

I. INTRODUCCIÓN

El hombre de hoy se ve rodeado de adelantos técnicos que, le plantean el problema de encontrarse con la expresión visible separada de la auditiva o, como la radio y el teléfono, en que se encuentra con la expresión auditiva separada de la expresión visible.

De la técnica moderna, se derivan posibilidades para el estudio de la expresión que antes no se tenían, se tendía entonces hacia el ideal de un aislamiento de los fenómenos expresivos.

Los aparatos receptores de la nueva técnica, como el cine, posibilitan a la investigación de la expresión elegir otras condiciones de ensayo y liberarse de las trabas de los investigadores, sin renunciar por ello a una exacta definición del proceso expresivo.

La comunicación humana es un proceso continuo de relación, que engloba en la mayoría de los casos, un conjunto continuo de relación que engloba, en la mayoría de los casos, un conjunto de formas de comportamiento, a veces, independientes de nuestra voluntad. No es necesario que toda transmisión de información sea consciente, voluntaria y deliberada de hecho, cualquier comportamiento en presencia de otra persona constituye un vehículo de comunicación.

Albert.E. Scheflen, investigador de la comunicación humana ofrece el siguiente esquema del comportamiento comunicativo:

- Comportamiento verbal:
 - Lingüístico
 - Paralingüístico
- Comportamiento kinésico:
 - Movimientos corporales, incluida la expresión facial.
 - Elementos que provienen del sistema neurovegetativo y comprenden la coloración de la piel, la dilatación de la pupila, la actividad visceral, etc...
- La postura
- Los ruidos corporales
- Comportamiento táctil
- Comportamiento territorial o proxémico
- Otros comportamientos comunicativos (poco estudiados), como la emisión de olores.
- El comportamiento en cuanto a la indumentaria, cosmética, ornamentación, etc...

La relación entre las diversas modalidades de comportamiento comunicativo puede ser directa y manifiesta, como por ejemplo, cuando elevamos las cejas y el mentón al dirigir una pregunta a otra persona. En tales casos el mensaje se repite por distintos canales, hay redundancia y la ambigüedad tiende a desaparecer.

En otras ocasiones, la superposición de distintos comportamientos comunicativos puede dificultar la interpretación de los mensajes. Esto sucede cuando, por diversos canales, se emite información distinta e incluso contradictoria. Por ejemplo, puede mostrarse energía al hablar, y simultáneamente adoptar una posición corporal antitética (inseguridad, timidez...). La emisión simultánea de informaciones distintas produce interferencias– ruidos– que multiplican la ambigüedad de los mensajes y desconciertan al receptor, que no sabe o no puede interpretarlos.

Así, el contacto comunicativo no depende tanto de las intenciones del emisor (la transmisión de información, es, a menudo, inconsciente), como la capacidad del receptor para relacionar e interpretar la información recibida a través de tan diversos canales.

El contexto y las relaciones internas de todos los elementos que forman parte del proceso comunicativo es lo que decide la significación de mensaje.

II. DEFINICIÓN

Lo que tantas veces se ha denominado sexto sentido no es más que una habilidad innata para interpretar los gestos y miradas del contrario. Aprender a controlar la comunicación no verbal es un área imprescindible para los negocios y otras facetas de la vida social.

Por lo tanto, definimos el **lenguaje gestual** como cualquier sistema organizado a base de gestos o signos corporales, aprendidos o somatogénicos, no orales, de percepción auditiva o táctil, empleados por personas que, o bien no tienen una lengua común para comunicarse, o bien están discapacitadas física o psíquicamente para usar el lenguaje oral. Estos signos y gestos se emplean solos o en relación con la estructura lingüística y paralingüística; y con la función comunicativa, tienen una función expresiva, apelativa u comunicativa. Un sistema mímico muy evolucionado lo constituye el lenguaje de sordos. Posee dos tipos de signos: los naturales, que representan ideas u objetos; y los signos sistemáticos o del método, que transmiten letra a letra, o palabra a palabra, con lo que se convierte casi en un sistema de escritura más que en un sistema de comunicación.

