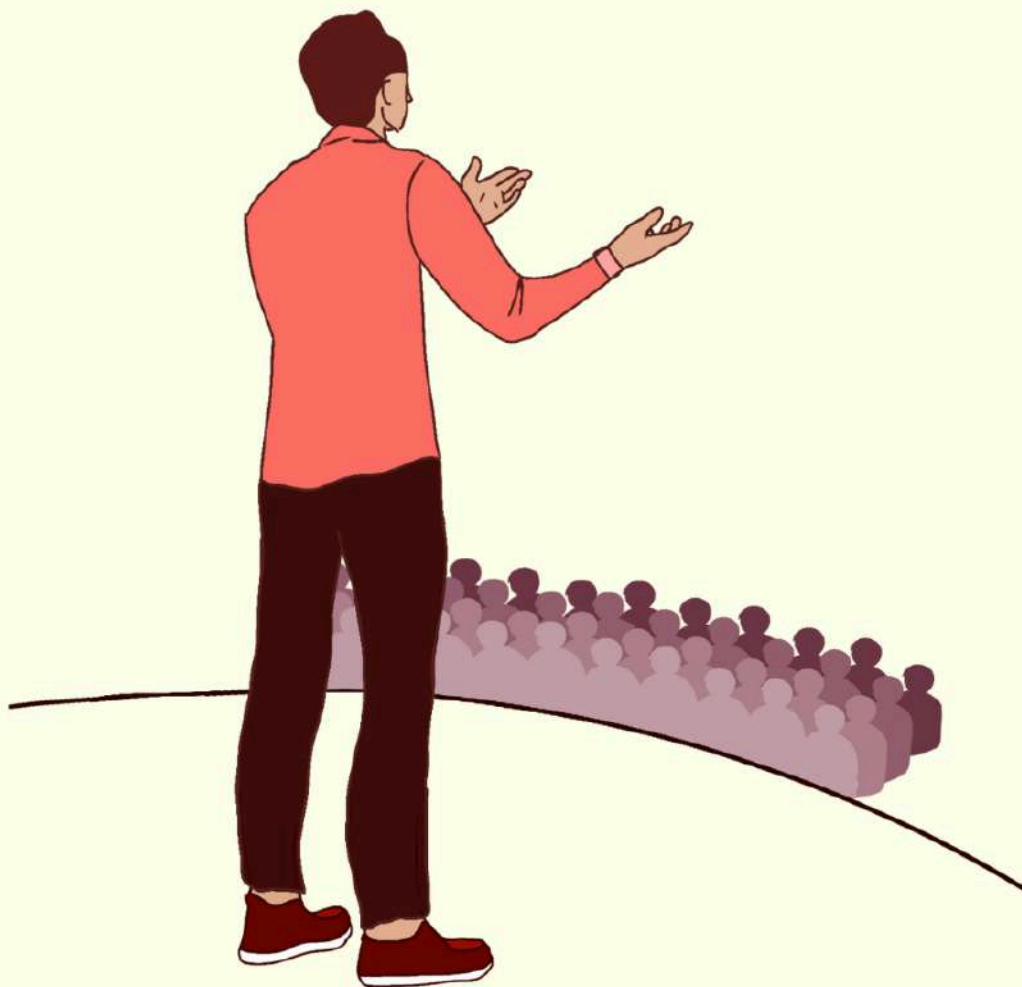


PARLAR EN PÚBLIC MÉS ENLLÀ DE LES PARAULES: EL PAPER DEL LENGUATGE NO VERBAL



Bruna Aguilar Bosch

2n de Batxillerat B

Tutora: Aurora Guillaumes

INS PLA DE L'ESTANY

Data de lliurament: 30/9/2025

BANYOLES

AGRAÏMENTS

Per començar els agraïments, penso que és important donar les gràcies a l'Aurora, la meva tutora en aquest treball, que m'ha estat guiant i aconsellant des del primer moment. Vull agrair-li la seva paciència i dedicació, que han sigut fonamentals per fer aquest treball.

També vull donar les gràcies als meus pares i al meu germà, que van ser els que em van proposar la idea del tema d'aquest treball, i que des del moment en què el vaig començar, m'han estat acompanyant i ajudant en els moments més difícils.

Així mateix, vull agrair a tots els meus amics i familiars que m'han sentit parlar d'aquest treball durant hores, i m'han escoltat tota l'estona, proposant-me diferents idees, ajudant-me quan em quedava encallada i donant-me ànims en els moments que ho he necessitat.

Finalment, haig d'agrair especialment a totes les persones que han participat voluntàriament en aquest treball, i han fet tot el que els he demanat sense queixar-se. David, Arnau, Ari, Coro, Neus, avi i iaia, sense vosaltres aquest treball no hauria sigut possible, moltes gràcies.

ABSTRACT

Aquest treball de recerca estudia la relació entre el llenguatge no verbal i la comunicació oral davant d'un públic, amb l'objectiu de demostrar que tenir una base teòrica i aplicant certs exercicis pràctics, es pot millorar la seguretat i qualitat en les presentacions. Per dur-lo a terme, s'ha fet una recerca bibliogràfica, una entrevista a un expert i s'ha elaborat un fulletó informatiu amb consells i exercicis senzills, que posteriorment s'han posat a prova amb un grup de participants, enregistrant-los en vídeo abans i després de la pràctica.

Els resultats mostren que la major part dels participants van experimentar millores perceptibles: van guanyar seguretat i confiança, van controlar millor el to i ritme de la veu, i van utilitzar de manera més natural gestos, postures i expressions facials. Tot i que els canvis van ser més subtils amb persones amb més experiència, en tots els casos es va observar una millora. Aquest fet confirma la hipòtesi inicial: a través del llenguatge no verbal és possible millorar la manera de comunicar-se davant d'una audiència.

Este trabajo de investigación estudia la relación entre el lenguaje no verbal y la comunicación oral frente a un público, con el objetivo de demostrar que, con una base teórica y ciertos ejercicios prácticos, es posible mejorar la seguridad y la calidad en las presentaciones. Para llevarlo a cabo, se realizó una investigación bibliográfica, una entrevista a un experto y se elaboró un folleto informativo con consejos y ejercicios sencillos, que posteriormente se pusieron a prueba con un grupo de participantes, grabándolos en vídeo antes y después de la práctica.

Los resultados muestran que la mayoría de los participantes experimentaron mejoras perceptibles: ganaron seguridad y confianza, controlaron mejor el tono y el ritmo de la voz, y utilizaron de manera más natural gestos, posturas y expresiones faciales.

