

CBS

Colegio Bautista Shalom



Comunicación y Lenguaje 3

Tercero Básico

Primer Bimestre

Contenidos

EL SIGNO LINGÜÍSTICO

- ✓ CARACTERÍSTICAS DEL SIGNO LINGÜÍSTICO.
- ✓ TIPOS DE SIGNOS LINGÜÍSTICOS.
- ✓ EL ACTO DE COMUNICACIÓN.

COMUNICACIÓN

- ✓ COMUNICACIÓN INTENCIONAL.
- ✓ COMUNICACIÓN NO INTENCIONAL.
- ✓ QUÉ SON LOS RUIDOS EN LA COMUNICACIÓN.
- ✓ QUÉ SON LAS BARRERAS EN LA COMUNICACIÓN.
- ✓ LA EXPRESIÓN ORAL.
- ✓ ETAPAS DE LA EXPRESIÓN Y COMPRENSIÓN ORAL.
- ✓ ESTRATEGIAS PARA EL APRENDIZAJE DE LA EXPRESIÓN ORAL.
- ✓ ELEMENTOS PARALINGÜÍSTICOS DE LA EXPRESIÓN ORAL.
- ✓ LAS PAUSAS Y SILENCIOS.
- ✓ LA CINÉSICA.
- ✓ VICIOS DE DICCIÓN.
- ✓ AÍSMOS (BARBARISMOS, REDUNDANCIAS, RODEOS, FORMULISMO EXAGERADO, COLOQUIALISMO, COSISMO, LAÍSMO "LA", LEÍSMO "LE" Y LOÍSMO "LO").

LA COMUNICACIÓN MASIVA, RESPONSABILIDADES Y DERECHOS

- ✓ MEDIOS DE COMUNICACIÓN.
 - MEDIOS IMPRESOS.
 - MEDIOS ELECTRÓNICOS.
- ✓ FACTORES QUE INCIDEN EN EL PROCESO DE MEDIOS.
- ✓ CARACTERÍSTICAS.

EL DISCURSO, FRASES DEL DISCURSO

LA ARGUMENTACIÓN

- ✓ EL RAZONAMIENTO.
- ✓ TIPOS DE FALASIAS MÁS COMUNES.
- ✓ TIPOS DE ARGUMENTACIÓN, SEGÚN SU CONTENIDO.
- ✓ TIPOS DE ARGUMENTOS POR SU FINALIDAD.
- ✓ CAPACIDAD PERSUASIVA.

LA ORATORIA

- ✓ MODO DE HABLAR.
- ✓ PRINCIPIOS.
- ✓ FORMA DE REALIZAR LA PRESENTACIÓN.
- ✓ LOS AUXILIARES VISUALES Y SONIDOS.
- ✓ AYUDAS AUDIOVISUALES.
 - IMPORTANCIA DE LOS MEDIO AUDIOVISUALES.
 - REGLAS PARA SU EMPLEO.
- ✓ PIZARRA Y ROTAFOLIOS.
 - LA PIZARRA.
- ✓ EL RETROPROYECTOR.
- ✓ LAS DIPOSITIVAS O SLIDES.
- ✓ LOS VIDEOS.
- LIBRE EXPRESIÓN DEL PENSAMIENTO EN GUATEMALA.

LENGUAJE DE SEÑAS CONVENCIONALES Y NO CONVENCIONALES

- ✓ NO CONVENCIONALES.
- ✓ TEXTOS ICÓNICOS.
- ✓ CÓDIGOS GESTUALES E ICONOGRÁFICOS DE LAS DIFERENTES CULTURAS DEL PAÍS.

NOTA: conforme avances en tu aprendizaje tu catedrático(a) indicará la actividad o ejercicio a realizar.

EL SIGNO LINGÜÍSTICO

La **lengua** es la manifestación del lenguaje en una comunidad concreta y está formada por un conjunto coherente de signos lingüísticos.

Se llama **signo lingüístico** a la unidad mínima de la comunicación verbal, parte de un sistema social y psíquico de comunicación entre los seres humanos, que conocemos como lenguaje. Este mecanismo actúa sustituyendo a las cosas de la realidad por signos que las representan, y en el caso del lenguaje verbal, por signos que podemos recibir a través de los sentidos y luego decodificar e interpretar para recuperar un mensaje original.



Todo signo es una representación convencional de la realidad, que se enmarca en un sistema convencional, social, de sustituciones: en el caso del lenguaje verbal, se trata de la palabra por la cosa, o mejor dicho: un sonido específico por la impresión que deja la cosa referida en la mente.

Los elementos del signo lingüístico, tal y como lo definió Saussure, son dos:

- Significante.** Es la parte material del signo, aquella que aporta la *forma* y que es reconocible mediante los sentidos. En el caso del lenguaje hablado, se trata de la imagen mental (la imagen acústica) de los sonidos articulados y transmitidos por el aire que se necesitan para comunicar el signo.
- Significado.** Es la parte inmaterial, mental, social y abstracta del signo lingüístico, que forma parte de lo contemplado comunitariamente en la lengua (y que son patrimonio de todos), pero también de las capacidades expresivas del individuo (su léxico individual). El significado vendría a ser la imagen psíquica o el *contenido* que se transmite mediante el lenguaje.

Tanto el significante como el significado son facetas recíprocas del signo, es decir, que se necesitan la una a la otra como las dos caras de una hoja de papel. Por ello no es posible separarlos, ni manejar uno solo. A este tipo de relación se le conoce como *dicotomía*.

Pierce, por su lado, le atribuía al signo lingüístico tres caras, como un triángulo:

- Representamen.** Se llama así a lo que se encuentra en lugar del objeto real, es decir, eso que se halla representando a la cosa: una palabra, un dibujo, son formas de representamen.

2. **Interpretante.** Todo signo requiere de alguien que lo lea o lo escuche y capte los sentidos en el signo, que necesariamente se dirige a alguien. Esto es el interpretante: la visión mental que del representamen se hacen los individuos que se comunican.
3. **Objeto.** Es la realidad concreta que se desea representar, es decir, eso en cuyo lugar se halla el signo lingüístico.

CARACTERÍSTICAS DEL SIGNO LINGÜÍSTICO

Según los estudios de Saussure, el signo lingüístico posee características determinadas:

1. **Arbitrariedad.** La relación que hay entre significado y significante es, por lo general, de tipo arbitrario, es decir, convencional, artificial. No hay una relación de semejanza entre los sonidos que componen una palabra determinada (digamos: *cielo*) y el significado concreto que buscan transmitir (la idea del cielo). Es por esto que los idiomas deben aprenderse.
2. **Linealidad.** Como se dijo antes, los significantes del lenguaje verbal forman parte de una cadena de signos cuyo orden importa para que se puedan entender de manera correcta. Eso se entiende como un carácter lineal: los sonidos que componen una palabra aparecen en línea, o sea, uno delante de otro, no todos a la vez, ni de manera desordenada: *cielo* no es equivalente a *ociel*.
3. **Mutabilidad e inmutabilidad.** Esto significa que el signo lingüístico puede *mutar*: cambiar, adquirir nuevos sentidos, desplazar el nexo específico entre significado y significante, pero siempre que lo haga a lo largo del tiempo. Un ejemplo de ello es la etimología: el origen de las palabras modernas a partir de las antiguas, que van lentamente cambiando. Pero al mismo tiempo tiende a permanecer *incambiable*: dentro de una comunidad determinada y en un momento de la historia específico, la relación entre significado y significante tiende a ser estática. Un ejemplo de ello es que no podemos alterar las palabras de nuestro idioma e imponer ese uso al resto de los hablantes del mismo.

TIPOS DE SIGNOS LINGÜÍSTICOS

Según Peirce, existen tres tipos distintos de signos, de acuerdo a la relación entre el objeto y su interpretante:

1. **Índices.** El signo tiene una relación lógica, causal, de proximidad de algún tipo con su referente real. Por ejemplo: las huellas de un perro en el suelo, remiten a la presencia del animal.
2. **Iconos.** En este caso, el signo se asemeja a lo que representa, es decir, tiene una relación mimética o de parecido. Por ejemplo: una onomatopeya del sonido de un animal.

3. **Símbolos.** Son los que presentan la relación más compleja entre el objeto y el referente, ya que es totalmente cultural, arbitraria. Por ejemplo: los emblemas religiosos, las banderas, los escudos de armas.

EL ACTO DE COMUNICACIÓN

Elementos del acto de comunicación:

- a. **Emisor.** Codifica, elabora y transmite el mensaje informativo
- b. **Receptor.** Recibe, descodifica e interpreta la información
- c. **Mensaje.** Es el contenido informativo que el emisor transmite al receptor a través de unos signos simbólicos seleccionados por el emisor
- d. **Código.** Es el sistema de signos común al emisor y al receptor
- e. **Canal.** Es el medio físico por el que se transmite el mensaje; en la comunicación lingüística es también el sentido corporal por el que lo capta el receptor
- f. **Referente.** Conjunto de circunstancias que rodea el acto de comunicación y que influye en la significación del mensaje.

EJERCICIOS PRACTICO

Verdadero o falso.

Lee atentamente las afirmaciones y marca si son verdaderas (V) o falsas (F). Justifica tus respuestas.

- a. El signo lingüístico es una unidad mínima de comunicación con dos caras: significado y representamen. ()
- b. El significante es la parte material del signo. ()
- c. El significado depende únicamente de la intención del hablante. ()
- d. Según Saussure, el vínculo entre significante y significado es natural. ()
- e. El lenguaje es un sistema de signos sociales. ()

Clasifica los signos según Peirce.

Indica si cada ejemplo corresponde a un ícono, índice o símbolo.

Ejemplo	Tipo de signo
Las huellas de un gato sobre la arena	
El dibujo de un árbol	
La palabra “amor”	
El humo que sale de una chimenea	
El sonido “tic-tac” para referirse a un reloj	

COMUNICACIÓN

COMUNICACIÓN INTENCIONAL

Una comunicación intencional debería ser recibida por el receptor con el mismo significado que el emisor la ideó. Pero esto no resulta tan sencillo ya que el receptor está inmerso en un ambiente lleno de interferencias que pueden alterar e incluso anular el mensaje. Cada receptor tiene filtros (sensoriales, operativos, culturales) a través de los cuales ha de pasar el mensaje antes de ser interpretado.

Como su nombre lo indica, este tipo de comunicación lleva una intención por parte del emisor, pero si no transmite el mensaje de manera clara creará confusión en el receptor, el que debe estar dispuesto a recibir dicho mensaje. Para lograr una comunicación intencional estratégica, el desafío se encuentra en crear un mensaje claro, que llegue a destino tal cual lo planeamos. Para que el mensaje sea claro se ha de trabajar mucho para quitar en lugar de añadir. Quitar lo superfluo para dar información exacta, en lugar de añadir para complicar la información.

COMUNICACIÓN NO INTENCIONAL

Como su nombre lo sugiere, que no se tuvo la intención de transmitir pero que, sin embargo, se emiten. Por ejemplo: la vestimenta, el rubor, el temblor de las manos, el color tostado de la piel, entre otros... Muchas veces estas comunicaciones no intencionales no se las desea hacer, se las trata de ocultar, pero, aun observador perspicaz no se le pueden escapar y le sirven para obtener datos de su interlocutor conformado o negado lo que intencionalmente éste le está comunicando. De ahí su utilidad en la actividad profesional como aseverativas o negativas de lo que se nos comunica intencionalmente. No tiene una información intencional como cuando nos ponemos nerviosos y empezamos a temblar o con algo que manifiesta nuestro nerviosismo.

QUÉ SON LOS RUIDOS EN LA COMUNICACIÓN

En comunicación, se denomina ruido a toda señal no deseada que se mezcla con la señal útil que se quiere transmitir. Es el resultado de diversos tipos de perturbaciones que tiende a enmascarar la información cuando se presenta en la banda de frecuencias del espectro de la señal, es decir, dentro de su ancho de banda. El ruido se debe a múltiples causas: a los componentes electrónicos (amplificadores), al ruido térmico de los resistores, a las interferencias de señales externas, entre otras... Es imposible eliminar totalmente el ruido, ya que los componentes electrónicos no son perfectos.



Sin embargo, es posible limitar su valor de manera que la calidad de la comunicación resulte aceptable.

QUÉ SON LAS BARRERAS EN LA COMUNICACIÓN

Las barreras que existen en la comunicación. Existen tres tipos de categorías, que se presentan como barreras en una comunicación efectiva.

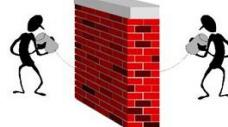
AMBIENTALES: estas son las que nos rodean, son impersonales, y tienen un efecto negativo en la comunicación, puede ser incomodidad física (calor en la sala, una silla incomoda,...) distracciones visuales, interrupciones, y ruidos (timbre, teléfono, alguien contos, ruidos de construcción,...)

Barreras de la comunicación

La mayoría de las barreras de la comunicación son creadas por las actitudes de la gente. Por ejemplo:

Falta de confianza
Hacer conclusiones erróneas
Falta de sinceridad
Temor
Culpar a otros
Problemas de lenguaje
Resistencia al cambio
Status
Identificación del grupo
La gente reservada
Considerar el silencio como un acuerdo
Prejuicios
Malentendido

Barreras de la comunicación



VERBALES: estas son la forma de hablar, que se interponen en la comunicación.

Ejemplo: personas que hablan muy rápido, o no explican bien las cosas. Las personas que hablan otro idioma es obvia la barrera, pero incluso a veces nuestro propio idioma es incomprensible, por nosotros mismos, ya sea por diferencia de edad.

BARRERAS PERSONALES O PSICOLÓGICAS: Estas barreras tienen que ver con la forma de pensar, los valores, los hábitos o la cultura de las personas que participan en la comunicación. Cada persona tiene su propia manera de ver el mundo, y eso puede afectar cómo entiende o transmite un mensaje.

Por ejemplo:

- ✓ **Estereotipos:** Ocurren cuando **juzgamos a alguien sin conocerlo**, solo por pertenecer a un grupo.
 Por ejemplo: pensar que una persona es perezosa solo porque vive en cierto lugar o porque viste de cierta forma.
 Los estereotipos pueden hacer que no escuchemos con atención o que malinterpretemos lo que dice el otro.