Se ha empleado un sistema mimético con los chimpancés para hacer algunos experimentos que demuestren si una genuina comunicación abstracta— esto es, un lenguaje— es posible entre animales menos evolucionados que los humanos. Los animales entendieron varios cientos de gestos y emplearon unos cuantos. La opinión científica varía a la hora de aceptar si esos hechos demuestran que poseen pensamientos abstracto y capacidad verbal, o si únicamente se trata del aprendizaje de conductas muy complejas, que no sobrepasan los límites del comportamiento.

III. DISTINTOS TIPOS DE GESTOS

Desde 1872 hasta ahora los investigadores han registrado casi un millón de claves y señales no verbales. Se ha comprobado que entre el 60 y el 80% de la comunicación entre seres humanos se realiza por canales no verbales.

Los gestos deben analizarse en contexto en que se producen. Hay que tener en cuenta que cada gesto es como la parte de una frase y, al contrario que en el lenguaje oral, las frases gestuales siempre dicen la verdad sobre los sentimientos y las actitudes de quien las hace.

Los estudios demuestran que las señales no verbales influyen cinco veces más que las orales y que, la gente se fía más del mensaje no verbal. Los gestos se hacen más elaborados y menos obvios con la edad, por ello es más difícil interpretar los gestos de una persona de 50 años que los de un individuo joven.

El número de señales gestuales que cada ser usa en su vida en su vida diaria es casi infinita, con el agravante de tener significados diferentes en muchos países del mundo.

A continuación veremos las diferentes zonas corporales con las que expresamos ideas o sentimientos a través de la comunicación no verbal:

- **MANOS:** La comunicación de las manos es muy usada por el ser humano y cada cultura posee sus propios movimientos, pero existen algunos universales descubiertos por *Paul Ekman*. Estos movimientos universales se deben a las limitaciones del ser humano.

Una de las señales más poderosas y menos notoria es el movimiento de la palma de la mano. Hay tres posiciones principales: con las palmas hacia arriba, con las palmas hacia abajo y con la palma cerrada

apuntando con un dedo en alguna dirección.

- Palmas hacia arriba: es un gesto no amenazador que denota sumisión.
- Palmas hacia abajo: la persona adquiere autoridad.
- Palmas cerradas apuntando con el dedo: es uno de los gestos que más pueden irritar al interlocutor con quien habla, especialmente si sigue el ritmo de las palabras.

Las palmas hacia fuera se asocian a la honestidad, la verdad, la lealtad y la deferencia. Cuando alguien empieza a confiar en otros, les expondrá las palmas o parte de ellas. Es un gesto inconsciente, como casi todos, que hace presuponer que se está contando la verdad.

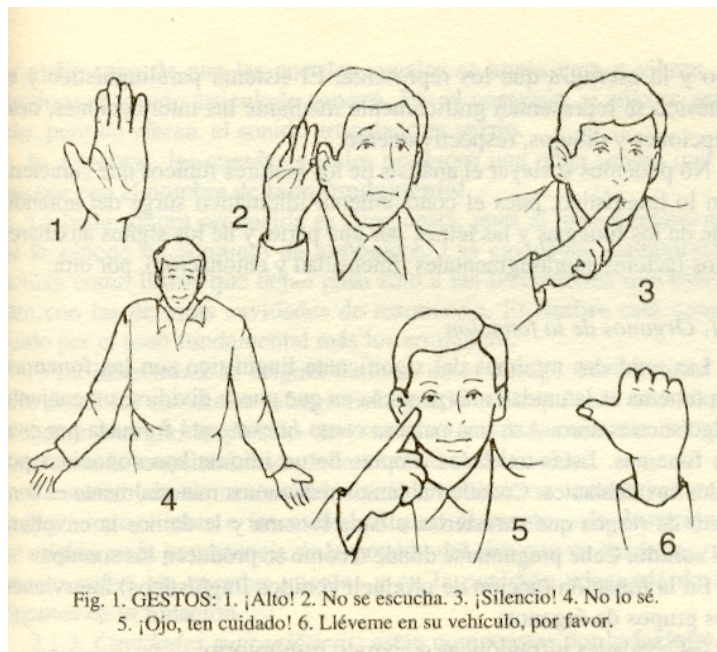
La posición con la que se colocan las manos a lo largo de una conversación también dice mucho de quien las realiza. Los dedos entrelazados son sinónimos de un gesto de frustración. Cuanto más altas estén las manos, más negativa será la actitud del contrario.

