**COMUNICACIÓN NO VERBAL O GESTUAL**

A la hora de expresarnos empleamos tanto el lenguaje oral como el no verbal. Esta segunda categoría es extremadamente rica y aporta valiosa información sobre el interlocutor, hasta el punto de que representa más del 90% del contenido del mensaje

**Comunicación paralingüística**

Este tipo de comunicación no verbal está muy vinculado al lenguaje oral, pues se trata de sonidos emitidos con la boca, concretamente de los aspectos no semánticos del lenguaje. Sin embargo, al estar asociados a sensaciones y sentimientos del emisor se integran dentro de la no verbal.

Cuando hablamos de **comunicación paralingüística**, nos referimos a los siguientes actos:

Tono de la voz. Da sentido a los que queremos trasladar al oyente o, si no usamos el adecuado, confundirlo. Así, un tono ascendente denota duda, indecisión o pregunta; uno descendente aporta solidez y confianza; y uno que fluctúe entre los anteriores suele indicar un sentido sarcástico.

Ritmo. Si estamos cansados, hablamos despacio, mientras que si tenemos prisa o estamos sometidos a estrés, aceleramos el habla. El ritmo con el que nos comuniquemos también nos da claves de cómo nos encontramos.

Volumen. La intensidad con la que hablamos sirve para dar a conocer algunas de nuestras características y para enfatizar o enriquecer el discurso. Una persona tímida o insegura susurrará sus opiniones y alguien que quiera resaltar una idea, elevará el volumen.

Silencios. Incluso cuando no decimos nada, estamos interaccionando. Los silencios y pausas esconden mucha información: expresan reflexión, invitan a la otra persona a hablar o se usan para resaltar lo que viene a continuación.

Timbre. Es cierto que es algo inherente a cada persona, pero aun así el timbre de voz interviene en la comunicación, haciéndonos reconocibles y activando los prejuicios del oyente cuando no nos conoce en profundidad.

**Comunicación kinésica**

La disciplina kinésica estudia la capacidad expresiva del movimiento corporal y fue desarrollada por el antropólogo Ray Lee Birdwhistell.

Estos actos de **comunicación no verbal** resumen los siguientes aspectos:

Expresión facial. No sonreímos igual al encontrarnos con un amigo, mostrando los dientes superiores, que cuando nos presentan a un desconocido, solo elevando ligeramente las comisuras de la boca. De hecho, las investigaciones llevadas a cabo por Paul Elkman, recogidas en su obra Emotion in the human Faces, distinguieron hasta siete emociones diferentes a través de la cara. La sonrisa, las manos y las piernas son importantes fuentes de información.

Mirada. Nuestros ojos reflejan nuestro estado anímico, tanto de forma voluntaria (mirar a alguien fijamente en un gesto amenazador) como involuntaria (bajar la mirada en señal de vergüenza). De hecho, en el ámbito laboral, se recomienda que la mirada no se dirija por debajo de los ojos del interlocutor.

Postura. Tanto si nos movemos como si permanecemos quietos, la postura que adoptemos estará informando al oyente sobre nuestro estado de ánimo, intenciones, necesidades… Por ejemplo, si un compañero se acerca a nosotros de forma apresurada esperamos que tenga algo importante que decirnos, mientras que si otro está de pie, cabizbajo y la mirada ausente dará a entender que tiene algún problema. Incluso se ha demostrado que cuando dos individuos comparten la misma opinión tienden a mantener la misma postura durante el encuentro.

Gestos. Se refiere a los movimientos rápidos de todo el cuerpo y aportan muchos datos sobre el estado anímico del emisor. Ahora bien, en este aspecto intervienen condicionantes culturales y de contexto. Por ejemplo, sacar la lengua lo entendemos como un gesto de burla o mala educación, peor para los tibetanos demuestra amabilidad y cortesía.

**Comunicación proxémica**

El tercero de los componentes que en la comunicación no verbal resumen la posibilidades expresivas es la comunicación proxémica, entendida como la disciplina que estudia la proximidad y distancia que guardan las personas al hablar entre ellas y que va a depender del grado de confianza entre ambas, la personalidad de los interlocutores, el tipo de encuentro, la edad o la cultura.

Así, mientras los americanos e ingleses mantienen una separación amplia cuando conversan, los magrebíes hablan tan cerca que casi se rozan, por lo que un turista anglosajón en el Magreb puede sentirse incómodo o invadido por la falta de distancia.

En concreto, según el antropólogo estadounidense Edward T. Hall, padre de esta rama del conocimiento y creador del diagrama de las distancias medibles, las relaciones íntimas usan una separación de hasta 45 centímetros; las personales, de 45 a 120 centímetros; las sociales (con personas desconocidas o poco allegadas), de 120 a 360 centímetros; y la pública (para reuniones grupales o conferencias), de más de 360 centímetros