

**UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA
FACULTAD DE HUMANIDADES Y COMUNICACIONES**



**Finalidad comunicativa del lenguaje no verbal del presidente Daniel Ortega
Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012.**

Monografía para obtener el Título de Licenciada en Comunicación Social

Autoras: Meyssel Ubeda Vallejos
Yudith Flores Pérez

Tutor: Msc. Manuel Gómez

Managua, Nicaragua
Mayo 2013

Tabla de contenido

1. Introducción.....	3
2. Objetivos.....	6
3. Marco teórico	7
3.1 Marco Referencial	7
3.2 Marco Conceptual	17
3.2.1 Comunicación	17
3.2.2 ¿Qué es lenguaje corporal?	17
3.2.3 Teoría de Pierce.	29
3.2.4 Teoría de la influencia negociada de los medios.	20
3.2.5 Proceso de comunicación	20
3.2.6 Definición de persuasión	21
3.2.7 Buen Orador	21
3.2.8 Los niveles del Lenguaje	22
3.2.9 Discurso político	23
3.2.10 Audiencia	24
3.2.11 Comunicación no verbal	25
3.2.11.1 Kinésica	25
3.2.11.2 La Proxémica.....	29
3.2.11.3 Tactésica	30
3.2.11.4 Paralenguaje.....	30
3.2.12 La semiótica o semiología	33
3.2.13 Icono.....	33
3.2.14 Símbolo	34
3.2.15 Signo	34
3.2.16 Banda de Nicaragua.....	34
3.2.17 Significado del color.....	35
3.2.18 La palma de la mano	35
3.2.19 Las manos en la cara	36
3.2.20 Muñecas de las manos.....	36

3.2.21 Los gestos con el pulgar	37
3.2.22 La risa y la Sonrisa	37
3.2.23 Muletilla gestual	38
3.2.24 Gestos ilustradores.....	39
3.2.25 Gestos manipuladores	39
3.2.26 Entrecejo relajado.....	39
3.2.27 Tomar las riendas	40
3.2.28 Brazos	40
3.2.29 Micro expresiones.....	40
3.2.30 Movimiento de los brazos	41
4. Marco metodológico	42
4.1 Operacionalización de las preguntas.....	42
4.2 Enfoque de la investigación.....	46
4.3 Unidad de estudio.....	46
4.4. Instrumentos de la investigación	47
4.4.1 Hoja de cotejo.....	47
4.4.2 Entrevista a profundidad.....	48
4.5 Procesamientos en la investigación	48
4.5.1 Fase de Exploración.....	48
4.5.2 Fase de construcción del anteproyecto	49
4.5.3 Fase operativa.....	49
4.6 Cronograma de actividades.....	50
5. Resultados.....	51
5.1 Lenguaje no verbal más utilizado	51
5.2 Muletillas orales y corporales	62
5.3 Significado de las principales expresiones corporales.....	64
6. Conclusiones	72
7. Recomendaciones.....	75
8. Lista de referencia	77
9. Anexos.....	82

1. Introducción

El cuerpo del ser humano está conectado con el cerebro, transmitiendo en la mayoría de sus movimientos, los sentimientos, pensamientos, necesidades, deseos etc. Tiene el cuerpo una finalidad comunicativa, y si es así, cómo comunica, qué códigos utiliza.

El lenguaje no verbal es vital, y los seres humanos son dependientes de los movimientos del cuerpo al expresarse, es así de gran importancia el conocimiento de los significados que tienen las expresiones corporales como el principal y más efectivo medio de comunicación.

Se entiende que la comunicación no sólo se da con palabras, sino que es un mundo de posibilidades, en el que cada individuo busca diferentes formas o maneras de expresarse, y que muchas veces no se identifican.

Se detectó que es una prioridad conocer los principios básicos del lenguaje no verbal, y como se expresa popularmente, un gesto vale más que mil palabras, hoy se dice, un gesto habla más que mil palabras, y para aplicarlo es necesario poder comprender o descodificar correctamente lo que otros están expresando o quieren expresar.

Para lograr una comunicación efectiva, no sólo hay que tener en cuenta lo que se dice o se escucha, sino también analizar los gestos, movimientos, expresiones del rostro y del cuerpo.

La expresión de las emociones en el hombre y la mujer son mejor comprendidas por los psicólogos, pero apoyadas en los diferentes estudios científicos, se explicará de forma clara y sencilla, el interesante mundo de la comunicación no verbal, y cómo la comunicación gestual ayuda a un individuo a influir sobre su audiencia o en un receptor.

El utilizar correctamente el lenguaje no verbal facilita el entendimiento, capta la atención de la otra parte, al mismo tiempo de condicionar y predisponer hacia un futuro acuerdo,

ya sea en la interacción de dos o más personas o en discursos dictados por una persona a multitudes. Por lo tanto, es conveniente conocer el significado de éste lenguaje para actuar con conocimiento.

Comunicar no es sólo hablar, más allá de las palabras existe un mundo inmenso de comunicación no verbal. A veces se cree que lo que se dice es todo lo que importa, pero, las expresiones corporales en los seres humanos tienen su propia importancia e influencia sobre las demás personas.

Dado que la principal atención al comunicarse recae en las palabras, se deja como segundo e inclusive un último plano el lenguaje corporal, olvidando y en muchos casos desconociendo, el valor que tiene esta forma de comunicación para una mejor y completa transmisión y recepción de los mensajes. Esto radica principalmente en la falta de pre-saberes sobre el inagotable mundo del lenguaje no verbal y sus funciones.

La falta de dominio sobre el lenguaje no verbal deja como resultado, un sistema de comunicación incompleto, pues la información que se recibe es confusa y no es posible comprender en su totalidad el mensaje. Las personas en general y primordialmente las generadoras de opinión pública, muchas veces desconocen el significado de las expresiones corporales, y según Ávala (2007), los seres humanos se comunican con todo el cuerpo, pero parece que sólo se está atento a lo que se dice con palabras.

Por ello, conocer y caracterizar todas las expresiones no verbales del ser humano, sería muy complejo e inagotable, debido a que cada persona es diferente y cambiante, pero existen estándares de conductas, expresiones universales o códigos ya pre dictados por la sociedad y el entorno que muestran una guía aproximada sobre el significado de un gesto y el uso que se le da, principalmente en los discursos.

Es por eso, que se creyó conveniente destacar las principales expresiones que no requieren un estudio avanzado para su comprensión, pero sí interés de parte del receptor por entender lo que el emisor está transmitiendo además de las palabras. Con

esto, no quiere decir que el interlocutor vaya a captar toda la información que se está comunicando; el grado que lo haga dependerá de lo bueno que sea a la hora de interpretar el lenguaje y de la atención que esté prestando.

Ahora bien, es preciso estudiar a líderes y personalidades públicas para comprender el sistema de signos y señales que utilizan a la hora de comunicarse con las masas, tomando en cuenta que la buena o mala transmisión de la expresión corporal varía en lo que respecta a hablar en público. Es preciso analizar las expresiones de las personas porque dará una idea más amplia de lo que quiere transmitir, descubriendo las emociones, ideas, pensamientos hasta incluso negación de las palabras dichas.

A pesar de todo lo que se puede comunicar a través del lenguaje del cuerpo, no todas las personas saben interpretar o usar correctamente el lenguaje no verbal. Por ello se consideró de mucha importancia analizar la finalidad comunicativa del lenguaje no verbal del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012, y para eso se plantearon las siguientes preguntas:

a) ¿Cuáles son las principales expresiones del lenguaje no verbal utilizadas por el presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012?

b) ¿Cuáles son las principales muletillas orales y corporales del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012?

b) ¿Qué significados tienen las principales expresiones del lenguaje no verbal del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012?

2. Objetivos

Objetivo General

Analizar la finalidad comunicativa del lenguaje no verbal del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012, con el propósito de recomendar acciones que contribuyan a mejorar la comunicación no verbal.

Objetivos Específicos

- Identificar las principales expresiones del lenguaje no verbal utilizadas por el presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012.
- Enumerar las principales muletillas orales y corporales del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012.
- Determinar el significados de las principales expresiones del lenguaje no verbal del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012.

3. Marco teórico

3.1 Marco referencial

El arduo escrutinio en revistas, libros, periódicos, medios digitales etc., sobre los estudios relacionados con la comunicación no verbal ha dado como resultado una serie de antecedentes que refuerzan la investigación.

A comienzo del siglo pasado (1914-1940) se dieron las primeras investigaciones sobre la comunicación no verbal. Y nacen con la utilidad de responder a la pregunta ¿Cómo se comunica la gente con las expresiones del rostro? En ese entonces los investigadores concluyeron que el rostro no expresa las emociones de manera segura e infalible.

Otra investigación es la realizada por A. Mehrabian en 1972, al estudiar numerosas situaciones de comunicación, llegó a la conclusión de que el 55% de la comprensión viene de la expresión del rostro, el 38%, de la forma en que se pronuncia las palabras y sólo un 7%, del sentido de las palabras.

En otra investigación sobre el lenguaje corporal efectuada por Montenegro y Rugama (2010) sobre los medios de comunicación: publicidad televisiva y su influencia en la imagen corporal de la juventud nicaragüense; se indagó mediante encuestas a personas de 16 a 30 años sobre qué es imagen corporal.

El 44% de los encuestados estaba en el rango de edad de 19 a 21 años, el 25% en el rango de 16-18, el 22% entre 22 y 24 años, un 4% entre 25 y 27 años, un 4% entre 25 y 27 años, 5% entre 28 y 30 años.

El 47% de los encuestados consideran que la imagen corporal es: la apariencia que le atribuimos a nuestro cuerpo, el 38% cree que es la manera como se ven, un 14%

afirma que es la percepción que las demás personas tienen sobre ellos y sólo el 1% considera que el concepto es otro.

Soza (2005), en su monografía *Uso del Lenguaje Gestual en los Estudiantes de Comunicación Social de la UCA*. Destaca que el uso de los gestos también depende de factores como el espacio en el que se realizan.

Se pidió a los estudiantes de primero y cuarto año que hicieran como que solicitaban algunos comportamientos a otros y los resultados del estudio (Soza, 2005) fueron:

Las evidencias del uso y funciones de la mirada, y con ella el rostro y su expresión de emociones como:

- **Darse Prisa:** los alumnos de cuarto año usaban mucho las manos acompañadas del rostro. Los de primer año casi no realizaban expresiones con el rostro (Sólo uno de los estudiantes usa las cejas mientras hace movimiento de manos) donde esta situación a veces provoca reclamo: agitar mano y luego extenderla, quiere decir me estas atrasando "ideay".
- **Hablar despacio:** El movimiento de manos hacia abajo fue más notorio en estudiantes de primer año (11) en comparación con los de cuarto año (5). También los movimientos de las manos (uno o dos hacia el frente y hacia abajo tiene exacto número de repeticiones (16 c/u) entre ambos sexos. Además hombres y mujeres usan el rostro en pocas ocasiones.

Esto indica que el uso de los emblemas es una traducción no verbal consciente y precisa, por tanto es una conocida por la mayoría de los miembros de un grupo que le comparte (Soza, 2005).

Otro estudio, publicado en la revista Diario de Psicología Experimental, General, y realizado por Elliot & publicado por BBC Ciencia (2008), ésta vez sobre la psicología del color, se determinó que el rojo hace a los hombres parecer ser más poderoso.

La dama de Rojo, es famoso en las películas, los libros y la música, pero los hombres de rojo resultan ser igual de atractivo, de acuerdo con un estudio que encontró que los hombres que visten de rojo son más atractivos, deseables sexualmente a las mujeres, más cariñosos y sociables.

Según el autor principal Elliot, profesor de psicología en la Universidad de Rochester, afirmó que las mujeres “ven a los hombres vestidos con rojo más propensos a obtener dinero y a tener un mejor estatus”, y esta apreciación es la que produce la atracción.

Para el estudio, fueron analizadas 288 mujeres y un grupo de control de 25 hombres, auto identificados como heterosexuales o bisexuales.

En el experimento, la camisa de un hombre en una fotografía fue modificada con colores diferentes; los sujetos debían expresar el estatus del hombre modelo, su atractivo, y su disposición a salir con él, besarlo o iniciar alguna otra actividad de índole sexual. El científico concluyó que generalmente se considera a los colores en términos estéticos, pero que en realidad afectan profunda y poderosamente la percepción y comportamiento, en muchos casos de manera subconsciente.

Otra propuesta, que sirve de referencia para la presente tesis es la de Hernández (2006) de la Universidad Autónoma Metropolitana, México bajo el título: Estructuras cognitivas y enfoque genérico en Bourdieu, explica en su estudio que si bien el lenguaje permite la creación de conceptos y sistemas de pensamientos, también posibilita la circulación y “asimilación” de prejuicios entre los hablantes que comparten cierto marco lingüístico y contextos histórico-político particulares.

Esta aseveración es constatable en cualquier análisis formal del uso del lenguaje, ya sea desde la sociología, la antropología, la filosofía o la teoría del lenguaje. Con esto Hernández (2006), quiere decir que hay deslices verbales en la transmisión de ideas, que no necesariamente se orientan hacia el objetivo específico que se persigue en una comunicación, y tales deslices se explayan en diferentes sentidos. Ahora gracias a los aportes conceptuales, políticos y éticos de las teorías de género y de la diferencia sexual, las palabras han adquirido nuevos sentidos para dar razón del quehacer de los hombres y las mujeres en las distintas esferas de la sociedad, desde posiciones críticas con respecto a los matices semánticos de los discursos que permiten la comunicación y la formación del saber.

Hernández (2006) llegó a la conclusión que conjuntamente, un análisis conceptual sobre la función y el uso del lenguaje dentro del tipo de sociedad caracterizada por Pierre Bourdieu como androcéntrica permite ver que lo que está en juego, además de las estructuras, la coherencia práctica, los discursos, y la visión faló-narcisista, es el desplazamiento formal, la racionalidad e institucionalización del lenguaje una vez materializado en los discursos, los cuales no tienen un significado único, sino una multiplicidad de referencias de acuerdo con las palabras que en él intervienen.

Por otro lado, La Revista Electrónica de Estudios Filosóficos (2009) investigó sobre la comunicación no verbal y paraverbal en el debate político entre Zapatero y Rajoy.

Orzaiz (2009), analizó los debates desarrollados por José Luis Rodríguez Zapatero y Mariano Rajoy durante la última campaña electoral. Orzaiz defiende que el 80% de la capacidad informativa de la interacción comunicativa depende del comportamiento no verbal y paraverbal de los participantes.

Orzaiz responde en su estudio la siguiente pregunta: ¿son conscientes los dos líderes políticos españoles del poder de estas expresiones no lingüísticas en la comunicación?

Zapatero & Rajoy llegaron a los debates de la campaña del 2008 aconsejados por sus equipos de asesores sobre qué tienen que decir, qué deben prometer si salen elegidos, dónde tienen que atacar a su oponente para dejarlo en evidencia; pero atendiendo siempre aspectos conceptuales, nunca formales. El hecho de que el mensaje se entienda, sea creíble, se transmita con entusiasmo y no esté acompañado de gestos mecanizados, repetitivos que les quite toda la cercanía que un político en esas circunstancias debe tener con el ciudadano.

Uno de los aspectos que se analizó y en el que mejor salieron los dos candidatos es el de la vocalización, articular correctamente las palabras para que lo que estén diciendo, por lo menos se entienda en el sentido absolutamente literal de la palabra. Donde la intención de cualquier comunicador es aportar una información, que resulte totalmente imprescindible, que esa información llegue con claridad al receptor y se comprenda.

Otro análisis, esta vez sobre la metáfora en el discurso el 20 de enero 2009, de la toma de posesión del presidente Barack Obama realizado por Duque & Salcedo (2009), encontraron que las metáforas muestran una correspondencia entre el pensamiento conceptual, la experiencia corporal y la estructura lingüística.

Duque & Salcedo (2009), presentan algunas de las metáforas utilizadas en el discurso del presidente:

Cuadro 1
Metáfora en el discurso

Metáfora	Interpretación
Compatriotas: Me encuentro hoy aquí con humildad ante la tarea que enfrentamos, agradecido por la confianza que me ha sido otorgada, consciente de los sacrificios de nuestros antepasados.	Se refiere a todos los inmigrantes que llegaron de Inglaterra expulsados por su religión, hasta la inmigración por parte de personas provenientes de otros países en los dos últimos siglos. Especialmente, personas que venían sin ningún respaldo económico y que hicieron de su tierra una nación con esfuerzo y dedicación.

<p>Cuarenta y cuatro estadounidenses han tomado el juramento presidencial. Las palabras se han pronunciado durante las crecientes soleadas de prosperidad y las tranquilas aguas de la paz. Sin embargo, de vez en cuando el juramento se produce en momentos de nubarrones y tormentas furiosas.</p>	<p>Contrasta momentos históricos de estabilidad, liderazgo y éxito con momentos de fracaso. Los primeros, se comparan con un mar fuerte que presenta olas gigantes, connotadoras de poder. Los segundos con una época difícil, oscura y resistente al cambio; éstos corresponden a los nubarrones y las tormentas.</p>
---	--

Duque & Salcedo (2009).