Cuando se mantienen apoyados los dedos de una mano contra otra, formando un arco, demuestra que esa persona tiene una gran confianza en sí misma, denota superioridad y conocimiento de un tema. Otro gesto de superioridad es cogerse la manos por detrás de la espalda; por el contrario, ponerlas en las caderas resulta sumamente agresivo.

Dar la mano es un gesto corriente en los saludos y las despedidas occidentales, los hay sumisos, dominantes y los que transmiten confianza y situación de igualdad. El dominio se transmite cuando se da la mano con la palma hacia abajo y se toma la iniciativa en el saludo. La situación inversa, denominada saludo vertical, se produce cuando una persona ofrece su mano con la palma hacia arriba, lo que significa que se cede el poder al otro.

- **OJOS**: Las personas también se comunican a través de la mirada. La respuesta ante la mirada es innata en el hombre y coincide con la de los animales. Un aspecto curioso a mencionar en cuanto a lo de la mirada es una creencia que dice que el exceso sexual crea ceguera o pérdida de vista. Puede tener cierta lógica teniendo en cuenta que las pupilas reaccionan ante los acontecimientos de la vida diaria y se dilatan.
- Mirada fija: El ser humano ante la mirada fija se siente amenazado, e inmediatamente aparta la vista.
- Guiños: Movimiento de cerrazón de los párpados para expresar complicidad o simpatía.
- **HOMBROS**: El levantar los hombros sirve para expresar duda o ignorancia sobre un tema.
- **CABEZA**: Utilizamos esta parte del cuerpo para señalar una serie de ideas.
- Mover la cabeza de arriba a abajo: Indica asentimiento, conformidad con una idea.
- Mover la cabeza de izda. a dcha.: Señala duda o disconformidad, es un gesto de negación.
- **CEJAS**: Utilizaremos el movimiento de las cejas para transmitir las siguientes sensaciones.
- Alzamiento de una ceja: Es una clásica señal de duda.
- Alzamiento de ambas cejas: Señal de sorpresa.
- Bajar ambas cejas: Señal de incomodidad o sospecha.

A continuación mostraremos unos ejemplos de los gestos explicados con anterioridad:



Experimento del Dr. Birdwhistell

Partiendo de largas series de experimentos, este doctor consiguió separar distintos kines, y determinar en que punto un kine adicional transforma todo el movimiento.

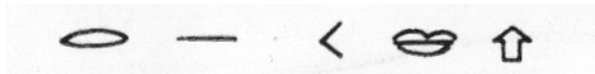
El Dr. Birdwhistell define un *kine* como la menor medida del lenguaje corporal. Por ejemplo, el guiño definido como bajar un párpado mientras el otro se conserva inmóvil vacía al kine de toda emoción. Esto queda mejor definido en la explicación del siguiente experimento.

Al desarrollar un sistema de escritura del lenguaje corporal, es necesario eliminar toda emoción del movimiento observado. Es también necesario crear un sistema experimental para conservar y duplicar los kines. Con esta finalidad el Dr. Birdwhistell explica a un actor adiestrado en el lenguaje corporal, que trate de proyectar diferentes movimientos y su significación a un grupo de estudiantes.