- ✓ **Efecto halo:** Sucede cuando **dejamos que una buena o mala impresión** que tenemos de alguien **influya en cómo entendemos su mensaje**.

Por ejemplo: si alguien nos cae bien, creemos que todo lo que dice es correcto, aunque no lo sea.

O, al contrario, si alguien nos cae mal, no prestamos atención a lo que dice, aunque tenga razón.

BARRERAS FÍSICAS: Las barreras físicas son los obstáculos del ambiente que interfieren en la comunicación entre las personas. Se producen cuando algo externo impide que el mensaje llegue claramente del emisor al receptor. A diferencia de otros tipos de barreras, estas se pueden evitar fácilmente si cuidamos el entorno donde hablamos o escuchamos.

Ejemplos:

- **Ruidos o murmullos:** cuando hay demasiado ruido a nuestro alrededor (personas hablando, música alta, tráfico, etc.), se hace difícil escuchar al emisor.
- **Interferencias en aparatos electrónicos:** las fallas en llamadas telefónicas, radios o conexiones a Internet pueden interrumpir el mensaje.
- **Distancia:** si el emisor y el receptor están muy lejos, el mensaje puede llegar incompleto o no escucharse bien.
- **Iluminación deficiente:** cuando hay poca luz o demasiada claridad, puede dificultar ver gestos o expresiones importantes durante la comunicación.
- **Temperatura inadecuada:** el exceso de calor o de frío puede incomodar y distraer, haciendo que las personas pierdan la concentración.
- **Malas condiciones del espacio:** lugares desordenados, con eco o sin ventilación también dificultan prestar atención al mensaje.

BARRERAS SEMÁNTICAS: Las barreras semánticas ocurren cuando no se entienden bien las palabras o los signos que se utilizan al comunicarse. Esto pasa cuando las personas no dominan el mismo idioma, o cuando una usa palabras muy técnicas o difíciles que la otra no conoce.

Ejemplos:

- Usar palabras en otro idioma que el receptor no comprende.
- Emplear términos científicos o profesionales sin explicarlos.
- Usar palabras que tienen **más de un significado** y pueden causar confusión. (Por ejemplo, la palabra *banco* puede referirse a una institución financiera o a un asiento.)

EJERCICIO PRACTICO

1. Escribe con tus propias palabras qué son las **barreras de la comunicación**.
2. Menciona **tres ejemplos de barreras físicas** que puedan ocurrir en tu escuela o comunidad.
3. Explica qué son los **estereotipos** y cómo pueden afectar la comunicación.
4. ¿Qué puedes hacer para **evitar las barreras semánticas** cuando hablas con alguien?
5. Imagina una conversación con tus compañeros donde haya una **barrera física**. Escribe qué sucede y cómo podrías solucionarla.

LA EXPRESIÓN ORAL

La expresión oral es la forma de comunicación más antigua del ser humano. Antes de que existiera la escritura, las personas ya hablaban entre sí para compartir conocimientos y experiencias. Con el tiempo, el ser humano fue perfeccionando su manera de hablar, creando idiomas y formas distintas de comunicarse según su cultura y región.

Gracias a la palabra hablada, las personas pudieron transmitir su cultura, sus costumbres y su historia de generación en generación, mucho antes de que existieran los libros o la escritura.

Si escuchar es un arte,
hablar es un privilegio

Escuchar la voz de alguien nos permite conectarnos mejor con esa persona, porque el tono, la fuerza, las pausas o la emoción en la voz nos ayudan a entender cómo se siente y qué quiere expresar.

La expresión oral es la manera en que las personas se comunican hablando. A través de las palabras, la voz y los gestos, expresamos lo que pensamos, sentimos o queremos. Nos permite compartir ideas, pedir algo, dar órdenes, contar historias o mantener una conversación con otras personas.



ETAPAS DE LA EXPRESIÓN Y COMPRENSIÓN ORAL

La **expresión oral** es una de las formas más importantes de comunicación humana, pues permite exteriorizar pensamientos, emociones, conocimientos y opiniones por medio de la palabra hablada. Esta puede presentarse de manera **espontánea** o **preparada**, según la situación y el propósito comunicativo.

La expresión oral **espontánea** surge sin planificación previa. Se manifiesta en conversaciones cotidianas, diálogos informales o comentarios que nacen en el momento. Este tipo de expresión permite la naturalidad, la sinceridad y el intercambio inmediato de ideas.

Por otro lado, la **expresión preparada** requiere organización, práctica y un dominio

consciente del tema que se abordará. Es común en exposiciones, discursos, conferencias o presentaciones donde el hablante busca transmitir información de manera estructurada y efectiva.

En cualquier contexto, la expresión oral debe ser clara, coherente y respetuosa. Quien se expresa debe cuidar el tono de voz, la pronunciación, la postura y el lenguaje corporal, ya que estos aspectos también comunican y complementan el mensaje verbal.

Para alcanzar una comunicación oral eficaz, es necesario comprender que esta se desarrolla por **etapas**. Cada una cumple una función específica dentro del proceso comunicativo y contribuye al logro de un mensaje exitoso. Estas etapas son las siguientes:

En el caso de una exposición preparada se sugiere seguir las siguientes etapas:

A. Actividades previas:

- Pensar ideas sobre el tema.
- Escoger el tema más adecuado.
- Buscar información y organizarla.
- Preparar un esquema o resumen.
- Ensayar cómo se va a hablar.
- Decidir qué materiales o recursos usar (carteles, presentaciones, imágenes).

B. Producción del discurso:

- Hablar con voz clara y volumen adecuado.
- Mirar al público o compañeros.
- Usar gestos naturales.
- Presentar ideas con orden y coherencia.
- Convencer al público con ejemplos o argumentos.
- Mostrar seguridad y originalidad.

C. Evaluación y reflexión:

- Controlar el tiempo al hablar.
- Pensar si el mensaje fue comprendido.
- Escuchar las opiniones de los demás.
- Reflexionar sobre lo que se puede mejorar para la próxima vez.

ESTRATEGIAS PARA EL APRENDIZAJE DE LA EXPRESIÓN ORAL

El desarrollo de la **expresión oral** requiere práctica constante y consciente. Hablar con claridad, coherencia y confianza no es una habilidad que se adquiera de manera automática, sino un proceso que se perfecciona con el tiempo y mediante experiencias comunicativas

diversas. Por ello, las actividades destinadas a fortalecer la expresión oral deben realizarse con frecuencia, estar bien planificadas y tener un propósito definido, de modo que quien participa comprenda qué se espera de su intervención.

El aprendizaje de la expresión oral puede abordarse a través de **diferentes tipos de actividades**, que varían según su duración, complejidad y objetivos específicos. Entre las más destacadas se encuentran las siguientes:

a) Actividades de microaprendizaje

Estas actividades tienen una **duración breve**, generalmente entre cinco y diez minutos, y se insertan dentro de otras tareas comunicativas o académicas. Su finalidad es **reforzar capacidades específicas** de la expresión oral, como la articulación, el control del tono de voz, la selección de palabras adecuadas o la identificación de la intención del emisor.

Por ejemplo, se pueden realizar ejercicios para describir una imagen, resumir un mensaje escuchado, expresar una opinión breve o practicar la pronunciación correcta de ciertos sonidos.

La brevedad de estas actividades permite mantener la atención y el interés, favoreciendo el desarrollo gradual de la competencia comunicativa sin recurrir a ejercicios repetitivos o mecánicos.

b) Actividades totalizadoras

A diferencia de las anteriores, las **actividades totalizadoras** son más amplias, estructuradas y complejas. Están diseñadas para integrar de manera articulada las distintas habilidades que intervienen en la expresión oral: la planificación del discurso, la argumentación, la coherencia, la interacción con los oyentes y el uso de recursos no verbales.

Estas actividades pueden incluir debates, exposiciones, entrevistas simuladas, dramatizaciones o presentaciones orales sobre temas específicos. En ellas, el hablante debe emplear estrategias comunicativas variadas y apoyarse, si es necesario, en materiales visuales o tecnológicos. Aunque pueden relacionarse con la expresión escrita o audiovisual, su objetivo principal es fortalecer la **comunicación verbal directa**.

En cualquiera de los dos tipos de actividades, es útil seguir una **secuencia orientadora** que permita lograr resultados claros y significativos. Esta secuencia puede comprender los siguientes pasos:

1. **Determinación de propósitos:** definir con claridad qué se pretende alcanzar al finalizar la actividad (por ejemplo, persuadir, informar o describir).

2. **Formulación de indicaciones:** explicar con precisión las tareas que se deben realizar, para asegurar que todos comprendan el proceso comunicativo.
3. **Exposición del material:** presentar el estímulo o motivo que generará la participación oral (un texto, una imagen, un discurso o una situación real).
4. **Ejecución de la tarea:** desarrollar la actividad expresiva, poniendo en práctica las habilidades orales previstas.
5. **Contrastación de productos:** comparar los resultados obtenidos, intercambiar ideas, emitir opiniones y proponer formas de mejora.
6. **Reflexión sobre la actividad:** analizar los logros alcanzados, las dificultades presentadas y las estrategias que pueden optimizarse en futuras intervenciones.

Esta secuencia no debe entenderse como un modelo rígido, sino como una guía flexible que puede adaptarse según las necesidades y características del grupo o del contexto comunicativo. Lo fundamental es que la práctica oral sea **dinámica, significativa y orientada al perfeccionamiento continuo** del uso de la lengua hablada.

ELEMENTOS PARALINGÜÍSTICOS DE LA EXPRESIÓN ORAL

La comunicación oral no depende únicamente de las palabras. Existen ciertos elementos no lingüísticos que acompañan, complementan o modifican el significado del mensaje hablado. A estos componentes se les denomina elementos paralingüísticos o paraverbales, y forman parte del conjunto de señales que enriquecen la comunicación humana.

Los elementos paralingüísticos se producen mediante los mismos órganos del aparato fonador que utilizamos para hablar —la lengua, los labios, la laringe o las cuerdas vocales—, pero no pertenecen al sistema verbal propiamente dicho. Su función es añadir matices expresivos, emocionales o intencionales al mensaje, aportando información adicional sobre el hablante o la situación comunicativa.

A lo largo del tiempo, numerosos investigadores han estudiado el paralenguaje. Entre ellos destacan F. Poyatos, G. L. Trager, R. E. Pittenger, H. L. Smith y R. L. Birdwhistell, quienes desde mediados del siglo XX exploraron las formas no verbales de la comunicación y su estrecha relación con la lingüística y la fonética. Una clasificación ampliamente aceptada distingue tres grandes tipos de elementos paralingüísticos:

1. Cualidades y modificadores fónicos

Incluyen el tono, el timbre, la cantidad y la intensidad de la voz. Estas características, además de tener relevancia fonológica, comunican información sobre el hablante, como su edad, su sexo o su estado de ánimo. Por ejemplo, un tono alto puede reflejar entusiasmo o sorpresa, mientras que uno bajo puede expresar tristeza o cansancio. Del mismo modo, el ritmo pausado sugiere calma y reflexión, y un ritmo acelerado puede indicar nerviosismo o urgencia. Estas variaciones no cambian las palabras, pero

transforman completamente el significado del mensaje y la forma en que el receptor lo interpreta.

2. Indicadores sonoros de reacciones fisiológicas y emocionales

Son sonidos que reflejan emociones o estados físicos, como la risa, el llanto, los suspiros, los bostezos, los gritos o el carraspeo. Estos signos pueden surgir de manera consciente o inconsciente y desempeñan una función comunicativa importante. La risa, por ejemplo, puede expresar alegría, ironía o nerviosismo; un suspiro puede denotar alivio o resignación; y un grito puede manifestar sorpresa, enojo o dolor. Según Poyatos, incluso sonidos como el estornudo, el hipo o el jadeo poseen valor comunicativo y cultural, pues su interpretación varía según el contexto social o la costumbre del grupo.

3. Elementos quasi-léxicos

Este grupo incluye las vocalizaciones y consonantizaciones convencionales, como las interjecciones (“jah!”, “jeh!”, “joh!”) o las onomatopeyas (“¡zas!”, “¡pum!”, “¡miau!”). Aunque su contenido léxico es limitado, su valor expresivo es alto, ya que refuerzan el tono emocional del mensaje. También se incluyen sonidos producidos con fines comunicativos, como el “hm” de asentimiento, el “shh” para pedir silencio o el chasquido de lengua para mostrar desaprobación. Estos elementos ayudan a dar ritmo, emoción y naturalidad a la comunicación oral.

En conjunto, los elementos paralingüísticos dotan al habla de profundidad y matices. Permiten interpretar no solo lo que se dice, sino también cómo se dice, revelando la actitud, la intención y el estado emocional del hablante. Gracias a ellos, la expresión oral se convierte en un proceso vivo, dinámico y humano, en el que las palabras, la voz y los gestos se funden para dar sentido completo al acto comunicativo.

LAS PAUSAS Y SILENCIOS

En la comunicación oral, **la ausencia de sonido también comunica**. No solo las palabras transmiten información; el uso adecuado de las pausas y los silencios permite expresar emociones, dar énfasis, generar expectativa o incluso marcar desacuerdos. Aunque parezcan similares, **las pausas y los silencios cumplen funciones diferentes dentro del discurso**.

LAS PAUSAS

Las pausas son breves interrupciones del habla que se realizan de manera intencional o natural durante la comunicación. Su función principal es regular el ritmo del discurso y facilitar la comprensión del mensaje por parte del oyente.

Además de ayudar al hablante a tomar aire o pensar lo siguiente que dirá, las pausas sirven para:

- Separar ideas y marcar el final de una oración o párrafo.
- Resaltar información importante.
- Indicar un cambio de tema o de tono.
- Dar tiempo al receptor para procesar lo escuchado.

También desempeñan un papel fundamental en el turno de palabra durante una conversación: permiten que los interlocutores se alternen de manera ordenada, evitando interrupciones o confusiones. Una pausa oportuna aporta naturalidad y ritmo al discurso, mientras que el exceso de pausas puede generar inseguridad o falta de fluidez.

LOS SILENCIOS

Los silencios, por su parte, son ausencias más prolongadas de sonido y pueden tener distintos significados según el contexto. No siempre implican un error o una falla comunicativa; muchas veces se utilizan de forma intencionada para reforzar el mensaje o provocar una reacción emocional.