Los diferentes tipos de metáfora fueron empleados, especialmente la lingüística, la estética y la actual. El análisis del discurso de personajes políticos y la sociedad en general, en este caso, del presidente estadounidense, Barack Obama facilitó el uso de las prácticas discursivas que buscan determinar la intención comunicativa de un acto de habla, analizar lo que ocurre en el proceso y el efecto que causa en el receptor del mensaje Duque & Salcedo (2009), tomaron en cuenta que el uso de las metáforas genera un alto impacto en la comunicación, en el que predomina mucho más el uso de un lenguaje indirecto, más que directo, dadas las características de interacción social que poseen todas las personas.

Otra propuesta que sirve de referencia es en la que Rosas (2010) hace una clasificación en particular de tres afiches propagandista de María Corina Machado, candidata a diputada por el circuito 2 del Estado Miranda, Venezuela. En el análisis se analizó las siguientes piezas de publicidad:

- La primera pieza es de Plano Americano

Machado sale caminando, con una sonrisa franca y colores neutros con el mensaje principal en un rojo brillante. Llama la atención inmediatamente por la limpieza de la composición y la selección de los colores, la figura se define por cerramiento. El cabello suelto, los accesorios justos (un reloj apenas visible y dos aretes que hacen juego con el blanco del fondo), connotan actividad y ligereza. La barbilla derecha y el entrecejo relajado combinan acción y actividad con serenidad y decisión (Rosas, 2010).

- La segunda pieza es un Medium Close Up

A medida que sus asesores decidieron variar un poco, empiezan a surgir los problemas. En la segunda versión, un acercamiento al rostro se despidió de la sonrisa a una expresión casi neutral. Casi neutral porque la comisura izquierda del labio está ligeramente elevada, como en una media sonrisa (Rosas, 2010).

- La pieza número tres es un Close Up

Es el ejemplo perfecto para aquella ley de la propaganda política que reza: Nunca presentes a tu candidato en un close up agresivo, por una razón: presentamos en detalle las imperfecciones del rostro de la persona, sin dejar nada a la imaginación y creación del elector. No se trata de aparentar franqueza total porque, sin nada que esconder estás matando la fantasía de tu público. La expresión de la candidata también es una sonrisa asimétrica que el fotógrafo olvidó tratar para darle la simetría necesaria y poder comunicar el mensaje correcto (Rosas, 2010).

Rosas (2010), finaliza diciendo que la creatividad y la transparencia son buenas, pero sólo mientras se está transmitiendo el mensaje correcto.

El mismo autor (Rosas, 2011), realizó otro análisis, ésta vez del presidente Barack Obama y destaca que hay quienes se caracterizan por el increíble control de sus gestos y expresión no verbal, y el presidente en mención no es la excepción, y presentó una serie de características que son dignas de mención:

La vestimenta en esa ocasión, (cuyo motif central fue la conciliación y cooperación entre demócratas y republicanos en la consecución de metas comunes) escogió tonos de azul para su traje y corbata; dando una sensación de paz y autodominio.

También se analizó la comunicación fonética y otro resultó Obama muestra seguridad en sus palabras, las cuales pronunciaban en la medida de lo posible, manteniendo un volumen mediano/alto. Sin embargo pudieron notarse fluctuación de intensidad al final de ciertas frases.

Rosas (2011), fue el acomodarse los puños de la camisa justo al comienzo y a veces, parecía que apretaba los labios un poco más de lo normal, mostrando que estaba en un momento de tensión.

Los ilustradores que marcaban sus manos eran bilaterales; alternaba ambas manos al enfatizar algún tema, y lo hacía independientemente de la orientación de la cabeza, lo que dio mucha naturalidad y frescura a sus palabras. De vez en cuando Obama usaba ambas manos a la vez, sobre todo cuando se refería a algún asunto. La velocidad de esos gestos nunca fue exagerada.

Rosas (2011), en su estudio identificó que los dedos de Obama se entrecruzaban con frecuencia, lo cual según Allan Pease, es cierto grado de frustración y protección hacia sí mismo. Se pregunta ¿Habrá querido dar una imagen de plegaria o ruego? La parte más fluida de su discurso, donde se veía más cómodo y relajado, fue cuando hablaba sobre la educación, al invitar a la familia y toda la comunidad a involucrarse en la educación de los niños y jóvenes, y demostrarles su potencial. Fue un momento cargado de fuerte emotividad.

Como no se puede dejar de lado la parte verbal, Obama utilizó un vocabulario diáfano. Es bien conocida su habilidad para estructurar discursos transparentes y directos, que hasta un niño de escuela primaria podría entender.

En resumen, Obama pronunció un discurso impecable y directo, haciendo gala de su habilidad como orador y su habilidad para controlar su lenguaje corporal; pero se pueden ver detalles que indican su emoción y hasta tensión en ciertos momentos.

Rosas (2012), ha realizado muchos análisis a líderes políticos a nivel mundial y uno de los más recientes encontrado es sobre el candidato de la Unidad para la presidencia de Venezuela, Henrique Capriles Radonski. El análisis se dividió en tres partes: lenguaje corporal, imagen y discurso, que mostró el siguiente resultado:

1. Lenguaje Corporal

Rosas (2012), analizó uno de los videos de marketing político de Capriles. Los ilustradores (gestos que se hacen con las manos, para dar énfasis a las palabras) del candidato de la Unidad, se caracterizan por ser restringidos, dado que ambas manos se encuentran a menos de cuarenta centímetros de la cara, la mayoría de las veces sus manos se dirigen desde afuera, hacia adentro.

Esto le da a su expresión un carácter limitado, pues reduce la espacialidad que proporcionan gestos más amplios y dirigidos de adentro hacia afuera. La velocidad que realizaba los movimientos es más rápida de lo normal, y la muletilla gestual que manifiesta con muchísima frecuencia, es cualquiera de las dos manos con los dedos juntos, moviéndose prácticamente al compás de cada sílaba que pronuncia; esta excesiva repetición cansa y distrae.

En el video se notaron dos detalles en su mirada, Rosas (2012), cerca del final, se observa por efecto de la iluminación que está leyendo de una pantalla justo al lado de la cámara: los ojos oscilan un poco, pero definitivamente se están desviando de su público. Esto rompe con el efecto de crear un puente de confianza con el espectador. Además es preocupante que no pueda retener unas cuantas líneas para un corto video. Precisamente, al memorizarlas, practicarlas y repetir las repetidas veces, no sólo le impregnaría más pasión a sus palabras; también le serviría para los discursos en vivo, en los que tiene que improvisar.

El otro detalle a tomar en cuenta es la amplia movilidad de las cejas que definitivamente tienden a ser un distractor, más que complementar la gestualidad del candidato. Para Rosas (2012), esto es producto de hacer un video “a la carrera”, y no tomarse su tiempo, así como la muletilla de la mano.

Rosas (2012), recomienda que Capriles debe mantener los hombros relajados y el mentón justo en la horizontal (para no ser ni soberbio con el mentón alto, ni sumiso con el mentón bajo).

En cuanto al paralenguaje, o la calidad de la voz (Rosas, 2012), sugiere que modulase con más calma las palabras. Tiene la particularidad de tensar de sobremanera el músculo orbicular de la boca, lo que le resta calidad a su expresión verbal. Capriles debe relajarse un poco; tanto en su entrecejo como en todo su rostro, para que no muestre esa actitud de regaño.

2. Imagen: Rosas (2012), analizó una serie de fotografías de Capriles.

Capriles ha tratado de mostrarse como un candidato cercano a todo el pueblo venezolano, utilizando en muy contadas ocasiones traje con corbata y favoreciendo las chaquetas deportivas y camisas casuales (las pocas veces que se ha visto en traje, éste no ha sido de la talla correcta). Es la imagen que ha decidido posicionar, siempre orbitando alrededor de colores fríos para contraponerse al rojo sangre del chavismo. La camisa que usó en el discurso de proclamación como candidato de la Unidad, fue de un verde manzana que simbolizaba juventud y renovación. Desde entonces, ha buscado utilizar colores brillantes en la mayoría de las ocasiones.

Sin embargo, al vestirse cómodamente propio de una campaña agresiva casa por casa, según Rosas (2012), ha obviado un pequeño detalle: (foto del discurso de proclamación) desabrocharse el segundo botón del cuello de la camisa. ¿Piensan que es un factor insignificante? En realidad es muy importante, porque la imagen que quiere proyectar es de accesibilidad y acercamiento, y ese botón abrochado crea una barrera sobre su garganta, un punto vulnerable que debe ser ligeramente expuesto, así como exponemos las palmas en señal de buena voluntad. Al “exponer su cuello”, genera confianza y se ve más seguro de sí mismo.

3. Discurso

En la parte verbal, Rosas (2012), no duda que el plan de gobierno que ha diseñado junto a sus colaboradores debe estar perfectamente estructurado; el problema es que las frases que utiliza para proyectarlo son redundantes y complicadas. En otras palabras, hacer cotidiana y sencilla esa propuesta.

3.2 Marco conceptual

3.2.1 Comunicación

Proviene del latín "comunis" que significa "común". De allí que comunicar, signifique transmitir ideas y pensamientos con el objetivo de ponerlos "en común" con otro. Esto supone la utilización de un código de comunicación compartido. Un código es un conjunto de símbolos y signos los cuales deben ser compartidos por los protagonistas del proceso (Idóneos, s. f.).

También, generalmente se tiende a pensar en el lenguaje, cuando habla de códigos, pero en realidad, supone un concepto bastante más amplio. Además de los códigos verbales (orales y escritos), existen otros como los gestos, los movimientos de la cara y el cuerpo, los dados por la forma y el color por ejemplo las señales de tránsito o la música en donde hay reglas que marcan una estructura. Naturalmente, los códigos no verbales, al igual que el lenguaje, varían de acuerdo a las diferentes culturas.

3.2.2 ¿Qué es lenguaje corporal?

Conocer lo que expresa el lenguaje corporal es ideal para aprender más sobre uno mismo, y para mejorar las relaciones que se tiene con otras personas. Brinda las bases para hablar en público sin expresar con el cuerpo mensajes contradictorios.

Korte (1997), explica que:

Se trata de comportamiento no verbal: movimientos, posturas, miradas, contacto de ojos, reacciones automáticas, actuación espacial y táctil, que resulta significativo tanto en la comunicación natural como en la ficticia. Korte se centra en la semiótica del cuerpo en movimiento, estudia los modos de los cuales la presentación de comportamiento no verbal contribuye al significado y efecto potencial del texto.

Sin embargo Kalmar D. (2005), dice que el lenguaje corporal es la vida expresada en movimientos. En el hombre, aunque no siempre se esté consciente, las intenciones se expresan cotidianamente en forma de movimiento: actos, acciones, gestos que se van modelando según las experiencias vividas, dentro del contexto familiar, social o cultural.

El lenguaje no verbal es la sustancia que se encuentra en el propio ser, la comunicación y el desarrollo del proceso creativo pueden considerarse dentro de los objetivos más importantes del lenguaje corporal.

En la comunicación entre individuos, el lenguaje corporal es un factor de gran relevancia, que da a conocer expresiones y emociones, cuyos beneficios son la llave para propiciar formas más eficaces de comunicación entre las relaciones humanas, y, según el investigador Rebel (1995), ha estimado que entre un 60 y un 70% de lo que se comunica es mediante el lenguaje no verbal; gestos, apariencia, postura, mirada y expresión.

En cambio Driver, J. citado por Libman (2008), afirma que las investigaciones muestran que sólo el 7% de la comunicación humana es a través de palabras, “cuando nos comunicamos con los demás el 93% es no verbal.

El lenguaje corporal contiene aspectos básicos como el control del cuerpo, del ritmo, de los movimientos, aunque puede ser simplemente cualquier exteriorización espontánea y cotidiana. No se necesita técnica alguna para saludar, llorar o expresar signos de sorpresa, a pesar de ello el uso de técnicas expresivas enriquece las respuestas y favorece su comunicación.

El lenguaje no verbal es en parte innato, imitativo y aprendido. Generalmente, distintas áreas del cuerpo tienden a trabajar unidas para enviar el mismo mensaje, aunque a veces es posible enviar mensajes contradictorios. Esto puede ser debido, a que mientras habla está pensando en otra cosa, tal vez en lo siguiente que va a decir, y la

expresión de su cara se corresponde con lo que está pensando y no con lo que está diciendo, de manera que deja perplejo a su interlocutor (Muñoz, 2004).

En otras ocasiones, los mensajes son confusos debido que se pueden estar transmitiendo varias emociones a la vez, como rabia, miedo y ansiedad, que a veces aparecen unidas.

3.2.3 Teoría de Pierce.

La teoría de los signos es parte del sistema filosófico de Pierce citado por Terreno (2006). La triconomía que plantea Pierce se basa en la relación de un signo con su interpretante final. La teoría de los signos aparece asociada a estudios sobre la clasificación de argumentos entre los años 1860 y 1880 y posteriormente retoma.

Para Pierce, el signo lingüístico es una entidad de tres caras: el referente, el significante y el significado. El referente es el objeto real, al cual hace referencia el signo. El significante es el soporte material o sustancia, lo que se capta de acuerdo a los sentidos. El significado es la imagen mental que se forma en el signo. Esto quiere decir que el significado de una expresión o signo es la interpretación de él por el interpretante, y el significado es el significante creado por la sociedad.

Por otro lado, Linares (2003), Pierce explica que el interpretante consiste en el efecto mental del signo en el interpretante, y hablará de tres tipos de efectos, esto es, de interpretantes: emocional, energético y lógico. Pierce considera que el problema de cuál es el "significado" de un concepto intelectual, sólo puede resolverse mediante el estudio de interpretantes, o el efecto significativos propios de los signos. El interpretante de un signo es otro signo, ya que cualquier cosa, al actuar como signo, pone al interpretante en la misma relación con el objeto que el primer signo tiene.

3.2.4 Teoría de la influencia negociada de los medios

Según Sorice (2005), citado por Terreno (2006), explica que con el aumento del poder de la audiencia activa, la propia identidad y el contexto social servirán de refuerzo al mensaje que se transmite, de contradicción o de negociación, según los casos. Antes la pregunta era: ¿Qué hacen los medios a las audiencias? Ahora se comienza a preguntar: ¿Qué hacen las audiencias con los medios? Los medios por su parte suministran significados socio-culturales, que, de todas formas, deben ser interpretados, y a menudo re estructurados por el receptor.

3.2.5 Proceso de comunicación

“Para Hall la comunicación se constituye como una relación entre la codificación y la decodificación. Encontró que la audiencia no sigue fielmente el significado preferido del autor, sino que puede hacer una decodificación diferenciada” (Terreno, 2006, p. 46).

Hay tres códigos básicos (Hall, 1980), el dominante de los dueños, el negociado de los comunicadores profesionales y el diferenciado, que puede ser creado por la audiencia. Hall con sus ideas puede interpretar el mensaje de tres formas distintas:

- Lectura preferida: el destinatario acepta el mensaje dominante haciéndose cómplice de él. Decodifica el mensaje en los términos exactos en que fue codificado. La audiencia está pasiva.
- Lectura o decodificación negociada: el destinatario acepta en parte el código dominante, pero elabora sus propias definiciones.
- Decodificación opuesta: el destinatario rechaza el código en el cual el mensaje es enviado. Comprende la lectura preferida construida por el emisor, pero vuelve a definir el mensaje en un contexto alternativo.

3.2.6 Definición de persuasión

Rivera B. & Murillo (2009), define que persuasión es el producto de los procesos generales de influencia que logra el orador frente al auditorio, por medio de un determinado discurso.

Harold Lasswell (1902-1978) citado por Terreno (2006), también intentó estudiar los símbolos de persuasión usados durante la primera guerra mundial. Los estudios en tal sentido de Lasswell inician propiamente en los años 1920. Defendía que el análisis de contenido de los mensajes podría contribuir a la comprensión de las dinámicas de persuasión y propaganda, de sus éxitos y de sus fracasos.

Sara Forsdyke, experta en historia, afirma que el poder de un discurso persuasivo no reside precisamente en un carisma innato. Cualquier persona puede aprender las técnicas que han usado los grandes oradores a lo largo de la historia, desde Martin Luther King hasta Barack Obama (En Busca de Antares, 2009).

Y explica que las repeticiones: el énfasis que produce un motif pronunciado repetidas veces crea un ritmo casi musical. Esto lo sabía perfectamente Winston Churchill, demostrándolo en su famoso discurso “Milagro en Dunkirk”:

3.2.7 Buen orador

Es la persona que tiene un objetivo bien definido sobre lo que quiere, lo que logrará a través de la persuasión, consiguiendo que los vea como posible aquello que cuenta, conjugando las tres V's (lo vocal, lo verbal y lo visual), de manera que la congruencia sea el factor dominante en la historia que éste plantea.