Aunque los cambios fueron más sutiles en personas con mayor experiencia, en todos los casos se observó una mejora. Este hecho confirma la hipótesis inicial: a través del lenguaje no verbal es posible mejorar la manera de comunicarse ante una audiencia.

This research project examines the relationship between non-verbal language and oral communication in public speaking, with the aim of proving that, with some theoretical basis and certain practical exercises, it is possible to improve confidence and quality in oral presentations. To carry it out, bibliographic research was conducted, an expert was interviewed, and an informational leaflet with simple tips and exercises was created. These exercises were later tested with a group of participants, who were recorded on video before and after the practice.

The results show that most participants experienced noticeable improvements: they gained confidence and self-assurance, managed the tone and pace of their voice more effectively, and used gestures, postures, and facial expressions more naturally.

Although changes were subtler in participants with greater prior experience, improvement was observed in all cases. This confirms the initial hypothesis: through non-verbal language, it is possible to improve the way we communicate in front of an audience.

ÍNDEX

1. Introducció.....	1
2. Part teòrica.....	2
2.1 Què és el llenguatge.....	2
2.1.1 Origen històric del llenguatge.....	2
2.1.2 Dimensions actuals del llenguatge.....	2
2.2 La comunicació.....	2
2.2.1 Variables de la comunicació.....	3
2.2.2 Influència de les variables de la comunicació.....	3
2.3 El llenguatge verbal.....	4
2.3.1 Classificació.....	5
2.3.2 Comunicació oral.....	5
2.3.3 Comunicació escrita.....	6
2.4 El llenguatge no verbal.....	7
2.4.1 Importància del llenguatge no verbal.....	8
2.4.2 Tipus de llenguatge no verbal.....	9
2.4.3 La cinèsica.....	10
2.4.4 Parallenguatge.....	18
3. Part pràctica.....	23
3.1 Entrevista.....	23
3.1.1 Entrevista a David Costa.....	23
3.2 Creació d'un fulletó informatiu i anàlisi de casos.....	24
3.2.1 Creació del fulletó informatiu.....	25
3.2.2 Anàlisi de vídeos.....	32
4. Conclusions.....	72
5. Bibliografia.....	74
5.1 Pàgines web.....	74
5.2 Vídeos.....	78
5.3 Llibres.....	78

6. Índex d'imatges.....	79
7. Annexos.....	81
7.1 Annex.....	81

1. INTRODUCCIÓ

Triar el tema del meu treball de recerca em va resultar difícil al principi. No sabia quin tema escollir que fos alhora motivador i útil, però després de reflexionar-hi i considerar diverses opcions, vaig decidir donar continuïtat al Projecte de Recerca que havia fet a 4t d'ESO, que tractava sobre el llenguatge no verbal.

Durant aquell treball, vaig arribar a la conclusió que el llenguatge no verbal pot ser fins i tot més important que el verbal, tot i que sovint no se li dona la rellevància que mereix. A més, sempre m'ha agradat parlar davant d'un públic, però mai m'hi he sentit del tot segura. Tot i no estar realment nerviosa, sovint semblo insegura quan faig una presentació davant d'altres persones, i això sempre m'ha molestat.

Per aquest motiu, vaig decidir orientar el treball de recerca cap a l'estudi de la relació entre el llenguatge no verbal i la comunicació oral davant d'un públic, amb l'objectiu principal de demostrar que, amb alguns coneixements teòrics i exercicis pràctics de llenguatge no verbal, es pot millorar la capacitat de comunicació oral.

Em vaig proposar elaborar algun tipus de material divulgatiu, com un fulletó informatiu, que facilités l'aprenentatge i l'aplicació de les estratègies en persones sense formació prèvia. També em vaig plantejar com a objectiu fer un estudi amb participants per comprovar l'eficàcia dels exercicis.

Les meves hipòtesis van ser que tenir uns coneixements bàsics sobre el llenguatge no verbal podia contribuir a una millora en la comunicació davant d'una audiència, i que la pràctica d'uns exercicis específics podia augmentar la seguretat i la confiança de les persones en situacions de comunicació oral.

Aquestes hipòtesis, les vaig fonamentar tant amb els coneixements que havia adquirit en el Projecte de Recerca anterior com amb la constatació que moltes persones troben les presentacions orals un repte.

Per dur a terme aquest estudi, vaig realitzar recerca bibliogràfica, vaig entrevistar un expert en la matèria i vaig elaborar un fulletó informatiu amb consells clau basats en la teoria. A més, vaig seleccionar exercicis senzills que permetessin posar aquests coneixements en pràctica i vaig dur a terme un estudi comparatiu amb participants, per analitzar si hi havia una millora perceptible en la comunicació després d'aplicar aquests coneixements i exercicis.

2. PART TEÒRICA

2.1 QUÈ ÉS EL LLENGUATGE

2.1.1 Origen històric del llenguatge

Els primers indicis de l'existència del llenguatge es remunten a la prehistòria, quan la necessitat de coordinar activitats com la cacera el foc va fer imprescindible la comunicació entre els individus.

Tot i que no hi ha consens sobre la seva antiguitat, hi ha lingüistes que situen l'origen del llenguatge fa uns 50.000 anys, mentre que altres el relacionen amb l'aparició de l'Homo sapiens, fa 2,5 milions d'anys.

Inicialment, la comunicació es basava en el llenguatge no verbal: gestos, símbols i sons simples.

El llenguatge és una facultat cognitiva pròpia dels humans que ens permet codificar, transmetre i interpretar informació a través de sistemes simbòlics. Aquesta capacitat ha estat essencial per al desenvolupament de la cultura i la vida social. Tot i que alguns animals poden comunicar-se, només els humans utilitzem llengües estructurades amb gramàtica i sintaxi.

Saber comunicar-nos implica saber expressar el que sentim o pensem i determina la nostra posició en el món i el tipus de relacions que establim.

2.1.2 Dimensions actuals del llenguatge

Actualment, hi ha tres disciplines que es dediquen a estudiar el llenguatge:

- La filologia, que estudia la llengua a partir de fonts orals i escrites.
- La filosofia, que reflexiona sobre els principis generals del coneixement humà i el lloc que ocupa el llenguatge en la nostra relació amb la naturalesa.
- La semiòtica que estudia els signes i com aquests transmeten significat.

2.2 LA COMUNICACIÓ

En l'aspecte tècnic, entenem per comunicació la transmissió d'un determinat missatge originat en el punt A que arriba a un altre punt B, distant de l'anterior en espai i temps.