Existen varios tipos de silencio:

- **Silencio reflexivo:** permite al hablante o al oyente pensar antes de responder o continuar.
- **Silencio expresivo:** da fuerza emocional a una idea o enfatiza un mensaje importante.
- **Silencio incómodo:** surge cuando se interrumpe la comunicación por duda, desconcierto o falta de respuesta.
- **Silencio comunicativo:** se emplea conscientemente para transmitir desaprobación, sorpresa o expectativa.

Así como las palabras, los silencios tienen valor comunicativo. Un silencio bien utilizado puede expresar más que una larga explicación. No obstante, un silencio mal empleado puede provocar confusión o tensión. Por ello, conocer cuándo hablar y cuándo callar es una muestra de dominio de la expresión oral y de sensibilidad comunicativa.

Los elementos:

- a. **La voz.** La voz es el sonido que sale al exterior una vez que el aire es expelido desde los pulmones y que al salir de la laringe hace que las cuerdas vocales vibren. La voz es importante a instancias de la expresión oral porque siempre la imagen auditiva impacta a cualquier audiencia. Sin lugar a dudas a través de la voz es posible transmitir sentimientos y actitudes.
- b. **Dicción.** Es la forma de emplear las palabras para formar oraciones, ya sea de manera oral o escrita. Se habla de buena dicción cuando el empleo de dichas palabras es correcto y acertado en el idioma al que éstas pertenecen.
- c. **Fluidez.** Es la capacidad de expresarse correctamente con cierta facilidad y espontaneidad, tanto en su idioma materno como en una segunda lengua; esto permite que el hablante se desenvuelva de una manera correcta. La fluidez viene dada en tres áreas: capacidad para crear o reproducir ideas (área creativa). Capacidad para producir, expresar y relacionar palabras (área lingüística). Capacidad para conocer el significado de las palabras (área semántica).
- d. **Claridad.** Es importante que expresemos en forma precisa y objetiva nuestros conceptos, ideas y pensamientos, empleando los recursos necesarios para aumentar la claridad de nuestro discurso. Coherencia: es expresar organizadamente las ideas o pensamientos en cadena, unidos por un hilo conductor lógico.
- e. **Emotividad.** Proyectar sentimientos acordes al tema, consiste en proyectar, por medio de nuestras palabras, la pasión y el calor necesario para convencer, sensibilizar o persuadir a un auditorio.

- f. Vocabulario.** Es la lista de palabras que tenemos guardadas en nuestra mente: debemos saber seleccionar aquellas que nos ayuden transmitir clara mente el mensaje de manera que sea entendida por nuestros receptores teniendo en cuenta su cultura, social y su psicología.

LA CINÉSICA

(*También kinésica o quinésica*) estudia los movimientos corporales conscientes e inconscientes que poseen un valor comunicativo intencionado o no. El comportamiento cinésico puede percibirse de cuatro maneras diferentes y de forma independiente o conjunta: visualmente (la dirección y duración de la mirada), audiblemente (un aplauso), tactilmente, (un beso) y cinestésicamente, es decir, a través de un objeto que actúa como transmisor (por ejemplo, el jugueteo con el pelo). La conducta cinésica puede transmitirse a través del tiempo, hasta el punto de que sus efectos pueden permanecer y revelarnos la acción que ha tenido lugar; imaginemos, por ejemplo, un cenicero lleno de colillas: esta imagen puede llevarnos a pensar que alguien estuvo fumando nerviosamente. Según Poyatos (1994) podemos distinguir entre gestos, maneras y posturas.

El estudio científico de los comportamientos cinésicos se desarrolló enormemente a partir de los años sesenta del siglo XX gracias a disciplinas como la psicología social y clínica, la etología, la antropología cultural, la etnología o la semiótica, entre otras. No obstante, las observaciones acerca de las expresiones emocionales que en 1872 realizó Darwin fueron muy importantes para el desarrollo de dichos estudios. Actualmente, parece existir un acuerdo por el que se reconoce a R. Birdwhistel el papel de verdadero fundador de la cinésica como campo de estudio.

Se han realizado variadas clasificaciones de los elementos cinésicos, la más sencilla es la que diseñan P. Ekman y W. V. Friesen (1969), recogida en Knapp (1980):

- a. Emblemas.** Son actos no verbales que admiten una trasposición oral directa; por ejemplo, los gestos con los que alguien manifiesta estar de acuerdo con su interlocutor). La mayoría de los emblemas son específicos de una cultura, pero existen algunos que describen acciones humanas que parecen trascender la barrera cultural, por ejemplo, el gesto de comer (llevarse la mano hacia la boca). Normalmente, se utilizan para ayudar a la comunicación cuando los canales verbales están bloqueados o no existen.
- b. Ilustradores.** Se trata de actos no verbales que aparecen directamente unidos al habla o acompañándola y que sirven para ilustrar lo que se dice. Estos movimientos pueden enfatizar una palabra, señalar un objeto presente, representar una acción corporal, etc. Aparecen normalmente en situaciones en que la comunicación es difícil, por ejemplo, cuando no se conoce la palabra exacta que designa un objeto.
- c. Reguladores.** Hay actos no verbales que mantienen y regulan el intercambio comunicativo. Indican al hablante que continúe, repita, se apresure, termine, etc. Un ejemplo de comportamiento cinésico regulador son las diversas conductas no verbales que aplicamos durante las transiciones de los turnos de habla. Parece que la mayoría de los reguladores están tan interiorizados que no somos conscientes de realizarlos; sin embargo, somos muy conscientes cuando los producen otros.
- d. Expresivos-afectivos.** Son, principalmente, gestos faciales que expresan estados afectivos, aunque también el cuerpo puede transmitir muestras de afecto. Estas muestras de afecto pueden repetir las producciones lingüísticas orales, contradecirlas o no guardar relación con ellas.
- e. Adaptadores.** Se cree que estos actos se desarrollan durante la niñez como esfuerzos de adaptación para satisfacer las necesidades o cumplir distintas funciones sociales. Por ejemplo, el acto de cubrirse los ojos como muestra de vergüenza.

Por ejemplo, todo profesor de lengua extranjera debe reconocer la interrelación y a veces dependencia del lenguaje verbal con la cinésica y el paralenguaje. Es imprescindible enseñar a los estudiantes a interpretar los comportamientos cinésicos propios de los grupos sociales donde se habla dicha lengua ya que, de otra manera, estaríamos enseñándoles un lenguaje mutilado y les privaríamos de su derecho a integrarse en una cultura nueva.

- a. Postura.** La postura es la relación de las posiciones que implican todas las articulaciones de nuestro cuerpo y la correlación entre las extremidades con el tronco y viceversa. Poniéndolo en términos más simples, la postura es la posición de nuestro cuerpo respecto del espacio circundante y la relación de la persona con ella. Cabe destacarse que además la postura se encuentra asociada a factores culturales, profesionales, hereditarios, a los hábitos, entre otros. Entonces por todas las implicancias que puede tener la postura es importante que el orador establezca a través de ella cercanía con su auditorio o interlocutor. Se aconseja siempre evitar la rigidez corporal y por el contrario, exhibir serenidad y dinamismo a través de la postura del cuerpo.
- b. Mirada.** Mantener un contacto ocular constante con el público será esencial para que la audiencia se sienta implicada. La mirada es de todos los elementos no verbales el más importante y uno de los que más comunica cosas. Comúnmente la gente se siente incómoda cuando del otro lado tiene un interlocutor que no la mira a los ojos, eso suele generar desconfianza y sin dudas afectará la llegada efectiva del mensaje.

VICIOS DE DICCIÓN

Se les denomina vicios de dicción a los errores que se cometen al hablar o al escribir. Algunos autores los denominan vicios del lenguaje. A continuación, se muestran algunos de los vicios del idioma que más utilizamos en el idioma español.

AÍSMOS

Uso abusivo e inadecuado de la preposición **a**. Ejemplos:

INCORRECTO	CORRECTO
------------	----------

De acuerdo a	De acuerdo con
En relación a	En relación con
De arriba a abajo	De arriba abajo

BARBARISMOS

De acuerdo con la Real Academia Española (RAE), un barbarismo es la incorrección que consiste en pronunciar o escribir mal las palabras, o emplear vocablos impropios. También se puede entender como un extranjerismo no incorporado totalmente al idioma. Ejemplo: business es incorrecto, ya que se debería utilizar la palabra negocio.

INCORRECTO	CORRECTO
Hoy hice un business muy bueno.	Hoy hice un negocio muy bueno.

BABLISMOS

Barbarismo ideológico que consiste en verbosidad o rodeos innecesarios en la expresión (“muchas palabras y poco contenido”).

REDUNDANCIAS

Ejemplo. **Incorrecta:** la idea es pensar en idear una nueva idea para la propaganda. **Forma correcta:** la idea es la creación de una nueva forma de propaganda. Explicaciones muy extensas...

Ejemplo. **Incorrecto:** el señor Pérez, el del traje gris, el que te platicó; trabaja en la compañía de luz, cuya esposa es presidenta de la junta de mejoras de la colonia, es el que resultó agraciado en el sorteo. **Forma correcta:** el señor Pérez, el del traje gris, es que resultó agraciado en el sorteo.

RODEOS

Ejemplo. **Incorrecto:** si me permite salir de la oficina, aunque yo sé que hay mucho trabajo, trataré, en la medida de mis posibilidades, de comprobar o hacer una relación detallada de todos y cada uno de los hechos ocurridos. **Forma correcta:** le pido me permita comprobar lo ocurrido.

FORMULISMO EXAGERADO

Ejemplo. **Incorrecto:** sin otro particular, por el momento, de antemano, le doy las más sinceras gracias por las finas y valiosas atenciones que ha tenido a bien brindarle a mí recomendado; le reitero de nueva cuenta, mi gratitud y reconocimiento. Atentamente. **Forma correcta:** le agradezco sinceramente las atenciones que brindó a mí recomendado. Atentamente.

COLOQUIALISMO

Ejemplo. **Incorrecto:** de acuerdo con la charla que entablamos el día que nos vimos en ese bonito lugar, orgullo de nuestra ciudad, denominado Guatemala típica, donde se puede encontrar lo más delicioso de nuestra cocina regional, así como las bebidas que tan bien nos caracterizan dentro de nuestro país, te comunico que he decidido dar el contrato a tu empresa constructora.

Forma correcta: de acuerdo con la charla que celebramos recientemente en la Guatemala típica, te comunico que he decidido dar el contrato a tu empresa constructora. Recordemos que la única instancia que puede realizar esta incorporación es la propia Real Academia Española. La mayor parte de las expresiones que se utilizan en el Spanglish son barbarismos. Sin embargo, no se considera un barbarismo el usar una palabra de otro idioma cuando aún no existe en español la palabra correspondiente. Tampoco se considera barbarismo el emplear palabras extranjeras que ya han sido aceptadas en español por la Real Academia. Por ejemplo, las palabras hardware y software ya son aceptadas por la RAE.

Según el lugar de procedencia los barbarismos son: galicismos, del francés; anglicismos, del inglés; italianismos, del italiano; germanismos, del alemán; americanismos, de países latinoamericanos.

Ejemplos: camping, amateur, leit motiv, show, clóset, esmog, affaire, elite. Otro tipo de barbarismo, es el que se comete por problemas de pronunciación. Es frecuente y fácilmente detectable: haiga, suidá, pecsi, Aclante, Jelipe, Grabiel, Hetor. Son frecuentes y difícilmente detectables: dentrífico, anti diluviano, conyugue (se dice dentífrico, antediluviano y cónyuge).

COSISMO

Abuso de la palabra cosa, con la que se intenta designar todo.

Ejemplos: Formas con otro término cosa:

- ✓ La religión es cosa tuya.
- ✓ La religión es problema tuyo.
- ✓ Trabaja en la cosa educativa.
- ✓ Trabaja en asuntos de educación.
- ✓ La cosa es que tiene que ir.
- ✓ El asunto es que tienes que ir.

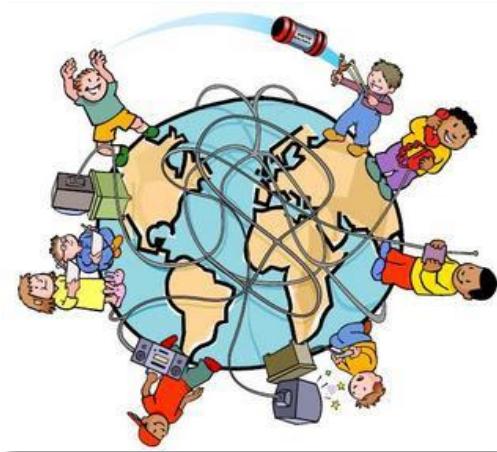
LAÍSMO “LA”, LEÍSMO “LE” Y LOÍSMO “LO”

Fenómeno más generalizado en España. Consiste en el mal empleo de los pronombres personales átonos la, le y lo. En vez de atender al caso gramatical, se atiende a la terminación en a o en o.

INCORRECTO	CORRECTO
La di un regalo.	Le di un regalo.
Lo envíe en y un libro.	Le envíe un libro.
Le conocí en Madrid.	Lo conocí en Madrid.

LA COMUNICACIÓN MASIVA, RESPONSABILIDADES Y DERECHOS

La comunicación social es la aplicación de los principios de las técnicas de la información, sociológicas, políticas y económicas para la difusión de datos, vertebrados y estructurados, sistematizados y “estetizados”, dirigidos a grandes conglomerados. En otras palabras, implica el manejo de información orientada a numerosos sectores de la población, a la nación misma y a los habitantes de otros territorios, es decir, a la sociedad en general.



MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Son instituciones que cumplen una serie de papeles en un sistema social, estos también provocan respuestas de los públicos a los que se dirige. Los medios masivos de comunicación más importantes son:

MEDIOS IMPRESOS

- ✓ Libro.
- ✓ Periódicos.
- ✓ Revistas.
- ✓ Historietas.
- ✓ Volantes.

MEDIOS ELECTRÓNICOS

- ✓ Cinematografía.
- ✓ Radio.
- ✓ Televisión.
- ✓ Redes Sociales.