En definitiva, se trata de trabajar en la credibilidad (UGT, s.f.), que se compone de dos dimensiones principales: capacidad de generar confianza y grado de conocimiento, donde ambos poseen componentes objetivos y subjetivos. Es decir, la capacidad de

generar confianza es un juicio de valor que emite el receptor basado en factores subjetivos, no objetivos. Otras dimensiones secundarias son por ejemplo, el dinamismo o carisma de la fuente y la atracción física que genera (UGT, s.f.).

3.2.8 Los niveles del lenguaje

La palabra es elástica como un acordeón y la respuesta no puede condensarse tan fácilmente. Lengua es un sistema de señales y símbolos que sirve para comunicarse con otras personas. Hay comunicación cuando se da a entender lo que se piensa, se siente o se quiere (Rodríguez, 1999).

Según Rodríguez (1999), todo en la cultura es lenguaje porque todo es o puede ser significativo. La semiótica es justamente interpretar y descifrar no sólo los mensajes formales sino cualquier artefacto y cualquier situación”

Abc digital (2008), utilizó la clasificación de los niveles, donde define las características de los dos grandes niveles del lenguaje: el natural y el especializado con sus respectivas divisiones que se mencionan a continuación:

a) Lenguaje natural

- El nivel popular: es el lenguaje empleado para cubrir las necesidades expresivas más elementales. Incluye aproximadamente 2.000 palabras de uso común y 5.000 de uso poco frecuente pero cuyos significados se comprende.
- El nivel familiar: está caracterizado por las expresiones y las frases que dentro de la familia tienen un significado especial y concreto, ya sea porque vienen de una tradición o porque surgieron a partir de expresiones curiosas de los hijos cuando aprenden a hablar.
- El nivel coloquial: es el que mayor número de hablantes utiliza. Todos practican este nivel del lenguaje en las relaciones cotidianas, por ejemplo, cuando

conversamos con una persona con la que no se tiene suficiente confianza. Se caracteriza por la riqueza y variedad de palabras.

b) Lenguaje especializados

- Los lenguajes específicos: se caracterizan por utilizar vocablos y expresiones que pertenecen a campos específicos de la actividad humana: comunicados de prensa, política, juegos de azar, deportes, caza, pesca, etc.
- El lenguaje científico: pertenece a este nivel la terminología técnica y específica que cada ciencia y cada profesión emplea para designar utensilios, objetos, procesos y operaciones. Aunque este lenguaje es de uso exclusivo de especialistas, acaba siendo utilizado con el tiempo por el común de la gente.
- El lenguaje culto: es un lenguaje bien cuidado. Se cuida la pureza de la lengua, utilizando las palabras adecuadas y evitando el uso de palabras anticuadas o caídas en desuso, así como vocablos de otras lenguas.
- El lenguaje poético: es el que se utiliza específicamente en las obras poéticas.

2.2.9 Discurso político

Rivera, B. & Murillo, A. (2009), explican que el discurso contribuye a la reproducción del poder y al abuso del mismo, esto quiere decir, a la violación de principios, normas y leyes, por lo cual los analistas críticos deber ser consientes también de su papel en la sociedad. Las personas que tienen el poder, son las que controlan el discurso público, todos los actos comunicativos llevan implícitas intenciones, y al controlar las intenciones se controlan los actos.

Martínez (2006), también agrega que el discurso es el corazón de la ideología como lo describe Althusser y según Belsey (1980), “las palabras no son signos arbitrarios, sino que tienen un significado construido socialmente”. Esto significa que el lenguaje está

bastante relacionado con el poder. Las definiciones de los que tienen el poder son las que cuentan y los grupos oprimidos están sujetos a usar las definiciones de sus opresores. Eagleton (1983), resume lo anterior diciendo que el lenguaje no refleja la realidad, sino que la produce.

Por otro lado, Rivera & Murillo (2009), especifican que un discurso es político en la medida en que el mensaje que transmite no es solamente un mensaje sobre el mundo o sobre una situación social particular, sino sobre todo, un mensaje donde se revela el poder y la autoridad por parte de quien lo emite. También se ha definido discurso político como la formulación (a veces implícita) de ideales colectivos expresados como tales.

A su vez, el poder podría ser brevemente definido como la relación social entre grupos e instituciones, e incluye el control que ejerce un grupo o institución más poderosa sobre las acciones y pensamientos de un grupo (y de sus miembros) menos poderoso, (Van Dijk, 1994).

2.2.10 Audiencia

Rincón (1999), define a la audiencia como “un grupo difuso que tienen algo en común, todas asisten al mismo mensaje, creando un efecto o efectos, estos últimos son los que más interesan”.

Por otro lado, Terreno (2006), muestra la relación existente entre audiencia – emisor.

En general la audiencia se puede tipificar de tres formas: como destino (target) de información, (los noticieros y en la publicidad), como espectador que asiste a películas, talk-shows modelo atención y como participante. Este último tipo de audiencia es el del modelo ritual o expresivo. El modelo ritual implica un mundo privado en el que se siguen las rutinas sobre todo por el beneficio de los participantes y de sus clientes (McQuail, 1994. Pág. 232).

2.2.11 Comunicación no verbal

La comunicación no verbal engloba un sinnúmero de signos y sistemas no lingüísticos que comunican o se utilizan con esa finalidad. Esta forma de comunicación está conformada además por cuatro disciplinas según Domínguez & Reyes (2001): kinésica, proxémica, tactésica y el paralenguaje.

La kinésica y el Paralenguaje, están considerados como sistemas primarios por su implicación directa en cualquier acto que signifique el desarrollo de la comunicación humana. Y le siguen la Proxémica y la Tactésica, definidos como sistemas secundarios, puesto que con frecuencia actúan modificando o reforzando el significado de los elementos inmersos en el sistema primario ofreciendo al mismo tiempo una mayor cobertura informativa y social.

2.2.11.1 Kinésica

Domínguez & Reyes (2001), citaron que la kinésica es el estudio sistemático que hace referencia a los movimientos corporales no orales, de percepción visual y aquellas posiciones del cuerpo, ya sea de forma consciente o no, poseen un valor comunicativo clave en el proceso de la Comunicación no Verbal combinando con la estructura lingüístico –paralingüístico del hombre (Cestero Mancera, 2006).

Dentro de esta disciplina se encuentran sumergidos cuatro elementos: la postura corporal, la gesticulación, la expresión facial y la mirada, Domínguez & Reyes (2001), especifican que:

a. La posición corporal y sus partes se definen por la disposición que tome el cuerpo del sujeto hacia otro individuo. En la interacción la relación entre ambos factores terminará por interpretar las diversas señales que forman parte del proceso kinésico.

b. La gesticulación está formada por los gestos, que son el movimiento corporal que se desarrolla a través de las articulaciones, las más habituales suelen realizarse mediante los brazos, manos y por último, la cabeza.

Es importante resaltar que los recursos gestuales, son dos, el rostro y las manos los que son conocidos según (UGT, s.f.), como los grandes delatores porque “delatan” información de carácter emocional que contribuye a reforzar nuestro mensaje, contradecir o incluso incorporar nuevos matices.

c. La principal función de la expresión facial es el desarrollo de las emociones, pero lo que no todos saben es que además transmiten otra información o dato, sobre la intensidad de las mismas. El deseo de comunicarse, iniciar una interacción o quizás la intensidad en el grado de expresividad durante el proceso comunicativo, son factores que inciden de manera directa en la Comunicación no Verbal.

Es por eso que (UGT, s.f.), explica que el rostro no puede permanecer inmóvil mientras se habla porque da sensación de monotonía y de que se está distantes del público.

d. La mirada se caracteriza por una serie de funciones que cumplen dentro del ámbito expresivo. La principal de ellas es regular el acto comunicativo. A través de ella, el individuo puede indicar que le agrada un proceso de interacción, consiguiendo de esta forma evadir al silencio.

En la comunicación no verbal Domínguez & Reyes (2001), destacaron que existen dos aspectos sobre la mirada: el ser humano tiene la potestad de emitir señales visuales en función de la dirección y la forma mediante la cual la ejerce, comunicando así, una gran diversidad de expresiones emocionales.

Se pueden diferenciar ocho tipos de miradas según García Fernández (2000:98) citado por Domínguez L. (s.f.).

- Mirada firme y franca: suele ser una de las más utilizadas por el ser humano. Si se fija hacia un punto concreto indica interés, puede llegar a demostrar ingenuidad y es habitual entre los infantes.
- Mirada feroz: es aquella que suele producirse entre los progenitores y sus hijos. Se caracteriza por colocar los ojos entreabiertos acompañado de un ceño fruncido, aunque se aconseja no mantenerla durante un espacio de tiempo prolongado.
- Bajar los Ojos: viene a significar una señal de modestia, sumisión o en algún caso de humildad. Este gesto suele acompañarse por la inclinación de la cabeza o un doblamiento de la espalda.
- Mirada Huidiza: es un tipo de mirada incómoda, puesto que se produce cuando la mirada choca con la de otro individuo. La respuesta más habitual ante este tipo de interacción suele ser retirar la vista. Es lógico en personas que tiene un cierto grado de timidez y suele ir acompañado por un leve sonrojo.
- Ojos Desenfocados: el individuo mira hacia el infinito sin la intención de encontrar un objeto o persona que forme parte de su ámbito de estudio. Este tipo de miradas puede ser consecuencia de un estrés acumulado o incluso una señal inequívoca de que la persona está soñando despierta.
- Mirada Elevada: en dicha miradas, los párpados se dirigen hacia la parte superior del ojo. Estos tipos de miradas son muy habituales en personas que profesan un culto religioso e incluso observa una determinada obra de arte.

- **Mirada Lateral:** se desarrolla cuando el individuo no quiere dar a conocer que su atención se fija en un objeto en concreto y para evitarlo su cuerpo permanece inmóvil mientras con la mirada gira hacia zona deseada. Este tipo de mirada es típica en personas tímidas que tiene como único objeto disimular sus intenciones.

a. En el siguiente cuadro se define las direcciones de la mirada

	Izquierda	Intermedia de frente		Intermedia derecha	
	Pasado lejano	Pasado reciente	Presente	Futuro próximo	Futuro lejano
Superior Alta: Idealista	Idealiza el pasado lejano	Nostálgico	Idealista	Místico en sueño	Utopista Inventor Creador
Superior media: Soñador	Huida hacia el pasado lejano	Distraído	Optimista	Reflexión	Huida hacia el futuro
Horizontal: Humor estable adaptado	Hostil	Inquieto	Directo Abierto Adaptado Extravertido	Preparar un proyecto. Piensa en lo que va: a decir como respuesta y a decir posteriormente	
Inferior Media: Depresivo	Angustiado	Retraído	Pesimista Introvertido	Ansiedad del futuro: Próximo Lejano	
Inferior Baja: Deprimido	Bloqueado en su pasado	Distante se menosprecia	Deprimido	Distante	Asocial paranoico

b. Jugar con los ojos

A lo largo del discurso, se debe tomar en cuenta qué expresan los ojos. En Busca de Antares (2009), menciona que cuando se abren los ojos, se llama la atención sobre un hecho; cuando se entrecierran un poco, se demuestra aplomo y firmeza.

2.2.11.2 La Proxémica

Según Domínguez & Reyes (2001), la proxémica es la ciencia que estudia el conjunto de comportamientos no verbales que hacen referencia a la organización del espacio y se encarga de analizar el valor expresivo que el ser humano le confiere a dicho dominio. El ser humano más fuerte y dominante es el que posee más control y en consecuencia, es el encargado de un área grupal más estable.

Domínguez & Reyes (2001), mencionan que el espacio que delimita el ser humano no es fruto de la voluntariedad, sino que su aparición tiene lugar de forma totalmente inconsciente según el antropólogo Edward T. Hall.

Hall basó su ámbito de estudio en el manejo que las personas hacen de los espacios a través del desarrollo de los cuatro órganos: visuales, auditivos, olfato y táctil. También defiende que cada individuo está compuesto por una cápsula protectora invisible o círculo imaginario que protege el espacio vital de una persona.

Domínguez & Reyes (2001), mencionan que en el estudio Hall estableció una clasificación mediante la cual situó cada espacio personal en cuatro subcategorías, según la distancia a la que se producía dicha interacción:

De acuerdo con el análisis de éste investigador, la distancia íntima está definida como la relación que mayor carga emocional soporta y estima desde el primer contacto físico hasta 45 centímetros. La distancia personal que se suele utilizar con cualquier tipo de amigo se desarrolla desde los 40 centímetros hasta 1,20 metros. La distancia social es aquella que se mantiene ante cualquier extraño, abarca desde el metro veinte hasta 270 centímetros y finalmente, la distancia pública es aquella mediante la cual se desarrollan conversaciones oficiales y comprende más de 270 centímetros (pág. 19).

2.2.11.3 Tactésica

Es aquel aspecto de la Comunicación no Verbal más primitivo y básico, de hecho es un pilar fundamental en el desarrollo de los infantes, según Domínguez & Reyes (2001), establece que en determinadas circunstancias el tacto puede dar lugar a un sinfín de interpretaciones. Existen diversos tipos de tacto tales como, la Tactésica Funcional-profesional, social-cortés, amistad-calidez, sin obviar el prototipo más personal, amor-intimidad.

Aunque el ser humano no es totalmente capaz de percibirlo, el contacto se encuentra inmerso en todas aquellas acciones que lleva a cabo y se establece en nuestro entorno como si de halo invisible se tratase según afirma Domínguez & Reyes (2001), y resaltan que:

Los diversos significados que se puedan extraer de las experiencias táctiles varían en función de la parte del cuerpo que se toque, el tiempo que dure este tipo de contacto, la fuerza que el individuo pueda aplicar en dicha zona del cuerpo (puño cerrado o abierto) y la frecuencia con la que se practica el contacto. Sin embargo, con reiteración el individuo suele acudir al tacto como ayuda para llevar a cabo una interacción en concreto, para guiar a otros individuo, o incluso para acentuar la fuerza de un mensaje realizado a través de expresiones faciales (pág. 22).

2.2.11.4 Paralenguaje

Es una disciplina que estudia desde el punto de vista fónico, las cualidades de la voz y sus posibles modificaciones. Además también analiza los diferenciadores emocionales, las pausas y los silencios (Domínguez & Reyes. 2001).

Domínguez & Reyes (2001), advierte que conviene necesario establecer los tipos de elementos que componen esta ciencia, el primero La voz: haciendo referencia a todos aquellos componentes en la voz como la intensidad, el tono, timbre, tempo y ritmo, y el segundo elemento son los calificadores: desarrollarían el tipo de voz y el modo de control que utiliza el ser humano, dependiendo del contexto. El tercero serían Los

Diferenciadores: aquellos mecanismos que tratan las distintas reacciones emocionales del individuo como la risa, el llanto, bostezos o inclusive estornudos. Y por último Los Alternantes expresan todas aquellas interjecciones que obstaculizan la Comunicación no Verbal.

- La voz

Según Domínguez & Reyes (2001), las cualidades primarias de la voz son aquellos tipos de fragmentos que encabezan un acto comunicativo. La intensidad es el primer factor que participa en dicho proceso discursivo. Es necesario que la voz del comunicador transmita seguridad al espectador y que no se produzca ningún tipo de corte durante la exposición, para evitarlo es necesario expulsar la voz del cuerpo del individuo con una cierta fuerza y contundencia, de ahí la intensidad.

El tono de la voz puede ser agudo, medio o grave, dependiendo de las condiciones innatas del individuo. El timbre es el registro de la voz, que cuenta con un condicionante y ese no es otro que el sexo de la persona. Domínguez & Reyes (2001), también mencionan que el tempo y el ritmo son dos factores que se rigen por unas ciertas condiciones tales como la edad, el estado físico y el contexto social en el que se desarrolle. El ritmo se destaca en esta clasificación por ser sueva o irregular.

Si el orador aspira a dar la impresión de energía, aumentará la fuerza de su voz, hablar en voz baja puede sugerir que no está seguro de sí o que no cree en lo que dice (UGT, s.f.).

Otro elemento es la velocidad adecuada para hablar. Hablar con un ritmo acelerado atropellando las sílabas y las palabras, dificulta su comprensión, aumenta la posibilidad de que cometan errores de pronunciación, impide al oyente asimilar el mensaje y le produce la sensación de que el orador está nervioso o sofocado.

Hablar demasiado lento aburre y agota la paciencia del receptor, provoca distracción o bien promueve el desinterés (EduVoz, 2012).

La velocidad adecuada es entre 135 y 170 palabras por minuto.

