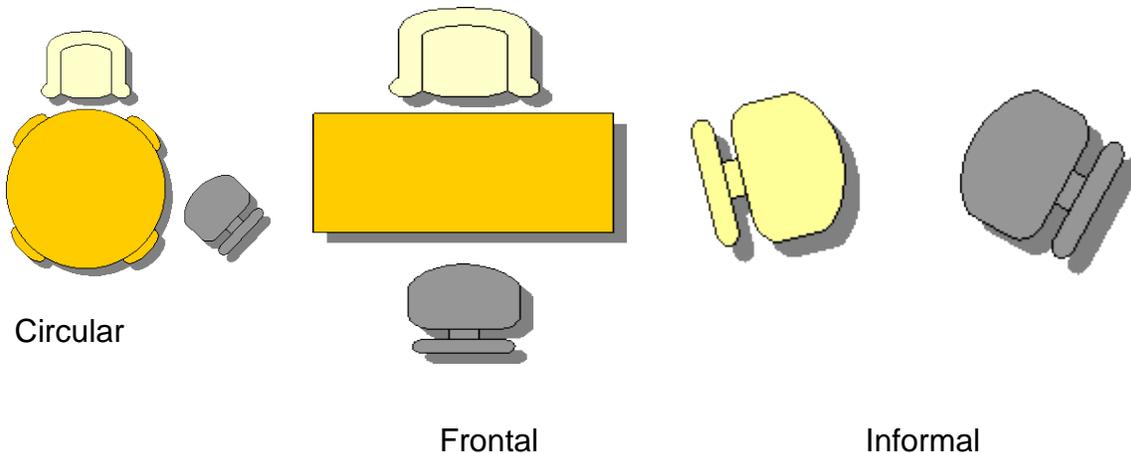
\$* · 20\$5?51*1 · 87 · ?78959α0 · 08 · 3*8*≠ · >β?<7 · 1580≠7 · 9587 · 08 ·
 ↓β0 · \$* · α*≠0* · ↓β0 · 90 · <?*0 · 90 · <*3* · ?78 · 3β9α7 PUNTO
 0\$ · 15* · ↓β0 · ?*1* · 85□7 · *\$ · \$\$03*≠ · * · <7>≠0 · +β01* · 90≠ ·
 ↓β0\$\$7 · ↓β0 · 1090 · π · +*≠* · \$7 · ↓β0 · 09α* · 17α*17 · <*≠0>79 ·
 ?78903β517 · β8 · >β817 · 20\$5Δ PUNTO
 >53β0\$ · 10\$5=09

4.2 Guía de los movimientos no verbales para una entrevista completa

La entrevista, es un diálogo entre dos o más personas que responde al formato de pregunta-respuesta. Sus elementos principales son un entrevistador, que efectúa las preguntas, y un entrevistado, normalmente experto en una materia de interés social, que las responde. (Wikipedia).

La entrevista tiene importancia, desde los gestos que se realicen, hasta la disposición de las mesas y donde este colocado. En este caso, cuando se vaya a realizar una entrevista conviene conocer en qué medio puede desarrollarse y en qué forma. (Ávila, 2009).

1. *Hay tres tipos de formas de entrevistar: forma circular, frontal e informal. El primero suele indicar un ambiente relajado en la conversación, aunque sin perder su posición dominante del entrevistador. La segunda, el entrevistador tiene la posición dominante, y la última, produce en un ambiente informal, el entrevistador y el entrevistado suelen estar al mismo nivel. (Taylor, 1987).*



2. *El entrevistador debe llegar temprano a la cita, saludar al entrevistado por su nombre, sentarse en forma correcta, no fumar, y no interrumpir al entrevistado. (Ávila, 2009).*



