

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PEDAGÓGICO PÚBLICO AREQUIPA

CARRERA PROFESIONAL DE COMUNICACIÓN



**CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN ORAL EN
ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA IE.
40052 EL PERUANO DEL MILENIO ALMIRANTE MIGUEL
GRAU, CAYMA, 2016**

TESIS PRESENTADA POR:

CORNEJO SANCA, JAIME ÁNGEL

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE
PROFESOR EN LA ESPECIALIDAD
DE COMUNICACIÓN**

**AREQUIPA - PERÚ
2018**

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PEDAGÓGICO PÚBLICO AREQUIPA

CARRERA PROFESIONAL DE COMUNICACIÓN



**CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN ORAL EN
ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA IE.
40052 EL PERUANO DEL MILENIO ALMIRANTE MIGUEL
GRAU, CAYMA 2016**

TESIS PRESENTADA POR:

CORNEJO SANCA, JAIME ÁNGEL

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE
PROFESOR EN LA ESPECIALIDAD DE
COMUNICACIÓN**

**ASESOR: MARCOS MAGNO VILCA
JIMÉNEZ**

**AREQUIPA - PERÚ
2018**

JURADO CALIFICADOR

PROF. BARTOLOMÉ CABRERA ÁLVAREZ
PRESIDENTE

PROF. SILVIA QUISPE FLORES
VOCAL

PROF. DAVID RONDON CÁCERES
SECRETARIO - INFORMANTE

RESULTADOS: _____

OBSERVACIONES: _____

FECHA: _____

El que tiene la Verdad en el corazón no
debe temer jamás que a su lengua le
falte fuerza de persuasión.

John Ruskin

Dedico esta tesis a todos aquellos
que sí creyeron
en mí

Ángel

INDICE

JURADO CALIFICADOR

EPUIGRAFE

DEDICATORIA

INDICE

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Planteamiento del problema.....	12
1.1.2. Formulación del problema	13
1.2. Objetivos	13
1.2.1. Objetivo general	13
1.2.2. Objetivos específicos	13
1.3. Justificación de la investigación	14
1.4. Marco teórico	15
1.4.1. Antecedentes de la investigación	15
1.4.1.1. Antecedentes internacionales	15
1.4.1.2. Antecedentes nacionales	17
1.4.1.3. Antecedentes locales	18
1.5. Bases teóricas de la investigación	19
1.6. Marco teórico conceptual	20
1.6.1. El constructivismo	20
1.6.2. Concepción social del constructivismo	22
1.6.3. Concepción psicológica del constructivismo	24
1.6.4. Concepción filosófica del constructivismo	24
1.6.5. Postulados pedagógicos sobre la comunicación oral y lenguaje	25
1.6.5.1. Enfoque comunicativo	31
1.7. Comunicación.....	32
1.7.1. Elementos de la comunicación	34

1.7.2. Esquema del proceso comunicativo	36
1.7.3. Tipos de comunicación.....	37
1.7.3.1. Comunicación verbal.....	38
A. Comunicación oral	39
B. Comunicación escrita	42
C. Tabla comparación	45
D. La expresión oral	45
E. Habilidades innatas de la comunicación oral	49
F. Características de la comunicación oral.....	53
1.7.3.2. Comunicación no verbal	55
A. Los actos no verbales	58
B. Tipos de actos no verbales.....	59
C. Los sistemas de comunicación no verbal	65
D. Clasificación de la comunicación no verbal	72
E. Características de la comunicación no verbal	74
1.7.3.3. Vicios del idioma	74
A. Los barbarismos.....	75
B. Solecismos.....	77
C. Redundancias	78
D. Anfibología (ambigüedad)	79
1.8. Componentes de la comunicación oral.....	79
1.8.1. Componentes no verbales.....	79
1.8.1.1. Kinesia	79
A. La postura corporal	80
C. La expresión facial	85
D. La mirada.....	90
E. Persuasión	92
1.8.1.2. Proxémica	94
A. Manejo de espacio	94
B. El dominio del escenario o escénico	96
1.8.2. Componentes paralingüísticos o paraverbales	97
1.8.2.1. Paralingüística.....	97
A. Volumen de la voz.....	103
B. Ritmo de voz	104

C. Tono de voz	105
D. Claridad	108
E. Fluidez	108
F. Timbre	109
G. Latencia	109
H. Perturbación del habla	110
I. La velocidad	111
J. El tiempo de habla	112
1.8.3. Componentes verbales	113
1.8.3.1. Verbal.....	113
A. Vocalización	114
B. Articulación	114
C. Coherencia	115
D. Cohesión.....	115
E. Vocabulario	116
1.9. Cuadro de variables e indicadores	117

CAPITULO II

DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Tipo de investigación.....	118
2.2. Diseño de investigación	118
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	119
2.4. Campo de verificación.....	120
2.4.1. Ámbito geográfico	120
2.4.2. Ámbito temporal	121
2.5. Estrategias de recolección de datos.....	121
2.6. Población y muestra.....	121
2.6.1. Población	121
2.6.2. Muestra	122

CAPÍTULO III
PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Presentación y discusión de los resultados	124
---	-----

CONCLUSIONES

SUGERENCIAS

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

Toda persona tiene la necesidad de expresarse por cuanto es un ser de nuestro medio social, que para poder subsistir necesita además del sustento básico la posibilidad de interactuar en su grupo social, en este caso la comunicación oral es de gran importancia para su desarrollo en la sociedad.

A través de la comunicación el hombre aprende en sociedad, sin ella, nuestra vida sería sin sentido. Nos constituimos como hombres porque podemos comunicarnos y de esta manera acceder a los conocimientos y enriquecer nuestra cultura. En su dimensión individual, la expresión no se agota en el reconocimiento teórico del derecho a hablar o escribir, sino que comprende además, inseparablemente, el derecho a utilizar cualquier medio apropiado para difundir el pensamiento y hacerlo llegar al mayor número de destinatarios.

En su dimensión social la expresión es un medio para el intercambio de ideas en formaciones y para la comunicación masiva entre los seres humanos. En la presente investigación titulada: CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN ORAL EN ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA IE. 40052 EL PERUANO DEL MILENIO ALMIRANTE MIGUEL GRAU, CAYMA 2016, se plantea como objetivo general, identificar qué rasgos, qué características tiene la comunicación oral a partir de cuatro indicadores, es decir; kinésica, proxémica, paralingüística y verbal.

Para un mejor entendimiento se dividió el trabajo en tres capítulos:

El primero denominado Planteamiento teórico, presenta la identificación y descripción del problema de investigación, la justificación, los objetivos generales y específicos en función de los indicadores; los antecedentes que han aportado significativamente a la concreción de esta tesis; y el marco teórico conceptual que tiene su soporte en la comunicación oral.

El segundo capítulo denominado Planteamiento Metodológico, presenta información referida al tipo y diseño de investigación, las técnicas e instrumentos de investigación, la población y muestra.

En el tercer capítulo denominado Resultados de la Investigación se presenta en cuadros y gráficos estadísticamente analizados lo concerniente a la aplicación del instrumento denominado ficha de observación lingüística.

Finalmente se consigna las conclusiones y sugerencias, las mismas que posibilitarán otros estudios de mayor profundidad, dado que con esta aproximación se tiene una mejor precisión sobre la variable.

El Autor

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1. Planteamiento del problema

La práctica profesional desarrollada por el profesor practicante realizada en la I.E. El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau, busca la mejora en las actividades académicas en los alumnos, referido a la comunicación oral.

Se observa en el aula un conjunto de problemas que dificultan una buena comunicación oral, pertinente en las exposiciones, en la lectura y la participación en ellos mismos que tiene que ver la carencia de una expresión oral adecuada, donde se nota que el volumen de voz empleado por los estudiantes es muy bajo y la actitud es timorata, no es concerniente en los estudiantes del nivel secundario de la I.E. El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau.

En tal virtud es importante este trabajo por cuanto se propone mediante las observaciones dar un aporte para precisar la expresión oral, de esa manera ellos puedan desenvolverse libremente al expresar sus sentimientos, emociones, pensamientos y necesidades en una forma fluida, kinesicamente y abierta con total seguridad de sí mismos.

Una vez observada la problemática que presentan los estudiantes de secundaria de la I.E. El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau; se ha priorizado el aspecto verbal y no verbal desde la perspectiva en describir los problemas de la expresión oral.

1.1.2. Formulación del problema

¿Qué características presenta la comunicación oral, en el aspecto verbal y no verbal, por parte de los estudiantes de Educación Secundaria de la I.E. El Peruano del Milenio, Almirante Miguel Grau?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

- Describir las características de la expresión oral en el área de comunicación de los estudiantes de Educación Secundaria de la Institución Educativa de Gestión Estatal 40052 El Peruano del Milenio, Almirante Miguel Grau del distrito de Cayma, Arequipa, 2016.

1.2.2. Objetivos específicos

- Identificar las características kinésicas que presentan los estudiantes de Educación Secundaria de la Institución Educativa de Gestión Estatal 40052 El Peruano del Milenio, Almirante Miguel Grau, distrito de Cayma, Arequipa, 2016.

- Señalar los rasgos de la paralingüística y proxémica por parte de los estudiantes de Educación Secundaria de la Institución Educativa de Gestión Estatal 40052 El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau del distrito de Cayma, Arequipa, 2016.
- Precisar los aspectos verbales que presentan los estudiantes de Educación Secundaria de la Institución Educativa de Gestión Estatal 40052 El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau del distrito de Cayma, Arequipa, 2016.

1.3. Justificación de la investigación

En el mundo actual las relaciones sociales, laborales, económicas y administrativas se desarrollan por medio del lenguaje oral y escrito, de ahí la necesidad de que los estudiantes desarrollen lo máximo estas formas de expresión que contribuya a su desarrollo integral.

Es relevante porque se ha realizado una investigación minuciosa de las principales causas del problema. También el trabajo es factible por cuanto existe toda la predisposición y conocimiento pertinente del investigador, así como los recursos económicos, materiales y sobre todo la motivación para obtener resultados gratificantes.

La presente investigación es inédita ya que no ha sido atendido en forma adecuada y efectiva por parte de los diferentes actores educativos inmersos en esta institución educativa.

1.4. Marco teórico

1.4.1. Antecedentes de la investigación

1.4.1.1. Antecedentes internacionales

- Gallego García (2005) en el estudio “EL DESARROLLO DE LA EXPRESIÓN ORAL EN EDUCACIÓN INFANTIL CON LA MÚSICA” destaca que los cuentos son instrumentos capaces de estimular la expresión del niño en clase, conseguir su participación y mejorar su comprensión oral y su conocimiento de la lengua, que son la base de la expresión oral.

La música sirve como tema en la dramatización y el cuento. Por ejemplo, se puede escuchar música y en pequeños grupos, crear una historia con lo que esa música inspira. Se puede pedir a los alumnos que hagan una pequeña dramatización o que elaboren un cuento. Lo importante de este tipo de actividades es su puesta en común; aquí es donde los discentes desarrollan su espontaneidad, se divierten y el trabajo en grupo ve su fruto.

La música empleada en los cuentos, los poemas y las dramatizaciones ayuda a los niños a valorar la utilidad del lenguaje como instrumento de comunicación, de creación y de regulación de las relaciones sociales y de la actividad individual y social. Con el dominio progresivo del lenguaje verbal interpretan de forma más adecuada el mundo que los rodea y, sobre todo, se facilita que esa interpretación no se realice al margen de la cultura.

- Martínez Portillo (2006) “MANIPULACIÓN DEL LENGUAJE LITERARIO DE LOS ALUMNOS DE QUINTO AÑO DE LA RIOJA – ESPAÑA” plantea que se desea recuperar para la escuela el placer de oír cuentos, historias, relatos sin ninguna pretensión academicista. Es decir, sin presionar a los alumnos con una batería de preguntas y ejercicios sobre personajes

principales, temas, resúmenes, localizaciones espaciales o temporales. Lo que hemos buscado siempre es poner en contacto directo a los alumnos con la literatura sin trampa, ni cartón, ni obligatoriedad alguna. Y este ha sido, y es, el objetivo fundamental: aproximar a los alumnos a la literatura de un modo tras un intenso trabajo de animación a la lectura, a través de la escenificación y narración oral de cuentos. Los resultados evidenciaron que bajo los principios de acción y diversión, tanto para los niños como para los profesores, constatamos que los alumnos toman contacto con la literatura de un modo gozoso; que pasan a protagonizar acciones voluntarias como lectores activos sin necesidad de obligarles en nada; que entre ellos se genera un dinamismo e intercambio de cuentos, novelas, ideas y opiniones sobre la literatura muy rico; y que el porcentaje de obras leídas después de cada animación se cuadruplicó.

- Los resultados ofrecidos por el Centro de Estudios en Evaluación de la Calidad de la Educación de la Universidad de Ciencias Pedagógicas “José de la Luz y Caballero” (Cuba) a propósito de la realización de operativos provinciales de evaluación de calidad aprendizaje de la expresión oral (2006, 2007 y 2008) han permitido corroborar entre las limitaciones que afrontan los escolares primarios son:

PRIMERA. Los temas que se trabajan en los procesos de la enseñanza de la oralidad no son de interés para los estudiantes.

SEGUNDA. Los diseños de las tareas son repetitivos. Carente empleo de las potencialidades educativas de las diferentes asignaturas del currículo en función del desarrollo de la expresión oral, consecuencia de la concepción errónea de que esto sólo se enseña en la clase de Lengua Española.

TERCERA. Insuficiente cantidad de tareas docentes con enfoque de sistema para potenciar el desarrollo de la expresión oral.

CUARTA. Limitado dominio por los docentes del concepto de expresión oral, generalmente, lo asocian a la asignatura Lengua española por ser de esta un componente, lo cual limita en la dirección del proceso de enseñanza-aprendizaje la aplicación de un enfoque comunicativo que permita convertir cada clase en un espacio para el aprendizaje de la lengua.

QUINTA.- Los docentes no promueven el desarrollo de la expresión oral durante sus clases.

1.4.1.2. Antecedentes nacionales

- BURGA ESCALANTE, Carmen (1999); realizó un trabajo de investigación denominado “ELABORACIÓN DE UN PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO PARA ESTIMULAR EL DESARROLLO DE LA EXPRESIÓN ORAL EN LOS ALUMNOS DEL CUARTO GRADO DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE MENORES DEL COLEGIO NACIONAL MIXTO “AUGUSTO B. LEGUÍA” DEL DISTRITO DE MOCHUMÍ -PROVINCIA DE LAMBAYEQUE. 1999”, el cual presentó las siguientes conclusiones:

PRIMERA. Las técnicas de expresión oral han permitido mediante su aplicación el incremento del nivel de expresión oral, previamente determinado a través de indicadores significativos.

SEGUNDA. La aplicación de técnicas de expresión oral contribuyó al logro de una mejor comunicación lingüística.

TERCERA. Los alumnos del grupo experimental que mostraban un nivel de expresión oral bajo, antes de la aplicación del estímulo, presentaban características similares a las del grupo control.

CUARTA. El grupo experimental tuvo un incremento notorio después de la aplicación del estímulo, mejorando significativamente los aspectos:

fluidez verbal, pronunciación y entonación, en cambio el grupo control no mostró mejoría alguna, pues mantuvo calificaciones similares a las que presentaba anteriormente.

1.4.1.3. Antecedentes locales

- SANTA CRUZ ACO, María Débora y CHAMBI CCAHUA, Liz Rossi (2014); realizó en el Instituto de Educación Superior Pedagógico Público de Arequipa (IESPPA), un trabajo de investigación denominado “ESTRATEGIAS PARALINGÜÍSTICAS PARA MEJORAR LA EXPRESIÓN ORAL EN LOS ESTUDIANTES DEL 5TO AÑO “D” DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA 40164 JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI PAUCARPATA, AREQUIPA 2014”, el cual presentó las siguientes conclusiones:

PRIMERA. Los estudiantes aprendieron a reemplazar y complementar las estrategias paralingüísticas con los elementos paralingüísticos para obtener facilidad en el habla y hacer de la paralingüística, excelente acompañante de las palabras que necesitaban ser reforzadas en momentos trascendentales de la vida cotidiana.

Nosotras fuimos entes reguladores de la expresión oral hasta que los discentes fueron capaces de autorregular la voz, dicción, estructura del mensaje y el mensaje oral.

SEGUNDA. Comprobamos que el empleo apropiado de estrategias paralingüísticas apoyadas de los elementos paralingüísticos estado afectivo, volumen, timbre tono e inflexión ritmo, fluidez, claridad, y velocidad; permitió que los estudiantes optimizaran la expresión oral y afianzar sus disposiciones interpersonales, para comunicar con naturalidad.

TERCERA. Se verificó a través de fichas de observación y filmaciones que la presente investigación acción ha permitido dirigir a los estudiantes

a que aprendan nuevas opciones de conductas orales a través de las estrategias paralingüísticas mejorando la expresión oral, ha resultado, al final de nuestra acción, productiva y educativa para los estudiantes en diversas situaciones comunicativas.

1.5. Bases teóricas de la investigación

En la presente propuesta de investigación se abordará el desarrollo de la expresión oral a la luz de la teoría de los pedagogos que contribuyeron constructivismo así como también el enfoque semántico comunicativo donde el educando obtiene aquella capacidad de emplear adecuadamente el lenguaje, manejando eficazmente las palabras, manipulando la estructura o sintaxis, la fonética, la semántica y sus dimensiones prácticas. Todo esto desde su realidad contextual.

El concepto de expresión oral asumido como tema central de la presente investigación, se inscribe en la Teoría de Vigotsky y Piaget principales pedagogos impulsores del constructivismo, fortalecido con los aportes que sobre el tema hacen otros autores como Reyzábal, Maldonado, Bruner y otros, fundamentado en los postulados del enfoque semántico comunicativo que orienta la enseñanza de las cuatro habilidades comunicativas:

- **Escuchar**

Es la capacidad de sentir, de percibir sensorialmente lo que transmite otra persona, comprende el mensaje, este aspecto, exige tomar conciencia de las posibilidades de tergiversación de los mensajes, permitiéndole evaluar la importancia de lo escuchado, respondiéndole acertadamente al interlocutor.

- **Hablar**

Se denomina hablar a la capacidad de comunicarse mediante sonidos articulados que tiene el ser humano. Estos sonidos son producidos por el aparato fonador, que incluye lengua, velo del paladar, cuerdas vocales,

dientes, etc. Esta propiedad es distintiva en el hombre, ya que si bien esta presente en distintas especies del reino animal, es en la naturaleza del hombre en la que alcanza su más alta manifestación, en la medida en que despliega un altísimo grado de complejidad y abstracción en lo referente al contenido.

- **Leer**

La lectura permite el desarrollo de las habilidades restantes y competencias del ser humano. Como realización intelectual, es un bien colectivo indispensable en cualquier contexto económico y social. Como función cognitiva, permite el acceso a los avances tecnológicos, científicos y de la información. Da la posibilidad de recrear y comprender mejor la realidad. Leer hoy, es ser capaz de dialogar críticamente con el texto, tomar una postura frente a ello y valorarlo integrándolo en el mundo mental propio.

- **Escribir**

La expresión escrita representa el más alto nivel de aprendizaje lingüístico, por cuanto en ella se integran experiencias y aprendizajes relacionados con todas las habilidades lingüísticas (escuchar, hablar y leer) y se ponen en funcionamiento todas las dimensiones del sistema lingüístico (fonológica, morfo-sintáctica, léxica-semántica y pragmática).

La escritura es una habilidad compleja, que implica que el escritor tenga conocimientos, habilidades básicas, estrategias y capacidad para coordinar múltiples procesos.

1.6. Marco teórico conceptual

1.6.1. El constructivismo

Básicamente puede decirse que el constructivismo es el modelo que mantiene que una persona, tanto en los aspectos cognitivos, sociales y afectivos del comportamiento, no es un mero producto del ambiente ni

un simple resultado de sus disposiciones internas, sino una construcción propia que se va produciendo día a día como resultado de la interacción de estos dos factores. En consecuencia, según la posición constructivista, el conocimiento no es una copia de la realidad, sino una construcción del ser humano, esta construcción se realiza con los esquemas que la persona ya posee (conocimientos previos), o sea con lo que ya construyó en su relación con el medio que lo rodea.

Esta construcción que se realiza todos los días y en casi todos los contextos de la vida, depende sobre todo de dos aspectos:

- De la representación inicial que se tiene de la nueva información.
- De la actividad externa o interna que se desarrolla al respecto.

En definitiva, todo aprendizaje constructivo supone una construcción que se realiza a través de un proceso mental que conlleva a la adquisición de un conocimiento nuevo. Pero en este proceso no es solo el nuevo conocimiento que se ha adquirido, sino, sobre todo la posibilidad de construirlo y adquirir una nueva competencia que le permitirá generalizar, es decir, aplicar lo ya conocido a una situación nueva.

El Modelo Constructivista está centrado en la persona, en sus experiencias previas de las que realiza nuevas construcciones mentales, considera que la construcción se produce:

- Cuando el sujeto interactúa con el objeto del conocimiento (Piaget).
- Cuando esto lo realiza en interacción con otros (Vigotsky).
- Cuando es significativo para el sujeto (Ausubel).

Una estrategia adecuada para llevar a la práctica este modelo es "El método de proyectos", ya que permite interactuar en situaciones concretas y significativas y estimula el "saber", el "saber hacer" y el "saber ser", es decir, lo conceptual, lo procedimental y lo actitudinal.

En este Modelo el rol del docente cambia. Es moderador, coordinador, facilitador, mediador y también un participante más. El constructivismo supone también un clima afectivo, armónico, de mutua confianza, ayudando a que los alumnos y alumnas se vinculen positivamente con el conocimiento y por sobre todo con su proceso de adquisición.

El profesor como mediador del aprendizaje debe:

- Conocer los intereses de alumnos y alumnas y sus diferencias individuales (Inteligencias Múltiples).
- Conocer las necesidades evolutivas de cada uno de ellos.
- Conocer los estímulos de sus contextos familiares, comunitarios, educativos y otros.
- Contextualizar las actividades.

1.6.2. Concepción social del constructivismo

La contribución de Vygotsky ha significado que el aprendizaje no se considere como una actividad individual, sino más bien social. Se valora la importancia de la interacción social en el aprendizaje. Se ha comprobado que el estudiante aprende más eficazmente cuando lo hace en forma cooperativa.

Si bien también la enseñanza debe individualizarse en el sentido de permitir a cada alumno trabajar con independencia y a su propio ritmo, es necesario promover la colaboración y el trabajo grupal, ya que se establecen mejores relaciones con los demás, aprenden más, se sienten más motivados, aumenta su autoestima y aprenden habilidades sociales más efectivas.

En la práctica esta concepción social del constructivismo, se aplica en el trabajo cooperativo, pero es necesario tener muy claro los siguientes pasos que permiten al docente estructurar el proceso de Enseñanza-

Aprendizaje cooperativo:

- Especificar objetivos de enseñanza.
- Decidir el tamaño del grupo.
- Asignar estudiantes a los grupos.
- Preparar o condicionar el aula.
- Planear los materiales de enseñanza.
- Asignar los roles para asegurar la interdependencia.
- Explicar las tareas académicas.
- Estructurar la meta grupal de interdependencia positiva.
- Estructurar la valoración individual.
- Estructurar la cooperación intergrupo.
- Explicar los criterios del éxito.
- Especificar las conductas deseadas.
- Monitorear la conducta de los estudiantes.
- Proporcionar asistencia con relación a la tarea.
- Intervenir para enseñar con relación a la tarea.
- Proporcionar un cierre a la lección.
- Evaluar la calidad y cantidad de aprendizaje de los alumnos.
- Valorar el funcionamiento del grupo.

De acuerdo a estos pasos el profesor puede trabajar con cinco tipos de estrategias:

- Especificar con claridad los propósitos del curso o lección.
- Tomar ciertas decisiones en la forma de ubicar a los alumnos en el grupo.
- Explicar con claridad a los estudiantes la tarea y la estructura de meta.
- Monitorear la efectividad de los grupos.
- Evaluar el nivel de logros de los alumnos y ayudarles a discutir, que también hay que colaborar unos a otros.

Para que un trabajo grupal sea realmente cooperativo reúne las

siguientes características:

- Interdependencia positiva.
- Introducción cara a cara.
- Responsabilidad Individual.
- Utilización de habilidades interpersonales.
- Procesamiento grupal.

1.6.3. Concepción psicológica del constructivismo

El constructivismo tiene como fin que el alumno construya su propio aprendizaje, por lo tanto, según TAMA (1986) el profesor en su rol de mediador debe apoyar al alumno para:

- **Enseñarle a pensar:** desarrollar en el alumno un conjunto de habilidades cognitivas que les permitan optimizar sus procesos de razonamiento.
- **Enseñarle sobre el pensar:** animar a los alumnos a tomar conciencia de sus propios procesos y estrategias mentales (metacognición) para poder controlarlos y modificarlos (autonomía), mejorando el rendimiento y la eficacia en el aprendizaje.
- **Enseñarle sobre la base del pensar:** quiere decir incorporar objetivos de aprendizaje relativos a las habilidades cognitivas.

1.6.4. Concepción filosófica del constructivismo

El constructivismo plantea que nuestro mundo es un mundo humano, producto de la interacción humana con los estímulos naturales y sociales que hemos alcanzado a procesar desde nuestras operaciones mentales (Piaget).

Esta posición filosófica constructivista implica que el conocimiento humano no se recibe en forma pasiva ni del mundo ni de nadie, sino que es procesado y construido activamente, además la función cognoscitiva está al servicio de la vida, es una función adaptativa, y por lo tanto el conocimiento permite que la persona organice su mundo vivencial.

La enseñanza constructivista considera que el aprendizaje humano es siempre una construcción interior.

Para el constructivismo la objetividad en sí misma, separada del hombre no tiene sentido, pues todo conocimiento es una interpretación, una construcción mental, de donde resulta imposible aislar al investigador de lo investigado. El aprendizaje es siempre una reconstrucción interior y subjetiva.

El lograr entender el problema de la construcción del conocimiento ha sido objeto de preocupación filosófica desde que el hombre ha empezado a reflexionar sobre sí mismo. Se plantea que lo que el ser humano es, es esencialmente producto de su capacidad para adquirir conocimientos que les han permitido anticipar, explicar y controlar muchas cosas.

1.6.5. Postulados pedagógicos sobre la comunicación oral y lenguaje

La comunicación oral es el acto de comunicarse utilizando la lengua mediante el uso de la voz.

La comunicación oral es aquella que se establece entre dos o más personas, tiene como medio de transmisión el aire y como código un idioma. Cada vez que nos comunicamos hacemos uso de un lenguaje.

Reyzábal: (1993:139), define la comunicación oral como la base fundamental en la educación de los niños, adolescentes, jóvenes y

adultos, ya que es a través de ésta que los seres humanos se organizan en comunidades para crear actos de vida y poder solucionar los problemas y garantizar el bienestar social.

Maldonado, W. H. (1998: 53), afirma que “la comunicación oral es una forma de relación entre individuos que consiste en la transmisión de mensajes a través de la palabra hablada”.