FACTORES QUE INCIDEN EN EL PROCESO DE MEDIOS

- ✓ Agencias noticiosas.
- ✓ Enlace internacional de medios de comunicación.
- ✓ Mercado de materiales.
- ✓ Tratados internacionales.
- ✓ Satélites y microondas.
- ✓ Marco jurídico de referencia.
- ✓ Mercado nacional e internacional.

CARACTERÍSTICAS

Primero que nada, el tiempo: La comunicación es información que pasa de una(s) persona(s) a otra(s) a través de un tiempo determinado. Los medios de comunicación masiva nos permiten crear una historia mediática y selectivamente recordarla u olvidarla a lo largo de este tiempo.... En segundo término, tenemos los lugares: Las noticias o acontecimientos se dan en lugares y contextos específicos, sin embargo, a la hora de darlos a conocer al resto del mundo el efecto inmediato es la sensación de la “reducción de distancias” donde ya no importa la magnitud real que exista en la separación entre un lugar y otro pues todo es familiar para todos.

Luego, podemos tomar en cuenta el “poder”. Hay que entender primero que nada que los medios de comunicación masiva no tienen un poder en sí mismos, sobre todo cuando la atención que se les brinda es opcional y no obligatoria para la población. Sin embargo, es verdad que quien

ejerce el poder puede servirse de estos instrumentos para poner en acto su voluntad. Los medios de comunicación no le dan poder, pero se convierten en el medio a través del cual este poder tiene un impacto masivo y mucho más grande. Como realidad social es importante tener en cuenta que los medios de comunicación nos transmiten hechos que existen en esta realidad. Se supone que la verdad sea la adecuación del intelecto a la realidad y por tanto tomamos como realidad y verdad todo aquello que se nos presenta a través de los medios de comunicación, sin tener en cuenta que muchas veces nos topamos con “información” sesgada, manipulada o mentirosa.

El significado del mensaje enviado permanecerá también como un misterio del cual siempre se podrán obtener nuevas interpretaciones: desde el emisor, el receptor o un espectador neutral. Tan amplia, es la gama de sentidos que pueden existir que no los podemos limitar a un número concreto cuando se trata de comunicación masiva.

El estudio de causas y efectos en los medios masivos de comunicación es otra característica fundamental en la comunicación de masas: La teoría de la comunicación de masas se pregunta constantemente no sólo sobre el impacto que tienen los mensajes sobre las personas sino también sobre el origen de las diversas instituciones comunicativas. ¿Son éstas resultado de la sociedad o la sociedad resultado de éstas?

La mediación es otra manera de entender las causas y los efectos: cuando un mensaje es transmitido de un lugar a otro, de una persona a otra, es imposible evitar que sea modificado, por lo tanto, encontramos en la mediación la causa por la cual los significados se transforman y crean así una realidad social.

La identidad es un factor que necesariamente debe ser considerado debido a que, al recibir muchos la misma información, su forma de pensar se asemeja a tal grado que se logra una mayor compatibilidad de pensar y de sentir intrínsecamente relacionados con este factor.

Las diferencias culturales son un factor extra en el cual nos podemos dar cuenta de cómo, a pesar de que se pretende lograr una comunicación cada vez más global y universal, los productos mediáticos de cada región se resisten a dejar sus sellos propios, así como sus características distintivas.

El gobierno, por último, es fundamental cuando hablamos de medios de comunicación que a su vez se sujetan a legislaciones locales o regionales lo mismo que a la administración del mercado. Este factor se encuentra en constante evolución y no se pueden ignorar sus efectos cuando se habla de los medios de comunicación masiva.

Constitución Política y Ley de Libre Emisión del Pensamiento, Guatemala.

Artículo 35. Libertad de emisión del pensamiento.

Es libre la emisión del pensamiento por cualesquier medios de difusión, sin censura ni licencia previa. Este derecho constitucional no podrá ser restringido por ley o disposición gubernamental alguna. Quien en uso de esta libertad faltare al respeto a la vida privada o a la moral, será responsable conforme a la ley. Quienes se creyeren ofendidos tienen derechos a la publicación de sus defensas, aclaraciones y rectificaciones.

No constituyen delito o falta las publicaciones que contengan denuncias, críticas o imputaciones contra funcionarios o empleados públicos por actos efectuados en el ejercicio de sus cargos.

Los funcionarios y empleados públicos podrán exigir que un tribunal de honor, integrado en la forma que determine la ley, declare que la publicación que los afecta se basa en hechos inexactos o que los cargos que se les hacen son infundados. El fallo que reivindique al ofendido, deberá publicarse en el mismo medio de comunicación social donde apareció la imputación.

La actividad de los medios de comunicación social es de interés público y éstos en ningún caso podrán ser expropiados. Por faltas o delitos en la emisión del pensamiento no podrán ser clausurados, embargados, intervenidos, confiscados o decomisados, ni interrumpidos en su funcionamiento las empresas, los talleres, equipo, maquinaria y enseres de los medios de comunicación social.

Es libre el acceso a las fuentes de información y ninguna autoridad podrá limitar ese derecho.

La autorización, limitación o cancelación de las concesiones otorgadas por el Estado a las personas, no pueden utilizarse como elementos de presión o coacción, para limitar el ejercicio de la libre emisión del pensamiento.

Un jurado conocerá privativamente de los delitos o faltas a que se refiere este artículo.

Todo lo relativo a este derecho constitucional se regula en la Ley Constitucional de Emisión del Pensamiento.

Los propietarios de los medios de comunicación social, deberán proporcionar cobertura socioeconómica a sus reporteros, a través de la contratación de seguros de vida.

EL DISCURSO - FRASES DEL DISCURSO

Un **discurso** es un **mensaje** que se pronuncia de manera pública. Se trata de una **acción comunicativa** cuya finalidad es exponer o transmitir algún tipo de información y, por lo general, convencer a los oyentes.

El lenguaje es, de un cabo a otro, discurso, gracias a este poder singular de una palabra que hace pasar el sistema de signos hacia el ser de lo que se significa.

El discurso no es simplemente aquello que traduce las luchas o los sistemas de dominación, sino aquello por lo que, y por medio de lo cual se lucha, aquel poder del que quiere uno adueñarse. FRASES DE MICHEL FOUCAULT.

Los discursos inspiran menos confianza que las acciones. ARISTÓTELES.

Un discurso es un acto elocutivo, una transmisión de sentimientos y pensamientos en forma clara y ordenada. Es una entrega de información relacionada con una temática predeterminada. Se intenta a través de los discursos aumentar el conocimiento de las personas que nos escuchan (discurso oral) o que nos leen (discurso escrito).

Ejemplo de discurso:

Estimados Presidentes,

La nación que presido, hace llegar un saludo fraternal a todos los presidentes reunidos en este Congreso Mundial sobre la Seguridad Ciudadana, agradeciéndoles su tenaz tarea en analizar esta temática tan importante para el mundo entero.

Presidentes, los temas de robos y violencia ha llevado por largo período de tiempo, esfuerzos y logros de nuestro país. A pesar de eso, nuestra política exterior de gobierno ha financiado y colaborado con los proyectos organizados por las Naciones Unidas relacionados con el tema en cuestión.

Es necesario recordar, las expresiones realizadas por el Director General referente a la urgencia en establecer soluciones posibles a esta grave problemática de nuestra región. Presidentes, es nuestro deber lograr los compromisos adoptados por nuestra dirigencia y tomar todas esas medidas a la brevedad. En caso contrario, nos hallaremos frente a un grave inconveniente en los próximos cinco años.

Finalmente, quiero recordar que mi país estima que, a pesar del difícil pronóstico de la situación planteada, tomaremos todas las acciones analizadas por muchas naciones de las presentes a fin de terminar con las personas delictivas en todo el continente.

Agradezco enormemente el período de tiempo otorgado en esta sesión.

LA ARGUMENTACIÓN

Argumentar es aportar razones para defender una opinión, un punto de vista.

Argumentamos cuando creemos que debemos apoyar o refutar un hecho o asunto. Es defender o demostrar una idea, por medio de razones o argumentos.

Al argumentar pretendemos que otro cambie de opinión, se convenza, se ponga del lado del punto de vista que defendemos. Para conseguir que el destinatario resulte persuadido. Para esto el productor del texto deberá reunir argumentos, pruebas, razones con que dar credibilidad a su discurso y presentarlo coherentemente de manera que conforme un conjunto semántico y lingüístico capaz de modificar las convicciones de quien nos escucha; ofrecer una sucesión de pruebas clara y ordenada sin duda, una de las tareas más complejas del texto argumentativo.

EL RAZONAMIENTO

Un argumento es la expresión lingüística de un razonamiento. El razonamiento es el conjunto de actividades mentales que consiste en la conexión de ideas de acuerdo a ciertas reglas y que darán apoyo o justificarán una idea. En otras palabras, más simples, el razonamiento es la facultad humana que permite resolver problemas tras haber arribado a conclusiones que permiten hacerlo. Existen dos tipos de razonamientos, el razonamiento lógico, que hace uso del entendimiento para pasar de unas proposiciones a otras, partiendo de lo ya conocido o de lo que se cree conocer a lo desconocido o menos conocido. En este, los razonamientos que se hagan a través de esta forma pueden ser válidos o no válidos. Será considerado como válido cuando sus premisas ofrezcan un suficiente soporte a la conclusión y en el no válido sucede exactamente lo contrario.

Y luego se encuentra el razonamiento no lógico, también conocido como informal, el cual no solamente se basará en premisas como el anterior, sino que además se ayuda de la experiencia y del contexto.

UN ARGUMENTO ES LA EXPRESIÓN VERBAL DE UN RAZONAMIENTO Y NOS PERMITE ARRIBAR A CONCLUSIONES DETERMINANTES.

LOS SILOGISMOS

Se conoce como **silogismo** a un argumento compuesto por tres proposiciones; de ellas, la última es la que se deduce siempre de las anteriores.

El silogismo es tomado como un razonamiento deductivo, ya que partiendo de dos juicios se infiere uno nuevo. En este sentido, la “premisa mayor”, es aquella que sirve de punto de partida, y es la



más general; por su parte, la “premisa menor” sirve de intermediario y es menos general, y de ellas dos se deduce la conclusión del razonamiento.

En base a la anterior información, el ejemplo más clásico del silogismo es:

- ✓ Todos los hombres son mortales. (Premisa mayor).
- ✓ Pedro es hombre. (Premisa menor).
- ✓ Luego, Andrés es mortal. (Conclusión).

Según el filósofo y pensador griego Aristóteles, el razonamiento es un encadenamiento de juicios, que partiendo de una premisa se descubre otras. Aristóteles se basa en el razonamiento deductivo e inductivo, pero también indica que la clave de deducir lo particular es de lo general. En conclusión, los juicios aristotélicos son la unión del sujeto y el predicado. Por otro lado, con respecto al silogismo se debe de tomar en cuenta una serie de reglas para su validez, como:

- ✓ Un silogismo contiene tres proposiciones.
- ✓ En dos premisas negativas no se puede concluir nada.
- ✓ En dos premisas positivas no puede obtenerse una conclusión negativa.
- ✓ Si una premisa es negativa, la conclusión es negativa, y viceversa.
- ✓ De dos premisas particulares no se saca conclusión.
- ✓ El término medio no puede entrar en la conclusión.

El modo de silogismo resulta de la disposición de las premisas según su calidad (afirmativa o negativa) y cantidad (general o particular). Cada una de las premisas puede ser universal afirmativa (A), universal negativa (E), particular afirmativo (I) o particular negativo (O).

En cuanto al contexto jurídico, el silogismo es una herramienta que apoya a la interpretación de la norma, que permite adecuar la norma con respecto a los hechos para garantizar la solidez de la argumentación del jurista, así como su posición en el procedimiento judicial.

Etimológicamente, silogismo es de origen latín “syllogismus”, y este a su vez de una palabra griega. Por otro lado, el término silogístico es un adjetivo relativo al silogismo o encierra un silogismo.

TIPOS DE FALASIAS MÁS COMUNES

Se conoce como **falacia** al error, engaño, y falsedad para dañar a una persona, y conseguir algo. El término falacia es de origen latín “fallacia”.

Como tal, la falacia argumentativa es la característica o propiedad de algo que es falaz, es decir, que tiene la habilidad y la voluntad de engañar o mentir con el fin de inducir en el error a otra persona.

Existen distintos tipos de falacias:

Falacias argumentativas: las falacias argumentativas son razonamientos erróneos razonamientos erróneos que tienen poder persuasivo. Por ejemplo: $1+3 = 13$.

Falacias que apelan a los sentimientos o afectos:

Apelación al hombre o ataque directo: no se refuta la postura de la persona, sino que ataca a la persona, por lo tanto, es ofensivo y busca descalificar a quien sostiene la idea. Por ejemplo: ¡Qué vas a saber tú de educación, si apenas, y con suerte, te sabes las tablas de multiplicar!

Apelación a una falsa autoridad: constituye una falacia cuando se tergiversa la intención de las palabras o se cita a un personaje que no tiene nada que ver con el asunto tratado. Por ejemplo: Esta dieta es muy saludable, lo dice Lady Gaga.

Apelación a los sentimientos: se argumenta apelando a la benevolencia o simpatía de las personas con el fin de convencer al otro para conseguir un trato especial. Por ejemplo: agréguese en el trabajo, por favor, porque tengo muy malas notas y repetiré de curso.

Causa falsa: consiste en entregar al auditor una causa que no provoca el efecto al que se refiere. Por ejemplo: el viernes, me internaron en el hospital. El sábado mi perro enfermó y el domingo murió. Mi perro murió de pena porque yo no estaba con él.

Falsa analogía: consiste en comparar dos situaciones que son similares en algunos aspectos, pero diferentes en otros. Por ejemplo: ¿Por qué los estudiantes no podemos consultar los libros mientras rendimos los exámenes? Los abogados, los códigos para preparar su defensa.

Generalización apresurada: sucede cuando se generaliza un dato o hecho sin tener la evidencia suficiente. Por ejemplo: Quiché está informado respecto a los beneficios del postnatal. La otra vez fui a Santa Cruz y conversé con unas pobladoras y así lo pude comprobar.