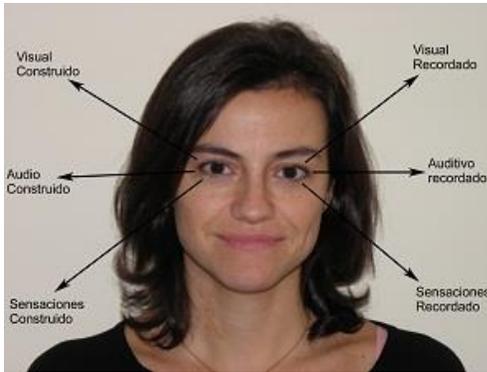
3. *Observar los gestos y movimientos corporales del entrevistado, el cual nos indica una información inconsciente. (Ferrari, 2010).*



4. *El conocimiento sobre la comunicación no verbal, se debe utilizar para descubrir si el entrevistado nos está mintiendo al respondernos una pregunta. (Baró, 2012).*



5. *Observar la mirada de nuestro entrevistado: si su mirada es recta (actitud de interés), mirada arriba (evadir la respuesta), mirada abajo (concentración). (Ramer, 1997).*



6. *Si tiene los labios tensos y juntos es una sonrisa que quiere ocultar algo. (James, 2003).*



7. *Si las palmas de las manos están abiertas y colocadas hacia arriba, significa sinceridad y honestidad, pero si por el contrario, están abiertas pero colocadas hacia abajo, se trata de una persona dominante, y a veces poco honesta. (Ferrari, 2010).*



8. Si las piernas están en una posición erguida y poco abierta (seguridad en sí mismo) juntas en posición erguida (tensión y miedo), juntas (tensión), separadas por abiertas (relajado, controlado). (Baró, 2012).



9. Si tiene los pies paralelos (atención), girados hacia el interior (inseguridad), balanceando el talón (nerviosismo). (Ramer, 1997).



10. Si el entrevistado los pies girados hacia el interior (inseguridad), los pies girados hacia el exterior (seguridad en sí mismo), balanceándose sobre el taló adelante y atrás (impaciencia). (James, 2003).



11. Sentado en paralelo (atención), apoyado en el talón (impaciencia, tensión). (Ferrari, 2010).



12. Si la cabeza se desplaza hacia adelante (atención, afecto), inclinación hacia adelante rápida (miedo, inseguridad). Inclinación de la cabeza hacia atrás lenta (duda). (Ramer, 1997).



Para mayor comprensión, en anexos se presenta un ejemplo de entrevista completa (La verdad de las mentiras: Lance Armstrong) donde se utiliza el código no verbal, logrando detectar algunas mentiras del entrevistado.

4.3 Entrevista a Myriam Montemayor Cruz por Mario Vallar en el programa “Buenos Días”.

Myriam Montemayor Cruz, mejor conocida como Myriam, es una cantante e intérprete mexicana, famosa por ser la ganadora del reality show musical de TV Azteca La Academia en su primera generación durante el año 2002.



Brazos extendidos “Gesto que denota agradecimiento”.

La Academia

En el año 2002, mientras era vocalista del grupo Compass, se le presentó la gran oportunidad de realizar el casting nacional para participar en el primer reality show musical mexicano: La Academia de TV Azteca. Después de haber pasado por varios filtros, consigue ser elegida junto con 13 compañeros más para formar la primera generación y, después de 5 meses de clases, preparación y conciertos semanales, fue nombrada la ganadora del primer lugar en una gran final en el Auditorio Nacional de la Ciudad de México. Este triunfo le dio la oportunidad de firmar un contrato con la disquera EMI y embolsarse un premio en efectivo de 2.500,000.



Mario Vallar entrevistador del programa de televisión guatemalteca “Buenos Días”, realizó una entrevista a Myriam Montemayor por su nuevo lanzamiento en DVD “Myriam mi historia en DVD”.



En esta actividad se aprecia diferentes movimientos corporales los cuales nos indican una información, estos son los siguientes:



Una mirada firme “Gesto que denota atención”.



Entrevista Circular “Gesto que denota un ambiente relajado en la conversación”.