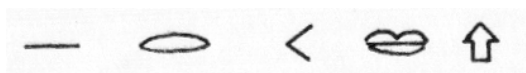
De este modo, el que lleva las anotaciones descubre una pequeña diferencia del movimiento que proyecta una impresión distinta. A este movimiento apenas diferenciado, puede entonces atribuir un sentido.

Partiendo de largas series de experimentos, Birdwhistell consiguió separar distintos kines, y determinar en qué punto un kine adicional transforma todo el movimiento.

Por ejemplo, se le dijo a un actor que se pusiera frente al grupo de estudiantes y transmitiese la siguiente expresión:



Traducida a términos descriptivos, esta expresión sería un guiño con el ojo izquierdo cerrado y una mirada de soslayo desde el rincón del ojo izquierdo. La boca normal y la punta de la nariz deprimida. Una segunda expresión se prueba entonces con el grupo de estudiantes. Diagramada sería la siguiente:

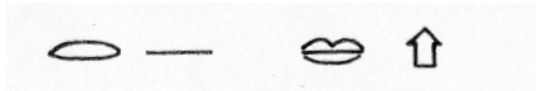


Lo que se describe como sigue: es un guiño con el ojo derecho, una mirada de soslayo con el ojo izquierdo, la boca normal y la nariz deprimida.

A los observadores se les pidió que indicaran la diferencia, y su comentario fue; parecen distintos pero no significan cosas distintas.

Una información se agrega a los datos de la kinesia: No importa que ojo se guiña. El significado es el mismo. Y no importaría si se mira de soslayo por un lado del ojo.

Se prueba entonces en los observadores una tercera instrucción:



Esencialmente éste es el primer guiño sin mirada de soslayo y con la punta de la nariz deprimida. El grupo de observadores resolvió que esto era lo mismo que la primera expresión. La ciencia de la kinesia sabe ahora que una mirada de soslayo no significa cosa alguna en el lenguaje corporal. Finalmente, se prueba una cuarta variación:



En esta expresión el guiño es el mismo y la mirada de soslayo se mantiene con el ojo cerrado. La punta de la nariz está deprimida pero la boca está cambiada, mirando hacia abajo. Cuando esta expresión es mostrada al grupo, su comentario es: Esto cambia las cosas.

El dato registrado en el fichero kinésico es el siguiente: una modificación de la posición de la boca determina una modificación del significado.

Por supuesto no consideró la modificación de la ceja en la secuencia. Si lo hubiera hecho, una pequeña modificación en cualquiera de las cejas podría haber señalado un significado distinto.

IV. GESTOS DE IMITACIÓN

La importancia de los gestos de imitación es fundamental en las relaciones sociales y de negocios, ya que explican que los demás coinciden con nosotros o que les agradamos.

En el mundo de las relaciones sociales, controlar las técnicas de comunicación no verbal es cada día más importante para poder dominar todos los aspectos de las charlas de negocios.

DISTANCIAS ZONALES

Para el hombre el espacio personal es muy importante, y según *Edward Hall*, es tan importante como el alimento. Los investigadores se atreven a decir que las aglomeraciones influyen en nuestro comportamiento.

En todas las culturas se considera como propio un cierto espacio alrededor del cuerpo. Dependiendo de las circunstancias sociales nos colocamos a una u otra distancia del interlocutor para que éste no se sienta intimidado.

- **Zona íntima** (de 15 a 34 cm.). En ella se permite la entrada a personas que están emocionalmente cerca. Cuando una persona no autorizada penetra en la zona íntima puede que se la reciba como hostil.

- **Zona personal** (entre 46 y 122cm). Es la distancia que separa a las personas en el trabajo o reuniones sociales.
- **Zona social** (entre 1.23 y 3.6 m.). Espacio que nos separa de los extraños.

Adam Kendom dice que el espacio comunica en el sentido en que cada individuo define su posición según el espacio que ocupa.

