

Nombre de la Asignatura: Códigos No Verbales

a) Generalidades:

Número de Orden: 45, 46 ó 47	Código: CNV0	Duración del Ciclo en Semanas: 16
Pre- Requisito (s): Teoría del Lenguaje (TLE0)	Ciclo Académico: X	Duración/Hora Clase: 50 minutos
	Área: Optativa	Número/Hora Clase por Ciclo: 64
	U. V.: 3	Horas Teóricas/Semanales: 2
		Horas Prácticas/Semanales: 2

b) Descripción de la asignatura:

En esta asignatura se estudian los elementos que intervienen en la comunicación humana y que no pertenecen en sentido estricto al ámbito de competencia del lenguaje verbal. Se parte de una discusión acerca de la dificultad que plantean los principales teóricos de la materia en cuanto a distinguir entre ambas formas de comunicación (verbal y no verbal) y de los códigos que intervienen en cada una de ellas, habida cuenta de que cuando se discute sobre códigos, éstos pasarán en un momento u otro por la conceptualización verbal. La asignatura busca tener una aplicación práctica para los comunicadores en el desempeño de sus actividades discursivas profesionales.

c) Objetivo General de la Asignatura:

Estudiar la comunicación no verbal humana en tanto que aquella que se realiza mediante indicios, signos y gestos que carecen de estructura sintáctica verbal, por lo que no pueden ser analizadas como secuencias de constituyentes jerárquicos. Como sistema de interacción relevante a la profesión del comunicador, se estudian los códigos no verbales como el instrumental del que depende del funcionamiento correcto y adecuado de todos los componentes del sistema de comunicación. Se parte de la convicción de que hacerse entender por un número pequeño o elevado de personas es una técnica que puede aprenderse. Se discute cómo, en la medida en que se conocen y se ponen en práctica una serie de recursos por parte del emisor, se favorece la transmisión del mensaje y su correcta asimilación por parte de los receptores.

Objetivos Cognitivos (conocer):

Dotar al comunicador de elementos de juicio y técnicas de conducta que le permitan entender y aplicar los valores de significación del lenguaje no verbal, en su condición de lenguaje implícito y no específico que precede, acompaña, complementa, acentúa o niega al lenguaje verbal.

Objetivos Procedimentales (saber hacer):

Conocer y saber utilizar los códigos no verbales inherentes a la cultura occidental en beneficio de los actos comunicativos que se emprendan de manera profesional.

Saber decodificar aquellos actos comunicativos no verbales que el comunicador reciba y que le permitan una interpretación más efectiva del circuito comunicacional en que se encuentra.

Objetivos Actitudinales (ser):

Desarrollar una disposición cultural y profesional que faculte al comunicador a producir mensajes y hechos comunicativos de alto impacto y efectividad en las áreas específicas de su actividad profesional.

d) Contenidos:

UNIDAD I: Lenguaje verbal y no verbal

1. Lenguaje verbal, lenguaje oral, lenguaje escrito
2. Especificidad del lenguaje no verbal.
3. Códigos del lenguaje no verbal
4. Lenguaje kinésico
 - a. Gestos
 - b. Movimientos corporales
 - c. Movimientos de las extremidades (manos, brazos, piernas)
 - d. Movimiento de la cabeza
 - e. Las expresiones faciales
 - f. La conducta de los ojos
5. Lenguaje proxémico

UNIDAD II: Códigos no verbales. Usos profesionales

1. Asertividad. Concepto y aplicaciones
 - a. Mayor libertad para expresarse
 - b. Comunicación directa, adecuada, abierta y franca
 - c. Facilidad de comunicación en toda clase de personas
 - d. Comportamiento respetable y aceptación de limitaciones
2. Teorías fundamentales de la emoción
3. Inteligencia emocional y su componente no verbal
4. Lenguaje visual. Códigos culturales
5. Paralenguaje: integración para la comunicación

UNIDAD III: Aparatos y sentidos de la comunicación no verbal.

1. Canales relevantes:

a. Para el emisor

- Cara: ceño, sonrisa, mueca.
- Ojos: dirección mirada, alteraciones pupila.
- Cuerpo: postura, posición brazos y piernas, distanciamiento.
- Voz: tono, ritmo.

b. Para el Receptor'

- Vista: Percibimos la forma, color, tamaño de las cosas.
- Oído: Captamos los sonidos y distinguimos si son fuertes, débiles, agudos o graves.
- Olor: Apreciamos los aromas y los distinguimos unos de otros
- Tacto: Notamos el frío, calor, suavidad o aspereza de las cosas.

2. Los esquemas de clasificación

a. Emblemas: movimientos sustitutorios de las palabra

b. Ilustrativos: movimientos que acompañan un discurso.

- Ideográficos
- Pictográficos
- Kinetográficos
- Espaciales

c. Reguladores: movimientos que mantienen o señalan un cambio en los roles de habla

d. Adaptativos: movimientos ligados a la necesidad individual o al estado emocional

e. Exhibidores de afecto: las expresiones faciales vinculadas a la emoción

f. Batutas: acompañan y regulan el ritmo del discurso oral

3. Aspectos psicológicos de la comunicación no verbal

4. criterios básicos:

a. Cada comportamiento no verbal está ineludiblemente asociado al conjunto de la comunicación de la persona

b. La interpretación de los movimientos no verbales se debe hacer en cuanto a su congruencia con la comunicación verbal

c. El sentido de la comunicación no verbal es la necesidad de situar cada comportamiento no verbal en su contexto comunicacional

5. Regla de Mehrabian

6. Ejercicios evaluados

e) Estrategia metodológica

Las clases magistrales de contenido teórico-técnico constituirán el 50%; el restante 50% estará dedicado a la apreciación y discusión del lenguaje cinematográfico a través del trabajo directo con los films seleccionados para la cátedra y los trabajos prácticos que los estudiantes realicen.

f) Bibliografía:

Nombre de la obra	Autor	Casa editora	País	Año	Número de ejemplares en biblioteca
<i>La Sintaxis de la Imagen</i>	Dondis, D.A.	GG Diseño	1973	Barcelona, España	5
<i>La Comunicación no verbal</i>	Knapp, Mark	Paidós	México	2009	3
<i>Signos, Símbolos, Marcas, Señales</i>	Fritiger, Adrian	GG Diseño	Barcelona, España	1997	3

Otra bibliografía

<i>La comunicación no verbal</i>	Davis, Flora	Alianza	Madrid España	2003	En proceso de compra (3)
<i>El lenguaje del cuerpo. Cómo leer el pensamiento de otros a través de sus gestos</i>	Pease, Allan	Paidós	España (Barcelona)	2004	En proceso de compra (3)