Myriam: Cabeza inclinada hacia adelante “Gesto que denota atención”.
Mario: Sentado con la piernas cruzadas “Gesto que denota seguridad”.



Rascarse la cabeza “Gesto que denota nerviosismo”.



Palmas hacia arriba “Gesto que denota sumisión o humildad”.



Risa abierta “Gesto que denota felicidad”.



Mirada fija con una sonrisa “Gesto que denota alegría y atención”.



Acariciarse la quijada “Gesto que denota toma de decisiones”.



Movimiento de las manos “Gesto que denota que está reafirmando lo que habla”.



Myriam: Posición erguida en el sentado “Gesto que denota seguridad en sí misma”.

Mario: Brazos abiertos “Gesto que denota confianza”.



Señalando con el dedo hacia arriba “Gesto que denota afirmación”.

CONCLUSIONES

El programa de Buenos días no utiliza el código no verbal para sus propias entrevistas, como información para aplicarla a sus entrevistadores.

Todo entrevistador puede obtener información muy valiosa a través de la interpretación del código no verbal de su entrevistado. Para lograrlo debe entender y descifrar los diferentes elementos de la comunicación corporal, pero es necesario que exista interés por parte del entrevistador de ampliar sus conocimientos sobre el tema en mención.

En conclusión, si se quiere obtener información sobre datos concretos, es importante interpretar los significados de posiciones y movimientos de las manos, hombros, cejas y brazos, ya que está enviando un mensaje que complementa la comunicación verbal.

Hay gestos que delatan la personalidad y principalmente claves para descubrir a un entrevistado que miente o no dice la verdad. Sin embargo, no se logran detectar todas las mentiras. Un entrevistado, sabiendo de lo que le viene podría haber estudiado con anterioridad el código no verbal, podría evitar algunos gestos para encubrir algo, aunque éstos por lo general son involuntarios. Por lo tanto, el entrevistador debe tener amplio conocimiento sobre el código no verbal, de manera que supere a cualquier entrevistado que tenga conocimiento del mismo.

Se concluye que, en la mayoría de los medios informativos televisados en Guatemala, no le dan la importancia que tiene el código no verbal para obtener información más exacta, se interesan más por la comunicación que transmite el lenguaje, es decir, por el código verbal.

RECOMENDACIONES

1. Aplicar los elementos de código no verbal con mayor profundidad.
2. A las personas o entidades encargadas de evaluar y capacitar la enseñanza dentro de programas de entrevistas, enseñar ampliamente la comunicación gestual como un medio de información.
3. Sugerir a las autoridades correspondientes en el programa de revista “Buenos Días” la realización de seminarios o talleres que amplíen la información y utilización de la comunicación no verbal.
4. Realizar evaluaciones constantemente al entrevistador para conocer la implementación de los conocimientos obtenidos en los talleres y determinar los puntos débiles y oportunidades de mejorar.
5. A las personas interesadas en este tema, desarrollar más su sentido de observación aplicando constantemente la comunicación no verbal, con el objeto de interpretar mejor los mensajes que las personas transmiten inconscientemente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abril J. (2002) *La Comunicación no verbal*. Barcelona. UB Universidad de Barcelona (Internet). (Capturado en <http://aepnl.com/pnl-master-class-comunicacion-no-verbal-joseph-oconnor/>). España
- Ailes, R. (1993) *Tú eres el mensaje: la comunicación con los demás a través de gestos, la imagen y las palabras*. Barcelona. Editorial Paidós. España.
- Ávila E. (2009) *Géneros periodísticos*. Valle de México. Editorial Universidad autónoma metropolitana. México.
- Axtell, E. (1993) *Gestos*. Barcelona. Editorial Iberia, S.A. España.
- Baró T. (2012) *La gran guía del lenguaje no verbal*. Barcelona. Editorial Espasa libros, S.L.U. España.
- Birdwhistell L. (1979) *El lenguaje de la expresión corporal*. Barcelona. Ediciones Gustavo Pili. España.
- Birkennbihl, V. (1983) *Las señales del cuerpo y lo que significan*. Bilbao. Ediciones Mempera. España
- Collados A. (1999) *La comunicación no verbal y la didáctica de la interpretación*. Facultad de Traducción e Interpretación de Granada. España (Internet). (Capturado en <http://interpreters.free.fr/reading/paralinguisticinfluenceonmeaning.pdf>).
- Darwin C. (1999) *The expresión of the emotions in Man and animals*. Londres. Editorial Harpercollins Pub. (Tercer Edición) Inglaterra.
- Davis, Flora. (1975) *El Lenguaje de los Gestos*. Buenos Aires. Emecé Editores. Argentina.
- Davis, Flora. (1910) *La Comunicación No Verbal*. Editorial FGS. Madrid.
- De la Mota, Ignacio H. (1998) *Diccionario de la Comunicación*. Paraninfo. España.
- Descamps A. (1990) *El lenguaje del cuerpo y la comunicación*. Madrid. Editorial Deusto. España.
- Efron, David, (1941), *Gesture and Environment*, La Haya; Mouton
- Eknon, P. (1991) *Cómo detectar mentiras: una guía para utilizar*. Trabajo, la