FORMAS DE SENTARSE ANTE UN ESCRITORIO

Mark Knapp descubrió que existe una fórmula general para interpretar las posiciones de las personas sentadas. Diferencia cuatro posiciones básicas:

- **Posición en ángulo.** Es usada por personas que conversan de manera amistosa e informal, permite un contacto visual ilimitado y facilita la observación de los gestos de ambos. Con esta ubicación se evita la división territorial de los gestos de ambos. En esta ubicación se evita la división territorial de la mesa y se ayuda a distender los ambientes tensos.
- **Posición de colaboración.** Esta es la manera en la que suelen sentarse dos personas cuando realizan juntas algún trabajo. Es una postura estratégica para que se tenga en cuenta lo que se dice.
- **Posición competitivo-defensiva.** La mesa se usa como barrera y da a entender que ambas personas compiten, aunque en la mayoría de los casos lo que denota es una relación de superior-subordinado. Si lo que se desea es persuadir al otro, esta colocación disminuye la posibilidad de éxito. La mesa se divide inconscientemente en dos mitades y, por ejemplo, en una negociación, una parte percibe el avance de la otra.
- **Posición independiente.** Es la que se adopta cuando una persona no quiere interactuar con la otra. Puede indicar hostilidad, y debe evitarse cuando se necesita una conversación sincera.

Podemos decir entonces que el lenguaje no verbal es mucho más compleja que el lenguaje humano y que posee mucho más contenido en cuanto a lo que expresa tanto voluntaria como involuntariamente.

El nivel de contenidos no es sólo mayor, sino que es más fiable. Podemos aprender a controlar determinados aspectos de nuestro comportamiento, como por ejemplo, evitar mostrar las palmas de las manos durante un encuentro, suponiendo que se trata de un acto de seducción.

Detrás de ciertos movimientos se encuentran técnicas rigurosas que examinan al detalle el comportamiento humano. Una de las técnicas es la **cinesis**. Consiste en grabar en video a las personas mientras mantienen una conversación etc; y luego examinarlas muy detalladamente y descomponiendo las imágenes en unidades menores llamadas kines y kinemas; para poder observar la relación que existe entre los distintos movimientos y el contexto en el que se mueven, averiguando su significado.

Birdwhistell llegó a la conclusión después de años de investigación, de que no hay gestos universales, es decir, estos se adquieren con los años influenciados por la cultura.

¿Cómo podemos percibir la comunicación en nuestra vida diaria? Las señales emitidas son captadas por nuestro subconsciente y nos provocan una respuesta de la que, en muchos casos, no somos conscientes.

Birdwhistell dice que nuestro aspecto físico es adquirido a través de las personas que nos rodean. Dicha teoría tiene su lógica debido a que dos personas que conviven juntas, acaban por reflejarse en su cuerpo.

Los etólogos, dedicados a investigar la relación que existe entre el ser humano y los animales, en cuanto a comunicación, están muy interesados en averiguar que aspectos del comportamiento humano son universales.

Albert Scheflen ha llegado a la conclusión de que las personas imitan algunas actitudes corporales de los

demás; otra característica que hace que las personas compartan la misma postura es que una de ellas quiere, de alguna forma, ser como la otra.

Según *Condon* el cimiento sobre el que está edificado la comunicación humana, y que sin ella la comunicación sería quizá imposible, es la sincronía existente en una conversación.

No solo el movimiento comunica, también hay que mencionar el olfato, el tacto y el gusto. En cuanto a la comunicación a través de los olores sabemos que el hombre, a pesar de tener muy poco desarrollado este sentido, percibe más olores de los que él cree, llamados MQE, de los cuales, no distingue su aroma, pero sí que penetra su cuerpo produciéndole alteraciones en el organismo.

Los investigadores se atreven a decir que el lenguaje humano podría comenzar dentro del vientre de la madre puesto que el niño puede oír todo lo que ocurre en el exterior.

Los especialistas en cinesis consideran a los niños como buenos personajes de observación, teniendo en cuenta que apenas se comunican verbalmente y que se muestran muy desinhibidos y naturales.