Lev S. Vigotsky en su teoría del desarrollo afirmó que la inteligencia y en general todas las habilidades intelectuales son de origen social y tienen un potencial para desarrollarse a lo largo de la vida; en otras palabras, se concibe la inteligencia como un producto social, histórico y cultural. Para Vigotsky, el ser humano, a diferencia de los animales, vive no sólo en un medio natural sino también social, al cual debe adaptarse haciendo uso del pensamiento y del lenguaje (Montealegre, 1992/1994: 30 - 42). Entre tanto, si bien la inteligencia posee su propia estructura y su transición al lenguaje no es algo fácil, ésta halla su protagonismo en el significado, confluencia del paso del pensamiento a la palabra. El pensamiento debe pasar primero a través de los significados y luego de las palabras, y es en el significado donde, entre otros aspectos, pueden hallarse las respuestas a las preguntas sobre la relación entre inteligencia y palabra (Vigotsky, 1977).

Vigotsky afirma, durante el desarrollo humano se presentan dos procesos distintos: la maduración biológica y el aprendizaje. La primera condiciona al segundo, pero el aprendizaje estimula y potencia la maduración (Román, 1988).

Así mismo, en el desarrollo se presentan dos clases de funciones psíquicas:

Las inferiores (naturales) y las superiores (culturales). En la primera clase se encuentran la percepción, la memoria, la atención espontánea y los diferentes componentes del sistema nervioso, es decir, todo lo que interviene en la predisposición biológica del desarrollo.

Por otra parte, las funciones superiores comprenden el razonamiento abstracto, la memoria lógica, el lenguaje, la atención voluntaria, la planeación, la toma de decisiones y el pensamiento productivo. Estas funciones aparecen gradualmente a través de la transformación de las funciones inferiores y dependiendo de la interacción social (Pardo, 2002). En su teoría “histórica – cultural” de la psiquis del hombre, Vigotsky considera que para organizar, dominar y reconstruir una operación psíquica o cualquier función psíquica superior es necesario introducir estímulos artificiales: signos o instrumentos culturales que sirvan de medio auxiliar en la solución de tareas como asimilar, recordar, reconocer, comparar, evaluar, etc. Algunos ejemplos de instrumentos son el lenguaje y los sistemas simbólicos y mnemotécnicos (Montealegre, 1994: 11).

De esta manera, el ser humano aprende las cosas apropiándose de la experiencia socio histórica de la humanidad, mediante la intercomunicación con los demás seres humanos (más competentes) a través del lenguaje, principalmente. Al conjunto de actividades que el niño es capaz de realizar con la ayuda y colaboración de las personas que le rodean se denomina Zona de Desarrollo Próximo, determinante del potencial de aprendizaje (Román, 1988). La Zona de Desarrollo Próximo puede definirse como la distancia entre el nivel actual de desarrollo del sujeto, determinado por la capacidad de resolver un problema en forma independiente (nivel de desarrollo real), y el nivel de desarrollo potencial, determinado a través de la resolución de un problema bajo la guía de un adulto (educador, padre de familia) o en colaboración con otro compañero más capaz.

Las experiencias de aprendizaje no se deberían diseñar exclusivamente sobre el nivel de desarrollo alcanzado por el niño, sino teniendo en cuenta, además, aquellas experiencias de enseñanza y aprendizaje más complejas pero resolubles con un poco de ayuda por parte de otros más capaces. Por lo tanto, el aprendizaje pasaría de

ser una experiencia individual a convertirse en un proceso social en donde los otros pueden ser agentes de desarrollo, y en donde lo importante es el hecho de que aquello que el niño puede hacer con la ayuda de alguien podrá hacerlo luego independientemente (Vigotsky, 1988: 40).

En el desarrollo cultural del niño, el papel de lo social y de los instrumentos culturales como la educación vendrían a ser determinantes, y la imitación y el juego se constituyen en poderosas herramientas para jalonar el desarrollo actual a una zona potencial. En este sentido, el agente promotor de desarrollo quizá no tenga necesariamente que ser una persona; el papel de las herramientas culturales pueden funcionar en sí mismas como agentes de desarrollo en donde su apropiación señalaría el paso de esta zona potencial a un nuevo estadio. En consecuencia, el razonar con el otro y el monitoreo en la ejecución de una tarea como estrategia de avance implica que aquellas funciones como el pensamiento y el lenguaje, las cuales se pensaban como internas, tengan un origen social, en donde no solamente los contenidos sino también las estructuras mismas aparecen primero a nivel social (entre personas) y más tarde a nivel individual (en el interior del propio niño), pues todas las funciones superiores se originan como relaciones entre seres humanos.

La teoría de Vigotsky ha sido una alternativa a la teoría de Piaget, en la que la educación tiende a ser un proceso individual guiado por factores como la maduración biológica, ya que ésta, además de la transmisión cultural, de la experiencia con los objetos (lógica matemática) y de la manera en que el sujeto se equilibra, desequilibra y vuelve a equilibrarse (en todas sus dimensiones); determina la habilidad del niño para aprender. En cambio, Vigotsky considera que el aprendizaje es un proceso compartido en un marco social; con lo cual proporciona un punto de partida para aplicar su teoría en la educación, con la ayuda de un adulto o persona capacitada, ya que el niño es capaz de aprender mucho más que por sí solo (Castorina,

1996).

Vygotsky se refiere al tema en los siguientes términos: “La primera enseñanza del lenguaje es la primacía de la lengua hablada” también afirma que “... el desarrollo del pensamiento está determinado por el lenguaje, es decir, por las herramientas lingüísticas del pensamiento y la experiencia socio-cultural...” (Vigotsky, 1968: 66). Estos estudios lo llevaron al planteamiento de una conclusión fundamental acerca del desarrollo del pensamiento: “...El pensamiento verbal no es una forma innata, natural de la conducta pero está determinado por un proceso histórico-cultural y tiene propiedades específicas y leyes que no pueden ser halladas en las formas naturales del pensamiento y la palabra.”

El mismo autor plantea que en la manifestación del lenguaje, lo oral tiene particularidades que lo diferencian de lo escrito, en sus estudios experimentales y define el lenguaje oral como “La utilización de medios que brida la lengua para proporcionar la actividad verbal que ha de expresarse en las correspondientes estructuraciones verbales que persiguen el establecimiento de la comunicación, es decir, la lengua en acción y está en el sistema de signos idiomáticos.

Vigotsky afirma que el desarrollo humano se produce mediante procesos de intercambio y transmisión del conocimiento en un medio comunicativo y social (cultura). Depende de su interacción con la cultura; somos el producto de nuestros intercambios con la cultura y la transmisión de conocimientos que conlleva.

El lenguaje es el principal vehículo de la interacción e influye decisivamente en el desarrollo de la mente, cuyas funciones pasan a interpretarse como formas sociales. Todo lo que está en nuestra mente estuvo primero en nuestro ámbito social y luego se interiorizó. Hay una cesión de conciencia, la cultura nos cede su conciencia de lo que son las cosas.

Vigotsky nos dice que la génesis de las estructuras de la inteligencia

incluye el desarrollo del lenguaje; la inteligencia es el resultado de la acción del sujeto sobre la realidad. El sujeto, al actuar sobre la realidad construye en su mente unas estructuras. Si un sujeto no interactúa no desarrolla la inteligencia ni el lenguaje.

Piaget destaca la prominencia racional del lenguaje y lo asume como uno de los diversos aspectos que integran la superestructura de la mente humana. El lenguaje es visto como un instrumento de la capacidad cognoscitiva y afectiva del individuo, lo que indica que el conocimiento lingüístico que el niño posee le ayuda fortalecer sus relaciones familiares y sociales.

También afirma Piaget el juego es una actividad imprescindible, ya que el niño necesita jugar porque esa es su forma de interaccionar con una realidad que le desborda, además el juego sirve para consolidar las estructuras intelectuales a medida que se van adquiriendo. El juego en la actividad teatral no debe entenderse como frívolo o poco serio, sino reflexivo y portador de valores democráticos, de respeto y de cooperación.

Así, Bruner (1984: 173) afirma que la adquisición del lenguaje comienza antes de que empiece a comunicarse con palabras. Se inicia en esas relaciones sociales que establece con los adultos que les van permitiendo crear una realidad compartida. La estructura de estas primeras relaciones constituye el input a partir del cual el niño conoce la gramática, la forma de referir, de significar y la forma de realizar sus intenciones comunicativas.

La relación con los agentes externos es fundamental desde el nacimiento, existiendo una continuidad funcional entre la comunicación prelingüística de los primeros meses y el lenguaje. El desarrollo del lenguaje comienza con la interacción desde el nacimiento. El lenguaje es un instrumento de la comunicación pero, la comunicación ya existía antes de que el niño comenzase a hablar.

1.6.5.1. Enfoque comunicativo

El enfoque comunicativo está dirigido al desarrollo de las competencias comunicativas, mismas que se adquieren mediante el estudio y la práctica de estrategias lingüísticas y paralingüísticas. Al respecto, Amparo Tusón (Maqueo, 1999) afirma que el objetivo de la enseñanza de la lengua es formar lectores y escritores, hablantes y oyentes competentes, que se puedan comunicar con soltura en su entorno sociocultural. Por lo que se puede aseverar que uno de los propósitos del enfoque comunicativo es trasladar la atención del alumno al conocimiento de la lengua, pero en forma contextualizada.

El enfoque comunicativo establece que el estudiante adquiere conocimientos a partir de su relación social, educativa y con los diversos medios de información. Lo anterior es posible mediante el desarrollo de operaciones intelectuales y la reconstrucción, en el escenario escolar, de conceptos, principios y leyes que la ciencia social, científica y humanística ya tiene contruidos.

El enfoque semántico comunicativo enmarca la enseñanza de la lengua castellana hacia la formación de sujetos capaces de interactuar en un mundo cambiante y globalizado, a la luz de un proceso de comprensión, interpretación, explicación, producción de las prácticas lectoras y de escritura. Considerando la comprensión lectora desde el contexto, en el cual alude a las condiciones que rodea el acto de la lectura. (El textual, extratextual y el psicológico). Además, se propone que la estudiante esté en capacidad de argumentar, sustentar, justificar, proponer y crear sus propios textos con coherencia y cohesión de una manera tal que les permita reconocer que el lenguaje armoniza y articula todos los saberes en un proceso de enseñanza “con aprendizaje significativo”.

En resumen, el enfoque comunicativo permite el estudio y práctica de la lengua, pero no en forma aislada ni como una tarea exclusiva de la

materia, sino en forma coordinada entre todas las asignaturas del plan curricular; dando paso al trabajo interdisciplinario, el cual permite el intercambio y confrontación de ideas entre profesores y alumnos, lo que representa un terreno propicio para adquirir y ampliar estrategias que permitan el uso funcional del lenguaje.

1.7. Comunicación

Según La Real Academia Española (RAE), se entiende como “Transmisión de señales mediante un código común al emisor y al receptor”. Es decir, en términos generales que dos o más personas lleguen a entenderse.

El término comunicación deriva del latín *communicare* que significa “compartir, participar en algo o poner en común”.

Bateson y Ruesch (1984: 13), afirman que “la comunicación es la matriz en la que se encajan todas las actividades humanas”. De ahí que este enfoque inaugure una forma de comprender la comunicación mucho más amplia, superando el enfoque anterior y ubicando la reflexión sobre la comunicación en un marco holístico, como fundamento de toda actividad humana.

Richards (1974: 91), define la comunicación como «algo que va más allá de la simple interacción. No como una mera modificación del comportamiento de una parte y de otra de las que entran en contacto; tampoco es responder a las señales emitidas, sino que es algo que, además implica la idea de mutualidad, reciprocidad e intersubjetividad ».

Hernández (1999: 6), en relación con este tema, afirma lo siguiente: “La comunicación es un acto dinámico en el que los sujetos entran en contacto, cada uno con su forma de ser (...) Es, por tanto, un encuentro de mentes y realidades.”

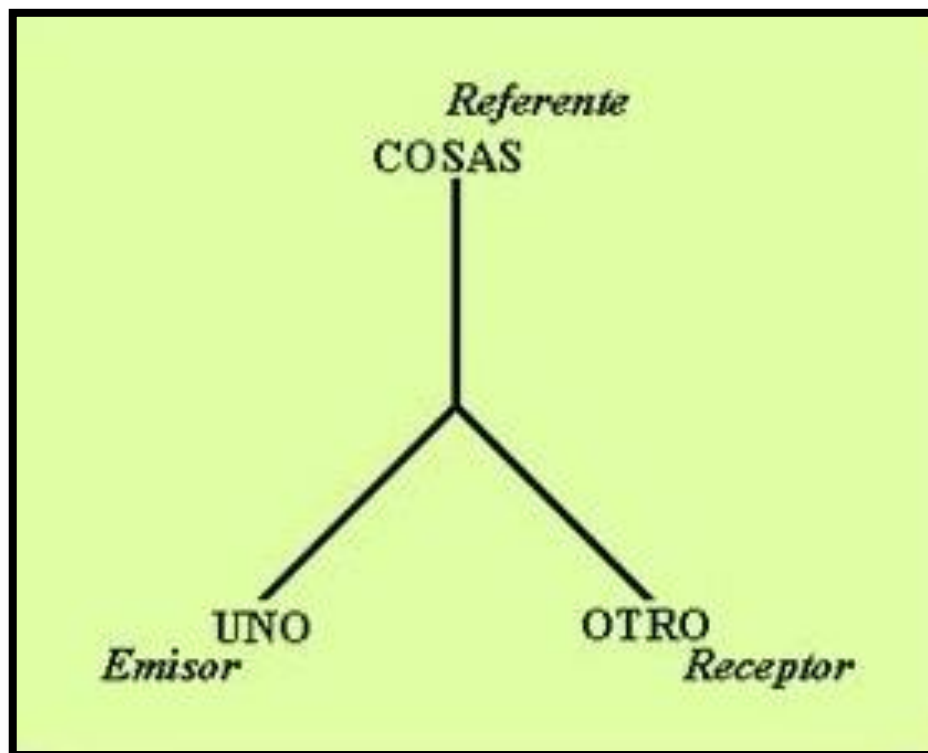
Rondal (1991), lo define como una función compleja que permite expresar

y percibir estados afectivos, conceptos, ideas, a través de signos acústicos o gráficos.

Sobre el respecto Platón señaló que: "El lenguaje es un instrumento para comunicar uno a otro algo sobre las cosas". En todo acto de comunicación el lenguaje entra en contacto con los diferentes elementos que forman el esquema de la comunicación.

Así el filósofo alemán Bühler dice que el lenguaje es un órgano que sirve para comunicar uno a otro sobre las cosas; partiendo de este esquema tripartito, analiza Bühler la relación que el mensaje guarda con estos elementos básicos y así, establece tres funciones básicas.

Esquema tripartito de Bühler



Fuente: <http://lenguajecomunicacionalfi>

Según el libro del curso (Comunicación oral y escrita, de Fonseca, Socorro y otros, 2011: 3), la expresión, como un término general, hace referencia a aquel discurso que se manifiesta, pero cuya recepción no es segura. Es

decir, la interpretación del mensaje queda flotando, pues en el momento de su emisión, no se constata un agente receptor.

Bolaños (1997: 45), en su obra *Comunicación Escrita*, expresa: “El lenguaje aparece como una institución social de un tipo particular, fundada en la praxis de la palabra para la comunicación del pensamiento”. Se dice también que el lenguaje es un recipiente mental que se va llenando conforme el ser humano va transitando por la vida. Permite que exista una comunicación fluida con los otros individuos de su contexto sociolingüístico o más allá de este.

En los estudios realizados sobre la influencia y el impacto de cada tipo de comunicación, se han encontrado los siguientes datos significativos estudio realizado por A. Merhabian:

- 7% por la comunicación verbal.
- 38% por el modo de hablar y características de la voz.
- 55% por la expresión facial.

Estas cifras nos revelan que sólo una pequeñísima parte de lo que aprendemos se debe exclusivamente a la comunicación verbal oral, y que la mayor parte de lo aprendido se debe a factores no verbales, siendo destacable el hecho de que la forma de decir las cosas (modo de hablar, características de la voz) tiene mayor influencia que el contenido.

1.7.1. Elementos de la comunicación

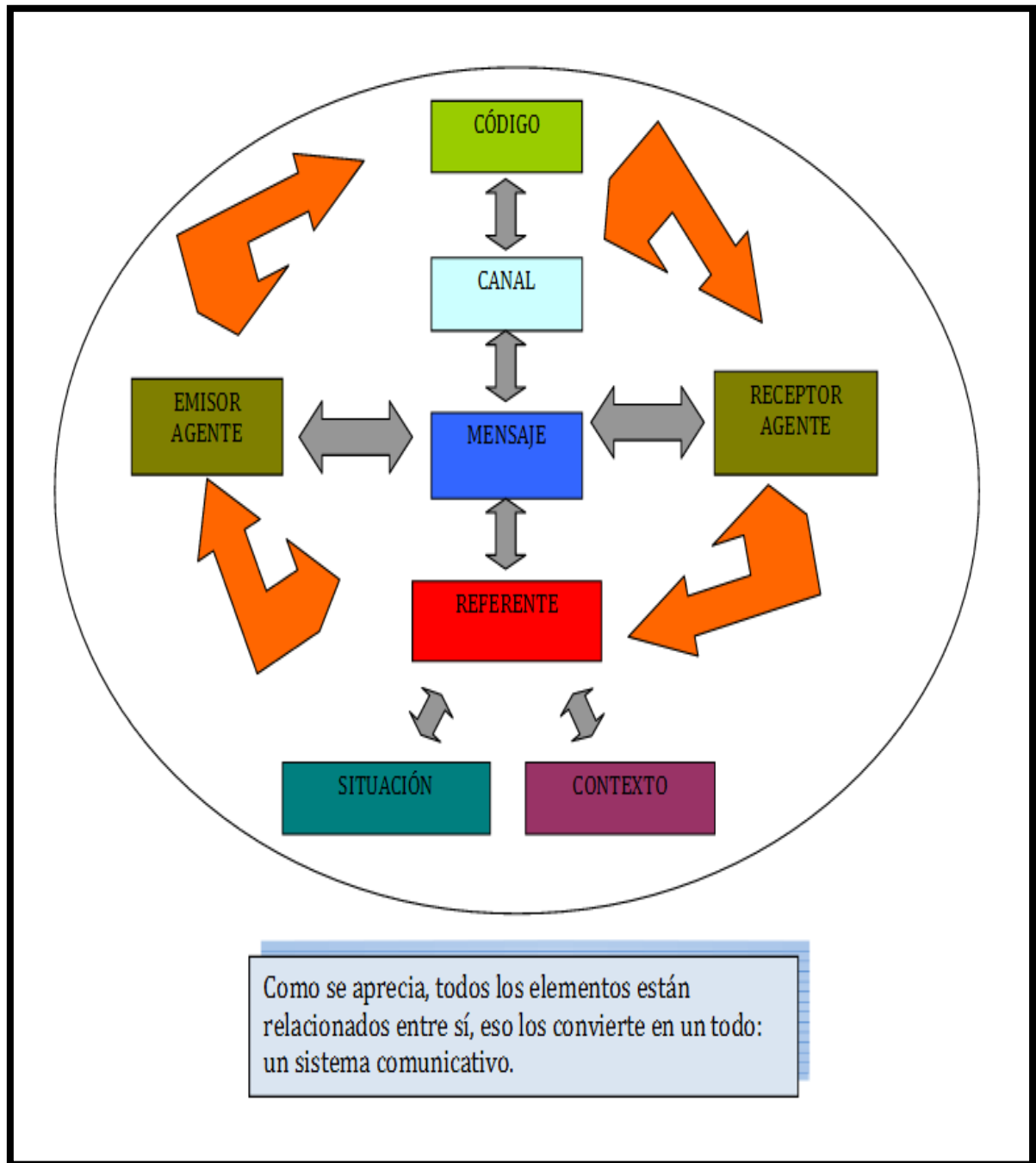
Fonseca, Socorro y otros, (2011: 11).

Los elementos que intervienen en el proceso de comunicación son los siguientes:

- **El emisor** (agente): es el ser que construye y transmite el mensaje; sin embargo, como agente también puede recibirlos, pero dentro del proceso ya no es emisor, sino receptor.
- **El receptor** (agente): es quien recibe e interpreta el mensaje; sin embargo, como agente, e igual que el emisor, dentro del proceso, ya no es receptor, sino que se convierte en emisor y, entonces, está en condición de construir y transmitir mensajes.
- **El mensaje:** es la información que el emisor transmite al receptor.
- **El canal:** es el medio por el que circula el mensaje.
- **El código:** es el sistema de signos con el que se construye el mensaje y que debe ser común entre los sujetos comunicantes.
- **El referente:** es la realidad externa a la que se refiere el mensaje.
- **La situación:** es el conjunto de circunstancias que rodean el acto de comunicación.
- **El contexto:** es el entorno lingüístico que acompaña a una palabra, expresión o enunciado.

Si los agentes comunicantes no tienen un código común, es imposible que se concrete el proceso. Los elementos del proceso no cambian; el usuario sí puede alternar su función.

1.7.2. Esquema del proceso comunicativo



Fuente: Fonseca, Socorro y otros, (2011: 12)

1.7.3. Tipos de comunicación

Según Fonseca, Socorro y otros, (2011: 13). La comunicación humana involucra varias formas de expresión verbal o no verbal y la expresión escrita. El modelo verbal, cualquiera que sea la forma, estará mediada por el lenguaje convencional; es decir, por el lenguaje utilizado en las formas comunicativas verbales, en las distintas comunidades lingüísticas.

Selles, (2008: 34) “Poseemos dos tipos usuales de lenguaje convencional: el hablado y el escrito. El primero es más expresivo que el segundo porque cuenta con más modulaciones de la voz, que son sumamente difíciles de expresar (y de entender bien) con signos escritos. En este sentido son más ventajosos y pertinentes los medios de comunicación que transmiten la voz, como los telefónicos, que los que sólo transmiten mensajes escritos” (como los mensajes de texto escrito telefónicos) (El resaltado es nuestro)”. Esto significa que, a pesar del uso de símbolos, señales, signos, gestos o ademanes, el principio lingüístico estará sustentando.

Existen dos formas de comunicación humana: verbal y no verbal.

- La comunicación verbal se refiere a las palabras que utilizamos y a las inflexiones de nuestra voz, si esta es oral. Pero si la comunicación es escrita, alude a la disposición gráfica y estratégica de las palabras.
- La comunicación no verbal hace referencia a un gran número de canales, entre ellos se podrían citar los más importantes como el contacto visual, los gestos faciales, los movimientos de brazos y manos o la postura y la distancia corporal.

Existen el lenguaje gestual, el corporal, el visual (entre los que pueden estar los símbolos y las señales) y el paralenguaje, entre otros.

El lenguaje gestual y corporal puede estar representado por las señales con los brazos, las manos, los dedos, los hombros, las miradas, los guiños, gestos y ademanes en general. El lenguaje visual comprende tanto las señas o indicios simples, como algunos códigos semióticos.

Muñoz, A (2009: 49), afirma “Gracias a señas, gestos y miradas, las personas son capaces de transmitir mensajes (emisor), que permiten al receptor saber lo que significan sin ponerse de acuerdo. En este caso, la interpretación de lo que dichas señas pueden significar es altamente dependiente del contexto lingüístico.”

Fonseca, Socorro y otros, los códigos semióticos son aquellos en donde la vista participa para determinar cualquier tipo de mensaje: la vestimenta, las señas de tránsito, los símbolos patrios, los carteles, los afiches, etcétera.

1.7.3.1. Comunicación verbal

Hernández Rios, Angela nos menciona en su compilación que la comunicación verbal también llamada comunicación oral, tiene la capacidad de utilizar la voz para expresar lo que se siente o piensa a través de las palabras, los gestos y todos los recursos de expresividad de movimientos del hablante forman parte de aquello que inconscientemente acompaña a nuestras palabras pero que son comunicación no verbal.

Es el uso de las palabras para la interacción, el lenguaje propiamente tal, expresado de manera hablada o escrita. Es aquí cuando recordamos a los factores de la comunicación, pues es el sustento de la misma: emisor, receptor, mensaje, canal, código y contexto (por mencionar a los más importantes y los que sirven de base fundamental).

La palabra verbal se refiere a las características por las cuales los humanos se comunican y al tipo de lenguaje que se usa para ello. Como bien sabemos, a diferencia de otros animales una de las capacidades más sorprendentes del ser humano es la de articular palabras. De esta manera, el sistema comunicativo se basa generalmente en la producción de sonidos y fonemas que es conocido como comunicación verbal. Existen dos variantes de este tipo de comunicación que son la oral y la escrita. En el primer caso la comunicación se realiza a través de sonidos, como el habla,

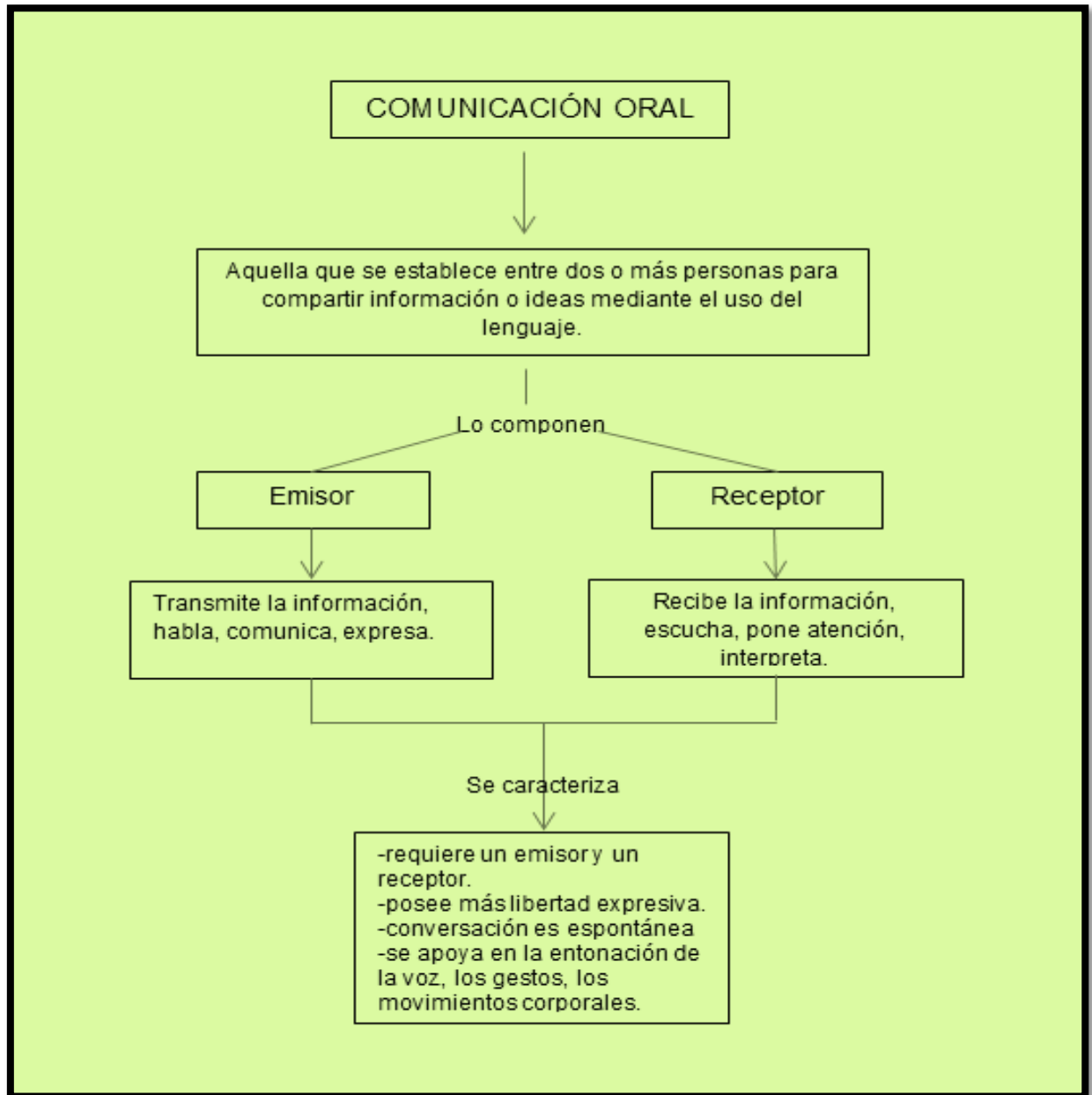
y en el segundo de ellos mediante signos gráficos que representan a tales sonidos y que igualmente nos ayudan a comunicar ideas.