Falacias procedentes de razonamientos falsos: apelación a la ignorancia. Consiste en defender la verdad o falsedad de un enunciado basándose en la idea de que nadie ha probado lo contrario. Por ejemplo: los extraterrestres existen porque nadie ha probado lo contrario.

TIPOS DE ARGUMENTACIÓN, SEGÚN SU CONTENIDO

Si argumentar es dar razones por las que una opinión o tesis es preferible a otra u otras diferentes, se hace evidente que ha de haber criterios, según los cuales se establezca esta preferencia. El contenido de los argumentos aportados se basa precisamente en esos criterios o tópicos.

Se llama *tópico* al concepto o valor en que se apoya un argumento para establecer su fuerza argumentativa. Son muy variados y, además, casi siempre relativos, pues responden normalmente a valores culturales y sociales que pueden ser diferentes para cada interlocutor:

Tópico de la existencia. Lo real y existente es preferible a lo no existente, lo verdadero es preferible a lo falso. Los argumentos que aportan una mayor fuerza demostrativa o persuasiva son los que se basan en este tópico (argumento de lo existente):

Ya sé que quieres ir al teatro, pero es mejor que pensemos otra cosa: los lunes no hay función.

Tópico de la utilidad. Lo útil y beneficioso es preferible a lo inútil; lo no perjudicial es preferible a lo perjudicial (argumento de utilidad):

Debería dejar de beber: tengo el hígado hecho polvo.



Tópico de la moralidad. Lo que está de acuerdo con ciertos principios morales es preferible a «lo inmoral» (argumento ético):

No contestes así a tu madre. Es una falta de respeto.

Tópico de la cantidad. Lo que tiene más es preferible a lo que tiene menos. Es muy variable y puede aplicarse a cualquier magnitud: grande/pequeño; barato/caro; mucho/poco, entre otros. Entre los *argumentos de cantidad*, es especialmente importante, por la frecuencia con que se utiliza, el llamado *argumento de la mayoría*:

¿Que no le gusta el color de este vestido? ¡Si lo lleva todo el mundo este año!

Tópico de la calidad. En cierta forma, es inverso al anterior, por lo que puede servir de contraargumento. (Argumento de calidad):

Aunque las ciudades siguen creciendo, se vive mejor en mi pueblo.

Hay muchos más tópicos, tantos como conceptos y valores se conviertan en razones para apoyar una tesis: el *tópico de la belleza* (lo bello es preferible a lo feo), el *tópico de la tradición* (lo tradicional es más valioso que lo reciente) y sus contrarios los *tópicos del progreso y de la novedad*, el *tópico del placer* (lo agradable es preferible a lo desagradable), entre otros. Y, por tanto, hay muchos más tipos de argumentos, según su contenido: argumento estético, argumento de la tradición, argumento del progreso, argumento hedonista, entre otros...

TIPOS DE ARGUMENTOS POR SU FINALIDAD

Como sabemos, en los textos argumentativos el autor pretende, por una parte, probar una determinada tesis, por otra, mover el ánimo del destinatario a favor de esa tesis u opinión. Demostración y persuasión son, en efecto, las finalidades básicas que tiene una argumentación.

La demostración se realiza mediante los argumentos propiamente dichos o *argumentos racionales*. Éstos se basan en los hechos, los cuales son analizados y valorados racionalmente, bien sea de una manera objetiva (como en la demostración científica), bien sea adaptándolos a los sistemas de creencias y valores de los interlocutores. En cambio, para la persuasión se utilizan a menudo *argumentos afectivos* que, como ya señalaban los estudiosos de la Antigüedad, tienen como función «conmover» al destinatario.

CAPACIDAD PERSUASIVA

Tres son las características que definen su mayor o menor adecuación: pertinencia, validez y fuerza argumentativa.

- Argumentos pertinentes:** los que están relacionados con la tesis y contribuyen a reforzarla. Ejemplo: si en una discusión sobre la energía nuclear alguien hablará de la belleza arquitectónica de las centrales nucleares, utilizaría un argumento no pertinente.
- Argumentos válidos:** los que, siendo pertinentes, están bien construidos y conducen a la conclusión deseada. Se denomina FALACIA al argumento no válido, que puede ser rechazado. Por ejemplo: a menudo se cae en falacias por generalización inadecuada.
 - Tienes que estudiar mucho: si tienes una carrera, encontrarás trabajo.
 - Pero ¡conozco multitud de licenciados en paro!
- Argumentos débiles o sólidos:** (según la fuerza argumentativa, que depende de la facilidad con que se puedan rebatir. El argumento que no puede rebatirse porque no admite discusión es un **argumento irrefutable**: Tú no has podido ver a Pedro a las diez porque a esa hora lo estaban operando de apendicitis en el hospital.

LA ORATORIA

Son técnicas especializadas que permiten a una persona expresarse eficazmente ante un individuo o grupo determinado, para trasmisitir sus conocimientos, con el fin de: Informar, Convencer y Persuadir.

En los negocios o cualquier otra actividad de interrelación, la forma en que hablamos, en que nos comunicamos, será el patrón por el cual se nos juzgará, se nos aceptará o rechazará.

Hablar con orden, con claridad, con entusiasmo, con persuasión; en resumidas cuentas, con eficacia, no es un lujo sino una necesidad. El 90% de nuestra vida de relación consiste en hablar o escuchar; sólo el 10% en leer o escribir. Si la imagen que quieras dar de ti mismo/a es la de una persona que sabe dónde va, que tiene una actitud positiva hacia la vida, ideas dinámicas y don de gentes, el lenguaje es el principal instrumento que deberás utilizar para transmitir esa imagen a quienes te rodean. Otro aspecto importante de la oratoria es que también hay que saber hablar para ser escuchado. Lo notable es que el hecho de tener que hablar ante extraños, o en una simple reunión de trabajo, no parece ser una tarea sencilla, y que la mayoría de las personas considere como fácil.

MODO DE HABLAR

El modo de hablar incluye el tono, la enunciación, la pronunciación, el volumen y la corrección de las que palabras que se usan. También influyen el aplomo con el que hablamos, el control que tenemos de nuestros ademanes, y el contacto ocular que mantenemos con los interlocutores o el público. Además de qué se dirá, es enorme la importancia del cómo habrá de decirse. Y aquí interviene lo más importante que puede esgrimirse en un diálogo o un discurso: el arte de interesar.

PRINCIPIOS

- **No abandonar el tema:** la disertación debe tener un objetivo y hay que avanzar hacia él en forma progresiva. Sin embargo, existe el peligro de que al enriquecer la charla con ejemplos y referencias, el disertante se aparte del tema central. Es necesario que el orador persista en su tema; evitando al mismo tiempo interrupciones, cuando éstas deriven la cuestión hacia temas tangenciales.
- **Orientación:** los aportes de los oyentes resultan muchas veces positivos y ayudan al orador. Pero, en ciertas ocasiones, hacen que el discurso entre en un cauce trivial, o se aparte del primitivamente propuesto. Existen procedimientos para encauzar la conversación que puede utilizar el orador, por ejemplo decir “...sus palabras me traen a colación...”, o “...eso me recuerda...”. Cualquier procedimiento empleado debe ser cuidadosamente escogido a efectos de no ofender al oyente.
- **Ideas y temas:** las primeras surgen en función de la experiencia y de la habilidad para manejarla. La persona que tiene ideas puede apelar a ellas en cualquier momento. No se puede sostener una conversación si no se tiene algo que decir; todos tienen una interesante gama de conocimientos, pero generalmente permanecen latentes y sin utilización.

En cuanto al tema, debe ser uno sobre el que el orador tenga una posición formada, que pueda hablar con autoridad y al mismo tiempo le apasione. De todo se puede hablar, pero los temas debe buscarlos el orador dentro de sí mismo, más concretamente debe recurrir a:

Sus experiencias:

- ✓ Sus creencias.
- ✓ Sus estudios.
- ✓ Sus proyectos.
- ✓ Sus emociones.
- ✓ Sus sentimientos.
- ✓ La experiencia ajena.



FORMA DE REALIZAR LA PRESENTACIÓN

- ✓ **Tema:** el que presenta debe hacer alguna consideración inicial acerca del tema y luego mencionar claramente el título de la exposición.
- ✓ **Importancia del mismo:** el que presenta debe hacer sentir al auditorio que el tema es de su real interés.
- ✓ **Orador:** el que presenta debe hablar de los estudios del orador, de su experiencia, del trabajo que realizó en la materia..., detenerse, hacer un brevíssimo vacío y, luego de creado el suspense, decir muy claramente su nombre y apellido.

LOS AUXILIARES VISUALES Y SONIDOS

Las ayudas audio - visuales son un conjunto de artílujos mecánicos, eléctricos y/o electrónicos que nos ayudan a trasmisitir con mayor eficacia nuestro discurso; con ellas puede ser oído y visualizado. Estos artefactos, que tienen diferentes mecanismos de funcionamiento, han sido creados para ser utilizados como soportes de apoyo en una intervención oratoria. Por ejemplo, permite que los oyentes centren su atención en algo distinto a la voz y que por medio de gráficos dibujos y esquemas didácticos logren un mejor aprendizaje de lo enseñado.

AYUDAS AUDIOVISUALES

A través de las ayudas audiovisuales el oído y la vista, juntos, permiten hacer recordar mejor lo que se está comunicando. Las estadísticas –según los especialistas- demuestran que un oyente recuerda un 30% o 35% de lo que ve y un 10% o 15% de lo que oye. Esto prueba que el oído solo, no ayuda mucho a grabar en nuestra mente un mensaje recibido, en tanto que el oído y la vista, juntos, permiten hacer recordar mejor lo que se está comunicando. Por ello, partiendo del principio de que las cosas que podemos ver dejan una impresión más duradera en nuestra mente es que cada vez, con mayor intensidad, se usan en oratoria, los instrumentos audiovisuales pues ayudan a transmitir un mensaje con mayor efectividad y comprensión. Para entender la importancia que tales instrumentos tienen en el campo de la enseñanza (oratoria pedagógica), los especialistas manifiestan que a través de pruebas estadísticas se ha demostrado que en una clase de estudios el 81% de los alumnos prestan atención a una película (video), mientras que sólo el 54% de los mismos prestan atención a una conferencia oral (audio); y que mientras un alumno recuerda el 20% de lo que se le enseña con ayuda de los medios audiovisuales, los alumnos que sólo reciben enseñanza oral recuerdan sólo un 5% de lo que le enseñan.

IMPORTANCIA DE LOS MEDIOS AUDIOVISUALES

- ✓ Motivan para un mejor aprendizaje.
- ✓ Favorecen la adquisición y fijación del aprendizaje.
- ✓ Ayudan a reforzar el aprendizaje.
- ✓ Enriquecen la experiencia sensorial a través de todos los sentidos.
- ✓ Ayudan a economizar tiempo y esfuerzo.
- ✓ La demostración y la observación de los materiales simplifica largas exposiciones del orador.
- ✓ Estimulan la realización de nuevas actividades, favoreciendo la creatividad de los alumnos.



REGLAS PARA SU EMPLEO

El orador, al emplear cualquier tipo de ayuda audiovisual, ha de tener en cuenta las siguientes reglas:

- ✓ No colocarse nunca entre los oyentes y lo que se desea mostrar.
- ✓ Lo ideal es que el emisor se coloque al lado izquierdo de la ayuda visual y hable siempre de cara al auditorio.
- ✓ Asegurarse de que el material a emplearse tenga el tamaño adecuado para que los asistentes puedan verlo con claridad.
- ✓ Que los materiales usados guarden una relación directa con lo que se está comunicando en la presentación.
- ✓ Presentar, a través de las ayudas visuales, datos claros que puedan entenderse desde la primera mirada (colores, combinaciones, tipo de letra, fondo utilizado...).

PIZARRA Y ROTAFOLIOS

Las ayudas visuales son medios que se emplean en la oratoria para expresar “visualmente” un concepto o una idea y sirven para estimular la imaginación de los oyentes o para poner de relieve una idea básica en nuestro discurso. Científicamente está comprobado que las comunicaciones visuales son mensajes sintéticos que hablan a los ojos y son más eficaces que las palabras. (Una imagen dice más que mil palabras). Estas ayudas visuales pueden ser: el pizarrón, los rota-folios, el retroproyector, las diapositivas, las películas, los mapas, los diagramas, los planos, los dibujos y hasta las maquetas reducidas a escala. Sirven de complemento a las formas verbales y contribuyen a presentar el tema en forma más clara y más convincente.

LA PIZARRA

La pizarra es un cuadro de hule, madera, lienzo barnizado u otra sustancia apropiada, que se usa en las instituciones educativas para escribir o dibujar en él con plumón o tiza y poder borrar con facilidad lo escrito. La pizarra o pizarrón es uno de los medios más populares y efectivos para hacer demostraciones gráficas dinámicas pues se adaptan para una diversidad de funciones: escribir, dibujar, trazar diagramas... En el mercado existen pizarras modernas que cuentan con una fotocopiadora y/o impresora incorporada, ello permite que todo lo escrito y dibujado pueda ser reproducido, a pequeña escala, en hojas A-4 por ejemplo, para ser distribuida entre todos los asistentes.

Ventajas de su uso:

- ✓ Da más valor al discurso pues añade acción a lo narrado.
- ✓ Concentra la atención visual del oyente distraído.
- ✓ Permite que lo anotado se pueda corregir o cambiar rápidamente.
- ✓ Permite que puedan tomarse apuntes con más claridad.
- ✓ Permite a los oyentes de comprensión seguir la ilación del tema.

EL RETROPROYECTOR

Es un artilugio mecánico que, mediante un espejo de aumento y una serie de luces, dirige hacia una pantalla vertical (*ecram*) la imagen de un objeto o gráfico colocado sobre ella. Para este fin utiliza “acetatos o transparencias”, en ellos se dibujan gráficos o se escriben textos para ser proyectados al *ecram*. Es importante, al momento de colocar el retroproyector, que la primera fila de asientos no esté muy cerca de la pantalla y que nadie esté ubicado dentro de la línea de proyección. Con un dispositivo adicional el retroproyector puede ser conectado a una computadora, de esta manera se deja de utilizar los acetatos para abocarse al empleo de cuadros de texto y/o dibujos diseñados por computadora (Power Point) ganando con ello calidad y una mejor presentación.