Otro aspecto a tener en cuenta a la hora de estudiar el comportamiento humano es la manera de moverse del mismo, es decir, la forma de hacerlo. Este sistema se denomina esfuerzo-forma.

Según *Davis* los trastornos motores pueden indicar el grado de gravedad de la enfermedad de una persona. Aunque esto no siempre es así, pues existen personas con grandes deficiencias físicas y con una gran capacidad intelectual y viceversa.

Los científicos han observado que hoy en día los jóvenes confían menos en las palabras. Somos más desconfiados y buscamos algún otro tipo de referencia a la hora de juzgar a otra persona. La sociedad de ahora es además más visual, y nos influye mucho el aspecto físico de los demás, su vestimenta, su peinado...

Los investigadores se plantean la pregunta de si en un futuro se emplearán los conocimientos sobre comunicación para manipular a los demás. Se cree que ya se están empleando de forma consciente, sobre todo entre las personas que tiene cierto poder ante la sociedad.

EL USO RETÓRICO DE LA MÍMICA Y LOS GESTOS.

SEGÚN QUINTILIANO

... Voy a diferir el decir qué es lo que en cada lugar se requiere para la oración, a fin de hablar primero del ademán, el cual concuerda con la voz y con ella, obedece a la vez al alma. Lo mucho que éste significa para el orador se ve bien claramente en que se explica la mayor parte de las cosas, incluso sin palabras, pues no solamente con las manos, sino también los movimientos de cabeza declaran nuestra voluntad y reemplazan en los mudos el lenguaje... Por el contrario, cuando los ademanes y la mímica se apartan de la oración (si declaramos con alegría las cosas tristes y si afirmamos algo con ademán negativo), entonces no solo perderán su vigor y acento las palabras, sino también su credibilidad. Pero también la corrección se basa en ademán y movimiento.

La cabeza es lo más importante en la acción, así con en el cuerpo, y no sólo para aquella corrección de que ya he hablado, sino también para cada movimiento expresivo. Lo que se requiere, pues, en primer lugar, es que la cabeza esté siempre derecha y en postura natural. Porque estando baja, denota humildad; demasiado levantada, arrogancia; inclinada hacia un lado, desfallecimiento; y el tenerla muy rígida y firme es una señal de una cierta rudeza espiritual. En segundo lugar, debe tener unos movimientos proporcionados a la misma acción, de tal manera que se conforme con el ademán y acompañe a las manos y los movimientos laterales, porque la mirada siempre se dirige al mismo objeto que el ademán, menos cuando desaprobamos, negamos o

mostramos aversión a alguna cosa, de manera que parece que con el semblante detestamos y con la manos desechamos aquello mismo.

Son muchísimos los modos expresivos de la cabeza; porque además de los movimientos que tiene para afirmar, negar y confirmar, los tiene también para mostrar vergüenza, duda, admiración e indignación, conocidos y sabidos todos.

El gesto es el que tiene más significación. Con él nos mostramos suplicantes, con él amenazamos, con él halagamos, él nos hace tristes, alegres, soberbios o humildes; de él están pendientes los hombres; a él es a quien miran; lo contemplan a uno antes de que hablemos; con él mostramos amor a los hombres; por él odiamos y entendemos muchísimas cosas, sirviendo muchas veces más que todas las palabras.

Pero en el mismo gesto, el máximo efecto corresponde a los ojos; por ellos, más que por nada, se expresa el alma; de suerte que, aun sin moverse, no sólo se revisten de claridad con la alegría, sino que con la tristeza se cubren como de una nube. Con el movimiento indican entusiasmo, o indiferencia, soberbia, dulzura o aspereza..

Nunca deberá fijarse la vista con rigidez en algún objeto, ofenderse o manifestar debilidad o pesadez o asombro, o extremada alegría y viveza, ni deberá mostrar el más grande deleite, ni mirar de soslayo, o, por decirlo así, enamorado o en ademán de hacer alguna súplica.