La comunicación verbal puede realizarse de dos formas:

A. Comunicación oral

La comunicación oral se desarrolla mediante el dialogo que es la base de las relaciones sociales, dialogar es la forma en que intercambiamos información con otra persona. Esto quiere decir que en una comunicación oral hay un emisor y receptor donde el común es el lenguaje (Maldonado, W. H. 1998).

Ilustración 1: Mapa conceptual comunicación oral



Fuente: Webgrafia - <http://iisdiur-ucc.blogspot.pe>

Definición de la comunicación oral

Puede entenderse como intercambio, interrelación, como diálogo, como vida en sociedad, todo ello relacionado indisolublemente con las necesidades productivas de los hombres y no puede existir sin el lenguaje. Comunicación es pensamiento compartido y no puede existir pensamiento sin palabras. Es la expresión más compleja de las relaciones humanas donde se produce un intercambio de ideas, motivaciones, actitudes, representaciones y vivencias entre los hombres, que constituye un medio esencial de funcionamiento y formación de la personalidad.

En otras palabras es la forma de expresarnos mediante el habla o dialogo en un mismo lenguaje y que existen varias herramientas que utilizamos para poder emitir como gesto, movimientos corporales, entonación de voz.

Características:

- Se utiliza el canal auditivo.
- El emisor posee más libertad expresiva.
- Se capta por medio de la percepción.
- Se apoya de signos complementarios para una mejor comprensión por parte del receptor.
- Es espontánea y se puede retractar.
- Requiere de al menos dos interlocutores, un emisor y un receptor.
- La comunicación oral es efímera.
- Hay interacción.
- Utiliza soportes verbales y no verbales (movimiento de manos, gestos y otros).
- Posee sintaxis diversa, muy elaborada o no (uso de “muletillas”).
- Es posible escribirla.
- Es lineal, o sea, no se pueden decir o leer dos letras al mismo tiempo.

Ventajas:

- Es más rápida.

- Existe retroalimentación
- Proporciona mayor cantidad de información en menos tiempo.

Desventajas:

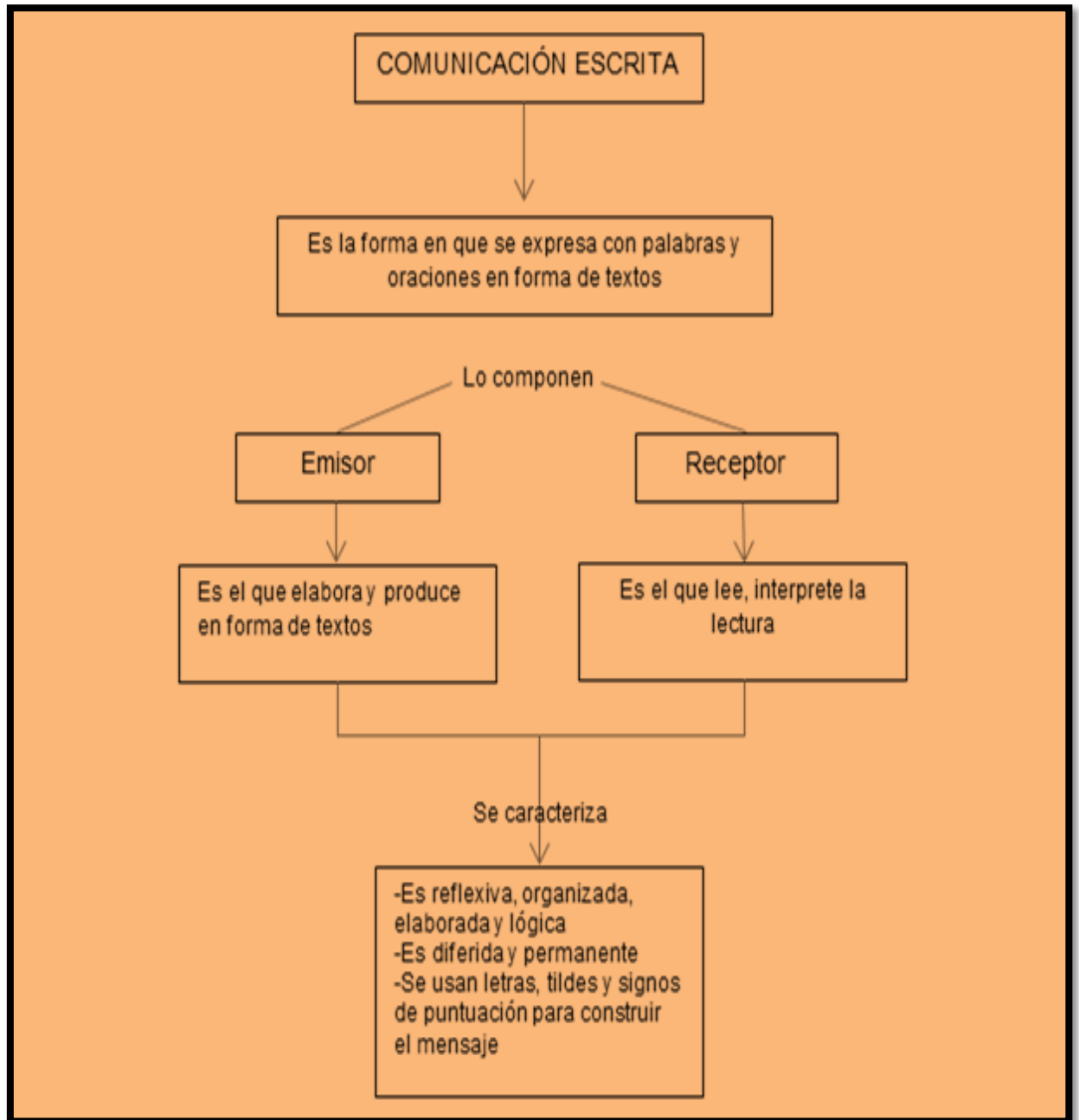
- Existe un elevado potencial de distorsión.
- El riesgo de interpretación personal es mayor.

B. Comunicación escrita

La comunicación escrita es permanente ya queda evidenciado en una hoja o en cualquier material además esta se puede evidenciar con más detalle y es más reflexiva o razonada por consiguiente la comunicación escrita lo compone un autor y un receptor (lector) acompañado de forma literaria y contextual.

“Actualmente, cuando los sistemas comunicativos y de información en el nivel mundial han alcanzado su máximo desarrollo, es muy importante que la persona se exprese con mensajes claros, precisos y correctamente escritos. En esto radica la importancia de la ortografía”. (Pacheco y Loría, 2010: 41).

Ilustración 2: Mapa conceptual de comunicación escrita



Fuente: Webgrafia - <http://iisdiur-ucc.blogspot.pe>

Definición de la comunicación escrita

Pacheco y Loría (2010) nos dice, la comunicación escrita es aquella que, en el momento de iniciarse, emisor y receptor no tienen necesariamente que coincidir en el espacio y en el tiempo.

Al no haber ocasión de retroalimentación inmediata, ni tampoco posibilidad de contar con la comunicación no verbal, el emisor ha de prestar especial atención al redactar el mensaje (el documento escrito), para que el receptor (el lector) lo comprenda con el sentido que quiso darle el emisor.

En otras palabras es la forma en que se expresan las palabras en forma de escritura y que puede ser leído por cualquier receptor sin importar el momento.

Características:

- Se usan letras, tildes y signos de puntuación para construir el mensaje.
- Es reflexiva, organizada, elaborada y lógica.
- Está construida de manera correcta y precisa.
- Es diferida y permanente.
- Se establece una relación unilateral entre el emisor y el receptor.
- Cualquier referencia textual o extra textual se hace con palabras.

Ventajas

- Existe un registro de la comunicación permanente, tangible y verificable.
- El contenido del mensaje es más riguroso y preciso, lógico y claro.

Desventajas

- Consume más tiempo.
- Carece de retroalimentación inmediata.
- No existe seguridad de la recepción ni de la interpretación.

C. Tabla comparación

El siguiente cuadro de Chávez (1993:104) resume las principales diferencias entre la comunicación oral y la escrita:

COMUNICACIÓN ORAL	COMUNICACIÓN ESCRITA
Es espontánea.	Es más reflexiva o razonada.
Se rectifica.	No lo admite (se tiene que hacer un nuevo texto).
Utiliza modismos, dichos, etcétera.	Los utiliza sólo en la literatura.
Hay acción corporal.	No la hay (utilizamos signos).
Se repiten palabras.	Se evitan repeticiones y redundancias.
Es casi siempre informal.	Se seleccionan el lenguaje y la forma.
Es dinámica.	Se hace estática o dinámica.
Se amplía con explicaciones.	Debe ser precisa y concisa.
Rompe la sintaxis.	Se cuida la sintaxis; se estructura.
Utiliza nuevos significados.	Se evitan en textos formales.

Fuente: Fidel Chávez (1993:104)

D. La expresión oral

Según Flores Mostacero, Elvis (2004: 11) señala que la Expresión Oral es la capacidad que consiste en comunicarse con claridad, fluidez, coherencia y persuasión, empleando en forma pertinente los recursos verbales y no verbales. También implica saber escuchar a los demás, respetando sus ideas y las convenciones de participación.

Por lo tanto la expresión oral tiene que ver con dos aspectos importantes: verbal y no verbal. El aspecto verbal, corresponde a la coherencia de las ideas con las cuales la persona comunica el discurso o mensaje, y acompañadas de cualidades como la dicción, el volumen, la entonación, la fluidez, el vocabulario, la claridad y la coherencia, los cuales constituyen en los indicadores de evaluación de dicho aspecto. En cuanto al aspecto no verbal, tiene que ver con la comunicación no verbal que es el proceso de comunicación mediante el envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, mediante indicios y signos.

A la expresión oral también le corresponde desarrollar nuestra capacidad de escuchar para comprender lo que nos dicen los demás, sus reales intenciones.

La expresión oral es el medio principal de que se vale la interacción humana, y durante la infancia se aprende y refina esta habilidad. Los bebés balbucean, los niños de corta edad pronuncian palabras sencillas, los preescolares pueden unir en frases diversas palabras, los escolares charlan fácilmente con sus pares. Los niños y niñas usan y entienden la comunicación directa, que se fundamenta en la fonología y la sintaxis.

La comunicación adulta es mucho más compleja, dado que emplea la semántica y la pragmática; reglas del lenguaje que los niños y niñas también manejan, aunque en un nivel más sencillo, es decir, menos elaborado.

El lenguaje oral, la voz y el habla como conjunto de sonidos articulados que se constituyen en medio fundamental de la comunicación humana, ya que le permiten al ser humano manifestar lo que piensa y siente, se concibe en su adquisición como el desarrollo de la capacidad de comunicarse verbal y lingüísticamente por medio de la conversación en una situación y contexto espacio temporal determinados.

Existen diversas formas de comunicación oral (gritos, llantos, silbidos y risas, formas primarias de la comunicación) a través de las cuales se pueden expresar diferentes situaciones anímicas. En este sentido, la forma más evolucionada de comunicación oral es el lenguaje articulado, los sonidos estructurados que dan lugar a las sílabas, palabras y oraciones con las que el ser humano se comunica con los demás. La comunicación oral debe cumplir con ciertas reglas que permitan su fluidez y organización, de manera tal que los receptores puedan escuchar y entender el mensaje que se les está transmitiendo; de acuerdo a ello existen diferentes tipos de diálogos, entre los que se destacan la conversación grupal, el debate, la entrevista y la exposición.

El contexto en el que se inserta el lenguaje oral no es estático sino que cambia de forma constante aunque sutil, por lo cual el lenguaje oral tiene que estar en capacidad de responder a estos cambios, tornándose adaptable, fácilmente moldeable. En suma, el lenguaje oral puede definirse como la capacidad de comprender y usar símbolos verbales como forma de comunicación, es decir, como un sistema estructurado de símbolos que cataloga los objetos, las relaciones y los hechos en el marco de una cultura.

En este sentido, el lenguaje, como conducta comunicativa, característica específicamente humana que desempeña importantes funciones a nivel cognitivo, social y de comunicación, le permite al ser humano hacer explícitas las intenciones estabilizarlas, convirtiéndolas en regulaciones sumamente complejas de acción humana, accediendo así a un plano positivo de autorregulación tanto cognitiva como comportamental.

Ahondar en el tema del desarrollo del lenguaje oral permite al ser humano en particular y a las sociedades en general el tomar consciencia de su importancia como un instrumento por excelencia, utilizado por la humanidad para establecer comunicación entre sí. De esta manera, podría decirse, el lenguaje se convierte en el medio predilecto para

interpretar y regular la cultura, en donde la interpretación y la negociación comienzan en el momento en que el niño entra en la escena humana, pues es durante ese período que se realiza la adquisición del lenguaje oral.

Douglas Barnes (2007), plantea al respecto: “Hablar es el principal medio a través del cual los estudiantes exploran las relaciones entre lo que ya saben y las nuevas observaciones o interpretaciones de la realidad que enfrentan. En el hecho cada uno de nosotros se habla a sí mismo para explicarnos nuestros pensamientos.

Mabel Codemarán y Alejandra Medina (2007) señalan que: “Tradicionalmente, en la escuela se ha valorado la sala de clases silenciosa, porque se ha tendido a asociar el silencio con pensamiento, trabajo productivo y buena conducta. Sin embargo, la investigación educacional desmiente esas creencias al demostrar que los estudiantes necesitan hablar con el fin de aprender y llegar a ser usuarios competentes del lenguaje”.

Luego destacan algunos planteamientos en relación con la importancia del habla en el aprendizaje:

- El hecho de expresar sus ideas ante un grupo de compañeros interesados en escucharlo, es un poderoso medio para que el estudiante aumente progresivamente su confianza en sí mismo.
- Para que los niños y niñas hablen, se expresen libremente, hay que hacerles sentir que lo que dicen es digno de nuestra atención, que queremos entender lo que señalan, considerar lo dicho por el niño/a como base para lo que se va a enseñar y ponernos siempre a su nivel de comprensión.

Pinker (1995 citado en Gonzales y Hernandez, 2004: 18) señala que el lenguaje “... es la invención más importante que ha hecho el hombre...” y lo designa con el término de «instinto» porque considera que “...esta palabra

transmite la idea de que las personas saben hablar en el mismo sentido en que las arañas saben tejer sus telas”. Por Vigotsky de que “... el desarrollo del pensamiento está determinado por el lenguaje, es decir, por las herramientas lingüísticas del pensamiento y la experiencia socio-cultural...”

(Vigotsky, 1968: 66). Sus estudios lo llevaron al planteamiento de una conclusión fundamental acerca del desarrollo del pensamiento: “...El pensamiento verbal no es una forma innata, natural de la conducta pero si está determinado por un proceso histórico-cultural y tiene propiedades específicas y leyes que no pueden ser halladas en las formas naturales del pensamiento y la palabra”.

E. Habilidades innatas de la comunicación oral

Como en toda disciplina, para la comunicación oral existen personas con habilidades innatas, esto es una capacidad natural para expresarse y personas extrovertidas que no temen hablar en público. Sin embargo, hay quienes no gozan de estas aptitudes y necesitan, por cuestiones sociales o profesionales, aprender a comunicarse en forma oral.

Tanto los primeros (con habilidades innatas) como los segundos, deben tomar en cuenta tres aspectos que les permitirá mejorar o aprender a expresarse en público. Estos tres elementos son: visuales, vocales y verbales.

Elementos visuales:

Este tema está relacionado con la apariencia física del disertante u orador. La postura, su forma de vestir, sus gesticulaciones, sus ademanes, sus movimientos y otros elementos. Muchos de estos aspectos influyen para lograr la atención del auditorio.

Fonseca y otros (2011: 43) afirman: “Como una habilidad ligada a los factores de personalidad, manejamos estos elementos visuales como estímulo que enviamos al receptor o público, para provocar un impacto favorable en nuestra comunicación a través del contacto visual”.

Elementos vocales:

Fonseca y otros (2011: 43) nos dicen: “Son las modulaciones que percibimos en la voz, como la entonación, la velocidad, el volumen, el énfasis o la fuerza, el ritmo, la proyección y la resonancia”.

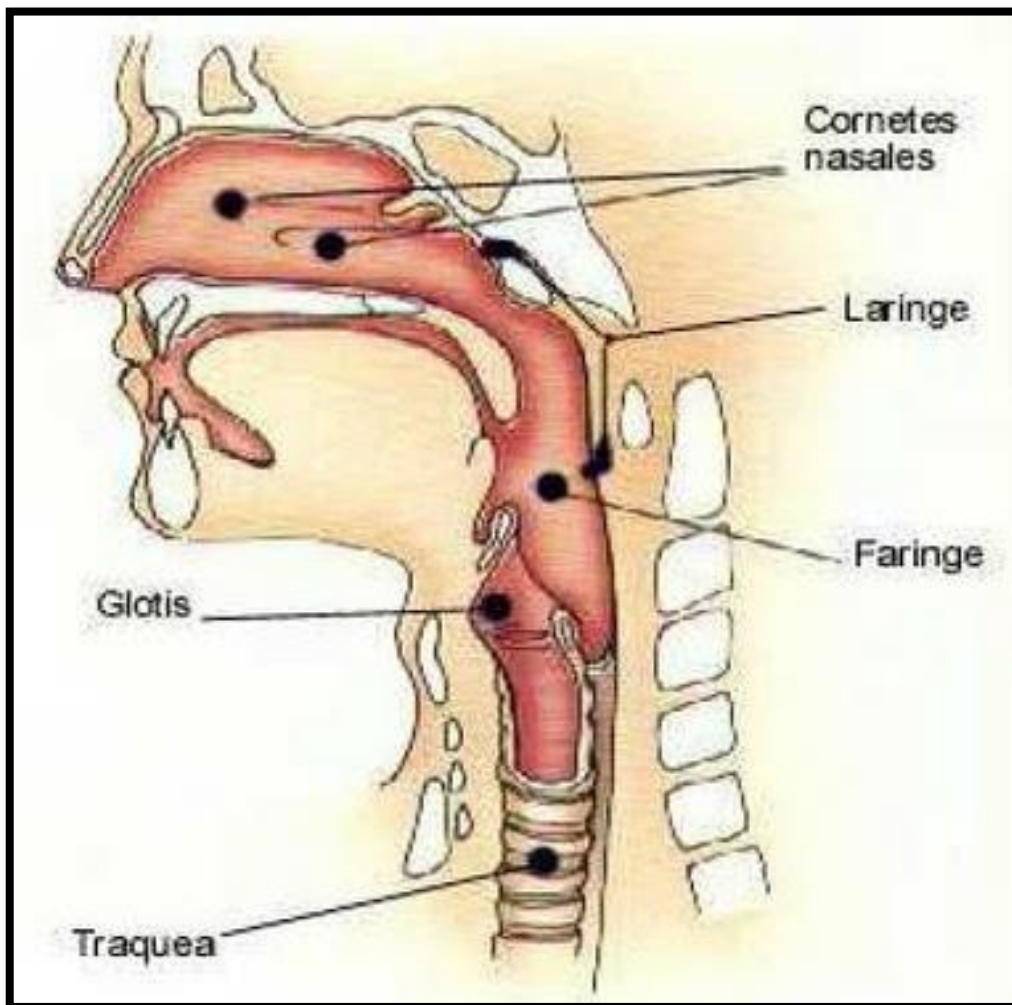
Si no se articulan debidamente estos elementos, se escucharía un sonido sin variaciones que conduciría a un discurso aburrido, tedioso, monótono.

Cruz (1995: 31), en su obra *La voz y el Habla* afirma: “Si la existencia de un solo matiz, de una sola forma, de un solo movimiento, de un solo sonido, nos conduce a la monotonía, ¿cómo es que hallamos personas que en su expresión oral son fieles representantes de este defecto?”.

La voz se define estrictamente como la producción de sonidos por las cuerdas vocales, por un proceso de conversión de energía aerodinámica, la cual es generada en el tórax, el diafragma y la musculatura abdominal, a una energía acústica originada en la glotis. El principio fundamental en la producción de la voz es la vibración de las cuerdas vocales, debido a un acoplamiento y modulación del flujo de aire que pasa a través de ellas generando su movimiento. La eficacia en la transformación de energía está dada por la tensión y la configuración glótica. Hablar se definiría como el resultado del sonido generado en la laringe y modificado por la resonancia de las estructuras supraglóticas.

Los aspectos vocales se vinculan con todo lo relacionado con las articulaciones y modulaciones de la voz, tema que se ampliará en el apartado siguiente.

Esquema del aparato fonador



Fuente: Webgrafia - <http://4.bp.blogspot.com>

Como se aprecia en la ilustración del aparato fonador, la afluencia de la voz implica un recorrido del aire emanado de los pulmones, a través de distintas partes del aparato fonador: tráquea, glotis, faringe, laringe, alvéolos, paladar, lengua, dientes, cavidad nasal y otros. Esto permite darle forma a las distintas características de los sonidos que componen tanto las palabras como el discurso en general.

Elementos verbales

Este aspecto se refiere esencialmente al discurso. Su estudio se proyecta tanto a la forma como al fondo de este.

Fonseca y otros (2011: 43), señalan que se refiere a todas las palabras y métodos lingüísticos que utilizamos para hablar, desde la forma de estructurar las ideas que formulamos, la selección del lenguaje y los términos que utilizamos, hasta el contenido o el significado que se obtiene del mensaje que transmitimos.

Los elementos principales que determinan las características de la voz son:

- **El tono** es el timbre de la voz con el cual nacemos. El tono puede ser formal o informal, alegre o serio, amistoso o protocolario. Un tono vacilante denota inseguridad. Una voz sin titubeos transmite seguridad. Una voz monótona y lineal comunica aburrimiento. Los cambios de tono manifiestan duda, enfado o temor.
- **La intensidad de la voz** es el volumen con el cual se emite el sonido. La intensidad puede expresar intimididad, suspenso, sorpresa o impulso. Un volumen alto comunica la intención de dominio. Un volumen bajo demuestra timidez o inseguridad. Los cambios de intensidad se emplean para enfatizar los puntos clave del discurso.
- **El ritmo de la voz** es el número de palabras por emisión de voz. Un ritmo normal es de dos palabras por segundo. Algunos ritmos son rápidos y enérgicos. Otros deliberados y lentos.

Las principales emociones que manifestamos mediante las características de la voz son:

- Tristeza: un volumen bajo y un tono solemne.
- Alegría: un volumen alto, un tono duro y mayor ritmo.
- Desinterés: un volumen y un ritmo bajo.
- Nerviosismo: tono medio-alto y velocidad rápida.
- Sorpresa: velocidad rápida, tono alto y acentuación pronunciada.
- Confianza: volumen alto, ritmo medio y voz decidida.

F. Características de la comunicación oral

Para poder explicar las características de la comunicación desde mi punto de vista además de leer los documentos de información puesto en la actividad para este tema fue de vital importancia recurrir a diferentes medios que me permitieran entender de una manera más clara lo que era la comunicación y sus características.

La comunicación oral es algo esencial en el ser humano para poder compartir y recibir datos, opiniones, ideas, pensamientos y actitudes por medio de la voz, para lo cual debe cumplir una serie de requisitos como es la forma clara de la expresión, la coherencia y de mínima corrección, plasmando la idea clara y los pensamientos para que sea fácil de procesar para las personas con las cuales interactuamos.

La comunicación oral es convencional (verbal) debe existir un emisor y un receptor, de esta manera el receptor puede codificar e interpretar la información, la cual puede estar formada por señales las cuales son convencionales construidas por el hombre de forma intencional o natural en el momento de expresarse, No hay restricción de información. Posee una transmisión irradiada y recepción dirigida, ya que la emisión de la señal sonora está orientada hacia el oyente situado en un espacio físico determinado y por consiguiente, la recepción auditiva se dirige hacia la fuente sonora, de todo lo cual derivan fenómenos gramaticales típicos

como el empleo de adverbios (aquí, ahora) pronombres (ustedes) entre otros.

Puede ser formal y no formal dependiendo del ambiente en el cual se está inmerso. Se distingue la comunicación humana es su capacidad de producir signos y utilizar símbolos, la utilización de la intensidad, ritmo y tono de voz.

Es pragmática cuando la comunicación afecta la conducta pues toda conducta comunica. No solo el habla es comunicación no solo es importante el efecto de la comunicación sobre el receptor, también es la reacción que se tiene hacia el emisor.

En la comunicación oral se permiten pausas y vacilaciones o que la expresión no sea tan fluida como en la comunicación escrita.

Es importante entender el significado de las características de la oralidad ya que permiten interactuar en los diferentes escenarios de nuestra vida cotidiana, donde tenemos mayor uso como seres humanos, es algo inherente dentro de nuestra condición, es algo que se aprende a través de la interacción diaria.

Para las Naciones Unidas ellos definen lo oral como la función o forma de comunicación de la acción de comunicarse de las culturas con un carácter de permanencia.

Dentro de la parte oral se encuentra el discurso, que si bien es manejado por diferentes entes, la política es un eje, una postura ideal que permite persuadir a las masas y da importancia a hechos trascendentales que enmarcan nuestra historia, la vida de un país, y enmarca un rumbo.

Siguientes características:

- Lo comunicado se vincula al objeto de modo claro.

- Lo que se transmite se hace mediante palabras inteligibles para el receptor.
- Utiliza conceptos.
- Los mensajes que envía son mensajes de contenido.
- Es un vínculo de transmisión de cultura.
- Cuando se transmite un sentimiento o una emoción se hace expresando el estado de ánimo con palabras.

1.7.3.2. Comunicación no verbal

Se puede definir la comunicación no verbal como el proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, mediante indicios, signos o señales, movimientos corporales y gestos, que utiliza el hombre para transmitir a los demás lo que piensa, siente y quiere. Es una parte esencial de la actividad humana y la comunicación no verbal varía según las culturas Ekman y Friesen 1972).

La comunicación no verbal (CNV) surge con los inicios de la especie humana antes de la evolución del lenguaje propiamente dicho. Los animales también muestran ciertos tipos de comunicación no verbal.

Los investigadores han estimado que entre el 60% y 70% de lo que las personas comunicamos lo hacemos mediante el lenguaje no verbal, gestos, apariencias entre otras.

La comunicación no verbal es un campo interdisciplinario en el que acude la comunicación, la psicología, la biología, la antropología y otras ciencias. Los estudios más recientes la comunicación no verbal comienza a mediados del siglo XX, revelando dimensiones de la cultura y las relaciones interpersonales.