Ventajas de su uso:

- ✓ Los textos y gráficos pueden mostrarse a grandes grupos de personas, posee un lente regulable de distancias.
- ✓ Las exposiciones del orador van acompañadas de dibujos y gráficos que captan la atención del espectador.
- ✓ Se puede retornar al tema anterior con facilidad, colocando el acetato adecuado y de igual manera se puede avanzar.
- ✓ Se pueden crear y usar los gráficos para varias presentaciones.
- ✓ Se pueden crear gráficos personalizados con la ayuda de su PC e imprimirlas en acetatos especiales.

Reglas para su uso:

- ✓ Antes de usar el retroproyector, en una exposición, asegúrese de que todo funciona correctamente.
- ✓ Para preparar los gráficos a proyectarse, se necesita de buena caligrafía y talento para el diseño de los mismos.
- ✓ Se puede transportar los gráficos (e incluso el retroproyector) con mucha facilidad.

LAS DIAPOSITIVAS O SLIDES

Son fotografías positivas sacadas en cristal u otra materia transparente que al recibir la luz de un proyector transmite la imagen hacia una pantalla o *ecram*. La diapositiva es una ayuda visual muy antigua, su atractivo radica en la posibilidad de producirlas uno mismo; con una cámara fotográfica se toman las imágenes que luego serán fotos convertidas en diapositivas, con sus respectivos marcos de cartón.

LOS VIDEOS

Los vídeos o películas constituyen un sistema de grabación y reproducción de imágenes, acompañadas o no de sonidos, mediante cinta magnética, disco compacto u otro material afín. En muchas ocasiones el orador tendrá que colocar un video para dar mayor énfasis a sus palabras o como complemento práctico de lo ya explicado. Los videos pueden ser presentados a través de una película cinematográfica, en cinta VHS o en disco compacto (CD). El video constituye importante ayuda audio-visual para comunicar con mayor eficacia un determinado mensaje, permite que trabajen el oído y la vista.

LAS VARIEDADES SOCIALES DE LA LENGUA

No todos los hablantes empleamos nuestro idioma de la misma forma. El **uso de la lengua** depende de factores como el lugar en el que la hemos aprendido, nuestro nivel de instrucción cultural o la situación comunicativa en la que nos encontramos en cada momento preciso. Esta diversidad es lo que se conoce como **variedades de la lengua**, de cuyo estudio se encarga la Sociolingüística.

Entre ellas, podemos distinguir:

VARIEDADES SOCIALES O DIASTRÁTICAS

Son las variedades de lengua relacionadas con la distribución y estratificación de los hablantes, diferencias de expresión observadas en los individuos pertenecientes a las distintas clases sociales. El dominio de la lengua es distinto en los individuos según el nivel de educación que hayan recibido; así, se pueden distinguir cuatro niveles de uso, atendiendo a las diferencias socioculturales de los hablantes: nivel culto, nivel medio, nivel informal o coloquial y nivel vulgar.

- 1. Nivel culto.** El nivel culto utiliza la lengua con toda la expansión de sus posibilidades, cuidándolo en todos sus planos. Se caracteriza por una forma de expresión elaborada y cuidada, selección de los signos lingüísticos, corrección sintáctica y propiedad léxica, de acuerdo con la norma culta. Busca la originalidad y el rigor en la expresión.
- 2. Nivel medio.** El nivel medio sigue la norma lingüística de la lengua, aunque es menos meticuloso que el culto. Su uso más frecuente se da en los medios de comunicación social. La lengua utilizada es común a la gran mayoría de hablantes que pertenecen a un nivel sociocultural medio.
- 3. Nivel informal o coloquial.** El nivel informal o coloquial es el que utilizan los hablantes, con independencia del nivel cultural que posean, como modo de expresión habitual y uso relajado cuando hablan con familiares y amigos. Los rasgos característicos de la lengua informal son la subjetividad del hablante, la economía de medios lingüísticos (uso de palabras comodín: cosa, esto, entonces...; verbos plurisignificativos como hacer, tener...; utilización de interrogaciones y exclamaciones del tipo ¿Qué me dices?, ¿Sabes lo que te digo? ¡Anda! Si está aquí; uso de frases hechas y proverbiales como Así es la vida; Más vale pájaro en mano... Tirar la piedra y esconder la mano; empleo de un lenguaje figurado como Estoy hecho polvo; y apelación al oyente: Y tú ¿qué crees? Ya me dirás tú.
- 4. Nivel vulgar.** El nivel vulgar es el utilizado por los hablantes que no han recibido una educación suficiente, por lo que su conocimiento de la norma lingüística es muy deficiente. El rasgo peculiar de este nivel es la alteración de las normas de la lengua y la utilización de particularidades lingüísticas que se conocen como vulgarismos. El desconocimiento de la norma origina las diversas incorrecciones a

las que denominamos vulgarismos, cuyo empleo tiene que ver, por tanto, con el bajo nivel cultural de los hablantes. Este tipo de incorrecciones afecta a la pronunciación (*agüelo, *amoto), la morfología (*andé), la sintaxis (*La dije eso) y el vocabulario (*Se le ha infestadola herida).

En español, las incorrecciones más frecuentes en el plano fónico son:

Metátesis o cambio de posición de los fonemas: Grabiel por Gabriel, probe por pobre. Permutación de los fonemas /b/ y /g/: agüelo por abuelo, abuja por aguja. Desarrollo de una 'g' ante el diptongo 'ue': güevo, güeso. Alteraciones vocálicas por confusión de prefijos: despertar y sigún por despertar y según. Relajación de los fonemas /d/, /g/ y /r/: aúja por aguja, pá por para, peazo por pedazo. Ultracorrección: bacalado por bacalao. Alteración de /l/ y /t/: arquiler... En el plano morfológico, los usos incorrectos más frecuentes son:

Cambio de género: la alambre, cuala, la reuma por el alambre, cual, el reuma. Formas pronominales incorrectas: siéntesen por siéntense. Alteraciones verbales: cantastes, conducí, pusiendo... Alteración en el orden de los pronombres personales me, te, se: te se fue, me se vio por se te fue, se me vio.

Los usos incorrectos más frecuentes en el plano sintáctico son:

Laísmo y loísmo: La miré las manos; Lo di un bofetón (Se debe utilizar le, para ambas frases, ya que es un complemento indirecto). Concordancias incorrectas, haber con valor impersonal: Habían muchas personas (había muchas personas). Discordancia: se da como seguro la discusión (segura). En el plano léxico semántico los errores más frecuentes del nivel vulgar son:

Uso de formas verbales arcaizantes: semos, truje por somos, traje. Partículas o formas de empleos arcaicas: enantes, cuantimás. Usos inapropiados de las preposiciones: pensando de que (pensando que); este fenómeno (llamado dequeísmo) es frecuente ya incluso en el uso coloquial. Empleo de palabras maldonantes, que, aunque no sean incorrectas, se consideran vulgarismos léxicos.

VARIEDADES GEOGRÁFICAS O DIATÓPICAS

La lengua presenta múltiples variedades diatópicas, geográficas o dialectales; son aquellas que relacionan al hablante con su origen territorial. Tradicionalmente se han denominado dialectos, porque este término hace referencia a la variedad que adopta una lengua en una cierta área de su dominio espacial. Son variedades geográficas las llamadas lenguas regionales, los dialectos y las hablas locales.

Dialecto es un sistema de signos, desgajado de una lengua común, viva o desaparecida; normalmente, con una concreta limitación geográfica, pero sin una fuerte diferenciación frente a otro de origen común. Las peculiaridades lingüísticas de carácter local no se reducen a la superposición de hablas distintas, sino que son el resultado de una especial situación lingüística, determinada por multitud de hechos sociales. El estudio de las hablas urbanas demuestra que al mismo tiempo que unas desaparecen dentro de la nivelación, aparecen otras nuevas producidas por la complejidad de la vida en los grandes núcleos.

VARIEDADES HISTÓRICAS O DIACRÓNICAS

Son las variedades que presentan la lengua a lo largo de la historia, su evolución, estudio que corresponde a la gramática histórica o diacrónica, como el uso y origen del voseo.

VARIEDADES DE SITUACIÓN O DIAFÁSICAS

Son las variedades que presenta la lengua según la selección de modalidad de expresión que se escoja, en función de la situación comunicativa, de la intencionalidad del emisor o de la naturaleza del receptor; por ejemplo: una muchacha habla de sus relaciones amorosas de forma distinta, según que el interlocutor sea su madre o una amiga. Igualmente, es distinta la forma de expresión utilizada por el hablante en un tema de comunicación intranscendente o tópico, como, por ejemplo, un cambio de impresiones sobre el tiempo; que en un tema más importante o trascendente, como preguntar a alguien cómo le va en el trabajo u opinar sobre la vida del más allá...

Los distintos grupos sociales presentan hábitos lingüísticos diferenciados según modos, conductas y usos sociales, y también según los trabajos o profesiones que desempeñen usan lenguas especiales que constituyen sus códigos diferenciados, con formas léxicas propias, que se denominan lenguas profesionales o jergas.

Cuanto mayor sea nuestro nivel cultural, más fácil será la posibilidad de adaptarnos a las diferentes situaciones comunicativas en que nos encontramos, por lo que, como puedes comprobar, las variedades diastráticas y las diafásicas están muy relacionadas.

A esto se le denomina **competencia comunicativa**, es decir, a la posibilidad de emplear distintos niveles y registros para evitar situaciones poco afortunadas por el uso inadecuado de la lengua. A un mayor nivel de formación y cultura corresponderá lógicamente una mayor competencia comunicativa. A un amigo o compañero de trabajo, puedes llamarlo *compañero, colega...*; pero no lo harás con un profesor, un médico, o con la persona que te entrevista para darte un posible puesto de trabajo. Tu propia cultura te aconsejará, por otra parte, no hacer alarde de erudición en situaciones inconvenientes.

Como hemos dicho antes, las variedades diatópicas o geográficas son aquellas que están determinadas por el empleo de la lengua en un territorio concreto ("topos" significa "lugar" en griego). Cada idioma no se habla igual en todos los lugares por donde se extiende su influencia, y en ello influyen factores, sobre todo, de carácter histórico.

En este ámbito, suelen usarse ciertos términos que conviene intentar diferenciar:

- **Lengua:** es un sistema lingüístico caracterizado por estar muy diferenciado (los hablantes de lenguas distintas no se entienden entre ellos), por poseer un alto grado de normalización (los usuarios de un idioma, a pesar de las variantes que puedan emplear, se entienden entre ellos), por ser vehículo de una notable tradición cultural y literaria y, en ocasiones, por haberse impuesto a sistemas lingüísticos del mismo origen. Ejemplos de ello son: el francés, el español, el alemán, el japonés...
- **Dialecto:** es un término que hace referencia a una realidad de tipo histórico. En efecto, toda lengua, en su origen, es un dialecto de aquella de la cual procede, por lo que el español o el francés pueden considerarse dialectos del latín. No obstante, más allá de estas consideraciones históricas o diacrónicas, un dialecto puede definirse como un sistema de signos desgajados de una lengua común, normalmente con una concreta limitación geográfica, sin una fuerte diferenciación (los hablantes de dialectos distintos se comprenden entre sí), aunque con una cierta unidad. Ejemplos de dialectos del español son el argentino o el canario.
- **habla:** se define como la manera en la que una determinada comunidad de hablantes emplea una lengua, con sus propias características. Es un concepto próximo al de dialecto, aunque suele aplicarse a un ámbito más restringido (provincias, comarcas, ciudades) y, sobre todo, cuando no se da el mínimo grado de unidad que exige el dialecto. Un ejemplo de ello es el distinto uso que hacen del castellano (respecto a la entonación, el vocabulario, etc.) un granadino y un onubense.

LENGUAJE TÉCNICO Y LENGUAJE CIENTÍFICO

Previo al estudio de los rasgos de los dos tipos de lenguaje, hay que distinguir entre el concepto de ciencia y el de tecnología. Luka Brajnovic define la ciencia como *“todo sistema de conocimiento de un objeto ideal o material determinado, basados sobre principios ciertos y explicados por las causas”*. Este sentido incluye las ciencias exactas (Matemáticas), aplicadas (Mecánica) y especulativas (Lingüística). Por otro lado, la tecnología es una etapa del conocimiento que consiste en la aplicación práctica de la ciencia.

Las distintas técnicas se convierten en elementos de verificación de las teorías científicas, y determinan la aparición y el uso de maquinarias e instrumentos para satisfacer las necesidades humanas. Puesto que la tecnología es la aplicación de la ciencia, es menos especulativa y más cercana a la experiencia del usuario. Esta cercanía queda reflejada en las mínimas diferencias lingüísticas entre una y otra.

LENGUAJE TÉCNICO Y CIENTÍFICO

Las diferentes especialidades de la ciencia tienen en común el lenguaje científico; sin embargo, consideramos lenguaje técnico el específico de una particular materia científica. Por ejemplo, el vocablo “epiglotis” es un término científico, pero también es un tecnicismo de la Anatomía.

El vocabulario técnico es más concreto y cercano a la experiencia del hablante común, mientras el científico es más abstracto. Además, el carácter concreto de la técnica se completa con el rasgo de la aplicabilidad.

La RAE distingue el texto científico del técnico, porque el primero contiene nociones relativas a las ciencias exactas, naturales, aplicadas y especulativas; el segundo, en cambio, se refiere a las aplicaciones de las ciencias y las artes. Por último, el lenguaje técnico es expansivo, por tanto se conoce y utiliza más en la lengua común; por el contrario el científico, más restringido, se utiliza entre grupos de personas que dominan las ciencias.

LENGUAJE TÉCNICO

En ocasiones, de manera errónea, se considera que el lenguaje técnico es lo mismo que lenguaje científico. Esta concepción no toma en cuenta el hecho de que existen actividades como administración, música y finanzas, entre otras, que sin ser estrictamente científicas tienen su lenguaje especializado. Desde el siglo XVIII, el lenguaje técnico ha mantenido un desarrollo constante a la par del avance del conocimiento humano. A principios de ese siglo, aparecieron palabras como termómetro, telescopio y barómetro. A partir del siglo XX, la cantidad de nuevas palabras aparecidas ha dificultado la actualización de los diccionarios técnicos.