También los párpados y las mejilla contribuyen mucho a la explicación de los ojos. Muchos hacen también las cejas, pues de alguna manera dan realce a los ojos y son las que gobiernan la frente; con ellas se arruga, se levanta o se baja; y otra cosa sirve para muchos efectos: la sangre, que sigue los movimientos del alma; cuando encuentra la piel dócil por la vergüenza, hace cubrir el rostro de color encendido, y cuando se retira por el miedo, queda todo el ser como exangüe, frío y pálido; la templanza se logra por un nivel medio entre ambos estados. Es vicioso tener inmóviles las cejas o moverlas demasiado, o si se oponen desiguales, o si con su ademán se oponen a lo que decimos. Porque teniéndolas encogidas se muestra furia; bajas, tristeza; extendidas, alegría. También se bajan o levantan para afirmar o negar.

Apenas hay un ademán decente que se exprese con las narices y labios, aunque ello suele significar burla, desprecio y fastidio. Así, es una cosa fea arrugar la nariz, llenarla de aire, moverla y tocarla con el dedo, y estornudar y sonarse a cada paso y con la palma de las mano, levantársela hacia arriba, siendo así que aun el limpiarse con frecuencia la nariz se tiene por una cosa reprobable. Tampoco parecen bien los labios alargados hacia fuera, demasiado abiertos o cerrados, o separados hacia una parte y descubriendo los dientes, extendidos por un lado casi hasta la oreja o como desdeñosamente puestos el uno sobre el otro, o como si estuvieran colgando y despidiendo la voz por una sola parte. Cosa igualmente fea es lamérselos o mordérselos.

En alargar o encoger el cuello hay por diferente causa igual deformidad; pero en tenerlo estirado no sólo hay trabajo, sino que debilita la voz y se fatiga. Teniendo la barbilla pegada al pecho sale la voz menos clara y con más bronca por estar oprimiendo la garganta. Rara vez parece bien el levantar los hombros o encogerlos.

En los periodos que deben decirse seguidos y con velocidad, tiene mucha gracia un moderado movimiento del brazo, quietos los hombros y extendiendo los dedos cuando se saca la mano. Pero de las manos, apenas pueden decirse cuántos movimiento tienen, pues casi igualan al número de palabras. Aunque no me parece adecuado el que se imiten ciertas posturas y se exprese con las manos todo lo que se dice.

El movimiento de la mano comienza muy bien desde el lado izquierdo y concluye en el derecho; pero del manera que parezca que se detiene, no que hiere; y si al fin algunas veces cae, debe volver con ligereza, y alguna vez vuelve a agitarse de una parte a otra, cuando negamos o admiramos.

En este lugar añaden justamente los maestros del arte que la mano comience y acabe su movimiento

acompañando a lo que se dice. Los mismos maestros del arte prohíben levantar las manos sobre los ojos o ponerlas más debajo del pecho, por cuya razón se tiene por cosa defectuosa el iniciar el ademán en la cabeza y acabarlo en la parte del vientre.

La mano izquierda por sí sola jamás hace buen ademán; comúnmente acompaña a la mano derecha, ya cuando decimos las razones por el orden de los dedos, ya cuando detestamos alguna cosa con las palmas de las manos retiradas hacia la izquierda, ya cuando echamos algo en cara o hacemos alguna objeción teniéndolas de frente, o cuando por uno y otro lado las extendemos, ya cuando respondemos o suplicamos.

Se debe también cuidar de que el pecho y el vientre no salgan mucho hacia fuera, porque la espalda se inclina, y toda esta postura es de mal efecto. También es cosa fea el andarse moviendo a la derecha y la izquierda, sosteniéndose ya en un pie y ya en el otro. También es defectuoso mover mucho los hombros.

No tiene el orador traje alguno propio, pero en él se aprecia el atavío más que en ninguna otra persona. Por lo que debe ser decente y propio de un hombre serio, igual que el que debe llevar toda persona honrada.