- ✓ 200 sílabas por minuto significan que es lento
- ✓ 350 sílabas por minuto significan que es adecuado
- ✓ 50 sílabas por minuto significan que es rápido

- Los calificadores

Domínguez & Reyes (2001), lo definen como transformaciones de la cavidad bucal, nasal o faríngea y que abarcan desde pequeños conjuntos de sílabas hasta párrafos enteros que componen el discurso.

- Los diferenciadores

Es un tipo de elemento que modifica la comunicación habitual a través de la profusión de ruidos. Cabe resaltar que se refiere a los estados psicológicos y fisiológicos de la persona, menciona Domínguez & Reyes (2001).

- Alternantes

Son todos aquellos ruidos que produce el ser humano consciente o inconscientemente en la zona comprendida entre los labios, la faringe y las fosas nasales. Cabe destacar la importancia de las pausas y los silencios en el ámbito de la comunicación no verbal.

Domínguez & Reyes (2001), comparten que las pausas vacías de un discurso están cargadas de significado. Realmente, constituyen elementos retóricos claves que pueden dar énfasis a un discurso, reflexionar o imponerse por las circunstancias sociales y las propias del entorno para enfatizar. En este sentido, se debe de apuntar una serie de funciones que participan en las pausas tales como la puntuación que se realizan sobre ciertas palabras, evaluación sobre el comportamiento ajeno (acuerdo o desacuerdo) y la expresión de emociones.

Por otro lado Domínguez & Reyes (2001), clasifican los silencios como poco habituales en el comunicador e incluso mencionan que en algunas circunstancias están

prohibidos. Los silencios, pueden confirmar enunciados, venir motivados por un fallo en los mecanismos interactivos como puede ser el proceso de corrección o actuar de respuesta ante una pregunta.

3.2.12 La semiótica o semiología

El alcance de la semiótica, al igual que otras ciencias y ramas del conocimiento es amplio. En este caso Ferdinand de Saussure citado Gonzales (2009), por concibió la semiótica como la ciencia que estudia la vida de los signos en el seno de la vida social, su estructura y la relación entre el significante y el concepto de significado.

Para Gonzales (2009), la semiótica describe procesos de comunicación no en términos de intercambio de mensajes, sino en términos de producción de significado, de sistemas de significación, de procesos culturales o de intercambios simbólicos, todo lo cual parece expandir el espacio de pertinencia no sólo del objeto comunicación sino de su naturaleza ontológica, epistemológica y fenoménica. Desde el punto de vista semiótico, la comunicación no sólo consiste en la emisión y recepción de mensajes y tampoco aparece necesariamente vinculada a los medios de comunicación de masas, sino que es algo más, es un elemento constructivo y generador de estruturalidad tanto a nivel biológico como a nivel social.

3.2.13 Icono

Tienen una relación de semejanza, en tanto se parecen al objeto que representan. La relación con aquello a lo que se refieren es directa (idóneos, s.f.). No obstante, el término icono también es utilizado en la cultura popular, con el sentido general de símbolo; por ejemplo, un nombre, cara, cuadro e inclusive una persona que es reconocida por tener una significación, representar o encarnar ciertas cualidades.

3.2.14 Símbolo

Se llama símbolo a toda imagen, figura o divisa que posee una significación convencional. En términos semióticos, el símbolo es un signo que, de acuerdo con la clasificación de Peirce, posee siempre una relación arbitraria entre significado y significante, a diferencia del ícono cuya relación es de semejanza y el índice, caracterizado por la causalidad (Idóneos, s.f.).

3.2.15 Signo

La definición de signo de Peirce dice que "el signo es algo que está para alguien en lugar de otra cosa, su objeto, en algunos de sus aspectos. Crea en la mente de esa persona un signo más desarrollado que es su interpretante". Lo que significa que un signo es una representación mental a través de la cual alguien puede conocer los objetos de la realidad.

3.2.16 Banda de Nicaragua

La banda presidencial es el símbolo del poder supremo de la nación. La colocación y la entrega de la banda es el acto más emblemático de la asunción y entrega del mando (RPP, 2012).

La bandera de Nicaragua data de 1822 cuando el salvadoreño General Manuel José Arce, agitó por primera vez en Centroamérica, la bandera con los colores azul y blanco, cuando le nombran jefe de los milicianos salvadoreños que combatieron contra la anexión de las provincias de Centroamérica a México.

La Bandera Nicaragüense tiene tres franjas horizontales, dos azules, arriba y abajo, con el escudo nacional en el centro, en la franja blanca. La franja blanca del Pabellón Nacional representa el territorio de la nación y simboliza la pureza de Nicaragua. Las

dos franjas azules significan que Nicaragua está bañado por dos océanos (La Voz del Sandino, 2013).

3.2.17 Significado del color

Color	Significado	Su uso aporta	El exceso produce
Blanco	Pureza, inocencia, optimismo	Purifica la mente	—
Amarillo	Alegría, inteligencia, felicidad y la energía	Aclara la mente	Produce agotamiento
Rojo	peligro, la guerra, la fortaleza	Ayuda a disipar la depresión	Produce ansiedad y tensión.
Azul	Lealtad, la confianza, la sabiduría, la inteligencia, la fe, la verdad y el cielo eterno	Tranquiliza la mente Disipa temores	Depresión
Negro	Poder, la elegancia, la formalidad, la muerte y el misterio.	Paz y silencio	Es distante

Expresión artística, 2012.

3.2.18 La palma de la mano

Hay dos posiciones fundamentales de las palmas: una es la de las palmas hacia arriba en la posición del mendigo que pide dinero o comida, y la otra es la de las palmas hacia abajo como si se tratara de contener, de mantener algo. Cuando alguien desea ser franco y honesto, levanta una o ambas palmas hacia la otra persona y dice algo así como: “Voy a serle franco” (UGT, s.f.).

Además, para mostrar confianza, quien habla expondrá las palmas o partes de ellas. Es un gesto inconsciente como casi todos los del lenguaje del cuerpo, un gesto que proporciona al que lo ve la sensación o el presentimiento de que están diciéndole la verdad. El gesto de exhibir las palmas de las manos se ha asociado siempre con la verdad, la hostilidad, la lealtad y la deferencia

Hay tres gestos principales de mando con las palmas: la palma hacia arriba, que es un gesto no amenazador que denota sumisión, la palma hacia abajo adquiere inmediatamente autoridad. La persona receptora siente que se le está dando una orden, y la palma cerrada en un puño, con el dedo señalando la dirección, es el plano simbólico con el que uno golpea al que lo escucha para hacer que le obedezca Pérez, (2012).

3.2.19 Las manos en la cara

Reconocer los gestos de engaño puede ser una de las habilidades más importantes que pueden adquirirse. Las posiciones de las manos en la cara son la base de los gestos humanos para engañar. En otras palabras, cuando vemos, decimos o escuchamos una mentira, a menudo intentamos taparnos los ojos, la boca o los oídos con las manos.

Cuando alguien hace un gesto de llevarse las manos a la cara no siempre significa que está mintiendo, pero indica que esta persona puede estar engañando. La observación ulterior de otros grupos de gestos puede confirmar las sospechas. Es importante no interpretar aisladamente los gestos con las manos en la cara (Pérez, 2011).

3.2.20 Muñecas de las manos

La clave para demostrar que se está al servicio de la comunidad es mostrar las palmas de tus manos. Eso es fácil de recordar... a menos que se incurra en el error de “*dejar caer*” la mano hacia atrás (quebrando la muñeca) lo que hace ver blando y sin firmeza, incluso manipulable y hasta traicionero. Para acompañar la disposición a la cooperación con una fuerte templanza, hay que mantener las muñecas derechas. Esto acerca al público y a la vez proyecta fuerza y energía en las palabras (Rosas, 2010).

3.2.21 Los gestos con el pulgar

En quiromancia, los pulgares señalan la fuerza del carácter y el ego. El uso de los pulgares en el lenguaje no verbal se usan para expresar dominio, superioridad e incluso agresión; las expresiones positivas usadas a menudo en las posiciones típicas del gerente «frío» ante sus subordinados. El hombre que corteja a una mujer las emplea delante de ésta y son de uso común también entre las personas de prestigio, de alto status y bien vestidas. Las personas que usan ropas nuevas y atractivas hacen más gestos con los pulgares que las que usan ropas pasadas de moda (Pérez, 2011).

3.2.22 La risa y la Sonrisa

Al igual que las lágrimas, la risa es una emoción socializada y específicamente humana. Se trata consecuentemente, de un conjunto muy complejo que une elementos fisiológicos, afectivos, intelectuales y morales. De hecho, está íntimamente relacionada con la mirada

La risa es un fenómeno omnipresente, la sonrisa aún más, y se utiliza constantemente para expresar los mil matices de los sentimientos que agitan. La sonrisa incluso puede utilizarse para hacer las situaciones más llevaderas. Puede tener un efecto terapéutico en las personas pesimistas o deprimidas.

- Sonrisa sencilla: con este tipo de sonrisa se trasmite un mensaje inseguro, dudoso, de falta de confianza. Debe evitarse si se quiere dar una impresión de firmeza y confianza.
- Sonrisa sencilla de alta intensidad: esta sonrisa se produce con una separación más acentuada de las comisuras de la boca y éstas suben más. Se puede ver una pequeña parte de los dientes superiores. Transmite confianza y calor.

- Sonrisa superior: el labio superior se retrae de tal manera que se pueden ver casi o todos los dientes. Se transmite un mensaje de cierta satisfacción por ver a alguien.
- Sonrisa superior de alta intensidad: se abre más la boca y se ven más los dientes. se suele acompañar con el cierre ligero de los ojos. Aparte de transmitir felicidad, se suele utilizar para decir una duda alegre o para representar una sorpresa divertida. se utiliza muchas veces de forma engañosa, por este motivo, hay que tener cuidado.
- Sonrisa amplia: es aquella en la cual la mirada se estrecha levemente. Los dientes superiores e inferiores se descubren al completo. Este tipo de sonrisa expresa la más alta intensidad de alegría, felicidad y placer.

3.2.23 Muletilla gestual

El diccionario de la Academia no ha incluido manierismo como una palabra suficientemente difundida entre los hispanohablantes, pero Ruiz Orbegoso (s.f.) explica que, en las regiones donde se la usa, un manierismo se refiere a los gestos y ademanes que se repiten habitualmente por hábito o mala costumbre. Un manierismo es a los ademanes lo que una muletilla es a la voz.

No obstante, para entender lo que es un manierismo, primero hay que entender lo que es una muletilla. Una muletilla es la palabra, voz o frase que se repite en exceso al hablar. En el caso de ciertos gestos y ademanes repetitivos, la gente no suele referirse a ello como muletilla, aunque por definición lo sea, sino como manierismo.

Muletilla, viene de muleta, un apoyo que sirve para cargar el cuerpo cuando se tiene dificultad para caminar. Se refiere, según Ruiz Orbegoso (s.f.) a una cosa que ayuda a mantener o sostener a otra. Cuando se trata de movimientos, gestos o ademanes repetitivos, se está ante una muletilla gestual.

3.2.24 Gestos ilustradores

Según Rosas (2010), los gestos ilustradores son aquellos movimientos que se manifiestan en perfecta armonía, concordancia y sincronía con las ideas se exponen.

Cuando una persona se expresa usando muchos ilustradores, lo más seguro es que esté convencido de lo que dice, explica Rosas (2010). Además, cuando la comunicación no verbal y la verbal están en sincronía, el gesto es genuino (Antares, 2009).

Rosas (2010), explica ¿Cuántas veces se han visto políticos que hacen gestos amplísimos, de arriba a abajo, que comienzan incluso por encima de su cabeza? estos gestos tratan de crear una sensación de “arrase” junto al discurso, que generalmente es de corte populista. Quien tiene el control, y no teme ejercerlo, tendrá la templanza para usar ilustradores que no suban más allá de la barbilla; en este caso, la sola presencia debe proyectar autoridad; no se debe caer en el error de querer exagerar el ímpetu, pues más bien se le restará fuerza a al discurso. Un ejemplo claro era Hitler, cuyos gestos eran un 91% por debajo de la barbilla, aun cuando el contenido de sus discursos era fuertemente emocional.

3.2.25 Gestos manipuladores

Son aquellos gestos dramáticamente distintos. En vez de apoyar lo que se dice, las manos tratarán de “distráer” del tema que se habla, ya sea jugando con el reloj, rascarse las orejas o nariz, llevarse la mano a la cara, acomodarse el traje, jugar con un bolígrafo, etc., según lo menciona Rosas (2010).

3.2.26 Entrecejo relajado

Rosas (2010) Cuando se está al mando no existen preocupación que pueda sacarte del centro ¿Cómo podrías entonces tener un entrecejo arrugado? Según Paul Ekman, las

emociones positivas derivadas de la alegría y la tranquilidad permiten a estos músculos relajarse por completo. En cambio, si sentimos rabia, miedo, tristeza o sorpresa, el entrecejo se contrae de variadas formas.

3.2.27 Tomar las riendas

El levantar las manos y empuñarlas como sosteniendo o agarrando una cuerda es un gesto poco común (Busca de Antares, 2009), que debe ser empleado de manera totalmente consciente, en momentos muy concretos del discurso y es gesto llamado “tomar las riendas” de la situación. Una de las habilidades más importantes de todo líder que se precie, es poder transmitirle a las masas una idea con toda la pasión y emoción necesaria. Si bien no es tarea sencilla llegar a cientos e incluso miles de personas a la vez, estudiosos en la materia han sido capaces de precisar cuáles son esos “puntos clave” en oratoria.

3.2.28 Brazos

Los brazos cruzados reflejan una actitud defensiva de armas, la renuencia de los brazos cruzados representan una barrera de protección o de separación. Esto puede deberse a diversas causas, que van desde la animosidad grave o preocupación al aburrimiento leve o estar demasiado cansado para estar interesado y atento. Nótese bien que la gente ocasionalmente cruza los brazos cuando sienten frío (UGT, s.f.).

3.2.29 Micro expresiones

Las micro-expresiones son movimientos involuntarios de los músculos de la cara, en momentos especialmente emotivos y relacionados con una situación que pueda provocar a la persona ansiedad; ya sea por motivos positivos o negativos. En la actualidad, se ha determinado que las siete emociones básicas, alegría, rabia, tristeza, sorpresa, desprecio, miedo y asco, no pueden ser “falsificadas”, pues los músculos de la cara se mueven, en la mayoría de los casos, de manera automática, y no hay forma

que se puedan reproducir esos movimientos perfectamente de manera consciente, aún con mucha práctica (Rosas, 2010).

3.2.30 Movimiento de los brazos

La mitad izquierda del cuerpo es controlada por el hemisferio derecho del cerebro: el emotivo, el apasionado. Los gestos realizados con la mitad izquierda del cuerpo son inconscientemente aceptados como auténticos puesto que no son controlados por la parte racional (Rosas, 2010).