CARACTERÍSTICAS

1. **Crecimiento exponencial.** Según los antecedentes, el desarrollo del lenguaje técnico tiende a aumentar cada año. Áreas como la electrónica, la computación y la electrónica, entre otras, aportan cantidades apreciables de nuevas expresiones cada año. Muchos de esos nuevos términos, inclusive, son incorporados al lenguaje común debido a lo específico del significado.
2. **Objetivo específico.** El lenguaje técnico o lenguaje de especialización es una variedad especializada. Su objetivo es específico. Y sirve de instrumento de comunicación entre especialistas de materias muy particulares.
3. **Coherencia, cohesión y adecuación.** En primer lugar, la coherencia consiste en la dedicación monotemática. El lenguaje técnico se concentra en un tema específico y todas las ideas sirven al objetivo de crear una idea global. Por otro lado, la cohesión asegura que las diversas ideas que se construyan sean secuenciales y conectadas entre sí. Por último, los contenidos son idóneos para los lectores especialistas.

- 4. Carácter unívoco.** El lenguaje técnico tiene como característica principal su univocidad. Esto quiere decir que sus términos tienen uno solo significado o sentido. En consecuencia, no hay posibilidad de que se presenten interpretaciones debido a la polisemia, la sinonimia o las connotaciones.

La significación de los vocablos es denotativa (referencia estricta al objeto).

El lenguaje es objetivo y no existen equivalencias laterales con fines estéticos o expresivos. Tampoco existe la contextualidad.

El término presenta siempre el mismo significado bajo cualquier contexto en el que se use.

- 5. Contextos formales.** El lenguaje técnico está diseñado para ser usado en contextos formales. Sus características favorecen el carácter impersonal y las comunicaciones no afectivas.

Los valores estéticos y expresivos se subordinan a lo objetivo y a la eficacia. De esta manera, se privilegia el uso del lenguaje para expresar orden, claridad y concisión.

Las ideas se expresan con menor implicación afectiva. Este rasgo distintivo del lenguaje técnico limita su utilidad como lenguaje de uso cotidiano. Tampoco sirve para transmitir estados emocionales o cargas sensitivas.

- 6. Priorización del discurso escrito.** Aunque puede ser usado también en el discurso oral (clases, conferencias, charlas y otros), el lenguaje técnico funciona con más eficiencia en el modo escrito. En las ocasiones en las que es usado de forma oral, se genera la tendencia de completar las ideas con el lenguaje de uso común. Esto limita o neutraliza su rigidez semántica.

La versión escrita del lenguaje técnico posibilita el uso de la terminología especializada en la acepción que le corresponde. Textos jurídicos, cartas comerciales, hojas de especificaciones técnicas tiene su propio formato que lo distingue. En todos ellos, la terminología es usada con el menor apoyo posible de la terminología cotidiana y dejando que los términos técnicos se expliquen por sí solos.

Ejemplos:

Música:

“Una escala es un grupo de tonos (grados de escala) dispuestos en orden ascendente. Estos tonos abarcan una octava. Las escalas diatónicas son escalas que incluyen pasos medios y enteros. La primera y última nota es la tónica. Es la nota más ‘estable’, o más bien la más fácil de encontrar.

Debido a esto, las melodías diatónicas a menudo terminan en la nota diatónica. Las otras notas en la escala también tienen nombres. La segunda nota es la supertónica. El tercero es el mediante, a medio camino entre el tónico y el dominante. La cuarta nota es el subdominante. La quinta nota es la dominante...”.

Computación y electrónica:

“La inductancia es un parámetro clave en los circuitos eléctricos y electrónicos. Al igual que la resistencia y la capacitancia, es una medida eléctrica básica que afecta a todos los circuitos en cierto grado.

La inductancia se utiliza en muchas áreas de los sistemas y circuitos eléctricos y electrónicos. Los componentes pueden estar en una variedad de formas y pueden ser llamados por una variedad de nombres: bobinas, inductores, bobinas, transformadores, etc.

Cada uno de estos también puede tener una variedad de variantes diferentes: con y sin núcleos y los materiales del núcleo pueden ser de diferentes tipos. Comprender la inductancia y las diferentes formas y formatos para inductores y transformadores ayuda a comprender lo que sucede dentro de los circuitos eléctricos y electrónicos.”

Comercio Internacional:

“El certificado de origen es un documento emitido por un exportador que confirma y certifica el país de origen de sus productos. El certificado de origen puede ser una declaración agregada a la factura comercial que respalda la inclusión del país de origen por elemento de línea.

Alternativamente, podría ser una carta o formulario separado que incorpore una declaración que indique que el país de origen es el que figura en la factura comercial, certifica que el documento es verdadero y correcto, y luego lo firma el empleado del exportador.”

Finanzas:

“Usando datos de ventas detallados de más de dos millones de transacciones del mercado minorista en línea de la India, donde las promociones de precios son muy comunes, documentamos dos tipos de comportamiento estratégico de los clientes que no se han considerado en investigaciones anteriores.

Primero, los clientes que monitorean los precios de los productos después de la compra pueden iniciar rendimientos oportunistas debido a la caída de los precios. Segundo, los clientes que anticipan una futura devolución pueden elegir estratégicamente un método de pago que facilite las devoluciones de productos.”

LENGUAJE CIENTÍFICO

La ciencia requiere de la utilización de códigos de lenguaje especiales para diferenciarse del lenguaje coloquial; incluso existe lenguaje especializado para las distintas disciplinas científicas. Cada rama de la ciencia emplea una jerga o códigos de lenguaje propios: la medicina, la biología, la tecnología, la astronomía, la matemática, la física, etc.

Sin embargo, a pesar de las diferencias semánticas entre las ciencias, existen unas características básicas o comunes del lenguaje científico. El lenguaje científico utiliza términos específicos acerca de la materia de la que habla, tanto así que el léxico especial empleado en los textos científicos es su principal característica.

Este tipo de lenguaje se caracteriza además por su objetividad, claridad, precisión y exactitud. No hay lugar para las opiniones personales ni los sentimientos. De esta forma, la ciencia evita las ambigüedades y los malentendidos.

CARACTERÍSTICAS

- Impersonal.** Evita el uso de la primera persona del singular (yo) o del plural (nosotros), con lo cual se quiere transmitir su naturaleza objetiva.
- Objetivo.** Tampoco emite opiniones personales; es decir, evita el empleo de elementos subjetivos. Está basado en observaciones acerca de los resultados obtenidos mediante las pruebas científicas.
- Conciso.** Dice lo que quiere decir, utilizando solo la cantidad de palabras necesarias.
- Preciso.** Es cuidadoso de decir exactamente lo que se quiere decir. Usa conectores para hacer secuenciación simple de frases, al igual que tiempos verbales simples.
- Claro.** Es comprensible para el tipo de público al cual está dirigido. La exactitud con la que se exponen los hechos o pruebas es lo que le imprime a un artículo o al discurso científico valor probatorio y veracidad. Adicionalmente, existen otros rasgos característicos del lenguaje científico:
 - Trata o informa acerca de un tema en concreto.
 - Está dirigido a un público experto en la materia tratada.
 - Puede resultar de difícil comprensión para quienes no son expertos en el tema.
 - Usa códigos de lenguaje y una terminología específica.
 - Alta densidad o especialización terminológica.
 - Bajo nivel de perifrasis o uso innecesario de palabras. Tampoco usa adornos retóricos.
 - Empleo frecuente de siglas, que van desde un nivel explícito (nombre) hasta un nivel hermético (el acrónimo).
 - Emplea un vocabulario unívoco (lenguaje monosémico) para evitar distintas interpretaciones. Los tecnicismos y neologismos que usa no toleran otras formas como la polisemia, la sinonimia y la homonimia. No obstante, crea neologismos por composición y derivación.
 - Toma prestados lexicales y se vale de gráficos y dibujos para sus explicaciones.
 - Hace estricta referencia al objeto o tema del cual trata. Emplea un lenguaje denotativo y se niega al uso del lenguaje oblicuo.
 - Usa elementos discursivos como: definición, descripción, demostración, enunciación, explicación y caracterización, sin involucrar posturas personales.
 - En la redacción predomina el tiempo presente junto con el modo indicativo. Emplea abundantes sustantivos y muy pocos adjetivos.
 - Es universal; por lo tanto, hay ausencia de particularismos en el uso de los términos científicos, al igual que en las ejemplificaciones y las propias convenciones metodológicas.
 - Anteriormente el lenguaje científico tenía una dependencia casi total del latín y en menor medida del griego. En la actualidad es el inglés el lenguaje más utilizado en el discurso científico, aunque a principios del siglo XX fue el alemán junto con el latín.

FUNCIONES

El lenguaje científico cumple unas funciones muy precisas como vehículo de la ciencia. Como ya se ha dicho, es preciso, exacto y objetivo. Entre sus funciones destacan:

- Transmitir información.** Transmite conocimiento específico a un público y representa al mismo tiempo a una determinada disciplina científica.
- Expresar argumentos.** Va a lo concreto, exponiendo el tema en cuestión y desarrollando cada uno de los argumentos sin adornos.



3. **Metalingüística.** Los textos científicos y los técnicos crean y recrean su propia terminología. Por esta razón, a menudo deben explicar el significado de los términos empleados para evitar ambigüedades o distorsiones. Algunas de las palabras de la terminología científica no tienen significado en los diccionarios de la lengua.

TIPOS

El lenguaje científico puede ser clasificado de acuerdo a los diferentes tipos de palabras que emplea. Existen palabras científicas que fueron creadas específicamente para el uso de la ciencia. Por ejemplo, fotosíntesis, electrólisis y mitosis. Asimismo, hay palabras de uso cotidiano que son utilizadas en el lenguaje científico para referirse a determinados fenómenos o acciones en la ciencia, pero también se utilizan en otros contextos; por ejemplo: ejercer, repeler, natural o contratar.

Los científicos no hablan en una lengua distinta a la que utilizan para comunicarse en su vida diaria. La diferencia es que en su trabajo emplean una terminología especial y específica para tratar los asuntos científicos. Utilizan términos genéricos con significados específicos para la ciencia y términos especializados propios de la jerga científica. De acuerdo a la procedencia de los tecnicismos que emplea, el lenguaje científico puede clasificarse en:

- Palabras del lenguaje común con diferente significado.** Por ejemplo: masa, fuerza, poder, inercia, materia, protocolo, rutina.
- Términos de origen griego o latino (simples o compuestos).** Por ejemplo: cefalea, anatomía, poligénico, petrología.
- Palabras formadas con raíces latinas o griegas.** Por ejemplo: anorexia, pústula, átomo.
- Neologismos.** Por ejemplo: anglicismos (estándar, estrés) y galicismos (pabellón).

Ejemplos:

Un ejemplo de un texto escrito en lenguaje periodístico y el mismo texto redactado en lenguaje científico:

Ejemplo 1:

Texto periodístico.

Recientes informes periodísticos indican que existe evidencia comprobada de que el consumo del edulcorante artificial Aspartamo puede acelerar la diabetes tipo 2 en el organismo humano.

Este tipo de diabetes es causado por la deficiencia de insulina, ya que el organismo no es capaz de producirla para procesar el azúcar en la sangre.

Texto científico.

Evidencia comprobada sugiere que el consumo del edulcorante artificial Aspartamo, causa resistencia a la insulina y diabetes tipo 2.

Ejemplo 2:

Un tercio de la superficie terrestre está cubierto de suelos calcáreos. En el presente trabajo se demuestra el efecto de los compuestos químicos a base de mesosulfuron-metil y iodosulfuron-metil.sodio en este tipo de suelos.

Ejemplos de términos científicos:

- Ácido desoxirribonucleico (ADN).
- Biotecnología (tecnología biológica).
- Cicloheximida (compuesto químico para frenar el ciclo celular).
- Cromosoma (estructura del núcleo celular que porta el ADN).
- Diploide (núcleo con dos juegos de cromosomas).
- Enzima (molécula de naturaleza proteica).
- Liposucción (técnica quirúrgica para extraer grasa del cuerpo).

LIBRE EXPRESIÓN DEL PENSAMIENTO EN GUATEMALA

NORMA PARLAMENTARIA

Guatemala es un Estado libre, independiente y soberano, organizado para garantizar a sus habitantes el goce de sus derechos y libertades. Su sistema de gobierno es republicano, democrático y representativo.

La CONSTITUCIÓN POLITICA DE LA REPÚBLICA DE GUATEMALA es la ley suprema de nuestro país, la cual fue emitida el 31 de mayo de 1985. Nuestra Constitución



PLAN DIARIO

Tercero Básico – Comunicación y Lenguaje

Alégrate, joven, en tu juventud, y tome placer tu corazón en los días de tu alegria, en tu amor, en tu salud, en tu fuerza, en tu corazon y en la vista de tus ojos; pero sabe, que sobre todas estas cosas

está conformada por 281 artículos que establecen las obligaciones del Estado Guatemalteco, la forma de organización del país, así como todos los derechos y obligaciones que tienen los ciudadanos, el gobierno y los órganos que lo conforman. Lo directamente relacionado con el Organismo Legislativo o Congreso de la República se regula en el Capítulo II, artículos 157 al 181.

La LEY DE EMISIÓN DEL PENSAMIENTO, establece que es libre la emisión del pensamiento en cualquier forma, y no podrá exigirse en ningún caso, fianza o caución, para el ejercicio de este derecho ni ejecutarse a previa censura. Regula empresas editoriales, radiodifusión, televisión, radioperiódicos, delitos y faltas en la emisión del pensamiento, derechos de aclaración y rectificación, de los jurados, del juicio, del Tribunal de Honor, de la reforma y vigencia de la Ley.

LENGUAJE DE SEÑAS CONVENCIONALES Y NO CONVENCIONALES

Las lenguas de señas o lenguas de signos, son lenguas naturales de producción gestual y percepción visual, que tienen estructuras gramaticales perfectamente definidas, y distintas de las lenguas orales con las que cohabitán. Mientras que con el lenguaje oral la comunicación se establece en un canal vocal-auditivo, el lenguaje de señas lo hace por un canal gesto-viso-espacial (o incluso táctil, en el caso de las personas con sordera), el cual permite a los sordos, mudos y sordomudos relacionarse con el resto de personas que comprendan el uso del mismo, logrando así la inserción en el medio familiar y social.