Más allá de lo que decimos verbalmente, la comunicación no verbal alude a todos los signos no lingüísticos que comunican o se utilizan para comunicar, manifestándose en forma constante nuestras emociones, así

como nuestros juicios e intenciones. En otras palabras, los gestos y las posturas expresan nuestro carácter y estados de ánimo, indican aceptación o rechazo y reflejan tanto la sinceridad como los intentos de engaño.

Según el Doctor Sergio Rulicki, (2011) nos dice que la comunicación no verbal esta en los códigos ocultos en el comportamiento cotidiano, como se expresan las emociones, los juicios de valor y las intenciones a través de gestos, posturas, actitudes y estilos.

Este autor, afirma que la comunicación no verbal es importante para lograr una comunicación efectiva, incluso dependiendo del contexto la comunicación no verbal se vuelve aún más importante por ejemplo cuando hemos reprimido algún contenido emocional porque la situación nos impiden hablar abiertamente es muy probable que se filtre en nuestros gestos, posturas aquello que verdaderamente sentimos.

Mehrabian, A. (1971) realizó una serie de estudios en los que analizaba la importancia relativa de los mensajes verbales y no verbales, sus investigaciones resultaron sorprendentes. El lenguaje verbal (lo que se dice) participa escasamente en la comunicación de emociones y sentimientos: apenas un 7%. Aproximadamente un 38% de la comunicación corresponde al lenguaje paraverbal (entonación, proyección, tono, énfasis, pausas, ritmo, etc.) y el 55% al lenguaje corporal (gestos, posturas, mirada, movimiento de los ojos, respiración, etc.). La importancia de los elementos no verbales sobre los verbales aumenta si existen incongruencias entre ellos: si las palabras y el cuerpo están en desacuerdo, uno tiende a creer al cuerpo. El mensaje verbal apenas participa en la comunicación.

Comprendemos que la comunicación no verbal es una característica eminente en las personas, pues es ahí donde podemos visualizar aspectos importantes, cómo identificar a una persona cuando está mintiendo, es decir que puede que una persona a través de palabras nos esté brindando un mensaje con seguridad, pero su comportamiento indica todo lo

contrario. La comunicación no verbal ocupa una posición bastante interesante a nivel del análisis crítico y comportamental en los seres humanos. A través de los movimientos, gestos y contacto visual podemos identificar cuándo una persona miente o dice la verdad.

Cabe resaltar la importancia que representa la comunicación no verbal. Pues es un tipo de lenguaje silencioso e interesante donde podemos mencionar ejemplos en personas que no se limitan por las barreras que la naturaleza humana suele presentar. En este caso estamos hablando de personas muy valiosas e inteligentes que nos han demostrado en el transcurso de la vida que por el hecho de presentar una incapacidad auditiva, no significa el evitar expresarnos y dar a conocer nuestros sentimientos, necesidades, opiniones, alegría, tristeza, dolor, en fin. Ellos se comunican usando diversas técnicas de lenguaje corporal donde podemos entenderles perfectamente lo que nos quieren decir.

Algunos tipos de comunicación no verbal son: la mímica, (hace referencia a un modo de expresión artística utilizada para enfatizar los sentimientos y emociones), la kinésica (reemplaza los sonidos por movimientos corporales y gestos), la comunicación visual, las posturas, la expresión corporal, el lenguaje físico (por medio de un saludo usando un apretón de manos), el lenguaje de la ropa, en fin.

La ropa es un medio muy complejo que nos transmite un mensaje simple y concreto, esta encierra una serie de conocimientos, que según, Ferrús, B; Calafell, N. (2008: 182) menciona: "A través del vestido podemos hablar de sentimientos, actitudes, personalidad, secretos, historia y rangos de una persona".

Esta definición de Ferrús, B; Calafell, N, nos dice que es guía para definir la ropa como un sistema de signos, como Simpson (1999: 43) afirma: "La ropa es una forma de comunicación que transmite y recibe información".

En este sentido, leer define holísticamente la posición que ocupamos en el mundo. Porque nos innova holgados por la seducción, nos hace hacer preguntas y señalar dudas; capaces de comprender lo espiritual, lo material y lo técnico. A través de la lectura de letras e imágenes podemos inclusive, imaginar mundos imposibles y prospectivos, esos signos, objetos y mundos que nos esperan aún sin sentirnos preparados para ocuparlos.

La expresión comunicación no verbal alude a todos los signos y sistemas de signos no lingüísticos que comunican o se utilizan para comunicar. Como puede apreciarse por su definición, se trata de un concepto extraordinariamente amplio, que incluye los hábitos y las costumbres culturales y los denominados sistemas de comunicación no verbal. La amplitud y complejidad del tema explican el lento desarrollo y la interdisciplinariedad que caracterizan su estudio.

La comunicación no verbal se realiza a través de multitud de signos de gran variedad: Imágenes sensoriales (visuales, auditivas, olfativas...), sonidos, gestos, movimientos corporales, etc.

En conclusión la comunicación no verbal se basa o se centra en la comunicación a través de signos donde las palabras no tienen tanta importancia.

A. Los actos no verbales

.Los signos o señales que forman la comunicación no verbal varían según el contexto en el que nos movamos.

Ekman y Friesen, estudiosos de la comunicación no verbal, establecieron tres variables que influyen en los actos no verbales.

El origen

El origen de los actos no verbales puede ser fisiológico, esto es, que las impone nuestro sistema nervioso o ser fruto de nuestro entorno: la cultura,

las creencias o los hábitos sociales. Por ejemplo, llevarse las manos a la boca se relaciona con tener hambre.

Los usos

Los actos no verbales se pueden emplear para realzar, repetir o ilustrar un mensaje verbal, a veces, puede no tener relación con el mensaje oral o, incluso, contradecirlo. Por ejemplo, al hablar por teléfono es frecuente hacer gestos, de forma inconsciente, aunque nuestro interlocutor no nos esté viendo. Por el contrario, si en una conversación cruzamos los brazos puede deberse a que tengamos frío y no tener relación con la conversación que estemos manteniendo en ese momento.

La codificación

La codificación es la relación entre el signo y su significado de los actos no verbales puede ser:

- **Arbitraria:** cuando el acto no verbal no se parece en nada a lo que ese acto significa. Por ejemplo: cruzar los dedos índices y dedo mayor, para desear suerte.
- **Icónica:** cuando el acto no verbal se relaciona con su significado. Por ejemplo: cerrar el puño y levantarlo violentamente para amenazar con golpear a una persona.

B. Tipos de actos no verbales

Los actos no verbales se pueden clasificar en cuatro categorías: los emblemas, los ilustradores, los reguladores y los adaptadores.

La diferencia entre unos y otros es muy simple, y muchos de nosotros, cuando pongamos algún ejemplo, nos daremos cuenta de que empleamos más de lo que pensamos en nuestros actos de comunicación diaria.

Emblemas

Ekman y Friesen (1972) los denominen conducta no verbal, por lo tanto los gestos embleáticos se emplean de forma intencional y consciente en aquellos contextos en los que los mensajes verbales son difíciles de emitir por alguna circunstancia.

Los emblemas son comportamientos no vocales que pueden ser traducidos directamente a palabras, tienen un significado específico, de esa manera la traducción de un emblema es conocida por todos los miembros de determinado grupo social y puede suplir o repetir el contenido de la comunicación verbal.

Los emblemas suelen realizarse principalmente a través de las manos y de la cara.



Fuente: <http://martamoraga.blogspot.pe>

Ejemplo de ello, lo tenemos con el simple hecho de cerrar un puño, lo que puede tener varios "significados" según el contexto. Así, puede referirse al tamaño de algo, en la expresión decir verdades como puños, manifestar

una victoria deportiva o incluso, hacer referencia a una determinada corriente política o ideológica.

Ilustradores

Kendon (1983) denomina a los ilustradores gesticulación y designa con el término de gestos autónomos lo que para la taxonomía de Ekman y Friesen serían emblemas. Kendon considera que la gesticulación da lugar, en el habla, a frases de movimiento, las cuales se corresponden estrechamente tanto en su uso como en su estructura con las frases del habla. Los ilustradores no son propiamente comunicación, ya que carecen de un código establecido, se trataría, pues, de una conducta informativa, que según Kendon cumpliría dos tipos de funciones: psicológicas, destacando la expresión de representaciones mentales; comunicacionales, facilitación de la interacción entre hablante y oyente.

Los ilustradores son el tipo de comportamiento no verbal que guarda una más estrecha relación con el lenguaje, y que han generado más investigación en psicología. De facto, son varias las clasificaciones que han surgido de los trabajos de algunos autores. Efrón (1941) distingue entre batutas que marcan características rítmicas de la expresión verbal hablada, ideógrafos que muestran gráficamente la línea argumental del hablante, deícticos los cuales señalan físicamente objetos referidos en el mensaje verbal, espaciales que acompañan a la información verbal sobre relaciones espaciales, kinetográficos acompañan a la información verbal sobre movimientos, y pictógrafos que acompañan a la información verbal sobre imágenes.

Freedman (1972) distingue entre los movimientos orientados al objeto que serían movimientos de brazos y manos a cierta distancia del cuerpo, y movimientos orientados al cuerpo que implicarían una manipulación del cuerpo o del vestido. Ambos tipos de movimientos guardan relación con procesos cognitivos, de tal manera que los gestos orientados al objeto estarían conectados con el proceso de traducir a palabras las

representaciones de experiencias internas u objetos externos y los gestos orientados al cuerpo dirigen la atención del hablante hacia su propia tarea.

Los ilustradores son aquellos gestos que van unidos a la comunicación verbal y su función consiste en reforzar el significado de la información que estamos expresando verbalmente. Un claro ejemplo de estos gestos lo tenemos cuando colocamos la palma de la mano hacia arriba y hacia delante, que refuerza nuestra intención de ofrecimiento.



Fuente: <http://martamoraga.blogspot.pe>

Los gestos ilustradores son muy importantes en la comunicación cara a cara o ante una cámara, pero el grado de utilización o la frecuencia de ellos, delatarán a nuestros interlocutores nuestro estado de ánimo.

Con el paso del tiempo, puede que estos gestos se difundan en una comunidad, formalizándose y convirtiéndose así en emblemas.

Reguladores

Fernández Dols (1994) señala a los reguladores como el caso más claro de conducta informativa, ya que con ellos es posible determinar un código de interpretación y predicción de la conducta del sujeto emisor sin que éste sea consciente de estar transmitiendo información mediante tal conducta.

Ekman y Friesen (1972) nos dicen los reguladores son aquellos movimientos que tienen por objeto regular la sincronización de las intervenciones a lo largo del diálogo, esto es, controlar la interacción en la que se produce la comunicación verbal. Los reguladores mantienen el flujo de la conversación y puedan dar indicaciones a quien está hablando de si su interlocutor está interesado en lo que dice o no, si desea intervenir o si quiere interrumpir.

El uso correcto de los reguladores es esencial en una conversación para causar una impresión positiva, además de permitirnos llevar el control de una conversación, debate o negociación. Por ejemplo, aquellos gestos o expresiones con los que indicamos a nuestro interlocutor que es su turno de palabra, que continúe o que avance con la conversación, que repita algo que no hemos entendido o que aminore la marcha de su discurso.



Fuente: <http://martamoraga.blogspot.pe>

Si este gesto con el dedo índice señala a una persona, a la altura de los ojos, significa que le estamos pidiendo una respuesta en una conversación o que es su turno de palabra.

Los reguladores más empleados son los de asentimiento o negación con la cabeza, que, como todos sabemos, equivalen al "Sí" y al "No" del lenguaje verbal.

Adaptadores

Según Ekman y Friesen señalan, los adaptadores están dirigidos a objetos, que serían partes de rutinas conductuales relacionadas con elementos del entorno que se repiten ocasionalmente fuera de contexto, y podrían adquirirse en momentos más tardíos de la vida de los individuos.

Se trata de gestos no intencionales que utilizan los sujetos con fines de autorregulación en distintas situaciones de la vida cotidiana. Los adaptadores son vestigios de ciertos patrones conductuales que tuvieron una función adaptativa en momentos tempranos de la vida, esto es, son conductas residuales del pasado ontogenético de los individuos. Ekman y Friesen distinguen tres tipos de adaptadores: Los gestos autoadaptadores, adaptadores dirigidos a otros, y adaptadores dirigidos a objetos. Los autoadaptadores, son aquellos movimientos de manipulación del cuerpo, sobre todo del rostro, que en última instancia estarían relacionados con el cuidado del propio cuerpo o su adaptación a determinadas condiciones ambientales.

Son la última categoría dentro de los actos no verbales y consisten en esos movimientos, gestos o acciones que empleamos de forma inconsciente para conducir nuestros sentimientos o controlar nuestras respuestas. Éstos a su vez se dividen en tres grandes grupos:

- **Adaptadores sociales:** que son los que se originan en las relaciones entre las personas, por ejemplo, dar la mano cuando nos presentan a alguien o hacer reverencias.
- **Adaptadores instrumentales:** son actos comprendidos al realizar una tarea, por ejemplo, el gesto de subirse las mangas, indica que ya estamos preparados para hacer o para enfrentarnos a algo.
- **Adaptadores de subsistencia:** su origen se relaciona con la existencia de necesidades orgánicas, como alimentarse, descansar, gestos relacionados con circunstancias de tensión, de duda.



Fuente: <http://martamoraga.blogspot.pe>

El gesto de tocarse el labio o la barbilla, es un adaptador de subsistencia que denota indecisión.

C. Los sistemas de comunicación no verbal

El paralenguaje, la quinésica, la proxémica y la cronémica son los cuatro sistemas de comunicación no verbal reconocidos hasta el momento. De ellos, los dos primeros, uno fónico y otro corporal, son considerados sistemas básicos o primarios por su implicación directa en cualquier acto de comunicación humana, ya que se ponen en funcionamiento a la vez que el sistema verbal para producir cualquier enunciado. De hecho, es imposible realizar un acto de comunicación únicamente con signos verbales, pues al emitir cualquier enunciado producimos, a la vez, signos no verbales paralingüísticos y quinésicos; los otros dos, el proxémico y el cronémico, son concebidos como sistemas secundarios o culturales, dado que actúan generalmente, modificando o reforzando el significado de los elementos de los sistemas básicos o independientemente, ofreciendo información social o cultural.

Según Flora Davis (1971: 17 - 21), afirma que el hombre se ha sentido interesado por el estudio de la comunicación no verbal desde hace siglos,

aunque la preocupación por estos estudios desde un punto de vista científico no surge hasta principios del siglo pasado. Actualmente, los estudios sobre comunicación no verbal poseen un carácter interdisciplinario, puesto que interesan a varias parcelas científicas, entre las que se encuentra la enseñanza de lenguas extranjeras.

Sin embargo, los intereses de esta disciplina por la comunicación no verbal son también recientes. Las causas de este desinterés por un aspecto tan crucial en la comunicación pueden deberse, por un lado, a la escasa importancia que, durante años, se otorgó en la enseñanza de lenguas extranjeras a la práctica de la lengua oral. La enseñanza de lenguas se concebía, desde este punto de vista tradicional, como una práctica de la lengua escrita, influida, quizás por la lingüística, y su apego también a la palabra escrita. Aunque esta causa pueda parecer paradójica, no hay que olvidar que la comunicación no verbal tiene lugar fundamentalmente en la práctica oral de la lengua, en la que nos comunicamos mediante gestos, apariencia, postura, mirada y expresión.

Por otro lado, como sostiene A. M. Cestero Mancera (1999a: 11) nos dice, superado este apego a la escritura, en los currículos de enseñanza de lenguas extranjeras y segundas lenguas se ha dado una mayor relevancia a los aspectos orales de la comunicación, debido también al escaso desarrollo de los estudios sobre comunicación no verbal. Gracias a ello, actualmente este problema se ha solucionado y las investigaciones en esta materia continúan avanzando sobre unos firmes cimientos.

Prueba de ello es la inclusión progresiva de estos contenidos en currículos, programaciones y otros documentos encaminados a organizar la enseñanza de lenguas extranjeras. Uno de los ejemplos más significativos lo constituye el Marco de Referencia Europeo, documento fundamental actualmente para la enseñanza de lenguas extranjeras y en el que existe un apartado dedicado a la comunicación no verbal.

En dicho apartado se recogen principalmente contenidos quinésicos y proxémicos, aunque también se reflejan los elementos paralingüísticos e incluso las características paratextuales. No obstante, se indica la necesidad de adaptar los contenidos de enseñanza-aprendizaje a las necesidades y el nivel de los estudiantes, así como los medios o instrumentos para garantizar ese aprendizaje.

De esta forma F. Villalba (2003: 27) reconoce también entre los objetivos específicos en la enseñanza de español como el de «utilizar cualquier tipo de recursos expresivos (lingüísticos y no lingüísticos) con objeto de comprender y hacerse comprender en español».

Asimismo, hay que tener en cuenta que, aunque algunos de ellos pueden considerarse, según ciertos autores, universales, los signos no verbales son en un alto porcentaje de naturaleza cultural, es decir, varían en función de la cultura a la que pertenezca la lengua que se está utilizando. Por ello, hasta que la enseñanza de la cultura no se concibió definitivamente como una parte inseparable de la enseñanza de una segunda lengua, la comunicación no verbal no se incluyó de manera decisiva en los currículos de esta materia.

En este sentido, desde un punto de vista más teórico, F. Poyatos (1994a: 17) tiene en cuenta la influencia de la cultura tanto en la definición del concepto de comunicación no verbal como en su intento de sistematización de los signos no verbales.

La competencia cultural se ha convertido, por tanto, en un objetivo más dentro de la competencia comunicativa que debe alcanzar el alumno, puesto que si no conoce las pautas culturales inherentes a la lengua que está aprendiendo, no sabrá desenvolverse a la hora de expresarse en esa lengua, con lo que el aprendizaje de la misma no habrá tenido ningún sentido práctico y comunicativo.

Actualmente, cada vez es más frecuente para los profesores de secundaria encontrar sus aulas enriquecidas con una diversidad cultural a la que hace años no estábamos acostumbrados. Si en la enseñanza de español como lengua extranjera se ha tenido en cuenta el concepto de choque cultural a la hora de abordar la enseñanza de la cultura, en el caso de los jóvenes y adolescentes inmigrantes este choque puede ser aún mayor, debido a la situación traumática que puede suponer para ellos el abandono de su país, familia y amigos para entrar en contacto con una cultura y una lengua totalmente diferentes, pero necesarias para poder comunicarse, entablar y desarrollar relaciones sociales tanto en la escuela como fuera de ella, así como para poder avanzar en las materias objeto de estudio. Este choque puede ser meramente transitorio y no provocar consecuencias mayores. Sin embargo, las diferencias culturales pueden ocasionar también una gran incomodidad en la persona que se enfrenta a la cultura del país de acogida, llegando incluso a provocar sentimientos de rechazo hacia esa lengua y esa cultura y, por extensión, a todo lo que representan.

Sin embargo, es necesario distinguir entre los comportamientos idiosincrásicos, propios de cada persona, de los comportamientos que son verdaderamente culturales y que forman parte de toda una sociedad, como apunta Poyatos. De lo contrario se correría el riesgo de elevar a universales comportamientos particulares de cada hablante. Del mismo modo que existen idiolectos, es decir, formas personales de concretar la lengua, existen también, salvando las distancias, lo que se podrían denominar idiolectos culturales, es decir, distintas variaciones personales sobre la manera de comportarse culturalmente aceptada por una sociedad. Por tanto, es necesario saber identificar los hábitos puramente genéticos o idiosincrásicos de una persona, sobre todo en otra cultura, para evitar caer en un error comunicativo al interpretarlos como generales. Tampoco hay que olvidar que incluso las conductas biológicas pueden estar mediatizadas por el aprendizaje, ya que actos reflejos, como el estornudo, son ejecutados de manera distinta por cada persona después del inicio de la conducta, porque son controlados por distintas reglas sujetas también a variaciones culturales.

Los gestos son quizás una de las manifestaciones no verbales más fácilmente perceptibles. Flora Davis (1971) ejemplifica esta variación cultural a través de películas filmadas del alcalde de Nueva York pronunciando discursos en varios idiomas. Sostiene la autora que era fácil identificar cuándo el alcalde hablaba en uno u otro idioma, debido a la distinta manera de gesticular que es propia de los hablantes de lenguas diferentes. Parece que en ocasiones los hablantes sí somos conscientes de estas diferencias, ya que algunas lenguas cuentan con tópicos o estereotipos, más o menos verídicos, acerca de la gestualización de sus hablantes en la comunicación. Así, al imitar a un italiano, cualquier persona comenzará a gesticular de manera más llamativa que al imitar, por ejemplo, a un oriental.

En este sentido, enlazando también con la necesidad de enseñar cultura y comunicación no verbal unidos a la enseñanza de la lengua, los estudiantes y los profesores deberían ser conscientes de la importancia que tienen estos signos no verbales y deberían plantearse como deseo, si no como objetivo, el alcanzar no solo una alta competencia lingüística, sino también comunicativa y cultural, lo que incluiría el dominio de los signos no verbales. No en vano, al hilo del ejemplo anterior, la autora afirma que parece que existen personas bilingües tanto en movimientos culturales como en lenguaje hablado.

En el caso de los adolescentes inmigrantes, hay que recordar, como apunta J. Parejo (1995: 49-67), que en esa etapa de la vida, pueden ser más susceptibles, puesto que se hallan en un periodo de transición en el que su personalidad, en muchos casos aún no se ha afirmado. Si a ello añadimos el factor del choque cultural, el profesor deberá tener especial sensibilidad hacia estos estudiantes, sobre todo si son recién llegados, con el fin de no utilizar determinados gestos que para los alumnos españoles son habituales en el aula, pero que podrían intimidarlos o, al menos, desconcertarlos, ya que desconocen nuestras pautas culturales y nuestros

comportamientos cotidianos en el contexto escolar, puesto que muchos de ellos provienen de sistemas educativos completamente diferentes al nuestro.

Como señala A. M. Cestero Mancera (1999a: 55), esta enseñanza debe llevarse a cabo no tanto de manera aislada mediante la exposición de los contenidos por parte del profesor, sino, más bien, aprovechando las funciones comunicativas y sociales que se van a enseñar-aprender en el aula para integrar en ellas los signos no verbales que las acompañan.

De esta manera, el alumno podrá percibir en qué contexto se usa cada signo y podrá integrarlo en su discurso. No hay que olvidar que estos signos suelen utilizarse en las conversaciones orales con un determinado propósito, ya sea acompañando a las emisiones verbales, sustituyéndolas, enfatizándolas, contradiciéndolas, etc. Por tanto, independientemente de cuál sea su función, aparecen siempre contextualizados en el marco de una interacción comunicativa.

Siguiendo con los criterios y la selección de funciones, y volviendo a la urgencia de la comunicación, otro aspecto a considerar sería la semejanza existente entre signos no verbales españoles y de la lengua materna del estudiante. Si se empieza por enseñar aquellos signos que sean más parecidos entre ambas lenguas y culturas, este se dará cuenta de que existen, al menos, ciertas semejanzas entre su lengua materna y el español. Además, esto le permitirá poder expresarse y comunicarse, aunque sea de manera rudimentaria, algo esperable y comprensible, puesto que algunos jóvenes llegan a los centros con un desconocimiento total del español. Todo esto conducirá hacia una mayor motivación del aprendiz, que comprobará por un lado la eficacia de la comunicación no verbal y, por tanto, la utilidad del aprendizaje de dichos signos y, por otro, que a pesar de las diferencias entre su lengua y la lengua de llegada, también existen elementos comunes.

Desde esta perspectiva, también habría que considerar la explotación de los signos no verbales en su función de estrategia comunicativa de tipo cognitivo. Así se refleja la inclusión de la comunicación no verbal en las programaciones y currículos antes citados. En todos ellos se incluye entre los objetivos el que el alumno sea capaz de utilizar los signos no verbales para expresar los contenidos que su competencia lingüística aún no le permitiría verbalizar, logrando por cauces no verbales el objetivo de comunicarse, que es en definitiva el fin último del proceso de enseñanza-aprendizaje. Aun así, no se debe concebir el uso de los signos no verbales en la comunicación como una estrategia para paliar el desconocimiento de la lengua, puesto que también los hablantes nativos los utilizamos habitualmente para matizar, reforzar, contradecir, etc. nuestros mensajes verbales.

En este sentido, aunque en nuestros días parece haberse abandonado esta línea de investigación, hay que recordar los estudios realizados años atrás acerca de la posible existencia de universales no verbales, es decir, signos que serían comunes en expresión y contenido en la práctica total de las lenguas conocidas. Algunos autores se han mostrado a favor de la existencia de este tipo de signos, aportando entre otros ejemplos el gesto utilizado para expresar sueño o deseo de acostarse, apoyando la cabeza sobre las dos manos juntas. Sin embargo, otros autores han negado la existencia de universalidad en los signos no verbales. Lo cierto es que, al menos entre culturas no demasiado alejadas, sí parecen existir signos comunes para expresar ideas o pensamientos iguales, lo que supone una ventaja a la hora de planificar y llevar a cabo la enseñanza de este tipo de signos.

Por el contrario, en el polo opuesto se encuentran los signos que varían de unas lenguas y culturas a otras. En este caso podemos encontrar, por un lado, contenidos iguales que se expresan a través de gestos diferentes. Es el caso conocido del ritual del saludo, que en algunas culturas, sobre todo occidentales, se realiza estrechando las manos con mayor o menor intensidad, mientras que en las culturas orientales, como la japonesa, se

lleva a cabo mediante una flexión de la cintura hacia delante. Igualmente, tomando como referencia el plano de la expresión, también existen signos formalmente iguales que sin embargo expresan contenidos diferentes en función de la lengua y cultura. Un ejemplo de este caso es el signo que consiste en levantar los dedos índice y meñique. En algunos países, como España o Italia, significa cornudo, mientras que en Texas es simplemente un gesto popular utilizado para saludar. Es este tipo de signos el que supone una mayor dificultad en la comunicación, puesto que pueden implicar un mayor riesgo de choque cultural. El desconocimiento de esta variación puede llevar al aprendiz a cometer errores de este tipo, que en una interacción real pueden ser fuente de malentendidos. Por ello, al mismo tiempo que se trata de explotar didácticamente los elementos comunes, hay que hacer que el estudiante conozca que existen diferencias entre los signos no verbales de lenguas y culturas distintas y cuáles son, al menos, los signos básicos que difieren, principalmente en el caso de los utilizados más frecuentemente en funciones comunicativas y sociales, como saludar, despedirse, realizar peticiones, ofrecimientos, etc.

D. Clasificación de la comunicación no verbal

Lenguaje corporal

Nuestros gestos, movimientos, el tono de voz, nuestra ropa e incluso nuestro olor corporal también forman parte de los mensajes cuando nos comunicamos con los demás.

Lenguaje Kinésico

Son los gestos, movimientos del cuerpo, postura del mismo y las expresiones faciales que utilizan los hablantes, sean conscientes o inconscientes.

En ocasiones estos gestos hablan mucho más que las propias palabras, es así, que si se dice estar interesado en un tema específico, pero el rostro

está diciendo lo opuesto y la expresión de éste es de aburrimiento, podemos concluir que la persona se contradice y que realmente no está pendiente de la exposición.