- política y la pareja. Barcelona. Editorial Paidós. España.
- Fast, J. (1994) *El sublenguaje del cuerpo y los gestos*. Barcelona. Editorial Kairos. España.
- Ferrari L. (2010) *Como conocer a las personas por su lenguaje corporal*. Valencia. Editorial DGL. España
- Flusser V. (1994) *Los gestos: fenomenología y comunicación*. Barcelona. Editorial Herder. España.
- Guiraud P. (2000) *La Semiología. 25 Edición*. México. Editorial Siglo XXI México.
- Hall, Edgard T. (1986) *La dimensión oculta*. Siglo XXI. México.
- Hall E. (1989) *El lenguaje silencioso*. Madrid. Editorial Alianza. España.
- Infante I. (1986) *El lenguaje de rostro de los gestos*. Biblioteca Básica de Psicología aplicada. Ediciones Iberoamericanas Quórum.
- Interiano C. (1991) *Semiología y Comunicación*. Guatemala. Ediciones Superación. Guatemala.
- James J. (2003) *El lenguaje corporal, proyectar una imagen positiva*. Barcelona. Ediciones Paidós Ibérica, S.A. España.
- Knapp L. (1988) *La comunicación no verbal: el cuerpo*. Barcelona. Editorial Paidós. España.
- Mehrabian A. (2000) *NonverbalCommunication*. Washington. Editorial Transaction Pub Estados Unidos.
- Montaner P. (1995) *Cómo nos comunicamos: del gesto a la telemática*. Madrid. Ediciones Longman Alambra. España.
- Parejo J. (1984) *Sistemas de comunicación humana*. Barcelona. Editorial Kairos. España.
- Ramer U. (1997) *Lenguaje Corporal*, Santiago. Ediciones Sur. Chile.
- Shelfen E. (1972) *BODY LANGUAGE AND THE SOCIAL ORDER* Washington. Editorial: PRENTICE HALL. Estados Unidos.

Taylor J. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación: la búsqueda de significados*. Barcelona. Editorial Paidós. España.

Velásquez A. (2006) *Comunicación, semiología del mensaje oculto*, Guatemala. Sexta edición. Editorial ECO. Guatemala.

Buscador de Google (2013) *Imágenes*. (Captado en <https://www.google.com.gt/search?newwindow=1&biw=1280&bih=922&tbm=isch&sa=1&q=significa+del+lenguaje+corporal&oq=significa+del+lenguaje+corporal&gs>

—

Google(2013)Imágenes.(Capturado en <https://www.google.com.gt/search?q=movimiento+no+verbal+de+la+mirada&Source>).