4. Marco metodológico

4.1 Operacionalización de las preguntas

Preguntas de investigación		Definición de las variables de estudio		Indicadores	Fuentes	Técnicas de investigación
		Definición conceptual	Definición operacional			
1 ¿Cuáles son las principales expresiones del lenguaje no verbales utilizadas por el presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero del 2012?	Comunicación no verbal	Comportamiento no verbal (movimientos y posturas, miradas y contacto de ojos, reacciones automáticas y actuación espacial y táctil) que resulta significativo tanto en la comunicación natural como en la ficticia (Korte, 1997).	Son expresiones que hacen las personas a través de los movimientos del cuerpo, incluyendo el rostro, y que tienen un propósito y su respectivo significado.	1 Postura corporal. 2 Movimiento de brazos y manos. 3 Expresión facial. 4 Dirección de la mirada. 5 Mirada firme y franca. 6 Bajar los ojos. 7 Mirada huidiza. 8 Ojos desenfocados. 9 Mirada elevada. 10 Mirada lateral. 11 Espacio personal. 12 Tacto (puño cerrado, puño abierto). 13 Intensidad de la voz. 14 Tono de la voz. 15 Timbre de la voz. 16 Tempo y ritmo. 17 Significado de cada color.	Video del discurso	Hoja de cotejo

				<p>18 Risa.</p> <p>19 Sonrisa.</p> <p>20 Sonrisa sencilla.</p> <p>21 Sonrisa sencilla de alta intensidad.</p> <p>22 Sonrisa superior.</p> <p>23 Sonrisa superior de alta intensidad.</p> <p>24 Sonrisa amplia.</p>		
<p>2 ¿Cuáles son las principales muletillas orales y corporales que tiene el presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero del 2012?</p>	<p>Muletillas gestuales o manerismo</p>	<p>Muletilla es una palabra, voz o frase que se repite en exceso al hablar, ya sea por hábito o mala costumbre.</p> <p>Manerismo son los gestos y ademanes que se repiten mucho por hábito o mala costumbre (Ruiz, s.f.).</p>	<p>Las muletillas o manerismo proviene de muleta, que significa apoyarse. Los movimientos, gestos o ademanes repetitivos, son muletillas gestuales.</p>	<p>1 Postura corporal.</p> <p>2 Movimiento de brazos y manos.</p> <p>3 Expresión facial.</p> <p>4 Dirección de la mirada.</p> <p>5 Mirada firme y franca.</p> <p>6 Bajar los ojos.</p> <p>7 Mirada huidiza.</p> <p>8 Ojos desenfocados.</p> <p>9 Mirada elevada.</p> <p>10 Mirada lateral.</p> <p>11 Espacio personal.</p> <p>12 Tacto (puño cerrado, puño abierto).</p> <p>13 Intensidad de la voz.</p> <p>14 Tono de la voz.</p> <p>15 Timbre de la voz.</p> <p>16 Tempo y ritmo.</p> <p>17 Significado de cada color.</p> <p>18 Risa.</p>	<p>Videos del discurso</p> <p>Experto</p>	<p>Hoja de cotejo</p> <p>Entrevista</p>

				<p>19 Sonrisa.</p> <p>20 Sonrisa sencilla.</p> <p>21 Sonrisa sencilla de alta intensidad.</p> <p>22 Sonrisa superior.</p> <p>23 Sonrisa superior de alta intensidad.</p> <p>24 Sonrisa amplia.</p>		
<p>3. ¿Qué significados tiene las principales expresiones del lenguaje no verbal del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012?</p>	<p>Significado de las expresiones corporales</p>	<p>Son formas de comunicación no verbal ejecutada con alguna parte del cuerpo, y producida por el movimiento de las articulaciones y músculos de brazos, manos y cabeza.</p>	<p>Son movimientos y características del cuerpo humano con significados generales y específicos, que varían en dependencia del sexo, la fuerza o intención con que se realicen, y el lugar o grupo social al que va dirigida la información comunicativa.</p>	<p>1 Postura corporal: comunicación natural y ficticia.</p> <p>2 Movimiento de brazos y manos: tacto.</p> <p>3 Expresión facial: desarrollo de emociones.</p> <p>4 La mirada: principal transmisor de información.</p> <p>5 Mirada firme: más interés, ingenuidad.</p> <p>6 Bajar los ojos: modestia, sumisión, humildad.</p> <p>7 Mirada huidiza: incomodidad, timidez.</p> <p>8 Ojos desenfocados: soñar despierto.</p> <p>9 Mirada elevada: profesar culto religioso, observar.</p> <p>10 Mirada lateral: timidez.</p> <p>11 Espacio personal: cápsula protectora invisible.</p> <p>12 El tacto: interacción específica, guiar a otros.</p> <p>13 Intensidad de la voz: seguridad o</p>	<p>Experto</p>	<p>Entrevista</p>

			<p>inseguridad.</p> <p>14 Tono de la voz: agudo, medio o grave.</p> <p>15 Timbre de la voz: registro, sexo de la persona.</p> <p>16 Tempo y ritmo: la edad, el estado físico.</p> <p>17 Significado de cada color:</p> <p>18 Risa: fenómeno omnipresente.</p> <p>19 Sonrisa: expresividad en desarrollo.</p> <p>20 Sonrisa sencilla: inseguro, dudoso.</p> <p>21 Sonrisa sencilla de alta intensidad: confianza.</p> <p>22 Sonrisa superior: satisfacción por ver a alguien.</p> <p>23 Sonrisa superior de alta intensidad: felicidad.</p> <p>24 Sonrisa amplia: alegría, felicidad y placer.</p>		
--	--	--	---	--	--

4.2 Enfoque de la investigación

El estudio se realizó en el marco de una investigación cualitativa (Sampieri, 2006), porque la recolección de datos estuvo orientada a proveer de un mayor entendimiento los significados del lenguaje no verbal del presidente Ortega. La investigación se auxilia de diversas técnicas que fueron desarrollándose durante el estudio e inició un proceso de observación y descripción del participante, y finalmente se concibió formas de registrar los datos que resultaron de la investigación.

Su alcance tiene un carácter descriptivo porque determinó cuáles son, cómo son, y qué significados tienen las expresiones no verbales en los discursos del presidente Daniel Ortega. Esta investigación clasificó el lenguaje no verbal más usado por el presidente, midiéndose cada uno de ellos independientemente y las muletillas orales y corporales que presentes en sus dos discursos.

Según la extensión y profundidad la investigación es de corte transversal, ya que se estudiaron los discursos, el 10 de enero y 21 de febrero de 2012 y Hernández (2006) especifica que los diseños de investigación trasversal, recolectan datos de momentos específicos, tiempo único. Si propósito es descubrir variables, analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (p.3).

4.3 Unidad de estudio

Los unidad de estudio fueron dos discursos del presidente Daniel Ortega Saavedra, el primero fue el acto de juramentación el 10 de enero de 2012 y el segundo el segundo pertenece al acto oficial del homenaje al General Augusto C. Sandino conmemorando los 78 años de su paso a la inmortalidad el 21 de febrero de 2012.

Además, un especialista en el tema del lenguaje no verbal y actuación.

- **Discursos**

Dos discursos del presidente re-electo de Nicaragua Daniel Ortega Saavedra el 10 de enero y 21 de febrero del 2012 respectivamente. Y con una duración de 1 hora con 7 minutos analizados en el primero y 33 minutos con 25 segundos en el segundo respectivamente. En total el tiempo analizado en ambos discursos fue de 100 minutos con 25 segundos.

- **Experto en el tema**

La entrevista se aplicó al Licenciado Luis Harold Agurto Chávez, Actor, Dramaturgo y Profesor de Análisis de estructura Dramática de la Escuela Nacional de Teatro “Pilar Aguirre”.

4.4. Instrumentos de la investigación

En esta investigación se diseñaron dos instrumentos; hoja de cotejo para registrar la comunicación no verbal y las muletillas oral y corporal del presidente durante los discursos, y una entrevista guía de preguntas a profundidad para el experto.

4.4.1 Hoja de cotejo

Se diseñó la hoja de cotejo para el análisis de los videos del presidente Daniel Ortega. El primer análisis fue para encontrar las expresiones más utilizadas y las muletillas orales y corporales del presidente.

La hoja de cotejo fue revisada y modificada varias veces y finalmente validadas por el Licenciado Guillermo Rothchuh Villeneuve el día 11 de febrero de 2013.

Está dividida en tres partes de las disciplinas que constituyen el estudio de la comunicación no verbal. Cada una está subdividida por los gestos corporales, movimientos, lugar, distancia, silencios, repeticiones etc., según sea su campo de estudio. Además, la hoja de cotejo fue diseñada para obtener resultados cualitativos, y

está trazada con cuadros para los códigos de tiempos del video, listados para clasificar según lo analizado y observaciones generales a agregar.

4.4.2 Entrevista a profundidad

Se formuló un cuestionario a profundidad para el Licenciado Luis Harold Agurto Chávez, Actor, Dramaturgo y Profesor de Análisis de estructura Dramática de la Escuela Nacional de Teatro “Pilar Aguirre”. Las preguntas para el cuestionario fueron validadas por el Licenciado Guillermo Rothschuh Villanueva el día 11 de febrero de 2013 y fueron planteadas de por una guía de preguntas abiertas y códigos de tiempos de los dos videos para analizar momentos específicos.

4.5 Procesamientos en la investigación

A continuación se presenta de forma general el orden en que se realizó el estudio.

4.5.1 Fase de Exploración

1. Lluvia de ideas sobre posibles preguntas de investigación, las que surgieron de la práctica docente en la carrera Comunicación Social, UCA.
2. Primera revisión documental exploratoria sobre varias preguntas (de diversos temas) de investigación.
3. Intercambios de posibles preguntas de investigación con los compañeros de la licenciatura, con la finalidad de definir las preguntas.
4. Segunda revisión documental exploratoria sobre una pregunta concreta de investigación.
5. Se definió el problema de la investigación, las preguntas globales de la investigación y específicas que se derivan de ellas.

4.5.2 Fase de construcción del anteproyecto

1. Se buscó y revisó investigaciones impresas y digitales a nivel nacional e internación sobre el tema.
2. Se construyó el marco teórico a la luz de las actuales corrientes.

3. Se elaboró el diseño metodológico de la investigación.
4. Se construyó el anteproyecto de investigación.
5. Se procedió a la elaboración, revisión y pilotaje de los instrumentos.

4.5.3 Fase operativa

1. Se solicitó autorización para la aplicación de los instrumentos.
2. Se vieron dos videos de los discursos.
3. Se aplicó la hoja de cotejo al discurso del presidente.
4. Se realizó la entrevista a profundidad.

4.6 Cronograma de actividades

A continuación se presenta la organización de las actividades que se realizaron en la investigación.

#	Actividades	
1	Construcción del anteproyecto de investigación.	De octubre a noviembre de 2012.
2	Construcción de Instrumentos: hoja de cotejo y entrevista.	Del 19 al 26 de noviembre 2012.
3	Pilotaje de instrumentos.	Primera semana de diciembre 2012.
4	Aplicación de hoja de cotejo.	Del 13 al 20 de febrero 2013.
5	Entrevista con experto sobre el lenguaje no verbal.	Del 20 al 25 de febrero 2013.
6	Redacción preliminar del informe.	Del 25 al 29 de febrero 2013.
7	Revisión del informe.	Del 1 al 5 de marzo 2013.
8	Revisión del informe preliminar.	Del 6 al 10 de febrero 2013.
9	Mejoras del segundo informe preliminar.	Del 11 al 16 de febrero 2013.
10	Revisión del tercer informe preliminar.	Del 17 al 25 de marzo 2013.
11	Primera entrega de dos tomo final para el excelentísimo jurado.	Tercera semana de abril de 2013.
23	Revisión de observaciones al informe final	Cuarta semana de abril de 2013.
13	Segunda entrega de dos tomos del informe final para el excelentísimo jurado.	Quinta semana de abril 2013.
14	Disertación	Mayo 2013.

5. Resultados

Las personas y en especial los políticos deben estar atentos al mensaje que comunican a sus electores, por ello sus gestos deben ser lo más naturales posible, porque, según Wood fingirlos “pueden producir el efecto contrario al que desean, que generalmente es demostrar fuerza, coraje, decisión o incluso indiferencia” (Libman, 2008).

Para este estudio se analizaron dos discursos del presidente de Nicaragua Daniel Ortega Saavedra, el primero corresponde al acto de juramentación el 10 de enero de 2012, con una duración de 1 hora, 12 minutos con 35 segundos; el tiempo analizado fue de 1 hora con 7 minutos. El segundo pertenece al Acto oficial del homenaje al General Augusto C. Sandino, conmemorando los 78 años de su paso a la inmortalidad el 21 de febrero de 2012; el tiempo analizado fue de 33 minutos con 25 segundos.

Ambos discursos fueron pronunciados en la Plaza de La Revolución, y transmitidos en cadena televisiva nacional. En total se estudiaron 100 minutos con 25 segundos.

Para analizar de forma detallada los resultados de esta investigación se presentan en tres apartados

- Lenguaje no verbal más utilizado.
- Muletillas orales y corporales.
- Significado de las principales expresiones no verbales.

5.1 Lenguaje no verbal más utilizado

El espacio personal del ser humano está formado por el cuerpo del sujeto y la zona a su alrededor, y está subdividido en cuatro categorías: íntima, personal, social y pública. En ambos discursos, el espacio personal del presidente está en la categoría de distancia pública, al ser un acto oficial e interactuar con su público a más de 270 centímetros de distancia (Domínguez y Reyes, 2001).

En el análisis se encontró que el presidente expresó un promedio de 70.09% palabras por minuto en el primer discurso y 83.41% en el segundo, lo que revela que, aunque en el segundo se expresa más fluido, en ambos discursos sus palabras están por debajo de 135 a 170 palabras por minuto que es la velocidad adecuada, y esa falta de fluidez provoca aburrimiento, distracción o bien promueve el desinterés en los receptores; esto se ilustra en el minuto 39:43 del primer discurso, cuando las cámaras enfocaron a una persona del público que tenía una posición cerrada, es decir, con ambos brazos cruzados en su pecho y la cabeza hacia abajo, e indicaba que había creado una barrera de protección, o estaba muy cansado para prestar atención al discurso.

El presidente se presentó vestido con camisa blanca de mangas largas, que es símbolo de fuerza interior (El País, 2012). En el segundo discurso, su preferencia siempre es el blanco, ésta vez con la camisa remangada hasta el codo, que además de subrayar el color de su piel, denota esfuerzo, trabajo físico y es un mensaje directo a la clase media, se muestra trabajador.

Su imagen facial con un bigote grueso y abundante es negativo en la política, dado que es un bloqueo perpetuo para la boca, la cual debería de estar a la vista de todos (Rosas, 2010). A su vez, tiene cejas caídas hacia los lados, lo que da sensación de tristeza y soledad. En el segundo discurso se muestra con el rostro un poco más expresivo, pero no lo suficiente para ser una persona carismática.

Con respecto al tono, timbre, manejo y volumen de la voz, se clasificó en ambos discursos como monótono, con pocas variaciones, lineal, con repeticiones y ocasionalmente bajo volumen. La dicción y pronunciación principalmente en el primer discurso fueron poco claras por articular palabras o frases entre dientes, lo que refleja dudas o inseguridad.

También hay que mencionar que hace uso excesivo de las pausas, éstas son largas y continuas entre vocablos, en la mayoría de las ocasiones acompañadas de gestos

faciales que indica que estaba pensando. Esas pausas largas a veces son para evaluar que, si lo que se dijo fue correcto o no (Libman, 2008).

Otro elemento no verbal destacable en el primer discurso fue que sonrió pocas veces, sin embargo las veces que sonreía expresaba sentimiento propio hacia una persona o situación, o dirigiendo su elocución a alguien de su agrado en particular, un ejemplo se evidenció en el minuto 19:06 del primer discurso cuando se dirige al príncipe Felipe de España que estaba sentado al lado derecho, en ese instante volteó la cabeza e inclinó el tronco un poco hacia el mismo lado, con la mano derecha estirada hacia el príncipe, y una sonrisa sencilla de alta intensidad, caracterizada por la separación más acentuada de las comisuras de la boca, que transmitía confianza y calor. Otra sonrisa se produjo segundos más tarde a los 19:37 minutos cuando le enviaba saludos a la Reyna Sofía.

Se evidencio la carencia de sonrisas en el presidente Ortega y según Wood esta inexpresividad es fatal para construir un puente de confianza con la audiencia (Libman, 2008).

Aunque en ambos discurso sonrió pocas veces, muestra más empatía en el primero, debido a que interactúa con los invitados especiales al acto de juramentación, en cambio en el segundo refleja más propiedad y dominio con lo expresado, lo que resulta una persona de rasgos firmes, poco flexible o espontanea.

Ahora bien, con respecto a la gestualidad, se destacaron los gestos más utilizados y repetidos, los que acompañan y reafirman, aquellos gestos genuinos y los que según las teorías no lo son. También se tomó en cuenta la voz y las pausas hechas, antes mencionadas, así como la imagen y nivel de expresividad facial.

A pesar de ser un político con poca expresividad, en el primer discurso realizó más expresiones gestuales debido a la tensión o emoción provocadas por las circunstancias de ser un acto de juramentación antes autoridades del país, y por la presencia de invitados especiales internacionales.

Se encontró una micro-expresiones que muestra el sentimiento de la persona (Rosas, 2010), detectada en el minuto 59:59 del primer discurso se visualizó el momento en que arrugó la nariz y su labio superior se elevó, también su ceño estaba fruncido, lo que transmitió asco y repulsión. En ese instante, estaba hablando de la Unión Soviética, y puede interpretarse de que no era bien admitida por él o simplemente no estaba de acuerdo con lo que decía.

En el primer discurso realizó movimientos controlados con las manos y, en muchas ocasiones exagerados, en cambio, en el segundo discurso los movimientos fueron menores, siempre predominando la mano derecha, lo que indica que ambos discursos son dominados por el hemisferio izquierdo del cerebro, eso significa, controlados por la parte racional, pero en el segundo discurso, ocasionalmente se expresaba con la mano izquierda, mostrando más seguido su lado emotivo y apasionado (Rosa, 2010), estos movimientos son inconscientemente aceptados como auténticos porque no son realizados por la parte racional del cuerpo.

Los gestos ilustradores que son los ademanes, a diferencia de los gestos manipuladores, deben acompañarse de los brazos y manos con movimientos en completa armonía, concordancia y sincronización con las ideas que se exponen (Rosas, 2010).

También se destacó que trata de crear una sensación de “arrase” (Rosas, 2010), junto al discurso, al realizar un gesto superior al nivel de la barbilla, dando protagonismo y dramatismo a sus manos. En la mayoría de las veces que realizaba un gesto exagerado, y movía sus manos de forma circular alrededor de la parte superior del cuerpo, tenía una desorientación momentánea sobre lo que continuaba diciendo.

