

SIGNO NO LINGÜÍSTICO

Se refiere a “todas aquellas señas o señales relacionadas con la situación de comunicación que no son palabras escritas u orales”. Es aquel en el que se utiliza el lenguaje no verbal para expresarlos, es decir, no se recurre a la palabra para emitirlos y que los demás individuos comprendan a qué nos referimos cuando los empleamos; de hecho hacemos uso de algunos de estos signos de forma involuntaria, es decir, no nos damos cuenta de que estamos expresando algo porque no sabemos analizar lo que observamos y escuchamos.

ejemplos de signos de este tipo son: gestos, miradas, posturas, proximidad física, actitudes, señales, símbolos visuales y auditivos, signos, etc.

Las personas comunican cierta información por medio de los gestos de las expresiones faciales y de la tensión o el relajamiento corporal. Desde hace tiempo los investigadores interesados en estudiar el lenguaje han señalado la importancia de la comunicación no verbal. Ray Whistell, reconocido investigador de este tipo de comunicación, señala que en una conversación entre dos personas, solo el 35 % del mensaje oral se transmite por medio de palabras, el restante 65% se comunica por medio de signos no lingüísticos. Esto significa la forma en que habla, se mueven, gesticulan y manejan las relaciones espaciales.

La comunicación no verbal no es un sistema aislado, sino que es parte del sistema verbal y sirve para apoyar este sistema en varias formas según la intención o el objetivo de la fuente o a pesar de su intención. Ayala (2005) ha señalado seis funciones de la comunicación no verbal que son las siguientes:

- **Repetir:** la fuente simplemente repite lo que se ha dicho. Por ejemplo, cuando se explica a una persona que la mejor manera de tomar una raqueta de tenis es imaginar que está saludando con la mano a alguien; demuestras tu observación con el gesto.
- **Sustituir:** cuando el orador levanta las manos para pedir silencio, este acto no verbal sustituye la petición verbal.
- **Contradecir:** cuando una persona dice “esto es de vital importancia; debemos estar muy interesados en ellos”, pero su postura y expresión facial u otras señales no verbales comunican que no tiene interés en el asunto, muestra mensajes conflictivos, pues son mensajes contradictorios.
- **Complementar:** es opuesta a contradecir, ya que ésta amplifica el mensaje. Por ejemplo, cuando una persona dice “me alegro de poder mostrar este producto” y todo su cuerpo refleja el orgullo que siente por lo que muestra.
- **Acentuar:** los actos no verbales sirven como puntos de exclamación, pues acentúan partes del mensaje verbal. Cuando una persona señala con el puño, truena los dedos, golpea el podio o golpea el suelo con el pie, lo hace para poner énfasis en una idea.
- **Regular o controlar:** en las situaciones interpersonales, los actos no verbales pueden regular el flujo de la conversación. Un cambio en la posición del cuerpo, en el contacto visual, en la expresión facial u otro movimiento corporal o gesto son señas que pueden indicar que no se entiende el mensaje, que al receptor no le interesa el mensaje, que el receptor quiere hablar o que la fuente desea ceder la conversación a otra persona, etc.

Referencias

- Ayala, L. (2005). Lengua y comunicación oral y escrita. Octava edición. México: Organización Editorial Nuevo Siglo.
- Fonseca Y. (2005). Comunicación oral. Fundamentos y práctica estratégica. Segunda edición. México: Pearson Educación.
- Martínez, A. (2004). Comunicación organizacional práctica, manual gerencial. México: Trillas.