El **lenguaje de señas** es aquel que se basa en las expresiones faciales, movimientos corporales y gestuales para comunicarse. Como todo tipo de lenguaje, tiene claramente definido las estructuras gramaticales.

Un elemento importantísimo es la percepción visual, gestual y táctil, por medio de los cuales se establece un canal de comunicación con su entorno social. Al igual que todo sistema de lenguaje, el de señas ha pasado por procesos de cambios lingüísticos. Esto ha provocado su evolución y perfección en las distintas comunidades, lo que hace que existan más de 50 lenguas de señas, inteligibles entre sí, regulado por el "Sistema de Señas Internacionales (SII)".

El **alfabeto manual** o dactilológico es un sistema de representación simbólica o icónica de las letras de los alfabetos de las lenguas orales escritas por medio de las manos. Dependiendo de los alfabetos o sistemas de escritura de cada país o comunidad, este lenguaje tendrá señas y códigos propios. Cabe destacar, por ejemplo, que a nivel de países hispanos se mantiene, aunque con algunas variaciones.

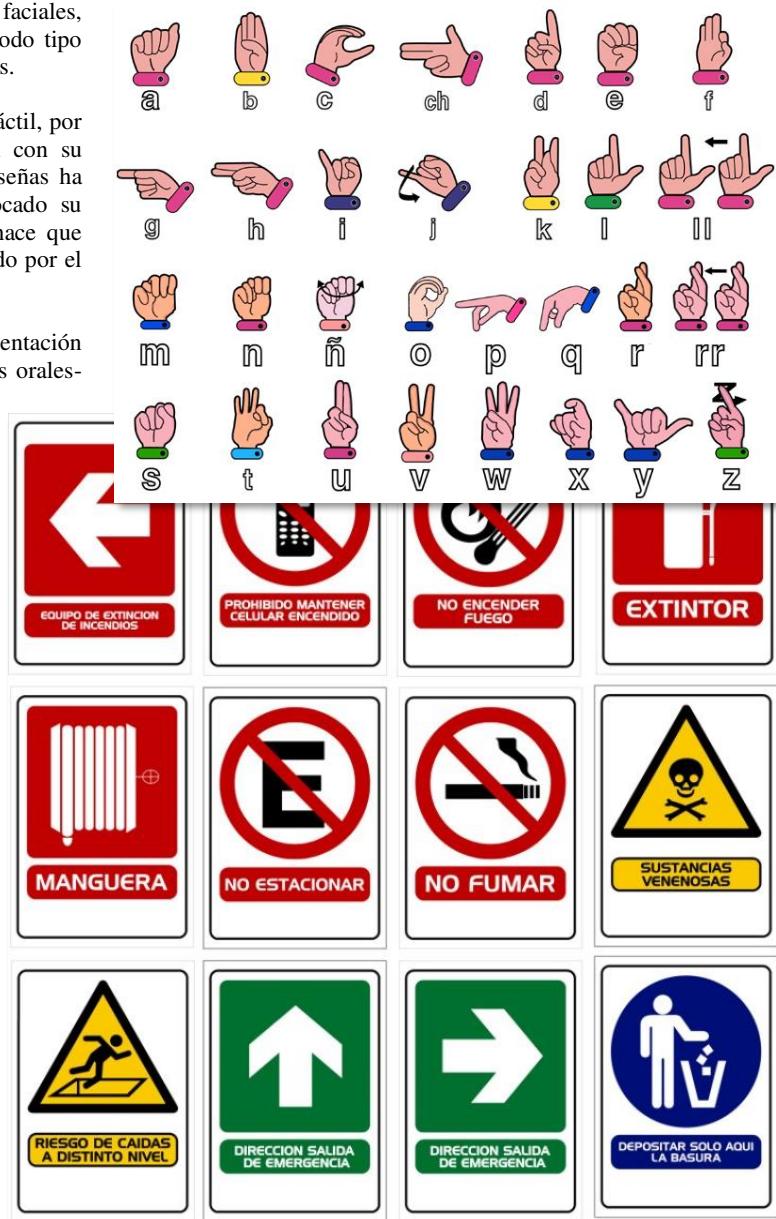
NO CONVENCIONALES

Se pueden decir que son signos no habituales, podría ser las señales que se hacen jugadores para indicar pases especiales durante un juego, lenguas antiguas, incluso símbolos que tienen significado dentro de una institución, grupo familiar, grupo de amigos, entre otros...

TEXTOS ICÓNICOS

También llamado iconismo es un sistema de representación tanto lingüístico como visual.

Se habla de iconismo al tratar la representación de la realidad a través de las imágenes. Entendemos por «realidad» la «realidad visual», considerada en sus elementos más fácilmente apreciables: los colores, las formas, las texturas, entre otros elementos. Características del texto icónico-verbal. El texto icónico verbal está compuesto por dos tipos de signos: código verbal (lingüístico) y código icónico (visual), ambos se relacionan y complementan en su significado. El código verbal se refiere a los enunciados que se dicen o están escritos en spots publicitarios, carteles, pie de foto, título y diálogos en caricaturas políticas, la voz del narrador y créditos en una película, lema y marca en anuncios publicitarios,...



El código icónico es el conjunto de imágenes donde salen a cuadro objetos dispuestos según reglas específicas.

El código verbal, tiene dos funciones:

1. **Anclaje:** hace que el en un citatorio solo tenga una interpretación del mensaje.
2. **Código icónico (visual):** tiene dos planos de expresión:

- ✓ **Denotativo:** es la descripción literal del objeto representando a la imagen, describe.
- ✓ **Connotativo:** es el mensaje y/o interpretación simbólica cultural, es el significa.

CÓDIGOS GESTUALES E ICONOGRÁFICOS DE LAS DIFERENTES CULTURAS DEL PAÍS

En el mensaje visual los elementos iconográficos son fundamentales. Se define como elemento iconográfico a aquel que, a diferencia de la fotografía, es creado, elaborado, producido y desarrollado por un artista, creativo, dibujante comunicador o programador diseñador. El ícono es entonces un factor muy especial en la comunicación visual y audiovisual.

El código iconológico puede verse como figurativo o como perceptivo. Es una forma de registro visual, no fotográfico sino de imagen. Se da sobre la interacción entre los estímulos de un espectro o campo dado y los esquemas y modelos perceptuales aprendidos. Sin duda hay un fuerte componente semiótico, de convención semántica, que permite la interpretación y comprensión de estos elementos. Podemos considerar los contenidos de estos elementos icónicos desde puntos de vista estéticos, semánticos y retóricos. Las figuras, gráficos, dibujos, ilustraciones y formas visuales nos transmiten y comunican gran cantidad de contenido.

Los códigos gestuales y el escenográfico Hacen referencia a los gestos que manifiestan las figuras representadas, así como a la escenografía que le acompañan. Al analizar una imagen es importante detenerse en la sensación que nos produce las expresiones, los gestos y las actitudes de las figuras (alegría, tristeza, sorpresa, indiferencia, desprecio, enfado, nerviosismo, angustia, deseo). Igualmente conviene examinar detenidamente la escenografía y otros elementos que estén adjetivando el tema principal (vestuario, maquillaje, objetos que aparecen). Este es un ejercicio muy padre en el cual tomamos los diferentes gestos de nuestra modelo, transmitir las emociones por medio de los gestos.



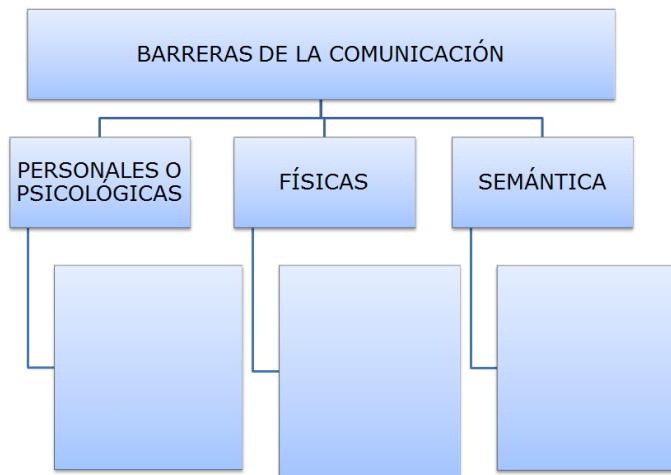
EJERCICIOS:

1. Clasifica las siguientes figuras según la información que nos quiere comunicar intencional o no intencional.



2. Dibuja en tu cuaderno cinco imágenes que indiquen una comunicación intencional y cinco que indiquen una comunicación no intencional.

3. Completa el siguiente el siguiente esquema conceptual. Puedes dibujarlo en tu cuaderno.



4. Escribe correctamente la siguiente frase escrita con formulismo exagerado.

Le saludo, muy efusiva y atentamente deseando que se encuentre gozando de buena salud y al lado de su preciosa familia y disfrutando de sus labores diarias y cotidianas.
 El motivo de la presente es para solicitar su amable y valioso permiso, para retirarme más temprano por la tarde.
 Agra deciento de antemano su valiosa y digna y amable atención. Me despido humilde, atenta y amablemente, su servidor.

JUAN LÓPEZ

5. Escribe cinco barbarismos que consideres que son utilizados comúnmente en nuestro idioma (utiliza el spanglish).

6. Explica como usas tú los medios de comunicación masiva y cuáles son los que tú más usas.

7. Lee y resume el artículo No. 35 de la Libre Emisión del Pensamiento.

8. Escribe cinco frases célebres o invéntalas.

9. Contesta las siguientes preguntas.

- ¿Qué es un discurso?
- ¿Qué es argumentar?
- ¿Qué es razonamiento?
- ¿A qué llamamos silogismo?
- ¿A qué se conoce como falacia?

10. A continuación se presentan varios temas elige dos y escribe un discurso de oratoria, utilizando las técnicas de persuadir. Puedes proponer tus propios temas. Luego puedes exponerlos en clase usando ayuda audiovisual.

informar, convencer y

- ✓ Triunfa el que quiere.
- ✓ El seguro de vida debe ser obligatorio.
- ✓ Mi primer día en la escuela.
- ✓ La persona que más admiro y por qué.
- ✓ El susto mayor que he pasado.
- ✓ Los platos voladores.
- ✓ Más vale prevenir que curar.
- ✓ La edad más feliz.
- ✓ El acto más valiente que he presenciado.
- ✓ Lo más cerca que estuve de la muerte.

11. Junto a otro compañero inventa un mensaje de símbolos, escribe el significado de los mismos.

INFORMACIÓN (INCLUÍDA EN ESTE DOCUMENTO EDUCATIVO) TOMADA DE:

Documentos/libros:

1. Casalmiglia, H. y Tusón, A. (1999). *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*. Barcelona: Ariel.
2. Cesteros, A. M. (1999). *Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid: Arco/Libros.
3. Forgas, E. y Herrera, M. (2001). «Los componentes no verbales del discurso académico». En *El discurso académico oral*, pp. 271-299.
4. Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación*. Madrid: Istmo.
5. Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal II. Paralenguaje, kinésica e interacción*. Madrid: Istmo.

6. Casalmiglia, H. y Tusón, A. (1999). *Las cosas del decir*. Barcelona: Ariel.
7. Cristal, D. (1987). *Enciclopedia del lenguaje de la Universidad de Cambridge*. Madrid: Taurus: 1994.
8. Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación*. Madrid: Istmo.
9. Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal II. Paralingüaje, kinésica e interacción*. Madrid: Istmo.
10. Knapp, M. L. (1980). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós,1992.
11. Madrigal López, D. (2002). Comunicación administrativa. San José de Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia EUNED.
12. Santamaría Pérez, I. (2007). El argot y las jergas. Alicante: Liceus, Servicios de Gestión y Comunicación, S.L.
13. Castillo Pereira, I. (s/f). Acerca del lenguaje científico-técnico. Sus características y clasificación. Tomado de files.sld.cu.
14. Pérez Gutiérrez, M. (1985). Diccionario de la música y los músicos. Madrid: Ediciones AKAL.
15. González Gallego, R. E. (2007). Diccionario de computación y electrónica. México D.F. : Sistema de capacitación continua.
16. Salinas Coronado, G. (2009). Diccionario de Comercio Internacional, Términos Marítimos, Aduaneros. Lima: Lulu Press, Inc.
17. De Lorenzo, J., De Murga, G. y Ferreiro, M. (1864). Madrid: Establecimiento Tipográfico de T. Fortanet.
18. Características del lenguaje científico (PDF), Consultado de files.sld.cu
19. Ejemplos de términos científicos. ejemplode.com
20. Types of scientific language. Consultado de community.dur.ac.uk
21. Anglicismos en la literatura científica, Consultado de revistaneurocirugia.com
22. Experiments with scientific language. Consultado de theguardian.com
23. Lenguajes especiales 2: Lenguaje técnico y científico. Consultado de sites.google.com
24. Scientific language is becoming more informal. Consultado de nature.com

Sitios web:

1. <http://www.rinconcastellano.com/tl/comunicacion.html#>
2. https://www.ecured.cu/Signo_ling%C3%BC%C3%ADstico
3. <https://concepto.de/signo-linguistico/>
4. <http://www.monografias.com/trabajos78/capacidad-expresion-comprension-oral-alumnos/capacidad-expresion-comprension-oral-alumnos2.shtml>
5. <http://www.definicionabc.com/comunicacion/expresion- oral.php#ixzz3YUIPhRyq>
6. <https://es.slideshare.net/sandracasierra/aspectos-generales-de-la-expresin-oral>
7. https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/paralinguistico.htm
8. https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/cinesica.htm
9. <https://www.definicionabc.com/comunicacion/expresion-oral.php>
10. http://agrega.juntadeandalucia.es/repositorio/12022013/e4/es-an_2013021213_9101930/ODE-2357ea80-3aa4-3245-a61a-442e9f1ad36c/1_las_variedades_geograficas_de_la_lengua.html
11. https://www.ecured.cu/Variedades_de_lenguas
12. <https://aprendiendoespanol.wordpress.com/2006/04/12/lenguaje-tecnico-cientifico/>
13. <https://www.lifeder.com/lenguaje-tecnico/>
14. <https://www.lifeder.com/lenguaje-cientifico/>