Quien tiene el control y no teme ejercerlo, tendrá la templanza para usar ilustradores exagerados, la sola presencia debe proyectar autoridad; caso contrario sucedió en el

primer discurso que en varias ocasiones cayó en el error de querer exagerar el ímpetu, que más bien le restó fuerza al discurso, (Rosas, 2010).

A diferencia del primero, en la segunda intervención se mostró más natural, con ademanes que remarcaban el tema, y aunque se observaron menos gestos de manos, se mostró más cómodo, pero no significa que sea dinámico en su interactuar.

Los gestos manipuladores son aquellos en que las manos se convierten en un distractor sobre el tema que se habla, ya sea al jugar con el reloj, rascarse las orejas o nariz, llevarse la mano a la cara, acomodarse el traje, jugar con un bolígrafo etc. No obstante, aunque en diez ocasiones agarró las hojas que tuvo como guía para su discurso, fueron en su mayoría para recordar o leer algunos nombres de los invitados especiales. Reiteradas veces movió el micrófono, algunas justificadas porque deseaba agarrar o mover las hojas de notas.

Otro gesto ilustrador y movimiento destacado se produce en el minuto 14:24 del primer discurso momento en el que estiró su brazo derecho en dirección hacia el público, colocando cuatro dedos rectos, y empuñando el pulgar hacia la palma de la mano, gesto que correspondía con lo expresado segundos después, cuando dijo: “un compañero”. Al instante se percató del error y lo corrigió señalando con el dedo índice hacia arriba y empuñando el resto de la mano, como dibujando una pistola con su mano.

Lo anterior indica una desorientación o desorden de ideas, porque, aunque con su mano derecha representó lo que dijo en palabras, “el directivo de la asamblea, y a las cuatro mujeres que la integran”, ambos no fueron gestos correspondientes con el tiempo en que lo dijo.

Esto demuestra que no se encontraron gestos manipuladores en ambos discursos, aquellos movimientos dramáticamente distintos a lo expresado en palabras, pero sí se identificaron movimientos gestuales en destiempo que son aquellos que se realizan

segundos después o antes de la palabra, poniendo en incertidumbre la autenticidad de ese gesto, o la credibilidad de lo expresado (Rosas, 2010).

El primer movimiento en destiempo fue a la una hora, cinco minutos y tres segundos. En este caso, el gesto de manos, fue un movimiento vertical con ambas manos para invitar al público a ponerse de pie, pero ese gesto se antepone siete segundos antes sobre la palabra, por lo que se interpreta como un gesto controlado y no natural ya que según Libman (2008), el hombre piensa, actúa y luego expresa en palabras lo que quiere comunicar, y los gestos auténticos son realizados al ritmo y tiempo de lo hablado, también indica que su lenguaje verbal es tan lento que su cuerpo revela con antelación lo que quiere expresar.

Otro movimiento en destiempo ocurrió a los 47 minutos con 40 segundos del primer discurso, nuevamente se revela que la reacción no va con el tiempo de la palabra, cuando dijo: “romper las cadenas”. En esa frase, la mano izquierda la colocó frente a su boca y los dedos de la mano como sosteniendo una taza de té, y aunque muestra la palma de la mano, lo que es positivo porque significa que no tiene nada que esconder; el movimiento hacia su izquierda del cuerpo, fue segundos después de haber expresado la palabra con la mayor fuerza de voz.

Conviene destacar que en el segundo discurso no se detectaron expresiones en destiempo, lo que revela que tenía más propiedad en el tema, y más autenticidad en sus palabras.

Cuando la comunicación no verbal y la verbal están en sincronía, el gesto es genuino (Antares, 2009). Ahora bien, puede suceder lo contrario, y un ejemplo de ello se dio entre los 6:10 y los 6:16 del primer discurso, cuando hace referencia a que los Nicaragüenses están celebrando un nuevo 19 de julio.

La gestualidad no corresponde con la palabra, porque con la mano derecha simboliza “un nuevo” ubicando el pulgar y el índice juntos, como si tenía una aguja entre ambos

dedos o dibujando un cero. Seguido de un movimiento con la misma mano, pero ésta vez con la palma de la mano hacia dentro y medio empuñada, y con el dedo índice apuntando al cielo. Este gesto lo realiza despacio y segundos después de la palabra, lo que le resta credibilidad por que no hubo armonía y sincronización. También se puede retomar como una desconexión interna debido a que sus ojos vacilaron, al mirar rápidamente hacia los lados.

Además, viene precedido de un gesto de recuerdo (Rosas, 2010), el cual se caracteriza por ver ligeramente hacía el lado superior izquierdo, lo que se interpreta que en ese momento de desconexión, recordó qué era lo que estaba diciendo anteriormente para terminar la idea, frase u oración.

La primera revelación de búsqueda de algún recuerdo en el segundo discurso fue a los 0:36 segundos, al traer a su memoria lo sucedido en 1927 con las tropas norteamericanas. Sus ojos se ubicaron en el lado superior izquierdo, como viendo a un lado del cielo. Otra se encontró en el minuto 07:52 al recordar la primera reunión de Grupo de Río y la tercera en el minuto 09:24 cuando quería acordarse del nombre correcto de la Unión de los Estados Latinoamericanos y Caribeños. En los tres momentos, se tomó algunos segundos para recordar, instantes en los que tampoco mencionaba palabra alguna y sus ojos se ubicaban siempre en el lado superior izquierdo.

Otro gesto destacable es la alineación, que consiste en los movimientos de las manos, dirección de la mirada y posición de las piernas y/o pies, alineados con el cuerpo completo. En el minuto 16:03 del primer discurso expresa: “el mensaje de la compañera Rosario, para que le cumplamos a los jóvenes y a las mujeres”. Los gestos que acompañaban estas palabras no estaban todos alineados.

Su mano derecha la movió constantemente de arriba hacia abajo, y su cuerpo tenía un leve giro hacia la derecha, en consecuencia, su mirada debería estar orientada hacia esa misma dirección, pero en ese momento, mientras iba pronunciando lo antes

mencionado, su mirada iba moviéndose hacia la izquierda y sólo hasta que cambiaba la dirección de la mirada, movía el cuerpo y la mano derecha. Si fuese un gesto alineado, respaldaría totalmente lo expresado en palabras (Antares, 2009), y se convertiría en una expresión verbal, gestual íntegra y natural, pero en ese caso, se interpreta como un gesto autoritario, debido a que tenía la mano empuñada y el gesto fue para remarcar lo que expresó en palabras, mostrando compromiso con lo que dijo, y su autoridad para hacerlo cumplir.

Por otro lado, si se quiere demostrar que se está al servicio de la comunidad, la clave es mostrar las palmas de las manos. Y él tuvo gran número de ademanes donde muestra las palmas de las manos, eso indica que quiere mostrarse como una persona abierta, transparente y cercana (EFE, s. f). Otro movimiento de las manos que predomina es hacia afuera y hacia arriba que expresan acciones positivas a excepción de los movimientos exagerados que superan el nivel de la barbilla.

Un gesto que sobresale el minuto 28:10 del primer discurso es el de acariciarse o tocarse la mandíbula. El conjunto de gestos inició con un corto tiempo de silencio, mientras colocó la mano derecha debajo de la mandíbula, la mirada fija al frente, lo que reveló que estaba pensando, y finalizó con la frase “estoy seguro...” al mismo tiempo realizó dos movimientos verticales rápidos y cortos con la misma mano, que reafirmaron lo que dijo.

El silencio y la pausa en ese momento fueron con la intención de captar el interés de los presentes y de los televidentes, como haciéndoles un llamado de atención para que atiendan a lo que dirá luego.

En primer discurso se destacaron tres símbolos, el primero fue la bandera de Nicaragua ubicada al lado derecho, el segundo fue la banda presidencial que se veía ceñida al tronco del presidente, y por último las flores que cubrían todo el borde frontal de la mesa de invitados de honor y los colores azul y blanco característicos de la patria por ser los colores de la bandera.

La banda presidencial es la bandera nacional. Las dos franjas azules es la representación de que Nicaragua está bañada por dos océanos, y la franja blanca del Pabellón Nacional que simboliza el territorio de la nación e incorpora la pureza de Nicaragua. Estos símbolos poseen un significado convencional (idóneos, s.f.), y son signos que conservan una relación arbitraria entre significado y significante.

En el minuto 8:30 del primer discurso, se quitó la banda presidencial y la alzó con la mano derecha para decir: “el pueblo presidente, los trabajadores presidentes, los campesinos presidentes...” ese, además de ser un gesto ilustrador, es un gesto simbólico, que según Rosas (2010), respalda lo que se está diciendo con sus palabras, y es un acto asertivo y efectista, porque representa la entrega simbólica de la banda presidencial al pueblo de Nicaragua.

El presidente usó los símbolos correctos para representar el contenido del discurso. En el acto de juramentación de toma de posesión a la presidencia, los símbolos fueron las banderas y la banda presidencial, entre otros y, en la segunda alocución, representó el acto de homenaje al General Augusto C. Sandino, con el documento o libro de pensamiento revolucionario de Sandino, que cuenta con 44 puntos, llamado “El Supremo Sueño de Bolívar”. Documento que reiteradas veces leyó a lo largo del discurso.

Por otra parte, el gesto de pestañear continuamente es parte del lenguaje no verbal, y denota diferente significado según el contexto. Puede significar (Arte de la estrategia) total atención, pero sugiere que es cuando se está escuchando o conversando con alguien, por el contrario Rosas (2010) asevera que el parpadeo continuo demuestra profunda ansiedad. En el primer discurso tuvo varios momentos de pestañeo que pueden interpretarse como ansiedad o angustia, que se mencionan a continuación.

En el minuto 10:38 del primer discurso se identificó el primer momento de ansiedad. El presidente habla sobre la crisis del mundo, realizando una pausa, enseguida frunce el

ceño que indica ira o enfado, ya sea porque no estaba de acuerdo o le molestaba lo sucedido.

En el minuto 19:48 del primer discurso se da otro momento de pestañeo continuo, y con un rostro bastante tenso. Ahí mismo se pudo notar la boca entre abierta, como queriendo decir algo mientras lo piensa, bajó la cabeza y enseguida la mirada, y finalmente agarró y acomodó el micrófono. Ahí se da una larga pausa, (mientras tenía la boca abierta) y luego la repetición de la frase “ha librado una batalla” que introduce al presidente Hugo Chávez ante la población. Este conjunto de gestos denotan el sentimiento o búsqueda de palabras para presentar al presidente Chávez, puede interpretarse como un momento de angustia y dolor. El gesto de recordar o concentrarse (agachar la mirada) sugiere que está pensando, y finalmente el agarrar el micrófono según Cedeño, puede interpretarse como inseguridad (s.f.).

Es importante destacar un gesto con una duración de 4 segundos que se dio a la una hora, cinco minutos con 17 segundos del primer discurso. Es el gesto de la boca abierta sin hablar, que revela la necesidad de decir algo, esa posición de los labios, tiene predominio durante varios momentos a lo largo del discurso.

La mirada superior alta a la izquierda muestra que se está recordando, y debido al contenido de ambos discursos, el presidente recurre ocasionalmente a esa dirección con los ojos. En el minuto 30:35 del primer discurso momento en que el presidente recuerda sobre un comunicado que salió del Departamento de Estado de los Estados Unidos, efectivamente su mirada revela que está recordando, porque se mueve al lado superior izquierdo, ubicándose en un hecho ocurrido en el pasado, y mientras recuerda no expresa ninguna palabra.

En el minuto 42:30 siempre del primer discurso hace una pausa y su mirada se dirige nuevamente a la izquierda en la parte superior alta, siempre sin mencionar ninguna palabra, y mientras recuerda, su rostro se congela por micro segundos. Para

observadores del lenguaje facial, la dirección de la mirada le revela de antemano que expresará es algo del pasado.

En el segundo discurso se encontró en el minuto 2:22 un momento de recuerdo también, cuando el presidente frunce el ceño y seguidamente eleva la mirada a la parte superior, como viendo al cielo, lo que demuestra que estaba hablando con hechos relacionados con el pasado, en ese caso sobre la memoria de Sandino.

Los gestos cerca del rostro son muy reveladores y en el minuto 22:30 del primer discurso el presidente se rasca la cabeza a un lado de la frente, con la mano derecha, lo que revela (Zydmizar, 2010) que estaba incómodo o molesto. Ese gesto va seguido de una expresión facial con las cejas juntas, y el ceño fruncido, que deja ver un rostro lleno de ira o rabia.

Finalmente en el segundo discurso, del cual se muestra un poco, y aunque no lo suficiente carismático, se notó más relajado en los músculos de la cara, con más propiedad del tema y menos ademanes exagerados.

Tampoco se encontraron gestos que revelen desconexión interna, es decir, expresiones faciales que manifiesten micro expresiones de ira o bien movimientos exagerados con las manos. Los ojos estuvieron controlados y alineados con el cuerpo, a excepción de las veces que recordaba algún hecho o frase, momento en que sus ojos se movieron a la parte superior izquierda, gesto que tuvo presencia en ambos discursos.

5.2 Muletillas orales y corporales

Para responder al segundo objetivo propuesto en esta investigación, recopilamos los resultados obtenidos en el primer análisis a través de la hoja de cotejo y partes de la entrevista realizada al Licenciado Luis Harold Agurto Chávez, Actor, Dramaturgo y Profesor de Análisis de estructura Dramática de la Escuela Nacional de Teatro “Pilar Aguirre”.

Las muletillas son en general desagradables para el oyente, (Fischer, s.f.), y constituyen un elemento extraño dentro del discurso. Cubren baches y huecos producidos por la ausencia de la palabra justa para la frase que se está expresando en ese momento.

Esto se muestra en el minuto 23:28 del primer discurso, y según Agurto se muestra claramente que hay un cambio de tema, luego empieza hablar de una cosa y cuando se le acabó, o se le olvidó lo que quería decir recurre a la muletilla de decir eh....

Respecto a lo de la boca, hace una figura circular como que quiere decir algo, eso transmite inseguridad, que ha perdido el hilo conductor y generalmente puede ser cuando cambia de un tema a otro.

Según Agurto el presidente cambia de tema continuamente y siempre regresa a tocar puntos sobre el imperialismo, y lo considera una muletilla. Además, explica que es importante hablar de las reiteraciones, y determinar qué son ya que en el sentido que se domine, se sabrá que se hace por un efecto, qué quiere crear en el receptor.

El presidente está mal utilizado las reiteraciones y las convierte en muletilla, porque cuando repite no es planeado científicamente para un texto de incertidumbre, o para crear un ritmo casi musical, sino que lo hace porque ya está en él. Y la reiteración es válida cuando se realiza con conocimiento de causa para persuadir, para provocar algo que puede solucionar al final o simplemente dejarlo como un elemento grande de un todo, que le quede al espectador, al que escucha y que lo obligue a preguntarse qué

quiso decir pero que quede en la conciencia algo que ha planificado producto de la reiteración y no de una muletilla.

En general el presidente no tiene muletillas gestuales debido a que sus gestos son improvisados y no planeados según lo que va a decir, esto quiere decir que la mayoría son realizados para acompañar pero no para reforzar o enfatizar lo verbal, lo que responde a que no siempre correspondan sus gestos con la palabra y presente continuamente gestos en des-tiempos.

Dicho lo anterior se afirma que no posee muletilla gestual, porque sus gestos son escasos y no presenta ninguna expresión gestual en particular que la realice reiteradas veces, solo verbal, ya antes mencionada.

5.3 Significado de las principales expresiones corporales

Para obtener un análisis más específico y determinar qué significados tienen las principales expresiones del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero del 2012 y así cumplir con el tercer objetivo se realizó una entrevista al Licenciado Luis Harold Agurto Chávez, Actor, Dramaturgo y Profesor de Análisis de estructura Dramática de la Escuela Nacional de Teatro “Pilar Aguirre”.

La entrevista se realizó con preguntas generales y específicas, siguiendo con el análisis de momentos específicos del discurso. Al entrevistado se le mostró una serie de gestos en diferentes tiempos a lo largo de los dos discursos para que diera respuesta concreta sobre lo observado, según sus conocimientos y criterios lo que percibía y significa cada gesto, movimiento, o conjunto de gestos.

El entrevistado por su parte considera que ningún político le presta la debida importancia al lenguaje no verbal, pues están más preocupados por el efecto que puedan provocar las palabras articuladas. Además afirma que generalmente es una regla o una mala costumbre, el tema de la improvisación pues están más preocupados en cómo lo tiene que decir, que en cómo se ven.