Lenguaje Proxémico

Es el uso que se le da al espacio físico donde se desenvuelve el hablante y también a la percepción que éste tiene de su entorno cercano.

El lenguaje proxémico también es la cercanía o distancia que se tiene al comunicar, cuán lejos o próximo se está del otro y esto depende del grado de confianza y del tipo de interacción que se quiera entregar. De esta forma será distinto el acercamiento entre dos amigos que dialogan y se conocen, que un emisor hablando a un grupo de oyentes en una conferencia, donde estará en un escenario lejano al público.

Ahora bien, hay ocasiones en que la proximidad no se puede evitar, aun cuando los que nos rodean no nos sean cercanos y esto ocurre en la locomoción colectiva, en las filas de los bancos, recitales de música o en los ascensores.

Lenguaje Icónico

En él se engloban muchas formas de comunicación no verbal: código morse, códigos universales (sirenas, morse, braille, lenguaje de los sordomudos), códigos semiuniversales (el beso, signos de luto o duelo), códigos particulares o secretos (señales de los árbitros deportivos).

Son las imágenes de los objetos, su representación simbólica. Poseen una doble dimensión, esto es que una ilustración, que se entiende es gráfica, también tiene una explicación escrita. Pertenecen a este lenguaje la señalética vial, de tránsito, los letreros que vemos en las calles de la ciudad, los medios de comunicación escritos, sean afiches o publicidad; las obras artísticas: esculturas y pinturas.

E. Características de la comunicación no verbal

- Mantiene una relación con la comunicación verbal, pues suelen emplearse juntas.
- En muchas ocasiones actúa como reguladora del proceso de comunicación, contribuyendo a ampliar o reducir el significado del mensaje.
- Los sistemas de comunicación no verbal varían según las culturas.
- Generalmente, cumple mayor número de funciones que el verbal, pues lo acompaña de manera completa, modifica o sustituye en ocasiones.

1.7.3.3. Vicios del idioma

Al hablar o al escribir, se cometen errores de distinta naturaleza consistentes en el empleo inadecuado de un vocablo o en el cambio, supresión o adición en una palabra. La lengua es el instrumento con el cual el hombre se relaciona con sus semejantes dando a conocer sus pensamientos, deseos, necesidades, conocimientos, sentimientos, anécdotas. Por eso, es necesario que cada expresión sea dicha o escrita de forma correcta, de modo que el mensaje sea emitido de manera clara y precisa, y así evitar interpretaciones erróneas por parte del interlocutor.

Para el escritor Bolívar Bolaños (2002: 133), “Los vicios de dicción se constituyen en los posibles errores o distorsiones que comete el hablante cuando habla o cuando hace uso escrito de la lengua”.

Asimismo, Sobrino (2008: 5), en su obra Vicios de Dicción, en relación con este tema, afirma: “Toda aquella forma incorrecta e impropia de construcción o empleo del vocablo de manera inadecuada, que muchas veces pueden llegar a ser difíciles de interpretar dando origen a que la idea original se pierda.”

En otras palabras los vicios de dicción son:

- Faltas de redacción que estropean la prosa.
- Rompen el hilo semántico.
- Atentan contra la gramática.
- Provocan ambigüedad.

Tenemos algunos de estos vicios como los barbarismos, solecismos, redundancias y anfibologías (ambigüedades).

A. Los barbarismos

Según el DRAE (2001: 194), los barbarismos se pueden definir como vicios del lenguaje que consisten en utilizar voces impropias en el idioma, pronunciar o escribir mal las palabras o equivocar el concepto de los vocablos.

Los barbarismos son deformaciones de la lengua que consisten en escribir o pronunciar las palabras de manera incorrecta, en emplear vocablos inadecuados y en utilizar palabras de otros idiomas.

Los extranjerismos

Son vocablos de otros idiomas que no son necesarios en el español, pues este último posee un término apropiado. Algunos de estos ya han sido aceptados por la Real Academia de la Lengua; sin embargo, es conveniente usar el término castizo para no desvirtuar el idioma. Como por ejemplo:

Extranjerismo	Vocablo en español
<i>Coffee break</i>	descanso o refrigerio
<i>Diet</i>	Dietético
<i>Jockey</i>	Jinete
<i>Mouse</i>	ratón (computación)

Fuente: Fonseca, Socorro y otros, (2011: 63)

Palabras con concepto equivocado

Es común usar palabras con un significado diferente al que da el diccionario. En estos casos, no existe una opción escrita en forma correcta y otra incorrecta, más bien el error se produce cuando se confunde el significado de una palabra por la otra.

Veamos los siguientes ejemplos:

Erróneamente se usa esta palabra:	Significado	Por	Esta otra palabra	Significado
Apercollar	coger por el cuello	por	Abrazar	rodear con los brazos
esquivar	Evitar	por	Estibar	colocar un objeto sobre otro
adolecer	padecer	por	Carecer	no tener

Fuente: Fonseca, Socorro y otros, (2011: 64)

Palabras que se pronuncian o escriben mal

Por influencia del habla popular, algunos vocablos no se pronuncian de la manera correcta, y esto suele traducirse en la escritura. Veamos los siguientes ejemplos:

INCORRECTO	CORRECTO
Carie	Caries
Financea	Financia

Fuente: Elaboración propia

Barbarismos por alteración de lugar de letra o sílaba

También es común encontrar en el habla popular, ciertas palabras que sufren alteraciones por cambios en el lugar de una sílaba o letra, como en los ejemplos que ofrecemos a continuación.

INCORRECTO	CORRECTO
Pachotada	Patochada
Mallugado	Magullado

Fuente: Elaboración propia

B. Solecismos

Fonseca y otros (2011) afirman, este vicio de dicción se produce cuando se rompe con la concordancia gramatical o se altera el orden lógico de la oración, produciendo una modificación en el sentido de esta. Por tanto, se pueden dar dos tipos de solecismos: por concordancia o por construcción.

Solecismos por concordancia:

INCORRECTO	CORRECTO
La maestra le compró confites a los niños .	La maestra les compró confites a los niños .
Aquí llegaron los hombres de quien les hablé.	Aquí llegaron los hombres de quienes les hablé.

Fuente: Elaboración propia

Solecismos por construcción:

INCORRECTO	CORRECTO
Por fortuna huyó al peligro.	Por fortuna huyó del peligro.
El carro chocó con una vaca.	El carro chocó contra una vaca.

Fuente: Elaboración propia

C. Redundancias

La redundancia se produce cuando se reitera en el contenido de una expresión innecesariamente. “Cierta repetición de la información contenida en un mensaje” (DRAE, 2001: 1305).

INCORRECTO	CORRECTO
El niño subió para arriba .	El niño subió.
La madre volvió a reiterar su consejo.	La madre reiteró su consejo.

Fuente: Elaboración propia

D. Anfibología (ambigüedad)

La anfibología o ambigüedad se produce cuando en la redacción de un texto se expresan dos o más ideas.

Bolaños (2002: 200), expresa: “distorsión del lenguaje que poseen las expresiones que pueden entenderse de varios modos, o bien, que admiten distintas interpretaciones.”

Algunos ejemplos son los siguientes:

- Se necesita empleada para cocinar a tres personas.
- Cienciano jugó contra River Plate en su estadio (¿En el estadio de cuál equipo?).
- Tenemos descuentos en juguetería, zapatos, damas y niños.
- Juan compró un reloj a su tío. (¿El tío le vendió el reloj o Juan lo compró en la joyería para dárselo a su tío?

1.8. Componentes de la comunicación oral

1.8.1. Componentes no verbales

1.8.1.1. Kinesia

Eco y Volli (1970) definen la kinesia como "el universo de las posturas corporales, de las expresiones faciales, de los comportamientos gestuales, de todos aquellos fenómenos que oscilan entre el comportamiento y la comunicación". Así, dentro de la kinesia se incluyen la orientación del cuerpo, posturas, gestos, expresión de la cara, dirección de la mirada movimientos de ojos y cejas.

A. La postura corporal

Corrace (1980) afirma que la postura es una señal en gran parte involuntaria que puede participar en el proceso de comunicación. Se entiende por postura la disposición del cuerpo, o sus partes, en relación con un sistema de referencia determinado. Dicho sistema de referencia puede ser doble, por una parte la orientación de un elemento del cuerpo en relación a otro, o con el resto del cuerpo; y por otra una orientación corporal o de sus partes relativa a otros cuerpos de otros individuos.

Mehrabian (1971). La postura varía con el estado emotivo especialmente a través de la dimensión relajamiento-tensión. Ekman y Friesen (1969) señalan que la postura es menos controlable que el rostro o el tono de voz, por lo que puede revelar a los demás la actitud de los sujetos, así como la confianza o la imagen que tienen de si mismos. Trower, Bryant y Argyle (1978) afirman que las posiciones de la postura corporal sirven para comunicar distintos rasgos como las actitudes y las emociones. Mehrabian (1971) apunta, también, la existencia de una relación lineal entre postura y actitud hacia el receptor. Este autor, analizando la comunicación de actitudes y estatus a través de indicios posicionales observó que la "relajación posicional" (posición asimétrica de articulaciones, inclinación oblicua o recostada, y relajación de manos y cuello), puede relacionarse con diferencias de estatus social entre "señalador" y receptor, de tal manera que si el receptor es de estatus inferior, el "señalador" se mostrará más relajado y al contrario con un receptor de estatus superior, el "señalador" se mostrará más tenso.

La postura corporal expresa básicamente el grado de interés y apertura hacia los demás, reflejados en la exposición y orientación del torso. También es un potente indicador del estado emocional y predisposición a la acción.

Davis (1976) señala que siempre que dos personas comparten un mismo punto de vista, suelen compartir también una misma postura. Esta es un

componente no verbal fácilmente observable. Si nos fijamos en las posturas de las personas durante una discusión, muchas veces podemos averiguar quiénes están de acuerdo entre sí, antes de que hablen. Cuando una de las personas va a cambiar de opinión es probable que reacomode su posición. Sin embargo, señala Davis, cuando discuten dos viejos amigos, pueden mantener posturas congruentes durante todo el tiempo que dura la discusión, como para hacer resaltar el hecho de que la amistad no varía aunque difiera su opinión.

La orientación del cuerpo

Ricci y Cortesi (1980) definen la orientación como el ángulo según el cual las personas se sitúan en el espacio, tanto de pie como sentadas unas, respecto a otras. Las dos principales orientaciones que dos personas pueden asumir durante una interacción son la de "cara a cara" y "lado a lado". El presentar una u otra orientación, indicaría las relaciones de colaboración, intimidad o de jerarquía. De tal manera que dos personas con una relación de colaboración o de amistad íntima, asumen la posición de lado a lado, mientras que si se trata de una relación jerárquica, el sujeto superior se colocará enfrente del sujeto inferior. No obstante, existen variaciones culturales al respecto. Así, por ejemplo, (Watson y Graves 1966) nos dice, los árabes prefieren la posición cara a cara y mientras (Ingham 1971) menciona que los suecos evitan la posición a 90°.

Señales de afecto

Aunque la principal vía de expresión de los estados de ánimo es la gestualidad facial, también hay gestos corporales que realizan una función en este sentido. Tanto la ansiedad como la tensión emotiva dan lugar a cambios reconocibles en los movimientos de los individuos (Ricci y Cortesi, 1980). Así, por ejemplo, un gesto típico que expresa rabia es agitar un puño.

Movimientos corporales y gesticulación

El lenguaje oral se apoya en movimientos corporales y la gesticulación o expresión facial y los relaciona con la situación de la comunicación, ya sea para reforzarla, contradecirla o sustituirla.

B. GESTOS

Se denomina gesto a una manifestación corporal de un estado de ánimo, de una actitud, de un énfasis a una idea, etc. Los gestos pueden hacerse con distintas partes del cuerpo: la boca, las manos, las cejas, etc. También, existe una manifestación en la postura corporal que involucra gestos de todo el cuerpo. Los gestos son la mayoría de las veces movimientos involuntarios que las personas hacen cuando se comunican con otras. Esta circunstancia tiene lugar desde el hecho de que la mayor parte de la comunicación humana es de índole no verbal. En efecto, las personas se comunican por palabras, pero este tipo de comunicación apunta principalmente a la razón y al contenido lógico; con el lenguaje corporal, la comunicación tiene un rasgo más instintivo, tendiente a comunicar estados y actitudes. Como contrapartida, la decodificación de este tipo de mensajes también se realiza de modo casi inconsciente; así, sabemos si alguien está enojado, alegre, distante, etc., con solo ver su lenguaje corporal y los gestos que emite.

Como se ha sugerido, los gestos se emiten constantemente casi sin estar conscientes de estos. A través de ellos se puede tener una idea relativamente certera del estado de ánimo de una persona, de las emociones que la atraviesan. No obstante, existen algunas disciplinas en donde el estudio de los gestos y su emisión se realizan con cierto grado de conocimiento. En efecto, en la actuación, se intenta generar en una situación impostada los gestos que tendría una persona representada. Así, los actores buscan generar una suerte de sortilegio a partir de una gesticulación determinada, de la generación de un lenguaje corporal que sería consecuente con la historia representada. Por supuesto, existen diferencias notorias entre este tipo de proceder y el de una persona real

que emite sus gestos naturalmente. No obstante, en ocasiones es suficiente para crear el sortilegio buscado.

La dificultad para imitar algunos gestos radica en el hecho de que estos son hechos por conjuntos de músculos que son imposibles de accionar conscientemente. Así, por ejemplo, si vemos a una persona sonriente podemos entender naturalmente su estado, pero si alguien intenta sonreír artificialmente lo notamos también a la brevedad dado que se distingue el accionar facial. Este hecho se explica porque los músculos que se activan de modo inconsciente ante una emoción se han mantenido estáticos, aunque se hayan activado algunos de acceso consciente. Así, la comunicación humana tiene distintas facetas que es necesario considerar el conjunto.

Morris, Collett, Marsh y O'Shaughnessy (1979) señalan que un gesto es cualquier acción que envía un estímulo visual a un observador. Para llegar a ser un gesto, un acto tiene que ser visto por algún otro y tiene que comunicar alguna información. Los gestos son básicamente culturales. Muchos gestos tienen un significado aceptado generalmente en una cultura. Las manos, y en un grado menor la cabeza y los pies, pueden producir una amplia variedad de gestos, que se usan para una serie de propósitos diferentes. Los gestos constituyen un segundo canal que es muy útil, por ejemplo, para la sincronización y la retroalimentación. Los gestos son también muy eficaces para ilustrar los objetos o acciones que son difíciles de verbalizar (Caballo, 1993).

Argyle, (1975) señala que, después de la cara, las manos son la parte del cuerpo más visible y expresiva, aunque se presta mucha menos atención a ellas que a la cara.

Según Ricci y Cortesi (1980) afirman que los gestos son, sin duda alguna, uno de los aspectos más interesantes del comportamiento no verbal, y por supuesto lo más frecuentemente investigado dentro de este tema. El principal objetivo de los estudios planteados acerca de los gestos es

establecer una relación entre éstos y los estados emotivos, atribuirles un significado o analizar sus funciones en relación a la comunicación verbal.

Uno de los estudios pioneros y más conocidos, sobre el significado de los gestos, es el trabajo de David Efrón (1941), destinado a demostrar la falsedad de las tesis racistas sobre los judíos. Para ello analizó el comportamiento gestual de los judíos e italianos residentes en Nueva York, y observó que si bien los comportamientos verbales eran ostentamente distintos en los emigrantes de primera generación, éstos se uniformizaban en sus descendientes, esto es, cuanto más había asimilado un individuo las pautas gestuales autóctonas, exhibía menos gestos específicos de su grupo de origen. Efrón además concluyó que si un individuo se expone simultáneamente y durante un tiempo a la influencia de varios grupos, diferentes en sus gestos, adoptará y combinará ciertos comportamientos gestuales de todos ellos.

Inspirándose en la tipología propuesta por Efrón, Ekman y Friesen (1969, 1972) han conferido un fuerte impulso a la investigación en el campo de la gestualidad. Estos autores establecieron cinco categorías de señales no verbales, que aunque se refieren a los movimientos de todas las partes del cuerpo, definen especialmente los gestos de las manos. En su tipología distinguen entre emblemas, ilustradores, reguladores, señales de afecto y adaptadores, y señalan que estas categorías no poseen un carácter de exclusividad, de tal manera que un gesto no está incluido necesariamente en una sola de las categorías, pudiendo pertenecer a más de una.

La expresión oral por lo general se complementa con gestos y movimientos corporales como una forma de poner énfasis o acentuar el mensaje oral; sin embargo debe usarse con cuidado las expresiones gestuales pues estos deben ser naturales, oportunos y convenientes para evitar caer en el ridículo.

Otras categorías de gestos

Aunque nos hemos centrado en la tipología gestual elaborada por Ekman y Friesen, diferentes autores proponen otras clasificaciones que es obligado señalar. Así, Rosenfeld (1966) divide los gestos en: Gesticulación y Manipulación de sí mismo. Freedman y Hoffman (1967) los clasifican en: Movimientos centrados en objetos y relacionados con el discurso y Movimientos centrados en el cuerpo y sin relación con el discurso. Mahl (1968): Gestos comunicativos y Gestos autistas. Argyle (1975): Gestos ilustrativos y otras señales vinculadas al lenguaje, Señales convencionales y lenguaje de signos, Movimientos que expresan estados emotivos y actitudes interpersonales, Movimientos que expresan personalidad y Movimientos utilizados en los rituales y en ceremonias.

C. La expresión facial

Las expresiones faciales son uno de los comportamientos no verbales más investigados y con mayor relevancia psicológica, tal y como señalan diferentes autores. Así, por ejemplo, para Ricci y Cortesi (1980) la cara es una zona de comunicación especializada que utilizamos para comunicar emociones y actitudes. Por su parte Ekman y Friesen (1969) la consideran como la sede primaria de la expresión de las emociones y denominan "exhibidoras de afectos" a las señales no verbales que expresan un estado emotivo.

Caballo (1993) afirma que existe una gran evidencia de que la cara es el principal sistema de señales para mostrar emociones, además de ser el área más importante y compleja de la comunicación no verbal y la parte del cuerpo que más cerca se observa durante la interacción. Tal como señala Argyle (1969), son varios los papeles que desempeña la expresión facial en la interacción humana, tenemos los siguientes:

- Muestra el estado emocional del interactador, aunque este puede tratar de ocultarlo.

- Proporciona una información continua sobre si se comprende, se está sorprendido, se está de acuerdo, etc.
- Indica actitudes hacia los demás.
- Puede actuar de metacomunicación, modificando o comentando lo que se está diciendo o haciendo al mismo tiempo.

El estudio de las expresiones faciales y el reconocimiento de emociones se introdujo muy tempranamente en la psicología social (Jiménez-Burillo, 1981) y tiene su origen en 1872 con la obra de Charles Darwin La expresión de las emociones en el hombre y los animales. La tesis de Darwin era que todas las expresiones humanas primarias podían remontarse hasta algún acto funcional primitivo y que existían pautas universales de la expresión emocional.

Aunque la obra de Darwin, lejos de ser un tratado de psicología, era una defensa genérica de los principios evolucionistas, ha tenido una notable influencia en la psicología principalmente a través de los trabajos de Tomkins (1962), y Ekman y Friesen (1969).

Tomkins (1962) considera que existe una estrecha relación entre los fenómenos afectivos y los motivacionales. Afirma que los afectos son el principal sistema motivacional de los individuos y que se localizan en ciertas expresiones faciales y vocales innatas. Tomkins recupera así la idea de Darwin sobre la existencia de expresiones emocionales innatas y señala que tales expresiones son una parte misma de la emoción, de esta manera, sugiere que la emoción, como proceso psicológico, sería directamente observable, pues estaría en el rostro.

Bajo las formulaciones teóricas de Darwin y Tomkins, se va a desarrollar uno de los aspectos más importantes en la investigación de la expresión facial, la universalidad de las expresiones emocionales. El tema subyacente a estas investigaciones es tratar de analizar si existen patrones universales de expresión de las emociones, o si por el contrario cada cultura establece sus propias pautas expresivas. La mayor parte de la

investigación sobre la universalidad se ha concentrado en tres áreas de trabajo, así, se pretende observar las expresiones emocionales de individuos que no pertenecen a nuestra cultura, de personas que carecen de recursos sensoriales y de sujetos recién nacidos que no han tenido ocasión de aprender dichas expresiones. Si las expresiones que muestran estos tres grupos son comparables a las de los adultos occidentales, se estaría apoyando la idea del innatismo y universalidad de las expresiones emocionales.

Así en distintas culturas etiquetan determinadas expresiones faciales de la misma forma, como correspondientes a la misma emoción (p.e. Ekman y Friesen, 1971; Eibl-Eibesfeldt, 1989). También algunos estudios con invidentes señalan que estas personas pueden mostrar un repertorio expresivo cercano al de quienes no sufren dicho déficit (Fulcher, 1942; Eibl- Eibesfeldt, 1973; Ortega, Iglesias, y otros, 1983). Por lo que respecta a los niños recién nacidos se ha encontrado que la musculatura facial y los movimientos correspondientes en niños menores de tres meses, eran prácticamente similares a los de los adultos (Oster y Ekman, 1978). Iglesias, Loeches y Serrano (1989) fueron capaces de provocar en niños de entre 2 y 9 meses, mediante varios tipos de estimulación diferentes expresiones emocionales. Estos estudios aportan un fuerte apoyo de las tesis universalistas.

El autor más importante en esta línea de investigación es Ekman, cuyo modelo neocultural (Ekman, 1972, 1977) postula la existencia de seis expresiones faciales universales, que se corresponden con seis emociones innatas: alegría, ira, miedo, tristeza, sorpresa y asco. Según Ekman, la expresión de alegría consiste en un retraimiento oblicuo de las comisuras de los labios (sonrisa) acompañada de una elevación de las mejillas. La expresión de ira sería una aproximación y descenso de las cejas, un retraimiento del párpado superior y elevación del inferior y un estrechamiento de los labios, a menudo se produce una abertura de la boca en la que se pueden observar los dientes apretados.

La expresión característica de miedo consiste en una elevación y aproximación de las cejas y apertura de ojos y boca como resultado de la elevación del párpado superior y un alargamiento de la comisura de los labios que se separan. La de sorpresa es similar a la anterior, pero difieren en que no se aprecia aproximación de las cejas ni alargamiento de las comisuras de los labios. En la expresión prototípica de tristeza se observa también una elevación y aproximación de las cejas, pero las comisuras de los labios descienden al tiempo que se eleva la barbilla. La expresión de asco se caracteriza por un arrugamiento de la nariz y un descenso general de la parte inferior de la cara, labio inferior, mandíbula y comisuras de los labios. Ekman postula la existencia de determinantes de las expresiones emotivas ya sean de tipo universal, o peculiares de cada cultura.

Los aspectos compartidos por todas las culturas se resumen en el concepto de "facial affect program" que relaciona las emociones primarias con configuraciones de impulsos neurales que se corresponden con determinados músculos faciales cuyas secuencias son en amplia medida naturales (Ricci y Cortesi, 1980). No obstante, aunque las expresiones faciales de las emociones estén biológicamente determinadas, hay diferencias culturales en cuanto se muestran dichas emociones, y también varía con la cultura lo que provoca una emoción y las costumbres que sigue la gente para intentar controlar la apariencia de sus caras en situaciones sociales determinadas (Caballo, 1993: 34). Ekman clasifica los determinantes culturales de las expresiones emotivas en tres categorías generales: estímulos que provocan emociones, reglas que rigen las expresiones faciales de las emociones y consecuencias comportamentales determinadas por las expresiones del rostro. Es el aprendizaje social el encargado de modelar las respuestas a las emociones expresadas, los estímulos que las provocan y las reglas que presiden su manifestación.

Ekman y Friesen (1969) distinguieron cuatro importantes reglas de exhibición de las expresiones emocionales, las cuales son:

- Desintensificar el indicio visual de una cierta emoción.

- Aumentar la intensidad.
- Aparentar indiferencia.
- Disimular la emoción experimentada.

Según estos autores, existen normas sociales precisas, fruto del aprendizaje y que varían con cada cultura sobre cual es la regla de ostentación apropiada para cada emoción. Debido a este posible control las expresiones faciales pueden ser de muy corta duración.

Generalmente se desconoce que una expresión facial puede ser la base del presentimiento o intuición sobre alguien, es decir, podemos sentir algo sobre una persona sin ser capaces de descubrir el origen de esa impresión. Estas expresiones faciales de corta duración o microexpresiones, en la terminología de Ekman y Friesen (1975) ofrecen un cuadro completo de la emoción que se pretende ocultar.

La sonrisa

La sonrisa constituye la expresión facial más fácilmente reproducible a voluntad (Ekman, 1991). Se utiliza en muchas ocasiones como gesto de pacificación. Davis (1976) pone el ejemplo del individuo que sonríe azorado cuando llega tarde a una cena. Por débil que parezca, su sonrisa es un amortiguador importante frente a la agresión. Es utilizada también en saludos convencionales y suelen requerirla la mayoría de los intercambios sociales corteses. La sonrisa sirve igualmente para transmitir el hecho de que a una persona le gusta otra y junto con el parpadeo es utilizada para coquetear con los demás y constituye una invitación que no sólo abre los canales de comunicación, sino que también sugiere el tipo de comunicación deseado (Knapp, 1982).

Una sonrisa puede suavizar un rechazo, comunicar una actitud amigable y animar a los demás a que te devuelvan la sonrisa.

D. La mirada

Los poetas antiguos solían describir a los ojos como “ventanas al alma” para indicar la importancia de los ojos a la hora de interpretar los sentimientos. Según (Fast, 1971) casi todas las interacciones de los seres humanos dependen de miradas recíprocas. Pero ¿qué es la mirada? La mirada se define como mirar a otra persona a/o entre los ojos, o, más generalmente, en la mitad superior de la cara.

La mirada se utiliza para indicar que estamos atendiendo, para abrir y cerrar los canales de comunicación y para regular y manejar los turnos de palabras. Un periodo de contacto ocular a menudo hace que comience una interacción, durante la cual el que escucha mira normalmente al que habla, cuya mirada puede desviarse una buena parte del tiempo mientras habla. El que habla se encontrará con la mirada del que escucha para averiguar si está atento y también para señalarle su turno de palabra. La máxima probabilidad de desviar la mirada de una fuente de información visual se logra cuando se prepara alguna emisión verbal, se vacila, se habla entrecortadamente, o, en general, se ejecuta alguna tarea cognitiva; la máxima probabilidad de mirar al compañero se logra al final de la oración, en puntos estratégicos del habla, al hacer preguntas cortas, cuando envía señales de atención o cuando ríe.

Davis (1976) afirma que el comportamiento ocular es tal vez la forma más sutil del lenguaje corporal. Los niños aprenden desde muy temprano las implicaciones del contacto visual, ya que la cultura nos programa desde pequeños enseñándonos que hacer con nuestros ojos y que esperar de los demás, es decir, las reglas del contacto ocular. La mirada cumple una importante función a la hora de comunicar actitudes interpersonales y de instaurar relaciones, el establecer o no contacto visual puede cambiar enteramente el sentido de una situación.

Jiménez-Burillo (1981) establece las siguientes funciones de la mirada:

- Expresión de actitudes interpersonales.