VALORACIÓN

Con la realización de este trabajo queremos hacer ver la complejidad del lenguaje gestual o no verbal. Aunque no nos percatemos de ello, el lenguaje kinésico ocupa entre el 60 y el 80% de la comunicación humana.

En los últimos tiempos este lenguaje ha adquirido una especial importancia para la sociedad. Cabe destacar la relevancia de éste en las relaciones tanto laborales como interpersonales producidas entre los individuos de una misma comunidad en su vida cotidiana.

En nuestra época, se ha tenido en cuenta a la hora de estudiar este sistema comunicativo, factores que anteriormente fueron pasados por alto. Uno de estos factores es la diversidad de culturas de las cuales dependen los diferentes signos, y más concretamente los diversos significados de estos.

Apreciamos, muchas veces, la comodidad de la utilización del lenguaje gestual, ya que nos posibilita comunicar mediante un gesto, sentimientos o sensaciones que serían muy complejas, e incluso imposibles de expresar a través de la comunicación verbal (palabras)

CONCLUSIÓN

Partiendo de la consideración general que supone la existencia de un proceso comunicativo global en el que juegan un papel fundamental los constituyentes no verbales, parece preciso enseñar a los individuos ajenos a esa comunidad, el repertorio esencial que dicha comunidad extremadamente gesticuladora (por ejemplo, la nuestra), utiliza en cualquier situación comunicativa diaria. Sólo contando con este tipo de conocimientos nos aseguramos de que el individuo que intenta integrarse en esa sociedad se desenvuelva con la misma naturalidad, que otro perteneciente a dicha sociedad y que pueda llegar a asimilar todo el contenido del mensaje.

BIBLIOGRAFÍA

- AILES, Roger **Tú eres el mensaje: la comunicación con los demás a través de gestos, la imagen y las palabras.** Editorial Paidós. Barcelona. (1993)
- BIRDWHISTELL, Ray. L. **El lenguaje de la expresión corporal** Ediciones Gustavo Gili. Barcelona. (1979)
- BIRKENNBIHL, Vera **Las señales del cuerpo y lo que significan** Ediciones Menera. Bilbao (1983)

- BÜHLER, Karl Teoría de la expresión Editorial Alianza. Madrid. (1979)
- DAVIS. La comunicación no verbal Editorial Alianza. Madrid. (1982)
- DESCAMPS, Mark Alain El lenguaje del cuerpo y la comunicación Editorial Deusto. Madrid. (1990).
- EKNON, Paul Cómo detectar mentiras: una guía para utilizar en el trabajo, la política y la pareja Editorial Paidós. Barcelona. (1991)
- FAST, Julius El sublenguaje del cuerpo y los gestos Editorial Kairós. Barcelona. (1994)
- FLUSSER, Vilém Los gestos: fenomenología y comunicación Editorial Herder. Barcelona. (1994)
- HALL, Edward El lenguaje silencioso. Editorial Alianza. Madrid. (1989)
- INFANTE, Isabel El lenguaje de rostro y de los gestos. Biblioteca Básica de Psicología Aplicada. Ediciones Iberoamericanas Quórum (1986)
- KNAPP, Mark. L. La comunicación no verbal: el cuerpo Editorial Paidos. Barcelona. (1988)
- MONTANER, Pedro ¿ Cómo nos comunicamos?: Del gesto a la telemática Ediciones Longman Alambra. Madrid. (1995)
- PAREJO, Jose Comunicación no verbal y educación. Editorial Paidos. Barcelona. (1995)
- SCHEFLEN, Albert. E. Sistemas de comunicación humana. Editorial Kairós. Barcelona. (1984)
- WOLF, Charlotte Psicología del gesto Editorial Luis Miracle. Barcelona. (1954)

En Internet:

- www.ucm.es/OTROS/especulo/número5/uniformat.htm
- www.icarito.cl/enc_virtual/castella/comunica/comu5.htm
- www.3usol.es/^nonverbal/introduction.htm