Los políticos en su mayoría, y también el presidente Ortega, utilizan el discurso escrito pero sólo para referencias, como una cita bibliográfica por si empiezan a hablar de otras cosas, una guía, una escaleta (lista de escenas que componen la historia en teatro), aunque generalmente comienzan a improvisar sobre lo que van hablar. Agurto cree que la mayoría de los que se preocupan por sus gestos no salen de la misma muletilla de pensar falsamente, y fuera del actor, un conocedor, o un comunicador sabe que ese gesto realizado es sólo una pose que no corresponde con lo expresado. Además, explica que ese gesto distrae la línea ininterrumpida comunicativa con; realizar una pose como si estaba pensando en lo que dirá aunque en realidad ya lo sabe, y nada nuevo te va a decir, porque en realidad no estaba pensando.

Por otra parte, asevera que el presidente Ortega tiene una mala articulación de la palabra, y con facilidad se desvía del tema central. Él quiere abarcar con la palabra o el discurso, a cada uno de los presentes, pero por esa misma razón no unifica. Normalmente se dirige a alguien en específico, aunque haya una multitud, porque supone que todos están informados, si entiende el que está adelante, entenderá el último, y generalmente tiende a pensar que todo es un colectivo, una masa.

Cabe resaltar que el presidente no está preocupado en la entonación, ni fluidez o ritmo de sus palabras, afirma Agurto, pues es alguien que en vez del público responder ante lo que él está diciendo, él reacciona conforme al público, porque sus discursos siempre van dirigidos a crear una euforia colectiva y aceptación, y cuando no tiene el efecto que él cree o pretende provocar, permite que esto le afecte y cambie de ritmo, entonación o fluidez. No está siendo el conductor, no es el emisor que domina su discurso.

Ahora bien, se está hablando de dos cosas distintas, el lenguaje no verbal y el discurso articulado. Lógicamente van unidos, y según el entrevistado sucede cuando se habla de forma y contenido, forma y fondo, no se sabe cuándo termina uno y empieza el otro. Y considera que lo más importante de estas dos es la figura, la primera expresión, lo que se transmite con la imagen, porque al final de cuenta es lo que va quedar registrado en la memoria de la audiencia. Agurto explica que veces sucede con una palabra, pero en teatro y en especial en la dramaturgia, es casi siempre más importante o más fuerte un gesto que una palabra.

En ocasiones también sucede que con la palabra decimos una cosa y con los gestos todo lo contrario y el público no es tonto -declara Agurto-, el público percibe cuando hay aquellas posturas actuadas como la de pensar con la mano derecha debajo del mentón y el dedo índice apuntando hacia arriba. El presidente trata de parecer alguien común y afable, y aunque muy en el fondo se puede ver que todo está perfectamente calculado y no precisamente los gestos, sino la reacción que quiere producir, Agurto considera que está muy disociado, lo que dice con lo que parece o con su imagen.

A continuación se expondrán los resultados de los fragmentos analizados en el primer discurso.

El primer fragmento fue a los 6:10 minutos cuando su mirada se eleva al cielo y dice: “estamos celebrando aquí en esta plaza”, Agurto revela que ese gesto no corresponde porque la plaza no queda en el cielo, sino frente al presidente. Enseguida el presidente realiza un movimiento vertical con la mano y los dedos pulgar e índice juntos expresa: “un nuevo”, ese gesto no es de novedad, es como de un continuo o un siempre, pero no de algo nuevo, para Agurto se trata de dos gestos incoherentes, la mirada incorrecta a menos que le quiera poner segundo piso a la plaza y el gesto de manos.

En el 8:56 se da un gesto de continuidad con lo que está diciendo, es un gesto para representar, un símbolo semiológico. “Te despojas, les está dando el poder a ellos. Es un gesto efectista, cinematográfico, y es muy mal pensado porque él sabe el efecto que va a tener ese gesto, él sabe la causa y efecto. Aunque de una manera subliminal, debió haberse quitado la banda ponerla sobre el pódium, y decir el pueblo presidente, pero levantar la banda como si fuera un pañuelo, es una falta de respeto hacia la presidencia misma como órgano del estado superior o a la bandera misma. Y si se asocia todo es lo mismo, quiso decir, la presidencia no vean ustedes que es algo de otro mundo, algo superior sino que ahí está, no tiene mucha importancia, o el efecto de me despojo y ofrezco que todos son presidente”, según Agurto.

Segundos después en el 9:02 el entrevistado destaca que pasa de la solemnidad, de la seriedad de haber dicho que todo el pueblo es presidente de despojarse la banda que le acaban de dar por segunda vez, a minimizar a Otto de la Rocha, Pancho Cedeño, que es el mismo, Pan-casan, con la palabra, él expresa conocerlos bien, y con el tono de voz les dice: “hasta vos pues”, le entrego la banda al pueblo y hasta a ellos pues, a todos y a cualquiera, minimizando o de manera despectiva hacía los personajes que mencionó. Agurto piensa que se le escapa, él quiso decir una cosa y dice otra. Quitó la seriedad y la importancia que le quiso dar al entregar la banda al pueblo, con ese gesto de que al fin de cuenta se la doy a cualquiera.

Agurto considera que el presidente no es consciente del lenguaje no verbal y se ilustra claramente en el minuto 12:30, él tenía una idea que no concluyó, y el gesto de entrelazar los dedos de las manos frente a su pecho, no tiene nada relacionado con lo que dijo porque no estaba hablando de unión, ni de hermanamiento, sino de un modelo que ni él sabe que es. Eso pasa cuando se hace un gesto como querer decir algo pero al final no lo dice porque no pudo concretar la idea, explicó.

En el minuto 13:15 se destacó una inflexión de voz, entre quebrada. Agurto explica que el efecto que quiere lograr es de suavizar la palabra y minimizarla para que vean su humildad como diciendo; si lo digo, es algo que se está haciendo. “Pero que es mentira, es sólo sumisión, una postura que duda lo haya hecho a propósito, sino que simplemente le salió”, declaró Agurto, pero para Rothschild la inflexión de voz tiene y produce una enorme carga efectista para la audiencia.

Los gestos manipuladores son aquellos gestos drásticamente distintos (Rosas, 2010) y aunque en el minuto 14:24 realiza un gesto que no coincide con la palabra, para Agurto no es manipulador, y explica que eso sucede cuando se empieza a improvisar, de contrariedad “cuando se sabe lo que se quiere decir pero se da por sentado que si lo dije o entendieron, pero no se cree necesario enfatizarlo, y no porque no lo sepa, sino porque se pasa por alto que los demás no están igual” enfatizó. Cuando inclusive en la normatividad se omiten palabras, frases, porque se da por pensado que por un gesto ya comprendieron. No todos están pendientes del gesto y de la palabra, y es muy delicado dar por entendidas las cosas.

En el minuto 16:3 Agurto afirma que el presidente realiza un gesto de autoritarismo. La fuerza que le aplica a cada palabra va con la aplicada al movimiento, “lo que está diciendo ahí es, no es que sólo lo digo sino que así se va hacer porque la Rosario así lo dice”, revela Agurto.

Segundos después realizó un movimiento con la mano derecha señalando al príncipe Felipe de Borbón y Grecia y en su rostro se puede notar la incomodidad del príncipe,

porque el presidente lo señala con la mano pero ni lo voltea a ver, y representa un gesto de muy mala educación. Agurto lo denomina un gesto minimí; cuando se le resta importancia a quien la tiene, pero que no se acepta porque eso empequeñece.

Por otro lado en el minuto 22:30 se rasca un lado de la frente, Agurto declaró que gestualmente difiere una persona de otra, y hay gestos mal establecidos, y cuando se hacen sin motivo se les llaman de cliché y no funcionan, porque son gestos aprendidos inconscientemente de contrariedad.

Mantiene las manos arriba sobre el pecho realizando movimientos por largo tiempo en el minuto 23:10 para Agurto le está diciendo a la audiencia que él es limpio, les muestra con sus manos que no tiene nada que esconder, y con esos ademanes les dice: “no tengo nada que esconder”, en otras palabras ahí quiso decir que él es transparente.

Con relación a expresiones comunes y repetitivas en los discursos según Agurto, se destacó en el minuto 28:10 cuando el presidente pone su mano derecha sobre su barbilla. El entrevistado manifiesta que es un gesto inconsciente, y éste como la mayoría de sus gestos son aprendidos, tal vez unos pocos estudiados porque él es alguien sin magnetismo, carece de una presencia escénica.

Agurto afirma que recordar algo, se hace una alusión visual y se acuerda inmediatamente, como paso en el minuto 30:25 pero también reflexiona que puede ser producto de una conexión entre la mente y la mirada.

Otra vez se muestra con gestos manuales exagerados y elevados alrededor del pecho en el minuto 31:10 se debe al tipo de público presente y estado de ánimo. Cuando se tiene un texto aprendido con un movimiento, no será igual la intensidad y la emoción y en ese discurso tuvo la presencia de figuras muy importantes; no lo haría (ademanes exagerados) sino estuviera Chávez, el Rey de España, Presidente de Honduras, Canciller de México, etc. puede ser que sí sea exagerado, producto de un comportamiento ante los demás, ante el tipo de invitados, aseveró.

En el Minuto 33:10 pone su mano empuñada sobre su pecho, para Agurto revela un gesto de acusación contra su persona, ya está cansado que lo acusen de todo, el puño da esa impresión y aunque lo cierra, no lo aprieta, pero también se puede interpretar que inconscientemente se están acusando a alguien cercano a él, la siente propia la acusación y le afecta, y aunque no lo dijo, su gesto lo mostró.

En el minuto 36:20 el presidente expresa “para controlar el consumo” con un movimiento horizontal con ambas manos hacia afuera y luego dice “la corrupción” con otro movimiento con ambas manos esta vez horizontal, trayendo ambas manos hacia el centro de su cuerpo. Según Agurto, él manifiesta que hay un montón de consumo, pero luego de generalizar con sus manos, trae sus manos hacia él, ese lugar, o hacia el país la corrupción, aunque haya dicho otra cosa, sus gestos lo desniegan, y finalmente justifica diciendo “esto no es que lo haya inventado yo”.

Otro gesto se dio en el minuto 38:50 cuando con la mano derecha y el dedo índice hacia abajo empieza hacer un movimiento vertical por prolongado tiempo, según Agurto esto no quiere decir que perdió el hilo, sino que simplemente no encuentra la palabra específica, trata de buscar la palabra exacta que quiere y eso le toma un tiempo considerado.

Agurto explica que en el teatro hay una regla, si de frente tienes al público y se está hablando hacia él y el actor se va a referir a alguien que está a su izquierda, no lo señalará con la mano derecha, porque pone una barrera; así sucedió en el minuto 44:56 cuando señala con la mano derecha a un invitado ubicado a su izquierda, protección tapando parte de su rostro. Ese gesto no es correcto principalmente en un discurso porque si hay una foto o algo atravesado, los fotógrafos de abajo no van a captar la cara.

En los minutos 45:20 y 47:40, Agurto relata que primero tiene una palabra que no le salió y dijo “quito” y hace un gesto como de romper o liberar. La expresión de la cara de contrariedad es de dolor y el gesto de la mano es con furia o rabia, no hay una

uniformidad o conexión entre el gesto facial y movimiento del brazo, inclusive el tono de voz, tiene una carga emocional.

En el minuto 53:30 se puede observar en su rostro una expresión de desprecio, con una inclinación de cabeza hacia abajo y fruncimiento de cejas, lo que se interpreta que hay un terror en él, sobre lo que dijo, o dirá, o a perder el hilo, lógicamente se apoya mucho en la parte gestual y se puede notar que sus gestos no corresponden con lo que decía en muchos casos.

A la una hora y 3:30 minutos llama la atención la caída de la mano junto a la palabra cuando dice “la cooperativa bolivariana, socialista de todos los pueblos del mundo”. Y Agurto se pregunta si será necesario la uniformidad de la voz con el movimiento, al decir “el mayor proyecto que sea visto en américa latina” está a una velocidad y luego va otra; esto es querer enfatizar, revela Agurto, de que entiendan los oyentes, es un gesto para justificando la importancia y la necesidad de que comprendan, para que no se les olvide lo dicho.

A las 1 hora y 5 minutos Agurto analiza el gesto de levantar ambas manos verticalmente invitando a todos y como si va jurar ante Dios, o que la juramentación que hará después es lo más importante de todo el discurso. También el tono de la voz lo disocio con el movimiento de expansión que realizó con las manos.

En seguida se expondrán los resultados de los fragmentos analizados en el segundo discurso.

El primer fragmento analizado fue a los 7:55 minutos momento en que se encontró el primer gesto de recuerdo, Agurto asocia el pensamiento con el recuerdo, el gesto aprendido como de buscar algo.

Agurto revela que en el minuto 10:13 pone la mirada entre bizca y la posición que realiza con el cuerpo semi incurvado, quiere decir que es mal intencionado porque anda

metiéndose donde no le importa. Generalmente con la mirada se puede decir mucho de alguien e incluso expresarse mal.

Agurto también resalta que existe un informalismo, y a su criterio el presidente debería de usar saco y corbata por lo menos en el primer discurso de acto de juramentación. Por otro lado, notó que en ambos discursos manifestó una risa embozada o interna como se le llama en teatro que denota complicidad. Además asevera que el presidente se dirige a una persona en específico, a pesar de ser un discurso para multitudes, lo que se considera irrespetuoso, e inapropiado.

En el minuto 19:30 realiza varios movimientos con las manos, Agurto manifiesta que en ese momento y a lo largo del segundo discurso no se observa tensión, no tiene que actuar o tener mayor cuidado de sus palabras y gestos, porque no hay representantes, ni imágenes, y lo que va ser es un acto más coloquial. Tiene dominio del tema, y está con personas que conoce de toda su vida y está ante una multitud que todo lo que diga es “sí”, y aparte es un demás todo lo que se está diciendo y se trata de cumplir con un homenaje más.

Y a los 19 minutos con 50 segundos Agurto expresa que el presidente se siente en familia, no le da la solemnidad que debería ser a Sandino, para comenzar ha llegado a dictar un discurso ante personas que ni conocieron. Esto le permite ser más elocuente, más rápido, no tan preocupado y por eso actúa inconscientemente.

6. Conclusiones

Con base en los resultados y su relación con los objetivos específicos, se presentan las conclusiones de esta investigación:

1. El presidente presenta poca fluidez en sus elocuciones menor a los 135 a 170 palabras por minutos que es la velocidad adecuada, provocando distracción y aburrimiento en la audiencia. Además de hacer uso excesivo de pausas largas y continuas entre vocablos, su mala articulación, provoca que fácilmente se desvíe del tema central. Sus discursos son monótonos, lineal, con pocas variaciones en cuanto al tono, timbre, manejo y volumen de la voz, y la dicción y pronunciación pocas claras por enunciar palabras o frases entre dientes lo que reflejó inseguridad.
2. El presidente vistió con camisa blanca de mangas largas en el primer discurso, que es símbolo de fuerza interior (El País, 2012). Y de camisa blanca remangada hasta el codo en el segundo, para enviar un mensaje directo a la clase media baja y mostrarse como hombre trabajador y esforzado.
3. Su imagen facial exterioriza un bigote grueso y abundante que resulta ser negativo en la política, porque denota un bloqueo perpetuo para la boca, la cual debería de estar a la vista de todos (Rosas, 2010). A su vez, tiene cejas caídas hacia los lados, lo que da sensación de tristeza y soledad.
4. No es una persona carismática y aunque en el primer discurso se mostró un poco más empático, las veces que gestualizaba más fueron cuando interactuaba con los invitados especiales al acto de juramentación, en cambio en el segundo, reflejó más propiedad y dominio con lo expresado, lo que resulta una persona de rasgos firmes, poco flexible o espontánea que carece de sonrisas.
5. En el primer discurso realizó movimientos controlados con las manos y, en muchas ocasiones exagerados, en cambio, en el segundo los movimientos fueron menores,

siempre predominando la mano derecha, lo que indica que ambos discursos son dominados por su hemisferio izquierdo del cerebro, eso significa, controlados por la parte racional, pero en el segundo discurso, ocasionalmente se expresaba con la mano izquierda, mostrando más seguido su lado emotivo y apasionado (Rosa, 2010), estos movimientos son inconscientemente aceptados como auténticos porque no son realizados por la parte racional del cuerpo.