- Recoger información del otro.
- Regular el flujo de la comunicación entre los interlocutores.
- Establecer y consolidar jerarquías entre los individuos.
- Manifestación de conductas de poder sobre otros.
- Desencadenar conducta de cortejo.
- Actuar de feed-back sobre los efectos de la propia conducta en el otro.
- Expresión del grado de atención mostrada por el otro.
- Indicar el grado de implicación en lo que se dice o hace.

Debido a las muchas funciones de la mirada, su estudio resulta especialmente complejo dada la dificultad de distinguir la función específica desarrollada por la propia mirada en cada momento determinado.

Jiménez-Burillo (1981) señala tres campos importantes de investigación en relación con la mirada: experimentos sobre la capacidad de percibir de las personas, de si están siendo directamente miradas o no; el significado de la mirada dentro del flujo de la conversación; y el impacto de la mirada en los otros.

Algunos de los trabajos realizados en estos campos pueden ayudarnos a comprender algunos procesos que tienen lugar en las pruebas de reconocimiento. Así, por ejemplo, Argyle (1978) estudió la experiencia de sentirse mirado, lo cual si se produce durante un breve espacio de tiempo posee un valor de recompensa y resulta agradable, pero si se prolonga, crea ansiedad e incomodidad. La sensación de sentirse juzgados y valorados, al notarse observados, provoca la imposición de comportarse de forma correcta, de ofrecer cierta presentación de uno mismo. En esta misma línea, Exline (1971) demostró que el contacto visual no es compatible con el engaño, esto es, los individuos desvían la mirada notoriamente cuando están faltando a la verdad. Según Ricci y Cortesi (1980) esta incompatibilidad explicaría el que las situaciones sociales y la

experiencia de sentirse mirados sean fuente de tensión para las personas que intentan ocultar algunos aspectos de su imagen. En las ruedas de identificación, y desde la perspectiva del sospechoso, la tensión que genera el sentirse mirado resulta más que justificada.

Según A. Forner (1987: 34-35), señala que uno de los elementos decisivos en el caso del profesor es la mirada. A través de ella, y sin pronunciar una sola palabra, puede estar tratando de atraer la atención de los alumnos, aprobando o sancionando conductas, etc. En este sentido, es necesario tener presente el distinto papel de la mirada en las culturas occidentales, donde es fundamental mirarse a los ojos al hablar, y en las orientales, donde se rehúye el contacto visual. Los elementos paralingüísticos en el discurso del profesor son también significativos, ya que, en ocasiones, aunque el aprendiz no entienda exactamente las palabras, puede captar, desde un punto de vista pragmático, la intención o sentido del mensaje (enfado, amabilidad, etc.) a través de los distintos tipos de voz y de la entonación.

De todos los componentes no verbales, la mirada es la más importante. El contacto ocular y la dirección de la mirada son esenciales para que la audiencia se sienta acogida. Los ojos de la persona que se expresa oralmente deben reflejar serenidad y amistad. Es preciso que se mire a todos y cada uno de los receptores, o sea, debe abarcarse en forma global como individual el auditorio. Mirar el suelo, el cielo raso o las ventanas denotan inseguridad o temor y, por lo tanto, debe evitarse.

E. Persuasión

Según Perloff (1993), la persuasión sería aquella actividad por la que el emisor intenta suscitar un cambio en las actitudes, creencias y/o acciones del receptor o receptores a través de la transmisión de un determinado mensaje, que es susceptible de ser aceptado o rechazado por éste último.

Podemos definir al fenómeno conocido como persuasión como aquella habilidad que permite convencer a alguien de algo, estimulándolo a actuar de tal o cual modo aunque ese modo de actuar no haya sido la primera elección de la persona. La persuasión puede ser utilizada con fines positivos pero en algunos casos, como sucede con algunos tipos de publicidades, puede ser entendida como una forma de cambiar la opinión de los individuos a partir de la promesa o de la presentación de elementos que en la realidad no son tales.

La persuasión es una forma de comunicación social que se basa en el convencimiento que se ejerce desde un emisor a un receptor. La persuasión puede lograrse de muy diversas maneras aunque en la mayoría de los casos el lenguaje oral o escrito es principal elemento para convencer ya que se pueden presentar diferentes teorías e ideas persuasivas. Se considera que la persuasión es exitosa cuando la persona acepta lo que el otro individuo le ha transmitido, significando esto que tome una posición completamente nueva o que directamente cambie la que ya tenía al respecto de determinado asunto.

Para que el fenómeno de la persuasión se pueda establecer, quien lo lleva a cabo debe establecer algún tipo de confianza con la persona a persuadir. Esto no quiere decir que sean personas que se conozcan, pero sí que el que persuade logre generar seguridad en el otro respecto de lo que le dice o comunica. Además, el uso de pruebas o de promesas sobre lo que se trata de convencer es también un elemento importante a la hora de generar esa persuasión. A veces, y dependiendo del tipo de comunicación que se establezca, la persuasión puede ser más o menos duradera, llegando en algunos casos a cambiar y transformar de manera completa la personalidad o el carácter de alguien.

1.8.1.2. Proxémica

La proxémica es la distancia física o grado de proximidad, que se establece en dos o más personas, en una situación de interacción.

Con el término de proxémica se denomina a todos aquellos aspectos que giran en torno a la utilización y estructuración del espacio personal y social y la percepción del mismo por parte de los individuos. Este campo de investigación surge de los trabajos de Edward Hall (1959) quien, desde la antropología, se interesa por el uso que personas de diferentes culturas hacen de su microespacio. En este campo podemos distinguir dos grandes áreas de investigación. Por una parte, los estudios sobre el espacio personal y distancias de interacción social y, por otra, las investigaciones sobre la conducta territorial humana.

Cuando hablamos de proxemia debes distinguir lo siguiente:

A. Manejo de espacio

El manejo de espacio es una utilidad de nuestro diario vivir, haciendo mucho énfasis en nuestra vida, el desarrollo como persona y como profesional, esto nos va caracterizando y nos va dando un espacio de reconocimiento, en nuestro diario vivir. Mientras en una conferencia o un discurso el orador suele permanecer fijo en un punto determinado frente al auditorio, un actor de teatro debe dominar la aproximación de espacio.

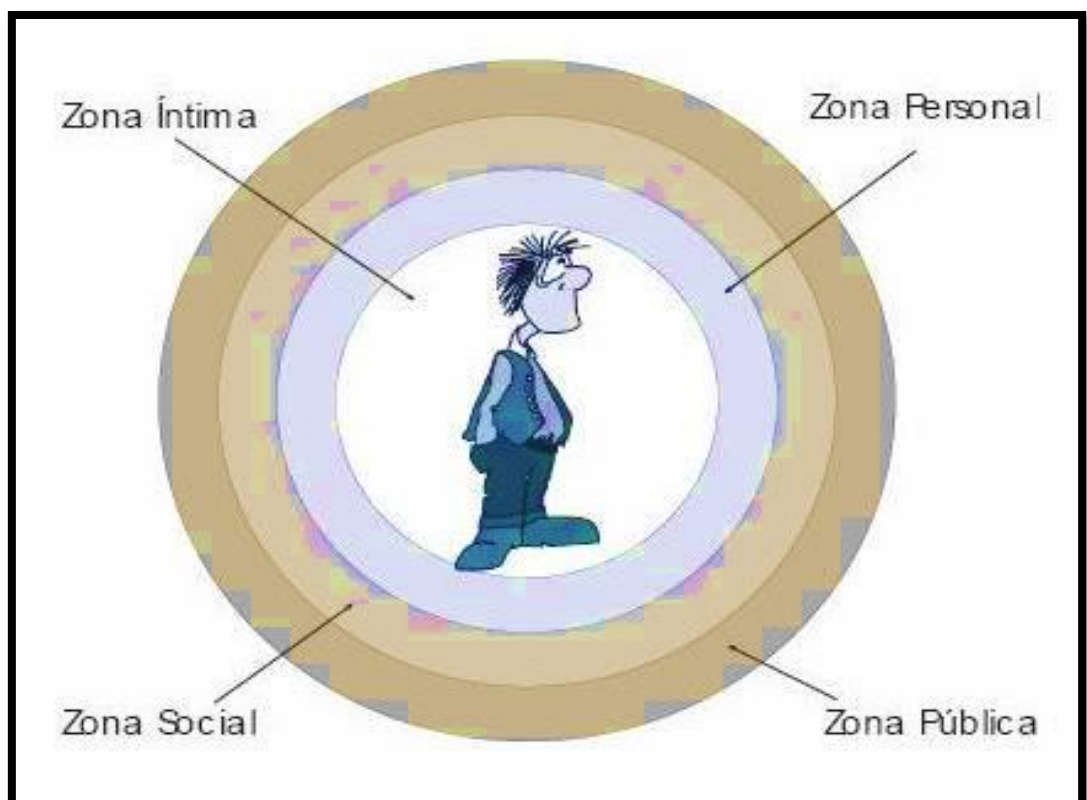
El espacio personal y distancias de interacción

Hall (1966) estableció para los norteamericanos cuatro diferentes zonas o distancias de interacción:

- **Distancia íntima**, hasta 45 centímetros, es la distancia apropiada para reñir, hacer el amor o conversar íntimamente. A esta distancia la comunicación no solo es con palabras sino que entran en juego el tacto, el olor, la temperatura corporal, etc

- **Distancia personal**, de 45 a 75 centímetros en la fase próxima, y en su fase lejana de 75 a 120 centímetros, es la distancia apropiada para discutir asuntos personales.
- **Distancia social**, la distancia social próxima es de un metro veinte a dos metros, la distancia social lejana entre tres y cuatro metros y es la que corresponde a conversaciones formales.
- **Distancia pública**, más allá de cuatro metros, es la distancia apropiada para pronunciar discursos o algunos tipos muy formales de conversación.

Ilustración de zonas o distancias de interacción



Fuente: <http://lenguajeproxemicoipg.blogspot.pe>

Las distancias de interacción parecen seguir reglas determinadas que varían en relación a la situación, al ambiente y a la cultura. Sommer (1961) y Little (1965) señalan la importancia de los factores situacionales en la adopción de diferentes distancias por parte de los individuos. Así, por ejemplo, la comunicación en un ambiente público tendrá lugar a menor distancia de la que se produce en un ambiente privado. De hecho, la menor distancia en público demuestra el énfasis de hallarse juntos (Kendon, 1973), lo cual no es necesario evidenciar, por ejemplo, en el interior de una habitación. Por lo que se refiere a las relaciones interpersonales, Jiménez-Burillo (1981) señala que está demostrado que cuanto más atracción existe entre dos personas más cerca interactúan. También existe un mayor acercamiento cuando los individuos pertenecen al grupo de pares, cuando tienen edades similares, y cuando son de la misma raza y estatus.

Lott, Clark y Altman (1969) nos dice, la distancia interpersonal se caracteriza por unas claras diferencias interculturales, por ejemplo, los pueblos árabes y los latinoamericanos interactúan con una mayor proximidad física que los pueblos nórdicos.

B. El dominio del escenario o escénico

Se puede definir el dominio escénico como el desenvolvimiento natural y seguro del orador ante su auditorio. El dominio escénico de un lector se evidencia a través de la serenidad, la vista y los ademanes.

Por oratoria entendemos el arte de hablar con elocuencia. Disciplina del género literario que se aplica en todos los procesos comunicativos hablados, tales como conferencias, charlas, sermones, exposiciones, narraciones, etc.

1.8.2. Componentes paralingüísticos o paraverbales

1.8.2.1. Paralingüística

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

La paralingüística se ocupa del estudio de aquellos aspectos no lingüísticos del comportamiento verbal como pueden ser el tono de voz, el ritmo, el acento, los tartamudeos, etc. Desde un punto de vista estrictamente lingüístico, cuando dos interlocutores se comunican, el comportamiento verbal está determinado por dos factores: el código común empleado, y la intención de comunicar un mensaje concreto mediante ese código. No obstante, estos factores lingüísticos no delimitan totalmente el comportamiento verbal de los interlocutores (Ricci y Cortesi, 1980), ya que existen en el lenguaje unas variaciones lingüísticas como la elección de la lengua, las formas de los tiempos, y unas variaciones no lingüísticas, que pueden transmitir diferentes estados de ánimo o distintos significados en la emisión de un mensaje. Las variaciones no lingüísticas del lenguaje han sido analizadas y definidas de diversas maneras por los investigadores.

Otros autores han propuesto diferentes clasificaciones de los aspectos no estrictamente lingüísticos del discurso. Mahl y Schulze (1964) los incluyen en la zona extralingüística. Lyons (1972) critica la imprecisión del término paralingüística y opta por distinguir entre comunicación vocal y no vocal.

Por lo que respecta a la investigación en este campo, en los primeros momentos, el interés se centró en el estudio de las relaciones entre los

fenómenos no lingüísticos y características de los sujetos estudiados (diagnóstico de personalidad, etc), para pasar, posteriormente, al estudio de la relación funcional existente entre estados emocionales transitorios y la aparición de los fenómenos paralingüísticos. Ricci y Cortesi (1980) señalan que el conjunto de estos estudios evidencian una estrecha relación entre el estado emocional del locutor y manifestaciones paralingüísticas, así, por ejemplo, una persona ansiosa tiende a hablar más de prisa y con un tono de voz más elevado.

Las variables tradicionalmente empleadas por los psicolingüistas en sus experimentos (frecuencias de palabras, número de pausas, tono de voz, etc.) se han tomado en cuenta para desarrollar la técnica conocida como Estilometría (Diges y Alonso-Quecuty, 1993). Esta técnica se utiliza para la evaluación de la exactitud, fiabilidad y veracidad de las declaraciones. La metodología de los análisis estilométricos consiste en localizar las variables psicolingüísticas a estudiar en la declaración que se está evaluando, tanto verbal como escrita. Posteriormente, y tras el análisis cuantitativo de su contenido y del tratamiento estadístico de la información obtenida se llega a la evaluación de la declaración. Algunas de las aplicaciones de la estilometría son la identificación del autor de la declaración y la evaluación de su estado mental en el momento en que la realizó (Gudjonsson, 1992). Pero, sin duda, la aplicación más interesante de la estilometría, para la psicología del testimonio, es la capacidad para discriminar el grado de veracidad de una declaración.

La paralingüística se puede dividir en tres grandes grupos: la Paralingüística Oral, la Paralingüística Escrita y Otros Elementos Paralingüísticos.

Paralingüística oral

El comportamiento lingüístico está determinado por dos factores: el código y el contenido que se pretende comunicar. Sin embargo estos dos factores no constituyen la totalidad del comportamiento ni verbal ni comunicativo.

Existen variaciones lingüísticas (por ejemplo: el idioma, el tipo de lenguaje simple o elaborado, la elección de los tiempos verbales, etc...), y existen, por otra lado, variaciones no lingüísticas como el ritmo, el tono y el volumen de la voz. Estos elementos permiten que el oyente comprenda con mayor facilidad lo que tú transmites, y por lo tanto, refuerzan el contenido de lo que comunicas por medio del lenguaje verbal. Al estudio de las variaciones no lingüísticas, entre otras cosas, se dedica la paralingüística.

Por lo tanto, podemos decir que la paralingüística oral se ocupa de los aspectos no semánticos del lenguaje, concediendo más importancia al cómo se dice frente al qué se dice. Por tanto, acompañan a las palabras haciendo la función de modificador o matizador, de la misma forma que realizan los adjetivos y los adverbios en la comunicación verbal.

Paralingüística escrita

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

Otros elementos paralingüísticos

Estos elementos son: los signos fisiológicos o emocionales, los elementos cuasi-léxicos, la música y, por último, el color. Todos ellos, nos ayudan (en mayor o menor proporción) a complementar el significado de lo que se dice.

Los sonidos fisiológicos y emocionales o diferenciadores

Los sonidos fisiológicos o emocionales (o diferenciadores) son reacciones fisiológicas y emocionales, incontrolables o voluntarias, que pueden comunicar.

Sonidos fisiológicos o emocionales son por ejemplo la risa, el llanto, el grito, el suspiro, el jadeo, el bostezo, la tos, el carraspeo el eructo, el hipo y el estornudo, así como las flatulencias y el castaño de dientes. Hay que destacar el gran rendimiento funcional de estos sonidos, así, el llanto puede significar condolencia, asociación, gozo, ansiedad social, dolor psicológico, llanto por sí mismo o culpabilidad y engaño.

Esta categoría paralingüística puede ser modificada por algunas cualidades primarias (por ejemplo, un bostezo en un tono alto) y por calificadores (por ejemplo, una risa dura). Los diferenciadores tienen además la capacidad de alterar la respiración normal y las características audiovisuales al hablar, afectando a la estructura triple básica (lenguaje-paralingüística-kinesia).

Existen una serie de normas de buena conducta culturales respecto a los diferenciadores. El llanto de duelo, por ejemplo, tiene diferentes normas según las culturas; en Estados Unidos el llanto suele estar bastante restringido, en España y en las culturas mediterráneas lloran los hombres y las mujeres de la primera e incluso segunda generación simbolizando cariño mediante la duración de su llanto. En la India, por su parte, el llanto intenso de las mujeres en el lugar de la cremación indica parentesco cercano; en este caso, lloran también los parientes varones, pero no los amigos; en otros países como el Líbano o Ghana se siguen contratando plañideras en los sepelios.

Los elementos cuasi-léxicos

Los elementos cuasi-léxicos son “consonatizaciones y vocalizaciones convencionales de escaso valor léxico, pero con gran valor funcional y expresivo”. Con esta definición nos estamos refiriendo a una gran parte de las interjecciones (¡Ay!, ¡Aha!, ¡Ah!), a las onomatopeyas (miau, guau, pon-pon...), a las emisiones sonoras con nombre propio aunque sin grafía (soplar, gruñir, lamer, roncar, gemir...) y a otros muchos sonidos que carecen de nombre y de grafía, pero que, sin embargo, tienen un valor comunicativo similar al de determinados signos lingüísticos o kinésicos.

Estos elementos pueden ser producidos de forma consciente o inconsciente.

Los elementos cuasi-léxicos pueden ser, a su vez, calificados por otros elementos paralingüísticos y kinésicos, de forma que un ¡hum! según el registro tonal con el cual se realice indicará cosas diferentes; cuando es alto, indicará sorpresa agradable, admiración, y cuando es bajo, mostrará desprecio, reproche, etc.

El tema de los elementos cuasi-léxicos ha sido muy poco investigado debido a la dificultad que implica reconocer y transcribir estos signos paralingüísticos.

Se puede diferenciar entre signos vocálicos, también llamados vocalizaciones (Eey para llamar la atención o ¡Ay! de dolor), signos consonánticos o consonantizaciones (Hm de asentimiento, Ts de negación o Tl de refutación) o signos combinados, que se denominan vocalizaciones con consonantizaciones o viceversa, dependiendo del sonido más tónico o alargado (Iaj de mal olor, Puaf de mal sabor, etc.).

Hay tres tipos de funciones que son las que determinan su aporte comunicativo. Pueden ser:

- Reguladores interactivos (Hm de apoyo, Ee de mantenimiento de turno, Hey o Chss de saludo o llamada de atención, etc.)
- Referenciales descriptivos (una fricción faríngea sonora fuerte y glotalizada para simbolizar la belleza de un paisaje, uaj para aludir a una persona fea) o imitativos (Mua-Mua para besar o Guau-Guau para el ladrido de un perro).
- Expresivos (un colérico mm, un ¡Ay! de dolor, un Aahh para expresar felicidad o alegría).

La Música como elemento paralingüístico

La música es otro elemento paralingüístico bastante recurrente. Ejemplos de elementos musicales (tanto escritos como auditivos) son: el órgano de la iglesia, las campanas de la catedral, la musiquilla del organillo de la calle, etc... La música de la guitarra se asocia con la juventud y la alegría de vivir.

El color como elemento Paralingüístico

A veces, los colores pueden cumplir una función paralingüística, pero también pueden ser simbólicos o semióticos en un sentido no lingüístico. Los logotipos son un ejemplo de explotación paralingüística del color y de otros parámetros de las letras (tamaño, tipo, etc.) y las artes gráficas cruzan muchas veces la frontera entre lo paralingüístico y lo puramente icónico. A continuación, les mostramos una serie de ejemplos en los que podremos diferenciar si se aplica el color con un sentido paralingüístico o no.

El azul característico de IBM es parte de su logotipo y es el color de la compañía. En este caso sí es un elemento paralingüístico porque sirve para la interpretación del signo lingüístico donde se halla, esto es, se asocian las letras IBM en color azul con la empresa no se las vincula a otra cosa o nos las tomamos como simples letras.

Coca-cola se reconoce por escribirse con blanco sobre rojo y con un tipo de letra muy característico.

El azul se usa a menudo para otro caso totalmente distinto: el de los hipertextos, para indicar que se puede «clicar» sobre el azul para trasladarse a otra parte del hipertexto, pero a diferencia del caso de IBM, por ejemplo, no es paralingüístico porque no sirve para la interpretación del signo lingüístico donde se halla: no se interpreta una palabra de manera diferente por ir o dejar de ir resaltado en azul.

Una característica de los elementos paralingüísticos es que siempre acompañan cualquier comunicación verbal, igual que los factores contextuales y situacionales.

A. Volumen de la voz

El volumen es la intensidad de la voz, que sirve para transmitir emociones y para enfatizar algunas partes de los discursos. Hay que hablar a un volumen adecuado, lo suficientemente elevado para que todos puedan oír al que habla, ni tan elevado que sea molesto. Hay que tener siempre presente que quien inicia una conversación en un estado de tensión mal adaptado a la situación, habla con un volumen de voz inapropiado (Fonseca y otros 2011).

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

Ejemplos: Intervalo, que será amplio si llamamos: ¡Pe-pi-to!, o breve si lo hacemos enfadados: ¡Pepito, ven aquí!

Una cosa si hay que tener clara y es que el volumen se modifica en función de las personas que tengamos en frente y del lugar en el que estemos. Hace referencia a la intensidad del sonido cuando hablamos.

El volumen está relacionado con la captación del sonido por medio del oído. Se le califica como fuerte, débil, suave, bajo. Estos calificativos están relacionados con la energía utilizada en la emisión de los sonidos.

La función más básica del volumen consiste en hacer que un mensaje llegue hasta un potencial oyente, su déficit es un nivel de volumen demasiado bajo para servir a esa función, provocando, por ejemplo, que el que habla sea ignorado o que el oyente se irrite. Un volumen bajo de voz puede indicar sumisión o tristeza, mientras que un alto volumen de voz puede indicar seguridad, dominio, extraversión, agresividad e ira.

Hernández (1999: 54) sugiere: el orador debe usar adecuadamente la intensidad de su voz. “hablar con intensidad suficiente para ser oído por todo el auditorio, pero no gritar.

Los cambios en el volumen de voz pueden emplearse en una conversación para enfatizar puntos. Una voz que varía poco en volumen no es interesante de escuchar (Caballo, 1993). Además, se ha demostrado que la monotonía de la voz afecta negativamente la retención de la información (Collados, 2001).

Se debería mantener un volumen apropiado especialmente en los momentos críticos. Algunas personas mantienen un volumen adecuado excepto en el momento en que piden algo, rechazan una petición u ofrecen una opinión personal, momento en el que bajan o elevan en exceso su voz.

B. Ritmo de voz

Es la armonía y acentuación grata del lenguaje, que resulta de la combinación y sucesión de las palabras y frases que seleccionamos y que se expresan respetando los signos de puntuación.

El ritmo se refiere a la fluidez verbal con el cual se expresa la persona y como también es la relación entre los acentos y las pautas que se manifiesta por intervalos de tiempos breves está ligado con la velocidad del habla.

Fonseca y otros (2011: 53) afirman: el ritmo “es la sensación de dinamismo que se genera por la combinación de la velocidad del sonido y la extensión

de las pausas”.

La persona que diserta en forma oral, deberá hacer variaciones rítmicas en su discurso, según las pausas para respirar (en el discurso escrito corresponden a los signos de puntuación) o a la vehemencia con la cual expresen ciertas ideas de importancia.

C. Tono de voz

Fonseca y otros (2011) afirman, el tono de voz es básicamente definido como la cualidad de la voz de una persona. Dichas cualidades están compuestas por el tono, las características y el volumen de la voz. La forma en la cual se envían las palabras y la manera en la cual hablas también conforman el tono.

El tono se clasifica según la forma de hablar. Si decimos que una persona tiene una voz “gruesa”, es sinónimo de un tono grave, pero si la persona tiene una voz “menos gruesa”, corresponde a un tono agudo.

Para los efectos de un orador, debe aprender a manejar su voz, para que haya variaciones tonales para atraer al auditorio.

Fonseca y otros (2011: 53), apuntan: “el comunicador necesita modularlo para dar a su mensaje mayor expresividad”.

La voz es como una huella dactilar, una característica personal e intransferible de cada individuo. Desde el nacimiento la utilizamos en forma de llanto para reclamar el alimento y, a medida que crecemos, la voz se transforma en función de nuestro sexo. En lo que se refiere al tono, debemos plantearnos una primera cuestión: ¿Cómo escuchan nuestra voz los demás?. Es agradable, desagradable o neutra. Por ejemplo, simplemente con oír el tono con el que nos saludan “Buenos días”, nos hacemos una idea aproximada de su humor de la persona en ese momento. Y es que emplear bien el tono de voz es fundamental para transmitir lo que queremos. La razón estriba en que el tono es el regulador entre el sentimiento y la expresión, entre lo sentido y lo

verbalizado. Seguramente, alguna vez no hemos conseguido transmitir con eficacia lo que pretendíamos a pesar de utilizar las palabras justas, por no emplear el tono de voz adecuado.

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

El diccionario de la Real Academia (1997) define la inflexión como: “la elevación o atenuación que se hace con la voz quebrándola o pasando de un tono a otro”. Sirve para comunicar sentimientos y emociones. Podemos pensar en el número de mensajes que podríamos transmitir con una única frase como “Espero que me llames” cambiando simplemente la inflexión. Estas simples palabras podrían comunicar esperanza, afecto, sarcasmo, ira, excitación o desinterés, dependiendo de la variación de la inflexión del que habla. Además de variar la inflexión, podemos fijarnos en los distintos matices de significado que podrían salir de subrayar diferentes palabras. Mostramos algunos ejemplos:

- “**Espero** que me llames” (Dudo que lo hagas, pero me gustaría).
- “Espero que **me** llames” (No llames a nadie sino a mí).
- “Espero que me **llames**” (No me envíes una carta, sino

llámame).

Poca entonación, con un volumen bajo, indica aburrimiento o tristeza. Un patrón que no varía puede ser aburrido o monótono. Se percibe a la gente como más dinámica y extravertida cuando cambian el tono y la inflexión de sus voces a menudo, durante una conversación. En general, un tono que sube es evaluado positivamente (es decir, alegre); un tono que decae, negativamente (deprimido); una nota fija, como neutral.

Las variaciones en el tono pueden regular el ceder la palabra; puede aumentar o disminuir el tono de la voz de una persona para indicar que le gustaría que hablase algún otro, o pueden disminuir el volumen o el tono de las últimas palabras de su expresión o pregunta. Cambiamos el tono de voz para indicar el final de una expresión afirmativa (bajando la voz) o de una pregunta (elevándola). A veces modulamos conscientemente la voz, de manera que el tono empleado contradice el mensaje verbal, como cuando se pronuncia la palabra “sí” en un tono que indica una mala disposición y donde realmente estamos diciendo que “no”. En otras situaciones, el tono puede transmitir sarcasmo, como cuando se dice “¡Qué bien lo estoy pasando!” queriendo decir “¡Lo estoy pasando fatal!”. Se pueden dar cambios en el tono para acentuar determinadas palabras, aunque esto también se puede hacer por medio del volumen (Vicente Caballo, 1993).