<http://www.ellenguajecorporal.com/2013/01/18/la-verdad-de-las-mentiras-lancearmstrong/>

Wikipedia (2013) *Diccionario Virtual*. (Captado en http://es.wikipedia.org/wiki/Universidad_Aut%C3%B3noma_Metropolitana).

ANEXOS

Cuadro No. 1

El movimiento no verbal de las manos

MOVIMIENTO	SIGNIFICADO
Mano abierta hacia el cuerpo	Gesto de afirmación solemne
Mano abierta hacia fuera del cuerpo	Franqueza / defensa / búsqueda de contacto
Abierta hacia fuera del cuerpo y la otra contra el cuerpo	Atraído
Mano cerrada hacia el cuerpo (puño)	Afirmación exagerada / autocastigo
Mano cerrada hacia fuera del cuerpo (puño)	Ira / ataque / defensa / denuncia muy intensa
Frotándose ambas manos	Presuntuosidad / Expectativa positiva
Ambas manos extendidas y juntas	Concentración / ruego
Dobladas	Seguridad en sí mismo / dejadez
Haciendo la pistola	Advertencia / defensa
En forma de tejado inclinado (V invertida)	Súplica intensa / incredulidad
Juntando las yemas de los dedos	Máxima concentración
Mano sobre puño	Ira / gesto para imponer
Mano sobre la otra palma	Intensa seguridad en sí mismo
Haciendo barrera delante del cuerpo	Sumisión / postura humilde / actitud oradora

Fuente:

<https://www.google.com.gt/search?q=movimiento+no+verbal+de+la+mirada&source>

Cuadro No. 2

Significado del lenguaje de los ojos

MOVIMIENTO	SIGNIFICADO
Dirección de la mirada recta	Actitud de interés / disposición
Dirección de la mirada hacia arriba	Una escapatoria / introspección en los recuerdos
Dirección de la mirada hacia abajo	Concentración / desconexión interna o recordando
Dirección de la mirada al vacío	Perderse en el pensamiento
Ojos erráticos de arriba hacia abajo	Arrogancia
Ojos erráticos de abajo hacia arriba	Miedo
Contacto largo de la mirada	Interés o curiosidad insistente
Contacto corto de la mirada	Timidez o inseguridad
Contacto visual alternante	Querer estar en otro sitio / querer escapar
Falta de contacto visual	Concentración / miedo / arrogancia
Párpados muy abiertos	Sorpresa / sugestión
Párpados en posición neutra (normal)	Actitud de disposición
Párpados bajados	Atención / aburrimiento / modestia / cansancio

Fuente:

<https://www.google.com.gt/search?q=movimiento+no+verbal+de+la+mirada&source>

Cuadro No.3

El movimiento no verbal de los brazos

MOVIMIENTO	SIGNIFICADO
Movimiento de los brazos predominantemente extendidos	Inhibiciones / tensiones
Movimiento de los brazos predominantemente doblados	Seguridad en sí mismo / dejadez / inseguridad
Gestos amplios con los brazos	Seguridad en sí mismo / generosidad
Gestos con los brazos poco extendidos	Inseguridad / modestia / avaricia
Brazos en barrera delante del cuerpo	Calma / reserva
Brazos en barrera en la espalda	Miedo / inseguridad
Movimientos de los brazos alejándose del cuerpo	Franqueza / rechazo / afecto / ataque
Movimientos de los brazos hacia el cuerpo	Intento de protección / inseguridad / presuntuosidad

Fuente:

<https://www.google.com.gt/search?q=movimiento+no+verbal+de+la+mirada&source>

Cuadro No. 4

El movimiento no verbal de la cabeza

MOVIMIENTO	SIGNIFICADO
Desplazamiento hacia delante	Atención / afecto / agresión
Desplazamiento hacia atrás	Espera escepticismo
Giro hacia el interlocutor	Atención / escucha atenta
Alejándose del interlocutor	Alta atención
Inclinación hacia delante rápida	Miedo / rabia / inseguridad
Inclinación hacia delante lenta	Sumisión / tristeza / búsqueda
Inclinación hacia atrás rápida	Resistencia
Inclinación hacia atrás lenta	Duda
Inclinación hacia un lado rápida	Interés excéptico
Inclinación hacia un lado lenta	Incredulidad / vanidad
Inclinación lateral y giro hacia el interlocutor	Benevolencia
Giros consecutivos hacia los lados	Negación
Giros consecutivos hacia arriba y abajo	Afirmación

Fuente: <https://www.google.com.gt/search?q=movimiento+no+verbal+de+la+mirada&source>

Ejemplo de entrevista completa:

La verdad de las mentiras; Lance Armstrong

Actualmente, no existe ningún método para detectar mentiras 100x100 fiable. Ni siquiera con las modernas técnicas de neuroimagen se tiene la certeza absoluta de si una persona está o no mintiendo. Por supuesto, el Lenguaje Corporal tampoco. El buen analizador del Lenguaje Corporal, podrá interpretar si lo que dice el lenguaje verbal es congruente o no con el lenguaje no verbal, pero de ahí a poder decir que miente.... Yo nunca lo haría.

En estos días, Lance Armstrong ha desvelado que se dopaba. Toda una carrera de éxitos deportivos, negando que hubiera consumido productos dopantes, y tras recibir muchas presiones (informes médicos acusatorios, desposeído de sus 7 tours de Francia...), ha decidido hacerlo público. Quizás ahora, tal y como pasó con Bill Clinton cuando se destapó el caso de Monica Lewinsky, se empiecen a analizar vídeos de antiguas entrevistas, y se “descubra” que su Lenguaje Corporal ya decía que mentía.... Así es fácil.

En el cual la entrevistadora Oprah Winfrey hace a Lance Armstrong las preguntas más esperadas.

Las fotos que he rescatado, son de dos emisiones de distintas televisiones, pues cuando empecé a realizar este post tenía un enlace, que youtube ha eliminado. Espero que este enlace no lo retiren.

Empecemos:



La postura de Lance parece relajada. Aunque está cruzado de piernas, este tipo de cruce denota seguridad. La posición de las manos y los hombros contradicen un poco esta “seguridad”.

Cuando Oprah le hace la pregunta de si ha tomado sustancias dopantes, Lance respira profundamente, cierra los ojos y traga. Denota que este es el momento que más teme, y el que más se ha preparado. Armstrong va respondiendo las preguntas congruentemente; dice si, y asiente a la vez.



A la pregunta de si ha consumido EPO (una de las acusaciones más recurrentes que han acompañado al ciclista durante su carrera), este responde “si” e inmediatamente adopta esta expresión:



Mirada hacia abajo; denota que tiene una conversación interna. Labios apretados, denota malestar, tristeza y contención. A partir de esta respuesta, responde a dos más de manera similar; “sí” y asentimiento. Al escuchar la palabra “Tour”, Lance realiza este gesto:



Abre más los ojos, se muerde ambos labios y aprieta la mandíbula. Denota que no le gusta la pregunta, no la quiere responder, y su mirada nos puede indicar que está más alerta que en las otras anteriores.

Durante la última pregunta, Lance denota más nerviosismo, y utiliza cuatro movimientos consecutivos para intentar calmarse.



Se toca ligeramente la pantorrilla, se lleva la mano a la barbilla-boca, entrecruza sus manos y mueve el pie hacia arriba.

En la última pregunta, Armstrong denota que no la tenía también preparada como las anteriores. Tarda más en responder, deja de mirar a Oprah y toma aire por la boca.

Para concluir, vivir con una mentira, es muy, muy difícil. Supongo que Armstrong estará viviendo momentos muy duros, pero también supongo que se ha quitado un gran peso de encima.



Fuente: <http://www.ellenguajecorporal.com/2013/01/18/la-verdad-de-las-mentiras-lance-armstrong/>