6. Realizó movimientos exagerados que le daban protagonismo a las manos, elevándolas al nivel superior de la barbilla, producto de un comportamiento ante los demás, en cambio, cuando no había presencia de invitados especiales en los discursos, sus elocuciones y ademanes eran menos y más naturales. Aunque no presentó desconexión interna o gestos manipuladores, se identificaron movimientos gestuales en destiempo, que provocaron incertidumbre sobre la autenticidad de ese gesto, o la credibilidad de lo expresado (Rosas, 2010).
7. Se encontró que realiza gran número de ademanes donde muestra las palmas de las manos, eso indica que quiere mostrarse como una persona abierta, transparente y cercana (EFE, s. f). Otros movimientos de las manos que predominan son hacia afuera y hacia arriba que expresan acciones positivas a excepción de los movimientos exagerados del primer discurso que superan el nivel de la barbilla.
8. Se detectaron momentos de parpadeo continuo que muestran la ansiedad o angustia que sintió en esos momentos (Rosas, 2010). Además en reiteradas ocasiones recurrió a ubicar la mirada a la izquierda en la parte superior alta muestra que se estaba recordando, seguido de alguna frase referente al pasado (Rosas, 2010).
9. El presidente usó los símbolos correcto para representar el contenido del discurso. En el acto de juramentación de toma de posesión a la presidencia, los símbolos fueron las banderas y la banda presidencial, entre otros y, en la segunda alocución, representó el acto de homenaje al General Augusto C. Sandino, con el documento o libro de pensamiento revolucionario de Sandino, que cuenta con 44 puntos, llamado

“El Supremo Sueño de Bolívar”. Documento que reiteradas veces leyó a lo largo del discurso.

10. No tiene muletilla gestual ya que sus gestos son improvisados, esto quiere decir que mueve las manos y cuerpo sin tomarles importancia y no como un instrumento para comunicar, lo que responde a que no siempre coincidan sus gestos con la palabra. Por otra parte, la expresión eh... es la muletilla oral que más predomina especialmente cuando no sabía cómo concluir una idea. También tiene la muletilla de cambiar de tema continuamente y regresar a lo que estaba hablando.

7. Recomendaciones

A continuación se presentan algunas recomendaciones para el presidente Daniel Ortega Saavedra, las cuales pueden ser consideradas con el propósito de mejorar la comunicación no verbal, y tomadas en cuenta por profesionales interesados en la investigación de temas relacionados con el lenguaje no verbal.

Para el presidente

1. Variar el tono, timbre, manejo y volumen de la voz a lo largo del discurso para mantener el interés de los receptores, empleando bien las pausas y silencios, para que las frases sean terminadas y percibidas correctamente por toda la audiencia.
2. Usar la vestimenta adecuada y formal bajo las normas del protocolo precedentemente en el acto de juramentación de la toma de posesión presidencial.
3. Evitar dirigirse mucho tiempo a los invitados especiales, porque los discursos son para toda la audiencia.
4. Mostrar un rostro más relajado y sonriente, para prevenir tener el ceño fruncido.
5. No realizar gestos exagerados que superen el nivel de la barbilla, a menos que la situación, o frase lo amerite.
6. Apagarse al bosquejo del discurso para que no pierda el hilo conductor de los temas a tratar, y no mostrando expresiones de desorientación.
7. Darle a cada acto o discurso la debida importancia.

Para futuras investigaciones

8. Realizar estudios correlacionales y experimentales sobre las debilidades de los oradores en los discursos.
9. Investigar sobre factores que influyan en la expresividad no verbal de los oradores en el entorno social

Para la carrera

10. Integrar en el pensum asignaturas que aborden el tema del lenguaje no verbal
11. Impulsar especializaciones que profundicen sobre el lenguaje no verbal para tener profesionales que asesoren a las diferentes autoridades del país o instituciones.

8. Lista de referencia

- ABC Digital. (2008, marzo). *Los Niveles del lenguaje*. Recuperado el 3 de noviembre de 2013, de <http://archivo.abc.com.py/2008-03-07/articulos/397398/los-niveles-del-lenguaje>
- Anthony Saunders. 12 febrero 2007. *Significado de los colore*. Recuperado el 1 de noviembre de 2012, de <http://antsae.wordpress.com/2007/02/12/tabla-significado-de-colores/>
- Atencia Linares. (2003). *Pierce y la Teoría de los signos*.
- Álava Reyes, M^a J. (2007). *Los secretos de la Comunicación*. Madrid.
- Brulard M. (1996). *Gestos para seducir. El lenguaje del cuerpo para la seducción y el amor*. Madrid: EDAF.
- BBC Ciencia. (2008, octubre). Recuperado el 5 de noviembre de 2012, de http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/science/newsid_7700000/7700836.stm
- Davis F. (1987). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza Editorial.
- Domínguez L., & María de los Reyes. (2001). *La importancia de la comunicación no verbal en el desarrollo cultural de las sociedades*.
- Duque Romero, M. I. & Salcedo Salinas, M. E. (2009, enero) *Análisis de la Metáfora en el Discurso de Toma de Posesion del Presidente Barack Obama*.
- Ekman y Friesen. (1969). *Lenguaje Corporal*. Universidad Autónoma de Madrid.

Expresión Artística (2012, mayo). Recuperado el 2 de enero de 2013, de <http://expresionartistica-2e.blogspot.com/2012/05/significado-de-los-colores-primarios.html>

En Busca de Antares (s. f.). Recuperado el 12 de febrero de 2013, de <http://enbuscadeantares.com/2009/09/28/lie-to-me-cinco-conceptos-fundamentales-para-interpretar-la-cnv/>.

EduVoz Formación. (2012, abril). *¿Cuál es la velocidad adecuada para hablar?* Rescatado el 13 de febrero de 2013, de <http://www.eduvozformacion.com/%C2%BFcual-es-la-velocidad-adecuada-para-hablar/>

Foreto, M^a. T. (2007). *Cómo hablar correctamente y comunicarnos mejor*. Montevideo, Rep. Oriental del Uruguay: Latinbooks International.

Fast J. (1994 & 1970). *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Kairós.

Fischer, J. (s.f). Recuperado el cinco de enero de 2013, de http://www.mental-gym.com/Docs/ARTICULO_45.pdf

Hernández R.; Fernández-Collado, C.; Baptista, Lucio. (2006). Metodología de la Investigación. México: McGraw-Hill. Cuarta edición, XLIV. Por: Caraballo, Leonardo Javier. Universidad Nacional Experimental del Táchira. UNET

Izaguirre, Boris (2012). *La camisa blanca. El País*. Recuperado el 1 febrero de 2013, de http://elpais.com/elpais/2012/11/02/gente/1351890708_662720.html

Idóneos. (S. f.). Recuperado el 13 febrero de 2013, de <http://comunicacion.idoneos.com/index.php/335515>

- Kalmar Déborah. (2005). *“¿Qué es la Expresión Corporal? A partir de la corriente de trabajo creada por Patricia Stokoe”*; para la colección: *Arte, Cuerpo y Salud* –Edit. Lumen-Humanitas, Argentina.
- Kristus M. (1990). *El lenguaje secreto de su cuerpo ¿Qué revela?* Panamá: América.
- Korte, B. (1997). *Body Lenguaje in Literatura*. Toronto and Buffalo: University of Toronto.
- Libman, M. (Director). (2008). *Los Secretos del lenguaje Corporal*. Documental. Canal Historia.
- Linares P. A. (2003). *Filosofía Contemporánea. “Survey of Pragmatism”, de 1906*.
- La voz de Sandino. (s.f) *Símbolos Patrios*. Recuperado el 5 febrero de 2013, de <http://www.lavozdelsandinismo.com/simbolos-patrios-nicaragua/>
- Martínez Terreno, J. (2006, mayo). *Teorías de la Comunicación*. Ciudad Guayana, Venezuela.
- Molero de Cabeza, L. (2002). *El personalismo en el discurso político Venezolano. Un enfoque semántico y pragmático*.
- Domínguez L. (s.f.). *Razón y Palabra*. Revista Electrónica en América Latina Especializada en Comunicación. Recuperado el 12 de diciembre de 2012, de http://www.razonypalabra.org.mx/N/N70/REYES_REVISADO.pdf
- Muñoz Ana. (2004). *“El Lenguaje del Cuerpo”*. C. Ilabaca. Dir. de Cepvi.com.
- Orzaiz, Oscar. (2009). *Revista electrónica de Estudios Filosóficos. Investigación sobre comunicación no verbal y paraverbal en el debate entre José Luis Rodríguez y Mariano Rajoy*.

Pérez Pérez, M. R. (2012, noviembre). *El Lenguaje del Cuerpo 2*. Recuperado el 15 febrero de 2013, de http://www.csif.es/archivos/andalucia/ensenanza/revistas/iee/Numero_48/REMEDIOS_PEREZ_1.pdf

Rodríguez Estrada, M. (1999). *Lenguaje Creativo para Líderes* (1ª ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.

Rebel, G. (1995). *El lenguaje corporal*. Madrid: EDAF.

Rivera, B. & Murillo, A. R. (2009). *Aproximación al análisis crítico del discurso político, un estudio de caso*. Tesis de licenciatura no publicada, Universidad tecnológica de Pereira.

Rosas, Jesús E. (2011-a) *Análisis de Barack Obama*. Recuperado el 21 de noviembre de 2012, de <http://lenguajecorporal.org/2011/01/obama-lenguaje-corporal-estado-union-2011/>

Rosas, Jesús E. (2012-b). *Análisis de Capriles*. Recuperado el 20 de noviembre de 2012, de <http://lenguajecorporal.org/2012/05/el-lenguaje-corporal-y-la-imagen-de-capriles-radonski/>

Rosas, Jesús E. (2010). *Descifrando los movimientos de los ojos*. Recuperado el 5 de enero del 2013, de <http://lenguajecorporal.org/2010/08/descifrando-los-movimientos-de-los-ojos-%C2%BFestamos-recordando-o-estamos-inventando/>

Ruiz Orbegoso, M. Á. (s. f). *¿Qué es manierismo?* Recuperado el 1 de enero de 2013, de <http://www.oratorianet.com/rsp/rsp3/COMENTARIO11.html>

RPP. (2012, julio). *La historia de la banda presidencial*. Recuperado el 12 de febrero de 2013, de http://www.rpp.com.pe/2012-07-27-la-historia-de-la-banda-presidencial-noticia_506141.html

Ray Birdwhistell. (1952-1971). *Lenguaje Corporal*. La Kinésica.

Swanson RM. (1994). *Los mensajes secretos del cuerpo*. México, DF: Leo.

Sorice, M. (2005). *La prospectiva sociológica*. Roma. Carocci.

Hernández S. M. (2006). *Estructuras cognitivas y enfoque genérico en Bourdieu*. Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa, México.

Terreno, J. M. (2006). *Teorías de la Comunicación*. Venezuela.

UGT. (s. f.). Escuela Francisco Largo Caballero, *Técnicas Básicas para hablar en Público*.

Vidales Gonzales, Carlos E. (2009). *La relación entre la Semiótica y los estudios de la Comunicación: un diálogo por construir*. Universidad de Guadalajara, México.

Viegas, Jennifer (2010, agosto).-Andrew Elliot. *Revista Diario de Psicología Experimental*. Recuperado el 13 diciembre de 2012, de <http://news.discovery.com/human/women-are-more-attracted-to-men-wearing-red.html>.

Wolff, Charlotte. (1996). *Psicología del Gesto*.

ZydMizar (2010, abril) *Significado de los gestos y movimientos corporales*. Recuperado el 3 de enero de 2013, de <http://www.micromovimiento.com/?p=1482>

ANEXOS

Hoja de Cotejo

Objetivo 1: Identificar las principales expresiones de la comunicación no verbal utilizadas por el presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012.

Objetivo 2: Enumerar las principales muletillas orales y corporales del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012.

Discurso: _____

Apertura _____

Desarrollo _____

Conclusión _____

1. KINESIA

Expresiones corporales frecuentes:

	Nro.	Veces	Relación		Observaciones
			Sí	No	
Muestra la palmas de las manos	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Entrecejo relajado	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Ojos bien abiertos	1				
	2				
	3				
	4				

	5				
Toma las riendas (gesto de mano)	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Movimientos de manos arriba de la barbilla	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Tocarse la nariz, oreja, cuello, boca	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Poco sonriente	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Levantar el dedo índice o brazo	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Sonriente	1				
	2				
	3				

	4				
	5				
Postura corporal abierta	1				
	2				
	3				
	4				
	5				

	Nro.	Veces	Relación		Observaciones
			Sí	No	
Esconde las palmas de las manos	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Entrecejo arrugado	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Ojos entrecerrados	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Gestos alineados (cabeza, gestos y cuerpo en misma dirección.)	1				
	2				

	3				
	4				
	5				
Movimientos de manos por debajo de la barbilla	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Rascarse la cabeza	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Rascarse un lado de la ceja	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
Parpadeo por minuto	1				
	2				
	3				
	4				
	5				
	1				
	2				
	3				
	4				
	5				

Imagen	
Color vestimenta	
Vestimenta Formal o de vestir	
Vestimenta Informal o sport	
Uso de distractores	

Simbología utilizada:

1	4
2	5
3	6

2. PARALINGUISTICA

Tono de la Voz	Agudo	
	Grave	
Entonación	Monótona	
	Variada	
Fluidez	Tartamudeo	
	Bloqueos	
	Fluidez	
Ritmo y velocidad	Pausas largas y palabra lenta	
	Pausas y palabras vertiginosas, apresuradas	
	Pausas y palabras varían de duración	
	Palabras por minuto	
	Énfasis en palabras	
Nivel del lenguaje	Nivel vulgar	
	Nivel coloquial	
	Nivel culto	

3. PROXÉMICA

Propósito del orador	
Informar	
Entretener	
Persuadir	

Distancia/ espacio del orador	
Zona Social	
Zona persona	
Zona intima	

4. Persuasión(oral y gestual)

Palabras repetitivas	1
	2
	3
	4
	5
Gestos repetitivos	1
	2
	3
	4
	5

Expresiones corporales destacables	
Gesto corporal	Código tiempo de video

Pregunta a profundidad

Objetivo 3: Determinar el significados de las principales expresiones del lenguaje no verbal del presidente Daniel Ortega Saavedra en los discursos del 10 de enero y 21 de febrero de 2012.

1 ¿Qué pasa cuando un político no presta atención y cuidado a su lenguaje no verbal?

2 ¿Considera usted que el presidente es un buen orador o tiene algunas deficiencias que debe mejorar?

3 ¿Es siempre necesario tener demasiado cuidado con la comunicación no verbal cuando se dicta un discurso a grandes cantidades de masa?

4 ¿Cómo considera que es la entonación, ritmo y fluidez que le aplica a las palabras en presidente Ortega?

5 ¿En un discurso qué tan permitidos son las repeticiones?

6. ¿En cuál discurso lo percibe más cómodo?

Códigos de tiempo analizados en el estudio

Primer discurso

6:10-6:16, 8:30, 8:56, 9:02, 10:38, 12:30, 13:15, 14:24, 16:3,19:48, 22:30, 22:44, 23:10, 23:28, 28:10, 30:35, 30:25, 31:10, 33:10, 36:20, 38:50, 42:30, 44:56, 45:20, 47:40, 53:30, 1:3:30, 1:05:00, 1:05:17.

Micro-expresión: 59:59

Segundo discurso

01:00, 0:36, 2:22, 7:55, 10:13, 13:40, 19:30, 19:50.

A continuación la descripción de las imágenes

1. En el minuto seis del primer discurso, el presidente dirige su mirada hacia la parte superior izquierda, mientras expresa: “estamos celebrando en esta histórica plaza” gesto que no corresponde porque la plaza está frente a él, no en el cielo.
2. La segunda imagen corresponde al segundo discurso y representa la mayoría de las expresiones del presidente a lo largo del mismo. La mirada superior izquierda que indica que está recordando o lo que dirá es referente al pasado.
3. La tercera imagen, se puede observar la mano empuñada, lo que denota autoritarismo y una expresión facial que indica asertividad, o muestra el énfasis a lo que está diciendo.
4. En la cuarta imagen, se aprecia uno de los principales problemas de los ademanes exagerados, porque además de que las manos se convierten en un distractor para el auditorio, cuando se está dictando un discurso, o es una figura pública, las manos pueden ocultar partes del rostro.
5. En la quinta imagen, el presidente muestra las palmas de las manos, queriendo emitir el mensaje que ser alguien transparente, limpio y que no tiene nada que esconder. Enseñar las palmas de las manos también denota cercanía y es asertivo en la política.
6. En la sexta imagen, se presentan dos problemas, el primero es que no se puede visualizar el rostro debido a un gesto de manos exagerado, y el otro es un gesto en destiempo que se puede apreciar en el CD, que indica que no es un gesto genuino.
7. La sexta imagen, es la micro-expresión del minuto 59:59 del primer discurso que indica asco o repulsión.
8. La séptima imagen, representa una posición de pensamiento, otorgada a los grandes escritores, esta expresión puede ser genuina o actuada, pero siempre es realizada cuando se quiere mostrar que se está pensando o bien analizando una situación.
9. La octava imagen correspondiente al segundo discurso, muestra al presidente más relajado, y con más propiedad sobre lo que está diciendo o haciendo, su ceño no está fruncido y su expresión facial con músculos menos tenso.
10. Por último, en la novena imagen, se observa al presidente con una medio sonrisa, elevando la comisura izquierda del labio, y denota astucia, también representa las pocas veces que el presidente se mostró sonriente a lo largo del primer discurso.