Mehrabian (1972) describió que el tono de voz contribuía ligeramente menos que la expresión facial, pero mucho más que el contenido de la conversación, a las impresiones de las actitudes interpersonales. Igualmente, Romano y Bellack (Romano & Bellack, 1980) hallaron que la inflexión junto con la expresión facial y la postura eran las conductas más altamente relacionadas con las evaluaciones de la habilidad social. Alberti y Emmons (Alberti & Emmons, 1978) señalan que una presentación uniforme y bien modulada de conversación es convincente sin intimidar, si es susurrada monótonamente raramente convencerá a la persona con

quien se interactúa y si es presentada con gritos producirán la aparición de defensas en el terreno de la comunicación.

D. Claridad

Se refiere a la calidad del sonido cuando emite las palabras y a la claridad del mensaje emitido (Fonseca y otros, 2011).

Es importante expresar en forma precisa y objetiva los conceptos, ideas y pensamientos empleando los recursos para aumentar la claridad de los discursos.

Va unida a la velocidad. Cuanta más velocidad tenga hablando una persona, menos se le entiende. Pero independientemente de la velocidad, a veces no se entienden las palabras por varios motivos como el acento muy marcado, palabras entrecortadas, mala pronunciación, mala vocalización etc.

E. Fluidez

Fonseca y otros (2011) afirman, la fluidez es la capacidad de un hablante de expresarse correctamente con cierta facilidad, continuidad, naturalidad y espontaneidad.

La fluidez viene dada en tres áreas:

- Capacidad para crear ideas (área creativa).
- Capacidad para producir, expresar y relacionar palabras (área lingüística).
- Capacidad para conocer el significado de las palabras (área semántica).

F. Timbre

El timbre es la calidad vocal o resonancia de la voz producida principalmente como resultado de la forma de las cavidades orales. La gente se diferencia en esas características. Algunas personas tienen voces muy finas, nasales, mientras que otras tienen voces resonantes.

Las voces de timbre grave suelen ir asociadas con la autoridad y la jerarquía, mientras que las agudas se perciben como menos fiables y sinceras.

Las personas con voces muy finas son percibidas, en general, de forma más negativa que aquellas que poseen voces más resonantes. Según Knapp (Knapp, 1982), a los hombres con voces guturales se les considera más realistas, maduros, sofisticados y bien adaptados, mientras que a las mujeres con voces guturales se las tiende a juzgar como más masculinas y toscas.

G. Latencia

La latencia es el intervalo temporal de silencio entre la terminación de una oración por un individuo y la iniciación de otra por una segunda persona. Las latencias largas se perciben como conducta pasiva, tanto por el que habla como por el que escucha. Las latencias muy cortas o las latencias negativas (interrupciones) se perciben normalmente como asertiva e incluso agresiva (Caballo, 1993).

Al igual que otros elementos de la comunicación no verbal, la interpretación y el uso del silencio dependerán del contexto. Así, en algunas ocasiones es mejor permanecer callado si no sabemos que decir que expresar un comentario que pueda romper o entorpecer la comunicación.

H. Perturbación del habla

Las perturbaciones se refieren a las vacilaciones, falsos comienzos y repeticiones que son bastante normales en las conversaciones diarias. Sin embargo, las perturbaciones excesivas del habla pueden causar una impresión de inseguridad, incompetencia, poco interés o ansiedad.

Pueden considerarse tres clases de perturbaciones del habla. Una es la presencia de muchos períodos de silencio (pausas sin rellenar), que podría interpretarse de distintas formas, dependiendo, en parte, de la relación existente entre las personas interactuantes y del contexto. Otra clase de perturbación del habla es el empleo excesivo de “palabras de relleno” durante las pausas (ej: “ya sabes”, “bueno”), o sonidos como “uhm” o “eh”. Las expresiones con demasiadas pausas rellenas (“ahs” y “ehs”) provocan percepciones de ansiedad o de aburrimiento. En una discusión acalorada podrá mantenerse el control de la conversación rellenando las pausas, pero se disminuirá entonces la calidad de la contribución. Un tercer tipo de perturbación incluye repeticiones, tartamudeos, pronunciaciones erróneas, omisiones y palabras sin sentido (Caballo, 1993).

Pausas / silencios:

Se refiere a los tiempos que tardamos en empezar a hablar una vez que ha terminado nuestro interlocutor, como los silencios que realizamos con el objetivo de remarcar los signos de puntuación. Tenemos que distinguir entre pausas, que duran de 0 a 1 segundos aproximadamente, y silencios, que duran más de un segundo. Por exceso o por defecto, las pausas son poco habilidosas. Lo ideal es que se respeten. Las pausas funcionan, generalmente, como reguladores de cambio de turno, indicando el final de uno y el posible comienzo de otro. Existen dos tipos de pausas las reflexivas y/o las fisiológicas.

Como perteneciente a un proceso, la pausa está relacionada con los demás aspectos nombrados o por mencionar; sin embargo, está aún más

relacionado con el anterior, pues permiten agrupar las palabras, de tal forma que el orador pueda tomar aire para continuar en su acto discursivo.

Hernández (1999: 54) afirma: “el comunicador oral debe dejar el tiempo suficiente para que cada sonido, palabra o idea se perciban con claridad, en vez de saturar el discurso, dispersar la información y evitar que los oyentes encuentren su núcleo”.

Los silencios pueden venir motivados por un fallo en los mecanismos interactivos (cambio de hablante, corrección, respuesta a pregunta, casos de dudas, reflexiones etc.). Además, pueden ser utilizados como presentadores de actos comunicativos o como enfatizadores del contenido de los enunciados emitidos o que se van a emitir.

Los silencios no se deben entender como ausencia de comunicación, sino un medio, en ocasiones mucho más efectivo que los discursos o explicaciones verbales. Con el silencio unas veces se invita a hablar, otras a callar, otras se asiente y también se puede mostrar el desacuerdo. Al hacer preguntas a los oyentes hay que respetar el silencio inicial, ya que a veces, se está preparando la respuesta. El emisor debe interpretar el silencio de los receptores si han entendido o no, si están escuchando o distraídos, para poder adecuar sus explicaciones.

I. La velocidad

Este aspecto hace alusión a la rapidez o lentitud con el que se pronuncian las palabras en un período determinado.

Hernández (1999: 53) sugiere: “el comunicador oral debe atender como punto de importancia la velocidad y el ritmo de su hablar. Ni tan rápido que fatigue, ni tan despacio que provoque monotonía”.

Si se habla muy lentamente, los que escuchan podrían impacientarse y aburrirse. Por otra parte, si se habla muy rápidamente, la gente podría

tener dificultades para entender. Knapp (Knapp, 1982) señala que la velocidad normal del habla es de 125 a 190 palabras por minuto y que la comprensión comienza a disminuir cuando la velocidad se encuentra entre 275 y 300 palabras por minuto. La velocidad del habla también conlleva señales psicológicas. Así, el habla lenta puede indicar tristeza, afecto o aburrimiento, mientras que el habla rápida puede indicar alegría, sorpresa o nerviosismo. El habla demasiado rápida, cuando se pide un favor o una cita o cuando se ofrece un cumplido, puede disminuir su efectividad. El cambiar el ritmo (ej: introduciendo alguna pausa ocasional) hace el estilo de la conversación más interesante (Caballo, 1993).

J. El tiempo de habla

La duración del habla se refiere al tiempo que se mantiene hablando el individuo. El tiempo de conversación del sujeto puede ser deficitario por ambos extremos, es decir, tanto si apenas habla como si habla demasiado.

El compartir un tiempo igual de habla, no sólo anima a los demás a que vean a esa persona como agradable sino que también transmite un agrado por los demás, puesto que se tiende a hablar más a la gente que gusta. Se ha encontrado también que la duración del habla está relacionada con la asertividad, la capacidad para enfrentarse a situaciones y el nivel de ansiedad social. Caballo y Buela (Caballo & Buela, 1989) encontraron que el tiempo de habla, junto con la mirada, era uno de los elementos que tenían una relación más elevada con la habilidad social global y que diferenciaba más claramente entre sujetos de alta y baja habilidad social.

El tiempo de habla puede ser poco habilidoso por exceso o por defecto. Se refiere al tiempo de habla, a la duración de las intervenciones de los interlocutores cuando se está produciendo una conversación. Lo adecuado sería un intercambio recíproco de información, conversación y no solo uno u otro (Vicente Caballo, 1993).

1.8.3. Componentes verbales

1.8.3.1. Verbal

Lo verbal es todo lo relativo al verbo, en latín “verbum” cuyo significado es palabra. Es por ello que decimos que la comunicación verbal es aquella que se expresa a través del lenguaje oral, a diferencia del lenguaje escrito, que se plasma en signos que se inscriben sobre un soporte real o virtual y permite que quede registrado.

La palabra verbal sirve como adjetivo para aquello que tenga que ver con el uso del lenguaje. Un elemento o fenómeno verbal es aquel que implica la existencia de comunicación tanto hablada como escrita. Por ejemplo, una agresión verbal es, a diferencia de otro tipo de agresiones, la que se desarrolla a través del uso de palabras explícitas y no implícitas u ocultas.

Tradicionalmente, el adjetivo de 'verbal' se utiliza para hacer referencia a un tipo de comunicación que se establece a través del uso del lenguaje oral en el cual se recurre al uso de palabras, interjecciones y expresiones de todo tipo. Para que pueda existir la comunicación verbal, es necesario contar con un lenguaje que permita expresar los conceptos o nombres pertenecientes a cada entidad. El lenguaje oral y verbal es sin dudas uno de los logros más importantes y exclusivos del ser humano, que lo diferencia de manera marcada del resto de los seres vivos.

En muchas situaciones, el calificativo de 'verbal' también se aplica a situaciones en las cuales el habla es importante, por ejemplo cuando se hace referencia a la violencia verbal como oposición a la violencia física. En este sentido, siempre se reconoce al poder de la palabra un valor quizás hasta más importante que al de los actos ya que el ser humano puede a través de las mismas expresar profundos agravios. Sin embargo, las palabras y la comunicación verbal también nos permiten poner en claro nuestros sentimientos positivos.

Por definición opuesta, entendemos por comunicación no verbal a todo aquello que sirva para expresar sentimientos, valores o pensamientos pero a través de otros elementos que no son el habla. En este grupo podemos incluir a los diferentes tipos de gestos y expresiones faciales, a movimientos y posturas del cuerpo. Todos ellos constituyen formas de expresar nuestras sensaciones de manera indirecta, pudiendo ser en muchos casos este tipo de comunicación involuntaria y espontánea.

Los componentes verbales hacen referencia al contenido de la conversación, que es la herramienta que generalmente utilizamos las personas para relacionarnos con los demás. Expresiones que utilizamos, reglas que tenemos en cuenta, etc.

A. Vocalización

La vocalización refiere a la pronunciación de manera correcta y adecuada de todos los sonidos que pertenecen a una lengua determinada, por lo cual también se afirma que es el entrenamiento de la voz como instrumento en el desarrollo del sonido (altura o entonación, fuerza o intensidad, timbre y duración), adquiriendo poder expresar los sentimientos a través del canto.

La vocalización nos sirve para dos cosas, mejorar la entonación y mejorar la dicción. Podemos decir que la palabra vocalización se deriva de vocal. Las vocales son los sonidos básicos de cualquier idioma y son los sonidos en los que haremos los cambios de tono (Fonseca y otros 2011).

B. Articulación

Por articulación entendemos la pronunciación clara y distinta de las palabras para que los demás puedan oír y distinguir bien todo lo que decimos, tiene que ver con la posición de los órganos de la voz para la pronunciación correcta de una vocal o consonante. Un problema bastante frecuente, entre los que se inician en el campo de la oratoria, lo constituye

la articulación; muchos llegan con una serie de incorrecciones que tienden a desvirtuar el mensaje pronunciado.

Fonseca y otros (2011) manifiestan que articular bien permite, entre otras cosas, hacerse comprender claramente, incluso cuando se habla en voz baja, y proporciona la debida comprensión de lo que se diga, lo cual constituye la única manera de mantener y desarrollar el interés del público.

C. Coherencia

La coherencia es expresar organizadamente las ideas o pensamientos en cadena, unidos por un conductor lógico.

Bublitz (2011: 37 - 49) nos dice la coherencia, que es una propiedad del discurso dependiente de las variaciones contextuales y socioculturales. Así la coherencia está directamente relacionada con el sentido y con el valor semántico de las unidades que la constituyen. En consecuencia, un discurso coherente es aquel en el que existe una continuidad de sentido y una jerarquía semántica.

D. Cohesión

La cohesión es la propiedad del texto que conecta las diferentes frases entre sí mediante las formas de cohesión, por lo cual se refiere a los procedimientos formales o de expresión que deben estar presentes en el texto, sean éstos los recursos lingüísticos o los gramaticales dentro del discurso.

Bublitz (2011: 37 - 49), nos manifiesta que la cohesión queda regulada por las normas sintácticas de una lengua, por lo que constituye una propiedad invariable del contexto. En esto se diferencia de la coherencia, que es una propiedad del discurso dependiente de las variaciones contextuales y socioculturales.

La idea de cohesión también expresa la unidad, armonía o la relación estrecha que se produce en algo. Si hablamos de cohesión vale la pena recordar algunas palabras sinónimas, como por ejemplo coherencia, unión o enlace. Al mismo tiempo, lo contrario a la cohesión sería la incongruencia, la desunión o la incoherencia.

La finalidad de la cohesión es asegurar la progresión temática, con el menor esfuerzo de procesamiento, en el proceso de engarzar las diferentes oraciones que componen un discurso.

E. Vocabulario

Peytard y Genouvriernos (1970) afirma, el vocabulario es el conjunto de todos los vocablos efectivamente empleados por el locutor en un acto de habla concreto.

Vocabulario, conjunto de palabras de un idioma (Diccionario RAE).

El vocabulario está constituido por el conjunto de palabras que conforman un idioma. En este sentido, un vocabulario es sinónimo de léxico en la medida en que este es el conjunto de unidades léxicas que integran una lengua. La palabra, como tal, proviene del latín *vocabŭlum*, y significa 'vocablo'.

Hace referencia a la precisión de las palabras que utilizamos en una emisión oral con el objetivo de ser lo más claros en el mensaje que se pretende transmitir. Al hablar, debe utilizarse un léxico que el receptor pueda entender. Por eso, en primer lugar, hay que tomar en cuenta el tipo de público al que va dirigido el mensaje.

Se recomienda que en el repertorio de palabras que tenemos almacenadas en nuestra mente, debemos seleccionar aquellas que nos expresen claramente el contenido de nuestros mensajes y que a la vez sean

entendidos por nuestros receptores, considerando el grado cultural, social y psicológico que ellos poseen.

1.9. Cuadro de variables e indicadores

VARIABLES E INDICADORES

EXPRESIÓN ORAL	INDICADOR	SUB INDICADOR
	KINÉSICO	1. Postura corporal
		2. Gestos
		3. Expresión facial
		4. Mirada
		5. Persuasión
	PROXÉMICO	6. Manejo de espacio
		7. Dominio del escenario
	PARALINGÜÍSTICO	8. Volumen de voz
		9. Ritmo de voz
		10. Tono de voz
		11. Claridad
		12. Fluidez
	VERBAL	13. Vocalización
		14. Articulación
		15. Coherencia
		16. Cohesión
		17. Vocabulario

CAPITULO II

DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Tipo de investigación

El presente estudio de investigación responde al tipo descriptivo por lo tanto describiremos los resultados que hemos obtenido con la aplicación del instrumento a la muestra de la Institución Educativa “El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau 40052”, distrito de Cayma Arequipa 2016.

2.2. Diseño de investigación

Su diseño es transversal, en vista que el instrumento fue aplicado en los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa “El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau 40052”, distrito de Cayma Arequipa 2016, en un solo momento en el tiempo.

Diagramado de la siguiente manera:

$$M = O_1$$

Donde:

M = Población evaluada.

O₁ = Observacion a población determinada.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las mismas que nos permitirán obtener información cuantitativa, para poder diagnosticar.

TÉCNICA	INSTRUMENTO	FUENTE
Observación	Ficha de Registro Linguistico	FRLAPM – Ficha de Registro Lingüístico Aplicado a los estudiantes de la Institución Educativa El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau 40052 – 2016.

2.4. Campo de verificación

2.4.1. Ámbito geográfico

La Institución Educativa El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau, actualmente ubicada en el jirón José Carlos Mariátegui 351, pueblo tradicional de Buenos Aires, distrito de Cayma, departamento y provincia de Arequipa, situada en área urbana corresponde a la UGEL Arequipa norte.

Situada al espaldar de la Parroquia San Pablo de Buenos Aires de Cayma en el otro lado el Centro de Salud de dicha jurisdicción además, en las cercanías se encuentra pequeñas tiendas dedicadas a la venta de productos domésticos.

Las líneas de transporte público que circulan por esta zona, son:

- Buenos Aires Cayma.
- Buenos aires Azufra Zamácola.

El Director titular es el profesor Wilbert Portilla Huarsa y la Sub Directora del nivel primario la profesora Rosa María Rojas Orihuela, asimismo se cuenta con el siguiente personal: 16 docentes del nivel primario, 22 docentes del nivel secundario, 03 auxiliares de educación y 14 administrativos: como presidente de la Asociación de Padres de Familia se encuentra el señor Juvenal Tuiro Cruz.

Actualmente cuenta con un total de 393 alumnos matriculados de las cuales 183 corresponden al nivel primario y 210 al nivel secundario, y por el cual se viene trabajando la Jornada Escolar Completa JEC, disposición del MINEDU. Se viene trabajando de manera funcional solo el nivel secundario y todo el personal está comprometido con brindar una educación de calidad.

2.4.2. Ámbito temporal

La realización del presente trabajo de investigación desde la perspectiva temporal, se realizó durante el primer y segundo semestre del año 2016. Es coyuntural, debido a la cual solo hemos tratado un tiempo relativamente corto, para la recogida de datos y análisis respectivo.

2.5. Estrategias de recolección de datos

- Se coordinó con el Director Wilbert Portilla Huarsa y docentes de la Institución Educativa “El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau 40052” para el ingreso a las aulas del nivel de educación secundaria de los alumnos, en horas correspondientes al área de comunicación.
- Aplicación de la prueba piloto, como es la ficha de observación sobre las características de la expresión oral a fin de mejorar la presencia de indicadores no previstos.
- Aplicación del instrumento.
- Trabajo de gabinete para la sistematización de los datos obtenidos en la aplicación del instrumento como es la ficha de observación sobre las características de la expresión oral en el área de comunicación.

2.6. Población y muestra

2.6.1. Población

La población estudiantil de la Institución Educativa El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau cuenta con un total de 393 alumnos matriculados de las cuales 183 corresponden al nivel primario y 210 al nivel secundario.

GRADO	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
1ro	21	22	43
2do	19	23	42
3ro	20	22	42
4to	19	21	40
5to	20	23	43
TOTAL			210

Fuente: Nómina de matrícula

2.6.2. Muestra

La muestra del presente trabajo de investigación, estará compuesto por alumnos y alumnas de 1ro, 2do, 3ro, 4to, y 5to de la Institución Educativa El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau, que hacen un total del 100% en relación al nivel secundario.

GRADO	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
1ro	21	22	43
2do	19	23	42
3ro	20	22	42
4to	19	21	40
5to	20	23	43
TOTAL			210

Fuente: Nómina de matrícula

CAPÍTULO III

PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Presentación y discusión de los resultados

En el presente capítulo se presentan los resultados obtenidos una vez aplicado el instrumento denominado ficha de observación lingüística, los mismos que se visualizan a través de cuadros y gráficos estadísticamente analizados, con sus respectivas descripciones e interpretaciones.

CUADRO N° 01

KINÉSICO: POSTURA CORPORAL

(Es acorde al contexto de la comunicación)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	36	17
b) Poco adecuada	70	33
c) Inadecuada	89	43
d) No usa	15	7
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 1 que respecto a la postura corporal y si esta es acorde con el contexto de la comunicación; 89 estudiantes que hacen el 43% tienen una postura inadecuada; 70 estudiantes que hacen el 33% poco adecuada; 36 estudiantes que hacen el 17% lo hacen de manera adecuada y 15 estudiantes que hacen el 7% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada postura corporal, esta postura no es acorde, no guarda relación con el contexto de la comunicación o la situación comunicativa que se tiene en el salón al momento que realizan su exposición oral.

GRÁFICO N° 01

KINÉSICO: POSTURA CORPORAL

(Es acorde al contexto de la comunicación)



CUADRO N° 02

KINÉSICO: GESTOS

(Refuerzan el mensaje verbal)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	38	18
b) Poco adecuada.	68	32
c) Inadecuada.	87	42
d) No usa.	17	8
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 2 que respecto a los gestos y el refuerzo del mensaje verbal; 87 estudiantes que hacen el 42% realizan de manera inadecuada los gestos; 68 estudiantes que hacen el 32% poco adecuada; 38 estudiantes que hacen el 18% lo hacen de manera adecuada y 17 estudiantes que hacen el 8% no usa, es decir que no refuerzan en absoluto el mensaje verbal.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada gestualización al momento de reforzar el mensaje en determinada situación comunicativa que se tiene en el salón al momento que realizan su exposición oral. Esto no es favorable y muestra que otros no realizan ningún movimiento o gestualización en estos momentos.

GRÁFICO N° 02

KINÉSICO: GESTOS (Refuerzan el mensaje verbal)



CUADRO N° 03

KINÉSICO: EXPRESIÓN FACIAL

(Se relacionan con la situación de comunicación)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	23	11
b) Poco adecuada.	77	37
c) Inadecuada.	90	43
d) No usa.	20	9
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 3 que respecto a la expresión facial y si esta expresión se relaciona con la situación de comunicación; 90 estudiantes que hacen el 43% tienen una expresión facial inadecuada; 77 estudiantes que hacen el 37% poco adecuada; 23 estudiantes que hacen el 11% lo hacen de manera adecuada y 20 estudiantes que hacen el 9% no usa, es decir no se observó durante su exposición.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada expresión facial es decir que no guarda relación con la situación comunicativa. Los gestos comunican y expresan no solo los sentimientos, sino las actitudes frente a los interlocutores, por lo tanto son fundamentales en este proceso.

GRÁFICO N° 03

KINÉSICO: EXPRESIÓN FACIAL

(Se relacionan con la situación de comunicación)



CUADRO N° 04

KINÉSICO: MIRADA

(El contacto ocular y la dirección de la mirada acoge a la audiencia)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	27	13
b) Poco adecuada.	79	38
c) Inadecuada.	85	40
d) No usa.	19	9
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 4 que respecto a la mirada, contacto ocular y la dirección como elementos que acogen a la audiencia; 85 estudiantes que hacen el 40% tienen una mirada inadecuada; 79 estudiantes que hacen el 38% poco adecuada; 27 estudiantes que hacen el 13% lo hacen de manera adecuada y 19 estudiantes que hacen el 9% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada mirada, al momento de exponer, muchas veces se agacha la cabeza y se esconde la mirada y otras veces se quedan en punto fijo o eluden mirar a la audiencia, por lo tanto no acogen a estos interlocutores y el mismo mensaje oral se va diluyendo y generando desinterés.

GRÁFICO N° 04

KINÉSICO: MIRADA

(El contacto ocular y la dirección de la mirada acoge a la audiencia)



CUADRO N° 05

KINÉSICO: PERSUASIÓN

(Sensibiliza y convence al auditorio)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	26	12
b) Poco adecuada.	77	37
c) Inadecuada.	97	46
d) No usa.	10	5
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 5 que respecto a la persuasión y si esta sensibiliza y convence al auditorio; 97 estudiantes que hacen el 46% tienen una persuasión inadecuada; 77 estudiantes que hacen el 37% poco adecuada; 26 estudiantes que hacen el 12% lo hacen de manera adecuada y 10 estudiantes que hacen el 5% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada persuasión es decir que no sensibiliza ni convence al auditorio, no guarda relación con el contexto de la comunicación o la situación comunicativa que se tiene en las actividades de exposición oral en el aula.

GRÁFICO N° 05

KINÉSICO: PERSUASIÓN (Sensibiliza y convence al auditorio)



CUADRO N° 06

PROXÉMICO: MANEJO DE ESPACIO

(La distancia interpersonal es acorde a la situación social, el género y/o intención comunicativa)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	28	13
b) Poco adecuada.	79	38
c) Inadecuada.	92	44
d) No usa.	11	5
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 6 que respecto al manejo del espacio y la distancia temporal acorde a la situación social, el género y/o intención comunicativa; 92 estudiantes que hacen el 44% tienen un manejo espacial inadecuado; 79 estudiantes que hacen el 38% poco adecuada; 28 estudiantes que hacen el 13% lo hacen de manera adecuada y 11 estudiantes que hacen el 5% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene un inadecuado manejo del espacio, es decir que la distancia no se relaciona con la situación social, el género y/o intención comunicativa, no se capta la atención del mensaje a partir de los espacios o el desplazamiento que se pueda hacer en el aula.

GRÁFICO N° 06

PROXÉMICO: MANEJO DE ESPACIO

(La distancia interpersonal es acorde a la situación social, el género y/o intención comunicativa)



CUADRO N° 07

PROXÉMICO: DOMINIO DEL ESCENARIO

(Se desplaza correctamente, manteniendo buena energía y concentración del público)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	26	13
b) Poco adecuada.	80	38
c) Inadecuada.	95	45
d) No usa.	9	4
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 7 que respecto al dominio del escenario, desplazamiento correcto y mantenimiento de buena energía y concentración del público; 95 estudiantes que hacen el 45% tienen un dominio del escenario inadecuado; 80 estudiantes que hacen el 38% poco adecuada; 26 estudiantes que hacen el 13% lo hacen de manera adecuada y 9 estudiantes que hacen el 4% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene un inadecuado dominio del escenario, es decir que no motivan o incentivan a los interlocutores a partir de sus desplazamientos ni consiguen su atención.

GRÁFICO N° 07

PROXÉMICO: DOMINIO DEL ESCENARIO

(Se desplaza correctamente, manteniendo buena energía y concentración del público)



CUADRO N° 08

PARALINGÜÍSTICO: VOLUMEN DE VOZ

(Propicio a la situación de comunicación)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	26	12
b) Poco adecuada.	79	38
c) Inadecuada.	92	44
d) No usa.	13	6
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 8 que respecto al volumen de voz propicio para la situación comunicativa; 92 estudiantes que hacen el 44% tienen un volumen de voz inadecuado; 79 estudiantes que hacen el 38% poco adecuada; 26 estudiantes que hacen el 12% lo hacen de manera adecuada y 13 estudiantes que hacen el 6% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene un inadecuado volumen de voz en relación a la situación comunicativa, algunas veces es muy bajo, casi imperceptible y otras es demasiado alto y no guarda relación con el contexto. Un reducido número de estudiantes aparece dentro del indicador no usa y es porque se negaron a exponer, su timidez los venció.

GRÁFICO N° 08

PARALINGÜÍSTICO: VOLUMEN DE VOZ (Propicio a la situación de comunicación)



CUADRO N° 09

PARALINGÜÍSTICO: RITMO DE VOZ (Habla con una velocidad adecuada)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	24	12
b) Poco adecuada.	76	36
c) Inadecuada.	95	45
d) No usa.	15	7
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 9 que respecto al ritmo de voz y si la velocidad es adecuada; 95 estudiantes que hacen el 45% tienen un ritmo de voz inadecuado; 76 estudiantes que hacen el 36% poco adecuada; 24 estudiantes que hacen el 12% lo hacen de manera adecuada y 15 estudiantes que hacen el 7% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene un inadecuado ritmo de voz y su velocidad no es la apropiada, es decir que no hay correspondencia entre lo que dice y lo que su voz expresa, las velocidades no son adecuadas conforme al discurso, lo que hace que este sea rígido en algunos casos y plano en otras.

GRÁFICO N° 09

PARALINGÜÍSTICO: RITMO DE VOZ (Habla con una velocidad adecuada)



CUADRO N° 10

PARALINGÜÍSTICO: TONO DE VOZ

(Facilita la comprensión de los mensajes)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	28	13
b) Poco adecuada.	80	38
c) Inadecuada.	92	44
d) No usa.	10	5
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 10 que respecto al tono de voz y si esta es acorde con el contexto de la comunicación; 92 estudiantes que hacen el 44% tienen un tono de voz inadecuado; 80 estudiantes que hacen el 38% poco adecuada; 28 estudiantes que hacen el 13% lo hacen de manera adecuada y 10 estudiantes que hacen el 5% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene un inadecuado tono de voz, vale decir que al momento de exponer manejan de manera monótona sus tonalidades, lo que hace aburrido y hasta le quita el interés al mensaje haciendo que los interlocutores no se interesen por él.

GRÁFICO N° 10

PARALINGÜÍSTICO: TONO DE VOZ (Facilita la comprensión de los mensajes)



CUADRO N° 11

PARALINGÜÍSTICO: CLARIDAD

(Expresa ideas precisas y objetivas)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	27	13
b) Poco adecuada.	79	38
c) Inadecuada.	93	44
d) No usa.	11	5
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 11 que respecto a la claridad, es decir si las ideas expresadas son claras y objetivas; 93 estudiantes que hacen el 44% tienen una claridad inadecuada; 79 estudiantes que hacen el 38% poco adecuada; 27 estudiantes que hacen el 13% lo hacen de manera adecuada y 11 estudiantes que hacen el 5% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada claridad, es decir ideas expresadas de manera clara, sin ambigüedades, sin dudas y de manera objetiva, es decir apuntando al tema del discurso en este caso de la exposición y no a subjetividades o elementos sentimentales.

GRÁFICO N° 11

PARALINGÜÍSTICO: CLARIDAD

(Expresa ideas precisas y objetivas)



CUADRO N° 12

PARALINGÜÍSTICO: FLUIDEZ

(Espontánea, natural y continua)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	29	14
b) Poco adecuada.	79	38
c) Inadecuada.	93	44
d) No usa.	9	4
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 12 que respecto a la fluidez y que esta sea espontánea, natural y continua; 93 estudiantes que hacen el 44% tienen una fluidez inadecuada; 79 estudiantes que hacen el 38% poco adecuada; 29 estudiantes que hacen el 14% lo hacen de manera adecuada y 9 estudiantes que hacen el 4% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada fluidez, poco natural, nada espontánea y continua, vale decir que su discurso o expresión oral no es sostenido, presenta una serie de fisuras a lo largo de la exposición, lo que hace que sea entrecortado y poco sostenido, poco fluido, nada continuo.

GRÁFICO N° 12

PARALINGÜÍSTICO: FLUIDEZ (Espontánea, natural y continua)



CUADRO N° 13

VERBAL: VOCALIZACIÓN (Pronunciación clara y correcta)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	27	13
b) Poco adecuada.	79	37
c) Inadecuada.	92	44
d) No usa.	12	6
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 13 que respecto a la vocalización, pronunciación clara y correcta; 92 estudiantes que hacen el 44% tienen una vocalización inadecuada; 79 estudiantes que hacen el 37% poco adecuada; 27 estudiantes que hacen el 13% lo hacen de manera adecuada y 12 estudiantes que hacen el 6% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada vocalización, la misma que no es clara ni correcta, haciendo que el discurso sea poco claro, inentendible, las estudiantes tienen dificultades para poder pronunciar las vocales y eso no le da claridad a sus exposiciones.

GRÁFICO N° 13

VERBAL: VOCALIZACIÓN (Pronunciación clara y correcta)



CUADRO N° 14

VERBAL: ARTICULACIÓN (Facilita la comprensión del mensaje)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	25	12
b) Poco adecuada.	78	37
c) Inadecuada.	93	44
d) No usa.	14	7
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 14 que respecto a la articulación y si esta facilita la comprensión del mensaje; 93 estudiantes que hacen el 44% tienen una articulación inadecuada; 78 estudiantes que hacen el 37% poco adecuada; 25 estudiantes que hacen el 12% lo hacen de manera adecuada y 14 estudiantes que hacen el 7% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada articulación al momento de exponer, esto porque presentan algunas consonantes mal pronunciadas o sin la posición de los órganos fonatorios de manera correcta, lo que hace que se distorsione el mensaje y no se pueda entender claramente el mensaje por parte de los interlocutores.

GRÁFICO N° 14

VERBAL: ARTICULACIÓN (Facilita la comprensión del mensaje)



CUADRO N° 15

VERBAL: COHERENCIA

(Sigue un orden lógico de ideas)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	25	12
b) Poco adecuada.	78	37
c) Inadecuada.	94	45
d) No usa.	13	6
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 15 que respecto a la coherencia y si esta sigue un orden lógico de ideas; 94 estudiantes que hacen el 45% tienen una coherencia inadecuada; 78 estudiantes que hacen el 37% poco adecuada; 25 estudiantes que hacen el 12% lo hacen de manera adecuada y 13 estudiantes que hacen el 6% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada coherencia, sus mensajes o discurso no siguen un orden lógico, en algunos pasajes se desconectan unas ideas de otras, o existen vacíos o pérdidas de sentido, al no guardar linealidad temporal o espacial o lógica en cada uno de sus mensajes.

GRÁFICO N° 15

VERBAL: COHERENCIA

(Sigue un orden lógico de ideas)



CUADRO N° 16

VERBAL: COHESIÓN

(Conexión correcta de las palabras, dentro de frases y oraciones)

CRITERIOS	F	%
a) Adecuada.	24	11
b) Poco adecuada.	77	37
c) Inadecuada.	98	47
d) No usa.	11	5
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 16 que respecto a la cohesión es decir la conexión correcta de palabras dentro de frases y oraciones; 98 estudiantes que hacen el 47% tienen una cohesión inadecuada; 77 estudiantes que hacen el 37% poco adecuada; 24 estudiantes que hacen el 11% lo hacen de manera adecuada y 11 estudiantes que hacen el 5% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene una inadecuada cohesión, es decir que los elementos que conforman su discurso no están ordenados secuencialmente y no redundan en un mensaje coherente. Cada una de las frases u oraciones que realizan como parte de su discurso no se interconectan y en algunos pasajes de su exposición encontramos segmentos aislados.

GRÁFICO N° 16

VERBAL: COHESIÓN

(Conexión correcta de las palabras, dentro de frases y oraciones)



CUADRO N° 17

VERBAL: VOCABULARIO

(Preciso y conforme al tema)

CRITERIOS	F	%
e) Adecuada.	30	14
f) Poco adecuada.	73	35
g) Inadecuada.	97	46
h) No usa.	10	5
TOTAL	210	100

INTERPRETACIÓN

Se observa en el cuadro N° 17 que respecto al vocabulario si es preciso de acuerdo al tema; 97 estudiantes que hacen el 46% tienen un vocabulario inadecuado; 73 estudiantes que hacen el 35% poco adecuada; 30 estudiantes que hacen el 14% lo hacen de manera adecuada y 10 estudiantes que hacen el 5% no usa, es decir no expusieron.

Se aprecia que la mayoría de estudiantes tiene un inadecuado vocabulario, los términos que emplean no se ajustan al tema que se está exponiendo; algunos de los términos son desproporcionados y no se pueden admitir en una exposición, ejemplo: las supresiones o relajaciones de sonidos, y no existe adecuación lingüística.

GRÁFICO N° 17

VERBAL: VOCABULARIO (Preciso y conforme al tema)



CONCLUSIONES

- PRIMERA:** Las características kinésicas que presentan los estudiantes de Educación Secundaria de la Institución Educativa de Gestión Estatal 40052 El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau son las siguientes: en cuanto a los gestos y la mirada, estos se presentan de manera inadecuada ya que no refuerzan el mensaje ni van acordes con la situación comunicativa. De otro lado la postura corporal no es la más adecuada, muchas veces se encorvan al momento de exponer y no apoyan su mensaje con una buena postura.
- SEGUNDA:** Los rasgos de la paralingüística y proxémica que presentan los estudiantes de Educación Secundaria de la Institución Educativa de Gestión Estatal 40052 El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau son inadecuados, ya que el volumen de la voz no es el indicado respecto del mensaje que se está dando; el tono y el ritmo o sea la velocidad no se ajustan de acuerdo a lo que el emisor quiere transmitir y en lo que respecta a la proxemia no se tiene un buen manejo de la distancia o de los desplazamientos, lo que hace que el interlocutor pierda el interés en el discurso.
- TERCERA:** Los aspectos verbales que presentan los estudiantes de Educación Secundaria de la Institución Educativa de Gestión Estatal 40052 El Peruano del Milenio Almirante Miguel Grau son inadecuados, la vocalización y articulación, es decir que la pronunciación de vocales y consonantes no es apropiada, así mismo el discurso no presenta elementos cohesionales apropiados, por lo tanto la coherencia es deficiente, haciendo poco claro el mensaje que se desea transmitir, sumado a ello se tiene que el vocabulario no es acorde con el tema y la intención comunicativa.

SUGERENCIAS

- PRIMERA:** Se recomienda para la formación de la expresión oral de los estudiantes, que se desarrolle mediante la implementación de proyectos transversales los cuales permitan un proceso integrador desde los primeros años de escolaridad.
- SEGUNDA:** Se deben crear ambientes de aprendizajes que le permitan a los estudiantes hacer uso de la oralidad en situaciones reales de comunicación, ambientes donde los estudiantes se sientan cómodos y alegres que puedan disfrutar gozar y a la vez aprender.
- TERCERA:** Se recomienda fomentar hábitos del buen lenguaje dentro del aula y promover la lectura como estrategia para la adquisición del léxico y que por añadidura posibiliten mejores presentaciones en el plano de la expresión oral.

BIBLIOGRAFÍA

- Argyle, M. (1969). Interacción social. Editorial Methuen. Londres
- Argyle, M. (1978). La psicología del comportamiento interpersonal. Editorial Alianza. Madrid.
- Argyle, M. (1975). Comunicación corporal. Editorial Methuen. Londres.
- Bateson, G.; Ruesch, J. (1984) Comunicación. La matriz social de la Psiquiatría. Editorial Paidós. Barcelona.
- Bolaños, B. (1997). Comunicación Escrita. Editorial EUNED. San José.
- Bolaños, B. (2002). Comunicación Escrita. Editorial EUNED. San José. Costa Rica.
- Bruner, J. (1984). Los formatos en la adquisición del lenguaje. Editorial Alianza. Madrid.
- Bublitz, W. (2011). "Cohesión y coherencia". Pragmática discursiva. Amsterdam. s/e
- Caballo, V., y Buela, G. (1989). Diferencias conductuales, cognitivas y emocionales entre sujetos de alta y baja habilidad social. Revista De Análisis Del Comportamiento. s/e s/c
- Caballo, V. (1993). Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. Editores Siglo Veintiuno de España. Madrid.
- Castorina, J., Pieget, y Vigotsky (1996). Contribuciones para replantear el debate. Editorial Paidós. Argentina.
- Cestero M, A. M. (1999a). Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras. Editorial Arco Libros. Madrid.
- Chávez, F. (1993). Redacción avanzada. Alhambra Universidad. México.

Hernández Ríos A. Compilación de Libros. Comunicación verbal y no verbal. s/a

Collados, A. (2001). Efecto de la entonación monótona sobre la recuperación de la información en receptores de interpretación simultánea. Revista De Traductología. Editorial Comares. Granada.

Corrace, J. (1980). La comunicación no verbal. Editorial PUF. París.

Cruz, L. (1995). La voz y el habla. Editorial EUNED. San José.

Darwin, C. (1872). La expresión de las emociones en el hombre y los animales. Editorial Murray. Londres.

Davis, F. (1971). La comunicación no verbal. Editorial Alianza. Madrid.

Davis, F. (1976). La comunicación no verbal. Editorial Alianza. Madrid.

Diges, M., y Alonso-Quecuty, M. L. (1993). Psicología forense experimental. Editorial Promolibro. Valencia.

Eco, U., y Volli, U. (1970). La introducción de paralenguaje y Cinesia. Editorial Bompiani. Milán.

Efron, D. (1941). Gesto y medio ambiente. Editorial King's Crown Press. Nueva York.

Eibl-Eibesfeldt, I. (1973). The expressive behavior of deaf and blind born. Social communication and movement: Studies of interaction and expression in man and chimpanzee. Editorial Academic Press. Londres.

Eibl-Eibesfeldt, I. (1989). Etología humana. Nueva York. s/e

Ekman, P., y Friesen, W. V. (1969). El repertorio del comportamiento no verbal. s/c

Ekman, P., y Friesen, W. V. (1971). Constantes a través de las culturas en la cara y la emoción. Revista de Personalidad y Psicología Social. s/e s/c

Ekman, P., y Friesen, W. V. (1972). Movimiento de la mano. Diario de la Comunicación. s/e s/c

Ekman, P., y Friesen, W. V. (1975). Desenmascarando la cara. s/e s/c

Ekman, P. (1991). Cómo detectar mentiras. Editorial Paidós. Barcelona.

Exline, R. (1971). La interacción visual: La mirada de poder y preferencia. Nebraska s/e

Fast, J. (1971). El lenguaje del cuerpo. Editorial Kairós. Barcelona.

Fernández Dols, J. M. (1994). El comportamiento no verbal. Editorial McGraw-Hill/Interamericana de España S.A. Madrid.

Flores Mostacero, E. (2004). Orientaciones para el trabajo pedagógico. Lenguaje – Comunicación, Lima, Perú. s/e

Fonseca, S; Correa, A; Pineda, M. y Lemus, F. (2011). Comunicación oral y escrita. Editorial Pearson Educación. México.

Forner Martínez, Á. (1987) La comunicación no verbal. Editorial Grao. Barcelona.

Freedman, N., & Hoffman, S.P. (1967). Comportamiento cinético en las entrevistas clínicas alteradas." s/e s/c

Freedman (1972). Edicions Universitat. Barcelona

Fulcher, J. S. (1942). Voluntary facial expression in blind and seeing children. Archives of Psychology. s/e s/c

Grijelmo, Álex (2002). La seducción de las palabras. Editorial Taurus. México.

Gudjonsson, G. (1992). The psychology of interrogations, confessions and testimony. Wiley Pubs. Londres. s/e

Hall. E. T. (1959). The silent language: Greenwich, Conn. Editorial Fawcett.

Hall. E. T. (1966). The hidden dimension. Editorial Doubleday. Nueva York.

- Hernández, R. (1999). Comunicación oral y escrita. Editorial EUNED. San José.
- Iglesias, J. Loeches, A. y Serrano, J.M. (1989). Expresión facial y reconocimiento de emociones en lactantes. Revista Infancia y Aprendizaje. s/c
- Ingham, R. (1971). Diferencias culturales en el comportamiento social. Tesis Doctoral, Universidad de Oxford. Reino Unido.
- Jiménez Burillo, F. (1981). Psicología social. Editorial UNED. Madrid.
- Kendon, A. (1973). El papel del comportamiento visible en la organización de la interacción social. Editorial Academic Press. Londres.
- Kendon, A. (1983). Gesto y habla. Editorial Sage. Beverly Hills.
- Knapp, M. L. (1982). La comunicación no verbal: El cuerpo y el entorno. Editorial Paidós. Barcelona.
- Little, K. B. (1965). Espacio personal. Revista de Psicología Social Experimental. s/e s/c
- Lott, R. E., Clark, W., y Altman, I. (1969). Un inventario proposicional de la investigación sobre el espacio interpersonal. Instituto de Investigación Médica Naval. Washington.
- Lyons (1972). s/e s/c
- Mahl, G. F., y Schultze, G. (1964). Investigación psicológica en el extralingüística. Editorial Mouton. La Haya.
- Mahl, G. F. (1968). Gesto y movimientos corporales en entrevistas. Asociación Americana de Psicología. Washington.
- Maldonado, W. H. (1998). Manual de comunicación oral. Editorial Pearson. México.
- Montealegre, R (1992/1994) La concepción del lenguaje. Serie cuadernos de trabajo. Facultad de Ciencias Humanas Universidad de Colombia. Santafé Bogotá.

- Montealegre, R. (1994). Vygostki y la concepción del lenguaje. Serie cuadernos de Trabajo, 8. Facultad de Ciencias Humanas. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá.
- Mehrabian, A. (1971). Comunicación no verbal. University Press. Nebraska.
- Morris, D., P. Collett, P. Marsh, & M. O'Shaughnessy. (1979). Gestos: Sus orígenes y distribución. Editorial Briarcliff Manor. Nueva York: Stein y Day.
- Ortega, J. E., Iglesias, J., Fernández-Dols, J. M., y Corraliza, J. A. (1983). La Expresión facial en ciegos congénitos. Revista Infancia y Aprendizaje. s/c
- Oster, H., y Ekman. P. (1978). Comportamiento facial en el desarrollo del niño. Minnesota Simposio sobre Psicología Infantil. s/c
- Pacheco, V. y Loría, R. (2010). Gramática Castellana. Editorial EUNED. San José.
- Pardo, M. L. (2002). Análisis del Discurso y al Análisis Crítico del Discurso. Editorial Universitaria. Catamarca.
- Parejo, J. (1995). Comunicación no verbal y educación. Editorial Paidós. Barcelona.
- Perloff, R. M. (1993). La dinámica de la persuasión. Editorial Lawrence Erlbaum Asociados. Nueva Jersey.
- Peytard, J. y Genouvrier, E. (1970). Linguistique et enseignement du français. Editorial Lawrence. París.
- Piaget. (1965). El lenguaje y el pensamiento en el niño pequeño Editorial Paidós. Buenos Aires.
- Poyatos, F. (1994a). La comunicación no verbal. Editorial Istmo. Madrid.
- Real Academia Española de la Lengua. (1997). Diccionario de la lengua española. Editorial Espasa-Calpe. Madrid.
- Real Academia Española de la Lengua. (2001). Diccionario de la lengua española. Editorial Espasa-Calpe. Madrid.

- Real Academia Española de la Lengua. (2014). Diccionario de la lengua española. La vigesimotercera edición. Editorial Espasa Libros. Madrid.
- Reyzabal, M. (1993) Lengua Castellana. Editorial La Muralla. Madrid.
- Ricci, P. E., y Cortesi, S. (1980). Comportamiento no verbal y comunicación. Editorial Gustavo Gili S. A. Barcelona.
- Richards, M. P. M. (1974). Los primeros pasos para llegar a ser social. Editorial Amorrourtu. Buenos Aires.
- Jakobson, R. (1988). Lingüística y Poética. Cátedra Lingüística Madrid. s/c
- Ricci, P. E., y Cortesi, S. (1980). Comportamiento no verbal y comunicación. Editorial Gustavo Gili S. A. Barcelona.
- Rosenfeld, H. M. (1966). Revista de Personalidad y Psicología Social. s/e s/c
- Rulicki S. (2011). Comunicación no verbal. Editorial Granica. Buenos Aires.
- Selles, J. (2008). Propuestas Antropologías para el Siglo XX. Editorial EUNSA. Navarra.
- Sobrino, P. (2008). Vicios de Dicción. Perú. s/e
- Sommer, R. (1961). Liderazgo y geografía de grupo. Sociometría. s/e s/c
- Tama, M. (1986). Habilidades de Pensamiento. Encuentro de la Asociación Internacional de Lectura. Filadelfia.
- Tomkins, S. S. (1962). Afecto, imágenes y conciencia. Nueva York. s/e
- Trager, G. L. (1958). Paralanguage: Una primera aproximación. s/e s/c
- Trower, P., Bryant, B., y Argyle, M. (1978). Habilidades sociales y salud mental. Londres. s/e
- Vigotsky, L.S. (1968). Pensamiento y Lenguaje. Edición Revolucionaria. La Habana. Cuba.

- Vigotsky, L.S. (1977). Pensamiento y Lenguaje. Editorial La Pléyade. Buenos Aires.
- Vigotsky, L. (1988). El desarrollo de los procesos psicológicos superiores. Editorial Grijalbo. México.
- Villalba Martínez, F. (2003). Recursos para la enseñanza oral del español a inmigrantes no alfabetizados. Consejería de Educación. Madrid.
- Watson, O. M., y Graves, T. D. (1966). Investigación cuantitativa en comportamiento proxémico. Antropólogo estadounidense.

WEBGRAFÍA

Aristóteles el acto de comunicarse. Disponible en web:

<https://espaciovirtual.wordpress.com/2008/02/05/comunicacion-oral-2/>

Articulación. Disponible en web:

www.eumed.net/libros-gratis/2007b/302/articulacion%20y%20fonacion.htm

Clasificación de la comunicación no verbal. Disponible en web:

<http://www.escolares.net/lenguaje-y-comunicacion/comunicacion-verbal-y-no-verbal/>

Codemarín, M & Medina, A. (2007). Disponible en web:

<http://expressionoral.blogspot.pe/2009/03/marco-teorico.html>

Coherencia y cohesion. Disponible en web:

<https://tecnicacomunicacionoralyescrita.wordpress.com/coherencia-y-cohesion/>

Componentes paralingüísticos. Disponible en web:

https://rodas5.us.es/file/8e71edf4-310f-85d3-f039-d6dfd4980301/1/comunicacion_SCORM.zip/page_10.htm

Comunicación verbal. Disponible en web:

<http://iisdiur-ucc.blogspot.pe/2012/03/comunicacion-oral-y-escrita.html>

Concepto de verbal Disponible en web:

<http://deconceptos.com/lengua/verbal>

Definición de cohesión. Disponible en web:

<http://www.definicionabc.com/comunicacion/cohesion.php>

Definición de tono de voz. Disponible en web:

<http://www.definicionabc.com/social/verbal.php>

Definición de verbal. Disponible en web:

http://www.ehowenespanol.com/tono-voz-sobre_41871/

Definición de vocalización. Disponible en web:

<https://definicion.mx/vocalizacion/>

Definición del dominio escénico. Disponible en web:

<http://marketingalcienporciento.blogspot.pe/2015/01/dominio-escenico.html>

Definiciones verbales y no verbales. Disponible en web:

<http://infocaplenguaje2012.blogspot.pe/2012/11/elementos-verbales-no-verbales-y.html>

Douglas B. Disponible en web:

<http://expressionoral.blogspot.pe/2009/03/marco-teorico.html> (2007)

El constructivismo. Disponible en web:

<http://www.monografias.com/trabajos11/constru/constru.shtml>

El enfoque comunicativo. Disponible en web:

<https://sites.google.com/site/leoyeinpo/estructura-conceptual>

Elementos de la comunicación no verbal. Disponible en web:
<https://elsilenciohablamucho.wordpress.com/2015/07/09/elementos-de-la-comunicacion-no-verbal-kinesia-proxemia-y-paralinguistica/>

Esquema del aparato fonador. Disponible en web:
<http://4.bp.blogspot.com/-k2UCBNNOBxc/USITuwM1UI/AAAAAAAAAGHo/DdQns8kSSgM/s1600/APARATO+FONADOR-2.jpg>

Esquema del espacio proxémico según Hall. Disponible en web:
http://lenguajeproximoipg.blogspot.pe/2014_05_11_archive.html

Esquema tripartito. Disponible en web:
<http://lenguajecomunicacionalfi.blogspot.pe/>

Ferrús, B; Calafell, N. & Simpson. Disponible en web:
<https://sites.google.com/site/psicologiarockpool/comunicacion-no-verbal/lenguaje-gestual-y-corporal/lenguaje-no-verbal-indumentaria>

Gonzales, M & Hernandez, A (2004 marzo 10). La Concepción histórico Cultural y la Expresión oral en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Disponible en web:
<http://expressionoral.blogspot.pe/2009/03/marco-teorico.html>

Héctor Maldonado Williman (1998). Manual de comunicación oral. México. Pearson. Disponible en web:
<https://espaciovirtual.wordpress.com/2008/02/05/comunicacion-oral-2/>

La persuasión. Disponible en web:
<http://www.definicionabc.com/comunicacion/persuasion.php>

Las cuatro habilidades comunicativas. Disponible en web:
<http://ejerciciohabilidadescomunicativas.blogspot.pe/2012/04/concepto-de-las-habilidades.html>

Las principales emociones que manifestamos mediante las características de la voz. Disponible en web:

http://www.escuchaactiva.com/articulo_caracteristicas_voz.htm

Lenguaje proxémico. Disponible en web:

<http://tiposdelenguajes9.blogspot.pe/2013/11/lenguaje-proxemico.html>

Los actos no verbales. Disponible en web:

<http://blogs.infobae.com/comunicacion-no-verbal/2015/03/12/los-actos-no-verbales/>

Los elementos principales que determinan las características de la voz.
Disponible en web:

http://www.escuchaactiva.com/articulo_caracteristicas_voz.htm

Los gestos. Disponible en web:

<https://definicion.mx/gesto/>

Manejo de espacio. Disponible en web:

<http://kryr2016.blogspot.pe/>

Merhabian A. Elementos Paralingüísticos Orales. Disponible en web:

<http://paralinguistica.blogspot.pe/2009/11/elementos-paralinguisticos-oraes.html>

Muñoz, A (2009). Artículo El lenguaje del cuerpo. Centro de psicología Cepvi.
Disponible en web:

<http://www.cepvi.com/index.php/psicologia/articulos/comunicacion-no-verbal-el-lenguaje-del-cuerpo>

Paralinguístico. Disponible en web:

<http://competenciaslinguisticasiutav.blogspot.pe/2015/06/elementos-paralinguisticos-oraes-el.html>

Piaget. Disponible en web:

<http://www.monografias.com/trabajos16/desarrollo-del-lenguaje/desarrollo-del-lenguaje.shtml>

Platón; Bühler. Disponible en web:

<http://www.monografias.com/trabajos/lacomunica/lacomunica.shtml>

Rondal (1991). Disponible en web:

<https://www.uclm.es/profesorado/agcano/comunicacion.htm>

Significado de comunicación. Disponible en web:

<https://www.significados.com/comunicacion/>

TAMA (1986). Disponible en web:

<http://aprendizaje04.blogspot.pe/2010/05/constructivismo.html>

Tipos de actos no verbales. Disponible en web:

<http://martamoraga.blogspot.pe/2013/05/tipos-de-actos-no-verbales.html>

Vocabulario. Disponible en web:

<https://www.significados.com/vocabulario/>

Vocalización. Disponible en web:

http://www.lospromeseritos.com/index.php?option=com_content&view=article&id=31:vocalizacion&catid=29:tecnica-vocal&Itemid=57

ANEXOS

ANEXO N° 2: EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS