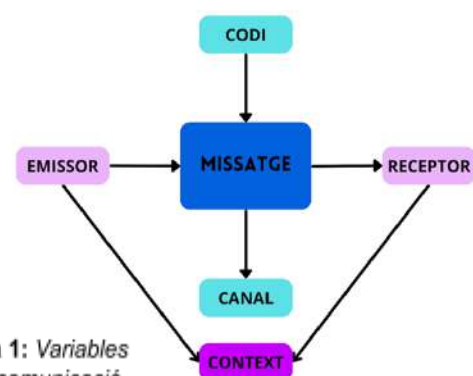


Figura 1: Variables de la comunicació

2.2.1 Variables de la comunicació

La comunicació implica la transmissió d'una informació en la qual intervenen les variables següents:

- Codi: sistema de signes amb unes normes per combinar-los. És el llenguatge en el qual es transmet el missatge d'emissor a receptor. L'emissor codifica el missatge, i el receptor el descodifica. Els signes són arbitraris, però alhora han de ser coneguts i organitzats prèviament per les dues parts.
- Canal: medi físic a través del qual es transmet el missatge.
- Emissor: persona o entitat que genera i transmet el missatge. És qui escull els signes convenients i codifica el missatge.
- Receptor: és la persona a la qual va dirigida la comunicació. S'encarrega de captar, obtenir, desxifrar i interpretar i respondre als signes emesos.
- Missatge: és la informació o enunciat verbal que es transmet d'emissor a receptor.
- Context: conjunt de circumstàncies o condicions en les quals es dona la situació de comunicació. És l'entorn que envolta i influeix en la interpretació del missatge.

2.2.2 Influència de les variables de la comunicació

2.2.2.1 Emissor i receptor

La comunicació entre emissor i receptor està influenciada per diversos factors que poden afectar tant la transmissió com la recepció del missatge. Aquests factors són els següents:

Factors personals: Inclouen el gènere, l'edat, el caràcter i la cultura. L'emissor haurà d'adaptar el missatge a les característiques del receptor per afavorir la receptivitat.

Factors circumstancials: Inclouen les emocions, l'estat d'ànim, les expectatives, els prejudicis i les creences. Les emocions determinen la manera en la qual s'emeta el missatge i la seva interpretació.

2.2.2.2 El missatge

Perquè un missatge sigui persuasiu, a més d'adaptar-lo a les característiques del receptor, ha de combinar la lògica (arguments clars i coherents) i efectivitat (beneficis i motivació). També és clau:

- Adaptar el que s'exposa als interessos del receptor.
- Utilitzar exemples propers, estadístiques, metàfores, i fer ús de preguntes retòriques per a estimular la participació.
- Repetir el més important perquè l'oient ho recordi.
- Permetre que el receptor extregui conclusions pròpies.

2.2.2.3 El codi

El codi és el sistema de signes fet servir per comunicar-se. Pot ser:

- Verbal: idioma i paraules escollides.
- Paraverbal: to, volum ritme, i modulació de la veu.
- Corporal: gestos, postura, expressió facial, mirada, proxèmica (ús de l'espai).

En el procés de la comunicació, tant el llenguatge verbal com el no verbal tenen una importància cabdal, ja que influeixen en com s'interpreta el missatge i en la connexió entre emissor i receptor.

2.3 EL LLENGUATGE VERBAL

El llenguatge verbal és un sistema de comunicació humà basat en l'ús de símbols lingüístics, generalment arbitraris i convencionals, que seguint unes regles, permeten codificar i transmetre informació. Té una forta relació amb la llengua, la realitat social, el lloc i l'època de qui l'utilitza, i no és universal: cada comunitat lingüística desenvolupa el seu sistema propi, que cal aprendre de manera conscient. Per exemple, un infant que només parla xinès no podrà entendre un nen que parla català, ja que els codis lingüístics que han après són diferents i no compartits.

Aquest tipus de llenguatge consisteix en l'ús de paraules i expressions per a comunicar-nos amb els altres, i pot dur-se a terme oralment (veu-oïda) o de manera

escrita (gràfic-vista). Tal com apunten autors com Vigotski, el llenguatge no només serveix per comunicar, sinó que també ens ajuda a formar el pensament: aprenem a mesura que incorporem paraules que ens permeten entendre i definir el món.

Tot i ser el més conegut, diversos estudis indiquen que només un 7% de la comunicació en les converses quotidianes és verbal, o sigui només basada en el significat de les paraules.

És important destacar que no tots els sistemes que utilitzen caràcters són verbals. Per exemple, els llenguatges de programació, la música o les matemàtiques, tot i estar formats per caràcters, no formen part del llenguatge verbal.

2.3.1 Classificació

La comunicació verbal es pot classificar segons la funció i l'estil comunicatiu:

Segons la funció:

- Funció afectiva: expressa emocions i sentiments, i permet establir vincles emocionals amb els altres (ex: "estic trist").
- Funció instrumental: s'utilitza per satisfer necessitats o per aconseguir objectius pràctics (ex: "vull una pizza").

Segons l'estil comunicatiu:

- Estil directe: missatges clars, ordenats i explícits. Si és gaire directe, es pot percebre com a poc sensible. (ex: "No m'ha agradat l'activitat").
- Estil indirecte: missatge més ambigu. Pot generar confusió si no s'expressa amb claredat. (ex: "Potser podríem fer una altra cosa").

2.3.2 Comunicació oral

La comunicació oral és el que es dona a través de la veu humana, articulant sons associats als símbols lingüístics d'un idioma. És una de les formes de comunicació més antigues de la humanitat. Abans de l'aparició del llenguatge, els humans ja es comunicaven mitjançant sons i sorolls.

Aquest tipus de comunicació sol estar acompanyat d'elements de la comunicació no verbal, com l'entonació, moviments corporals, o els gestos que donen força al missatge que s'està transmetent a través de la veu.

Es transmet a través d'ones sonores, que necessiten un medi físic per propagar-se. El fet que les ones sonores no es mantenen en el temps ni queden registrades, fa que el llenguatge oral sigui efímer i immediat, i s'esvaeix en el temps.

La comunicació oral acostuma a ser presencial, directa (requereix la presència dels interlocutors), i bidireccional (l'emissor i el receptor constantment intercanvien els seus rols; quan el receptor respon i passa a ser emissor). Pot ser:

- Espontània: casual, improvisada i col·loquial (ex: conversa entre amics).
- Planificada: estructurada i preparada (ex: conferència o discurs).

També pot variar segons el registre:

- Formal: llenguatge estàndard, oracions clares i concises (ex: àmbit acadèmic o professional).
- Informal: llenguatge col·loquial, flexible i proper (ex: context familiar o de confiança).

Cal destacar que també s'inclouen els llenguatges de signes, com el de les persones sordmudes, ja que tot i no ser sons, comparteixen característiques amb la comunicació oral: són immediats, requereixen la presència dels interlocutors pel fet que el missatge s'esvaeix en el temps.

2.3.3 Comunicació escrita

La comunicació escrita es dona sobre un suport físic o digital, es basa en un sistema de representació gràfica del llenguatge verbal. Utilitza un canal visual, ja que el missatge es percep a través la vista i es caracteritza per ser duradora, perquè perdura en el temps, i inclou l'ús de signes ortogràfics.

A diferència de l'oral, la comunicació escrita:

- Acostuma a ser planificada per garantir la claredat del missatge
- És unidireccional i diferida perquè no requereix la presència simultània dels interlocutors.
- Requereix alfabetització pel fet que no s'aprèn de manera natural ni progressiva, sinó mitjançant un procés d'aprenentatge.

Tot i que la comunicació escrita no utilitza tants elements de la comunicació no verbal com la gestualitat o l'entonació, pot incorporar elements gràfics o tipogràfics (com emojis, negretes, signes d'exclamació o colors), que aporten matisos emocionals o expressius, especialment en entorns digitals.

Són exemples de comunicació escrita: cartes, llibres, informes, missatges digitals, dibuixos, marques sobre superfícies, etc.

2.4 EL LLENGUATGE NO VERBAL

El llenguatge no verbal és un tipus de comunicació en el qual no s'utilitzen paraules ni signes lingüístics, sinó gestos, moviments, postures, expressions facials, contacte visual i sons per transmetre informació, sentiments o emocions.

Aquest tipus de comunicació és constant i sovint inconscient. Durant el nostre dia a dia, constantment enviem i analitzem senyals no verbals, sense reflexionar-hi, i això pot influir en la percepció que tenim dels altres. Per exemple, podem sentir desconfiança envers una persona, tot i que no sigui desagradable o antipàtica, o al contrari, podem sentir-nos còmodes en conèixer una persona, tot i no ser especialment parladora o sociable, però que transmet confiança i seguretat.

El llenguatge no verbal va ser el primer que van utilitzar els humans per comunicar-se, abans de l'aparició del llenguatge verbal. És universal en el sentit que totes les cultures el fan servir, tot i que el seu significat pot variar segons el context cultural. També és el primer que aprenen els infants, fins i tot abans de parlar.

A més, no és exclusiu dels humans, els animals també utilitzen formes de comunicació no verbal com sons, moviments, postures o olors per transmetre informació.

El llenguatge no verbal no té unes normes fixes, ja que el seu significat depèn totalment del context en el qual es faci servir, no és universal i es pot interpretar de diferent manera segons la cultura. Si el context no és clar, es poden provocar malentesos i interpretacions errònies que poden crear un conflicte.

Cal destacar que molts gestos i expressions són involuntàries, i per tant poden revelar el que realment pensem o sentim fins i tot si no ho volem mostrar. Per això, saber interpretar el llenguatge no verbal és important per millorar la comunicació i evitar confusions.

2.4.1 Importància del llenguatge no verbal

En la gran majoria de casos, el llenguatge no verbal acompanya al llenguatge verbal, aportant matisos, reforçant el missatge o fins i tot modificant-ne el significat. La seva influència és tan gran, que és possible transmetre no verbalment una informació contrària al que es diu a través de les paraules. Un exemple clar és el sarcasme o la ironia, on el to de veu i els gestos poden alterar completament el sentit de les paraules.

S'han dut a terme diferents estudis sobre la rellevància del llenguatge no verbal en el nostre dia a dia, i els resultats han estat similars: aquest tipus de llenguatge té un impacte molt superior al que sovint se li atribueix.

2.4.1.1 Estudi d'Albert Mehrabian

Albert Mehrabian (1939), professor de psicologia a la Universitat de Califòrnia (Los Angeles), és conegut sobretot pels seus estudis i publicacions sobre la importància dels missatges verbals i no verbals.

La seva major aportació a aquest àmbit és la coneguda "Regla del 7%-38%-55%", també coneguda com la "Regla de Mehrabian". En aquest estudi, va intentar quantificar el grau d'influència dels diferents elements en la comunicació d'emocions (les paraules, la veu i el llenguatge corporal).

Segons els seus estudis:

- 7% de la comunicació emocional es transmet a través de les paraules.
- 38% mitjançant el to de veu, el ritme i altres aspectes paraverbals.
- 55% a través del llenguatge corporal (gestos, postura, expressió facial...).

És important remarcar que aquesta regla és només aplicable a la comunicació d'emocions, sentiments i actituds, i no a tots els tipus de missatges. Per exemple si una persona diu que li agrada alguna cosa, però ho fa amb un to fred i gestos de rebuig, el receptor percebrà incoherència i probablement no creurà el missatge verbal.

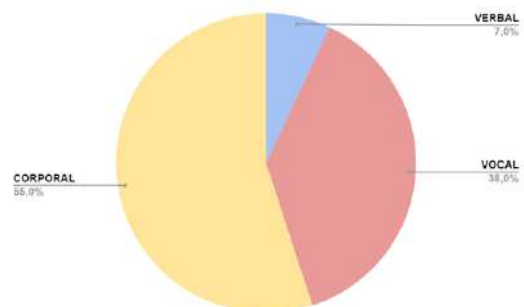


Figura 2: Gràfic circular "Regla de Mehrabian"

2.4.1.2 Estudi de Ray Birdwhistell

Un altre estudi sobre la importància de la comunicació no verbal va ser el de Ray Lee Birdwhistell (1918 - 1994), un antropòleg nascut Ohio, als Estats Units. Va ser professor en diverses Universitats com Toronto, Louisville i Filadèlfia. És reconegut com un dels pioners de l'estudi de la comunicació no verbal, especialment pel que fa al significat psicològic dels moviments corporals.

Birdwhistell va ser el creador del terme "cinèsica", que fa referència a l'estudi dels gestos, expressions facials, postures i moviments del cos com a formes de comunicació. En les seves investigacions, va defensar que cap moviment corporal és casual, i que tots tenen un significat dins del context comunicatiu.

Una de les seves afirmacions més conegudes és que la comunicació verbal no es pot analitzar separatament de la no verbal, ja que el missatge que es transmet és el resultat de la interacció entre ambdues.

Birdwhistell va estimar que només un 30 – 35% de la comunicació és verbal, mentre que el 65 – 70% restant és no verbal. Aquesta idea reforça la importància de dominar el llenguatge no verbal, especialment en situacions com parlar en públic, on el missatge no només es transmet amb paraules, sinó també amb la postura, la mirada i els gestos.

2.4.2 Tipus de llenguatge no verbal

El llenguatge no verbal és un sistema comunicatiu molt complex que inclou diferents àmbits. Els més rellevants són:

- La cinèsica (gestos, postures i expressions facials)
- El parallenguatge (característiques de la veu)
- La proxèmica (distància física entre l'emissor i l'interlocutor).

Per interpretar correctament el missatge no verbal d'una persona, no n'hi ha prou amb analitzar només un dels aspectes o signes corporals. Factors com el cansament, el soroll o l'estrès poden alterar la comunicació. Per això és important conèixer els diferents àmbits, per poder observar-los en conjunt i així evitar interpretacions errònies.

2.4.3 La cinèsica

La cinèsica és la branca de la comunicació no verbal que estudia el significat i la interpretació dels diferents moviments corporals, incloent-hi gestos, postures i expressions facials. Aquests elements permeten transmetre emocions, actituds i intencions, sovint de manera inconscient.

La cinèsica inclou dos tipus d'expressions corporals:

- Expressions voluntàries: gesticulacions que l'emissor fa de manera conscient, amb significat propi i que tots els participants de la conversa poden reconèixer. Complementen la informació que s'està donant.
- Expressions involuntàries: gesticulacions espontànies i inconscients, que poden revelar el veritable estat emocional o intencions de la persona.

Aquesta forma de comunicació és fonamental en les relacions humanes, ja que pot complementar, reforçar o contradir el que diuen les nostres paraules, oferint una visió molt més profunda del que realment pensa o sent l'emissor.

2.4.3.1 Els gestos

Els gestos són una de les formes més conegudes de la comunicació no verbal. Tot i sovint són inconscients, és possible aprendre a controlar-los i d'aquesta manera aconseguir que el nostre missatge tingui més força i millorar la comunicació.

Un gest és un moviment d'una part del cos amb significat, que pot ser voluntari o involuntari. En contextos com parlar en públic, els gestos del cap, els braços i les mans són especialment rellevants, ja que tenen una gran influència en la percepció del missatge.

A. El cap

Encara que sovint passa desapercbut, el cap és una de les parts del cos que més pot influir en la resposta del receptor. Tot i això, cal evitar moviments exagerats, pel fet que poden resultar artificials o manipuladors.

- Inclinació del cap: aquest simple gest mostra interès en el tema i en la conversa. També transmet confiança i incentiva a continuar endavant. Pot indicar submissió. A més, en fer aquest gest queda el coll exposat (es considera una part



Figura 3: inclinar el cap.

vulnerable del cos), i per tant també és un senyal de respecte. És molt positiu quan es vol indicar que s'està escoltant a l'altra persona.

- Moviments afirmatius (cap amunt i avall): és un gest que transmet positivitat respecte al que es diu, i ajuda a persuadir a l'interlocutor, ja que transmet confiança. Si es fa juntament amb la inclinació del cap, mostra molt més interès i augmenta la confiança de l'interlocutor cap a l'emissor. S'ha de fer subtilment i de manera lenta, perquè si no, pot transmetre el contrari del que es pretén.

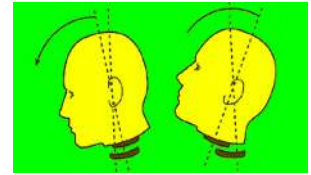


Figura 4: assentir lleugerament.

- Moviments negatius (cap als costats): Si en lloc de ser verticals, els moviments amb el cap són horitzontals estem negant, cosa que indica que no s'està d'acord amb el que es diu.

- Tocar-se la cara: si mentre l'emissor està parlant es toca constantment la cara (les orelles, el nas, la boca, l'ull...), pot transmetre desconfiança, inseguretats o la sensació que s'està amagant alguna informació. Això pot fer que el receptor tingui la sensació que l'emissor està mentint o no està explicant tota la veritat, i dificultarà molt la conversa.



Figura 5: Tocar-se la cara.

B. Els braços i les mans

Els braços i les mans són una de les parts més mòbils del cos i, per tant, ens donen molta informació. Cal evitar fer moviments massa exagerats, jugar amb les mans o amb alguna cosa que estiguem subjectant o mantenir-se massa quiet perquè poden transmetre nerviosisme, avorriments o inseguretats, i fan que l'orador perdi credibilitat.

- Mostrar les mans i els palmells: sempre que sigui possible, és important mostrar les mans, perquè portar-les tapades (per les mànigues de la samarreta, jersei...) pot generar desconfiança, ja que sembla que estem amagant alguna cosa. També és molt recomanable que els palmells de les mans siguin visibles en tot moment, per així transmetre

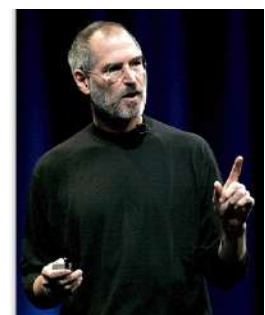


Figura 6: Mostrar les mans i palmells.

honestedat i transparència.

- Palmells de les mans cap amunt: aquest gest, tot i ser simple és un dels que més influeix en el receptor. Fa la sensació que no s'està amagant informació i que el que es diu és cert, per tant, aporta credibilitat i transparència. Comuniquen acceptació i sinceritat, i transmeten confiança.



Figura 7: Palmells de les mans cap amunt

- Palmells de les mans cap avall: aquest gest indica autoritat, confiança amb un mateix i domini del tema que s'està tractant. Tanmateix, si s'utilitza en excés es pot interpretar de forma negativa, transmetent certa rigidesa, agressivitat o mala educació. Tot i això, si es fa servir de manera moderada i només en certs moments per transmetre confiança, pot ser molt efectiu.



Figura 8: Palmells de les mans cap avall

- Entrellaçar els dits de les mans: tot i ser un gest bastant comú, el seu significat no ajuda a la nostra comunicació. Té unes connotacions bastant negatives, ja que es dona a entendre que qui parla té una actitud ansiosa i està reprimint les seves emocions o pensaments. Una bona manera d'evitar aquesta posició és subjectant alguna cosa per mantenir les mans ocupades.



Figura 9: Entrellaçar els dits de les mans

- Posició de campanar: aquesta posició es forma quan les puntes dels dits d'una mà s'uneixen amb les de l'altra, formant una espècie de cúpula o triangle. Aquest gest transmet confiança, seguretat i decisió. És una postura bastant comuna en gent amb poder. Tot i això, pot ser percebut com a arrogància si s'abusa del gest.



Figura 10: Posició de campanar

2.4.3.2 Postures

La postura és la manera en la qual està col·locat el cos d'una persona. A diferència dels gestos, les postures són estàtiques (no tenen moviment), i això fa que no es canviïn sovint. Si en algun moment l'emissor canvia constantment de postura, el públic entendrà que aquest està nerviós. Per aquest motiu és important conèixer bé quines postures són les més adequades per comunicar seguretat, confiança i coherència amb el missatge verbal que volem transmetre.

Les postures poden implicar:

- La part superior del cos (braços i tronc)
- La part inferior (cames i peus)
- Tot el cos en conjunt.

La part superior normalment és la més visible, ja que és més propera a la cara, que és la zona on s'acostuma a focalitzar la comunicació.

A. Postures amb els braços

- **Mostrar els braços:** és recomanable mantenir els braços visibles sempre que sigui possible. Encara que a vegades, no sapiguem on posar-los i tinguem tendència a amagar-los darrere el nostre cos, la major part de les vegades això fa que perdem credibilitat i aparentem nerviosisme. Tot i això, no totes les postures amb els braços davant del cos tenen un significat positiu.

- **Braços creuats:** ens indica que la persona s'està tancant a allò que se li diu, que li provoca rebuig o que li desagrada. No és gaire recomanable fer aquesta postura, llevat que això sigui el que es vol transmetre als altres. Aquí és especialment important tenir en compte el context, ja que també pot ser que es creui de braços per comoditat, perquè té fred...



Figura 11:
Braços creuats

- **Braços darrere l'esquena:** transmet confiança i que la persona que parla no té por. Això és perquè es deixen a la vista les parts més vulnerables del cos (el coll, l'estómac i l'entreuix), mostrant que no es té gens de por de ser atacat. Tot i això, també pot mostrar que s'està ocultant informació, que no



Figura 12:
Braços darrere l'esquena

sabem on posar els nostres braços o que ens sentim superiors a la resta. Per tant, pot ser molt útil si el que es busca és guanyar confiança, però s'ha de vigilar de no transmetre el missatge erroni.

- Encreuar un braç per agafar l'altre: aquesta postura no és gens recomanable, ja que transmet inseguretats i falta de confiança en un mateix. Això és perquè d'aquesta manera, la persona està expressant la seva necessitat de sentir-se abraçat.



Figura 13:
Encreuar un braç per agafar l'altre

- Mans al maluc o a la cintura: aquesta postura és bastant comú, i per aquest motiu, molta gent passa per alt el seu significat, però per a entendre'l, s'ha de tenir en compte el context. En una situació, pot transmetre desafiament o irritació, mentre que en una altra, pot indicar confiança en un mateix i orgull. Per tant, si se sap utilitzar, és una postura molt útil per aparentar i guanyar seguretat. Aquesta postura augmenta la presència física, i pot semblar agressiva.



Figura 14:
Mans al maluc o a la cintura

- Posició d'escolta: aquesta postura serveix per transmetre que s'està escoltant a qui parla, però també per transmetre honestat, transparència i confiança en el que es diu. També serveix per posar els braços quan no se sap on posar-los. Es fa col·locant els braços per sobre de la pelvis, deixant els palmells de les mans visibles, però amb les puntes dels dits lleugerament entrellaçats.



Figura 15: *Posició d'escolta*

B. Postures amb les cames i els peus

- Peu avançat: aquesta postura es dona quan un dels peus suporta el pes de tot el cos, mentre que l'altre està una mica avançat. La direcció en la qual apunta el peu avançat quasi sempre és en la que realment es vol anar. Si el peu apunta qui parla, significa que la persona està interessada i atenta al que es diu en la conversació, en canvi, si apunta cap a la sortida més propera, vol dir que no està interessat i



Figura 16: *Peu avançat*

preferiria dirigir-se a la sortida. En un context social, el peu acostuma a apuntar cap a la persona que es considera més interessant o atractiva.

- Per tant, quan es fa un discurs, és important tenir els dos peus encarats cap a l'audiència, per així assegurar-se que aquests perceben que tenen la teva atenció.

- Cames creuades: com els braços, tenir les cames creuades transmet una actitud tancada i defensiva. Aquest gest pot transmetre que la persona s'ha retirat de la conversació, que ja no hi posa atenció. Aquesta postura t'indica que l'oient no té intenció de marxar, però que tampoc té interès en la conversa i pot sentir-se incòmode.



Figura 17: Cames creuades

C. Postures amb tot el cos conjunt

- Postura expansiva: es dona quan l'orador té els peus separats a l'altura de les espatlles i els braços oberts ensenyant el palmell de la mà. Aquesta postura és una de les més recomanables perquè transmet honestat, que no s'amaga res, transparència i confiança al públic.



Figura 18: Postura expansiva

- Postura en gerres: aquesta postura és semblant a l'expansiva, ja que els peus estan a l'altura de les espatlles. La diferència és que les mans han d'estar col·locades sobre el maluc. Transmet presència i autoritat. Aquí té importància el pit, pel fet que com més elevat i fora estigui, més agressivitat transmetrà. Ajuda a guanyar seguretat.



Figura 19: Postura en gerres

2.4.3.3 Expressions facials

Les expressions facials són una de les parts més importants de la cinèsica, perquè són l'indicador emocional més potent en la comunicació no verbal. La cara és el primer element en el qual ens fixem a l'hora d'interactuar amb algú. Aquestes expressions són les més difícils d'evitar i les més fàcils d'interpretar, sobretot la mirada, ja que acostuma a revelar emocions, pensaments i reaccions amb gran precisió.

A. La mirada

Es diu que els ulls són el mirall de l'ànima perquè reflecteixen els estats d'ànim i pensaments sense filtre. Això és perquè els músculs del seu voltant són molt sensibles, i fa que reaccionin molt a les emocions i sentiments. És per això que es pot mentir amb els gestos, les paraules... però fer-ho a través de la mirada és pràcticament impossible.

- Les pupil·les: la pupil·la és l'orifici de color negre encarregat de controlar la quantitat de llum que entra al globus ocular, i està situada al mig de l'iris. La pupil·la augmenta les seves dimensions quan hi ha poca llum, i es contrau quan n'hi ha poca. Tot i això, la variació de la seva mida també té un component emocional. Quan estem veient o sentint alguna cosa que ens agrada, les pupil·les es dilaten, en canvi, quan passa el contrari, és indicatiu que sentim rebuig. Tot i això, aquestes variacions solen ser molt subtils, i es poden confondre amb els canvis de la intensitat de la llum.



Figura 20: Pupil·les

- Contacte visual: aquest és un factor molt més important del que sembla. La falta de contacte visual fa que els oients tinguin la sensació que qui parla no és de fiar, que està mentint i que està nerviós o insegur. És per això que si es vol tenir l'atenció d'algú, és important mantenir contacte visual amb aquest. Quan hi ha més d'un oient, s'ha de mirar a tothom que sigui possible i anar passant la mirada d'una persona a l'altra. Si hi ha un excés de contacte visual, qui escolta es pot sentir intimidat i pot tenir

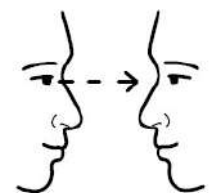


Figura 21: Contacte visual.

la sensació que el que es diu no és cert. Tot i això, si es manté el contacte l'estona correcte (durant el 60% de la conversació) o es va canviant de persona, és una eina de persuasió molt útil.

- Pestanyejar: és una necessitat fisiològica, i per tant tothom ho fa. Tot i això, hi ha moments en els quals no ho fem prou cops o ho fem molt més seguit del que tocaria. Quan es pestanyeja masses pocs cops, normalment es fa acompanyat de contacte visual, i això pot incomodar a la persona i indicar-li que s'està mentint. En canvi, quan es fa massa seguit, indica que la persona està nerviosa, preocupada o que està mentint. També pot ser una manera de bloquejar el que s'està sentint o veient. Per tant, és important pestanyejar de manera regular i no massa seguida si no es vol perdre credibilitat i la confiança de l'audiència.



Figura 22: Pestanyejar

- Aixecar les celles: les celles és una part de la cara a la qual no se li sol donar gaire importància, tot i que la té. Pot transmetre sorpresa si s'aixequen les dues, o curiositat si només se n'aixeca una. Tot i això, també es pot utilitzar com a eina de persuasió, ja que aixecar-les transmet absència de por i atracció. Per això, és molt útil fer-ho davant de persones a les quals es vol agradar o captar l'atenció.



Figura 23: Aixecar les celles

B. El somriure

La boca és una de les parts més visibles de la cara, i una en les quals més ens fixem a l'hora de conèixer algú. El somriure pot transmetre infinites emocions i significats, a més, produeix un efecte mirall que fa que es contagiï a les altres persones i els hi provoqui emocions positives. Es pot utilitzar en situacions per reduir la tensió o transmetre empatia a qui ho necessiti. Per aquest motiu, mantenir un somriure a la cara és important. A l'hora de parlar en públic, un somriure farà que la gent et tingui més confiança i tinguin la sensació que tot és més honest.

Hi ha diferents tipus de somriures:

- Somriure natural: aquest és el somriure més sincer, que és espontani i real. És el més difícil de contenir, i transmet més alegria. En aquest tipus de somriure s'eleva les commissures dels llavis i les galtes, cosa que fa que es creïn unes arrugues al voltant dels ulls. També fa que les celles baixin una mica.



Figura 24: Somriure natural

- Somriure fals: quan un somriure és real tota la cara reacciona, i per això és difícil fingir-ne una. En la majoria dels somriures falsos només s'aixeca un costat de la boca i no es formen arrugues al voltant dels ulls. Per tant, podem detectar un somriure fals si només es mou la boca, però els ulls no s'estrenyen. Per aquest motiu s'ha de vigilar si es fa un somriure fals, ja que és fàcil de detectar.



Figura 25: Somriure fals

2.4.4 Parallenguatge

El parallenguatge és la part del llenguatge no verbal que estudia la manera en la qual es pronuncien i s'expressen les paraules. És a dir, engloba els elements no verbals de la veu que s'utilitzen per donar context i significat a les paraules.

No se centra en el que es diu, sinó en com es diu.

És una part molt important de la comunicació humana, ja que pot tenir un gran impacte en com es percep i s'entén un missatge. Per tant, tot i no incloure les paraules en si, té una gran importància en el significat d'aquestes que percep l'oient. Per exemple, contestar "estic bé" amb una veu segura i ferma té un significat completament diferent que contestar el mateix, però amb la veu tremolosa.

A través del llenguatge paraverbal, es poden transmetre emocions o actituds (des de l'alegria o la ràbia fins a la confiança o la inseguretat), es pot aclarir el significat real o la intenció d'un missatge, es pot posar èmfasi en certes paraules (i d'aquesta manera ajudar a la retenció i comprensió) i pot transmetre informació sobre la relació entre els interlocutors (tons de veus agradables indiquen una relació positiva amb les altres persones).

Pot ser molt útil en situacions en les quals es vulgui transmetre un sentiment a qui està escoltant. Per exemple, si en una situació d'estrès una persona parla amb un to de veu calmat, transmetrà als seus acompanyants una sensació de tranquil·litat i confiança. En canvi, si es vol motivar a algú per fer alguna activitat, el millor que es pot fer és parlar-li d'aquesta amb un to entusiasta i animat, i d'aquesta manera transmetre-li les ganes de dur-la a terme.

Tal com s'ha comentat anteriorment, la Regla de Mehrabian diu que només un 7% del que es diu és verbal, mentre que un 38% correspon al llenguatge paraverbal i un 55% a la cinèsica. En aquest estudi es pot veure que la paralingüística té molta importància a l'hora de transmetre un missatge, ja que una gran part del que percep i entén l'oient del missatge és degut a la manera en què aquest es transmet.

A diferència de la cinèsica, aquesta part de la comunicació no verbal no es percep de manera visual, sinó a través dels diferents tons i entonacions que donem a la nostra veu.

La paralingüística té una influència especialment rellevant quan es fa una presentació en públic, ja que pot ajudar que les persones que estan escoltant mantinguin la seva atenció en l'orador. Quan es fa un discurs, és habitual que la gent deixi d'escoltar i desconnecti en algun moment, sigui conscientment o inconscientment. Això, tot i ser una cosa que passa pràcticament sempre és una cosa que qui parla vol evitar, i una manera eficaç de fer-ho és fent ús de les diferents parts del parallenguatge.

Aquestes parts són el to, la velocitat, els silencis, el ritme, el volum, la dicció i el timbre.

2.4.4.1 El to

El to o entonació de la veu és la freqüència amb què vibren les cordes vocals quan parlem. Aquesta freqüència ens permet distingir sons greus (baixa freqüència) i aguts (alta freqüència).

És un dels elements més influents en la comunicació, ja que pot transmetre una gran varietat de significats i expressions, independentment del que diguin les paraules pronunciades. La seva modulació pot modificar el missatge que percep l'oient.

L'entonació permet expressar sentiments i emocions com l'alegria, la ràbia, el sarcasme o l'esperança. El sarcasme, per exemple, mostra clarament la importància del to, ja que pot canviar completament el sentit de la frase només modificant la manera com s'expressa.

El to també varia segons l'estat d'ànim de l'interlocutor. Quan una persona està emocionada o nerviosa, la freqüència augmenta, i en conseqüència, el to és més agut. En canvi, si la persona se sent trista o avorrida, acostuma a disminuir el seu to de veu, fent que la veu sigui més greu. Tot i això, aquest últim també es pot percebre com a més creïble o atractiu.

Per tant, és molt important variar el to de veu quan s'està fent un discurs, per donar-li més emoció. Si no es fa i el to es manté constant, el discurs pot ser monòton i avorrit, cosa que es vol evitar quan es parla.

2.4.4.2 La velocitat

La velocitat fa referència a la rapidesa amb què es pronuncien les paraules durant un acte de comunicatiu. Es mesura en paraules per minut (ppm), i cal evitar que sigui massa lenta o massa ràpida. La velocitat mitjana recomanada en un discurs en públic és d'entre 120 i 160 ppm.

Aquest factor influeix en com es percep el missatge. Sovint, quan es parla en públic, és difícil ser conscient de la velocitat a la qual s'està parlant, ja que es tenen nervis, i això fa que sigui complicat centrar-se en això. La velocitat pot utilitzar-se per remarcar la importància d'un missatge, i pot influir en la percepció que té l'oient de la persona que està parlant.

Parlar ràpidament pot indicar nerviosisme, excitació o urgència, però també pot afectar la retenció del missatge per part dels oients, que recordaran menys coses del discurs. En canvi, parlar lentament, pot transmetre serietat o que s'està fent una reflexió, però una lentitud excessiva farà que qui escolta perdi interès.

La millor estratègia és anar combinant diferents velocitats, parlant una mica ràpid per mantenir el ritme (però sense passar-se), reduint la velocitat per posar èmfasi en alguna frase o idea clau i després reprendre la velocitat inicial.

Per controlar la velocitat, és recomanable practicar diverses vegades el discurs, per així guanyar confiança i d'aquesta manera reduir els nervis i centrar-se millor en el ritme de la parla.

2.4.4.3 Els silencis

Els silencis o pauses són una part fonamental en un discurs, molt més important del que sovint es pensa. Fer una pausa de tant en tant i deixar de parlar farà que la veu guanyi potència i donarà més força al missatge. També ajuden a controlar la respiració.

Els silencis es poden utilitzar per concloure un tema i introduir-ne un de nou, i d'aquesta manera es deixa temps als oients per a assimilar i entendre el tema tractat anteriorment. També són útils per a posar èmfasi en una paraula o idea, o per deixar que el públic tregui les seves pròpies conclusions abans de donar les nostres. Hi ha moments en què el context exigeix una pausa, com per exemple quan es percep que no tenim tota l'atenció de l'audiència.

És important fer pauses durant el discurs, però cal evitar fer-ne en excés, ja que pot fer que es perdi la fluïdesa del discurs i dificultar-ne la comprensió.

2.4.4.4 El ritme

El ritme és la quantitat de sons o paraules que es poden emetre entre una respiració i una altra, és a dir, entre dues pauses. Representa el patró i les variacions en la manera de parlar, i està relacionat amb el to, la velocitat, els silencis, l'èmfasi i la fluïdesa.

Pot ser monòton, lent, ràpid, fluid... i té una gran influència en el discurs, ja que a vegades modifiquem el ritme inconscientment, i això fa que transmetem missatges i emocions sense adonar-nos-en. Quan l'emissor parla amb un ritme ràpid, pot indicar que està nerviós o emocionat, en canvi, un ritme lent pot transmetre calma i tranquil·litat.

Parlar amb un ritme adequat, facilita la comprensió del missatge, ja que dona temps als oients per processar i comprendre la informació.

Igual que amb la velocitat, un ritme ràpid pot revelar excitació o nervis, mentre que un ritme lent pot suggerir passivitat. Parlar de manera entretallada pot indicar falta d'interès o nerviosisme.

Per això, cal modificar el ritme depenent del que es digui i de la seva importància. Un ritme monòton genera avorriment en el públic.

La diferència entre velocitat i ritme és que aquest últim inclou també el to, les pauses, l'èmfasi i la fluïdesa mentre que la velocitat és només una part del ritme.

2.4.4.5 El volum

El volum amb què es parla pot servir per transmetre emocions, donar importància a un missatge, captar l'atenció de qui està escoltant o fer arribar el missatge de manera més clara. El volum pot ser baix, regular o alt.

Un volum baix pot denotar tranquil·litat o intimitat, tot i que s'ha de vigilar, ja que també pot transmetre timidesa o inseguretat. En canvi, parlar amb volum alt pot indicar seguretat, domini, entusiasme i autoritat, però si aquest és massa alt, pot expressar ràbia i agressivitat, provocant rebuig en l'audiència.

A l'hora de parlar en públic, el volum té una gran importància si es volen remarcar punts del discurs (apujar el volum), i a més és important també per mantenir l'atenció dels oients i evitar que es distreguin. Si en un discurs el volum no varia, és probable que el públic deixi d'escoltar. Per evitar-ho, cal variar el volum mentre es parla, remarcant punts importants, fent preguntes, etc.

2.4.4.6 La dicció

La dicció és la manera d'articular i pronunciar correctament els fonemes, sense tenir en compte el significat del missatge. No se centra en el contingut del que es diu, sinó en la bona pronunciació de cada so.

Per aconseguir una bona dicció, cal controlar la respiració, la col·locació del diafragma i dels llavis i l'articulació.

En àmbits col·loquials no s'acostuma a tenir en compte, cosa que pot dificultar la comprensió del missatge i pot generar confusions. A més, una mala dicció pot ser percebuda com un signe de baix nivell cultural.

Per això, a l'hora de parlar davant un públic és essencial assegurar-se que la pronunciació és correcta i que tot s'entén a la perfecció, per així evitar confusions. Per millorar-la, cal practicar el discurs, remarcar les paraules clau i fer exercicis de vocalització per enfortir els músculs de la boca i millorar la qualitat del discurs.

2.4.4.7 El timbre

El timbre és la qualitat que ens permet distingir dos sons amb el mateix to. És una característica única de cada persona que fa que la seva veu sigui reconeixible. El timbre fa que puguem diferenciar la veu de dues persones diferents, fins i tot si estan parlant amb el mateix to.

És una característica distintiva, i tot i que és difícil de modificar, amb tècniques vocals i pràctica es pot arribar a influir en el timbre.

El timbre no té a veure només amb si una veu és aguda o greu, sinó que es fixa en el color, la qualitat i l'essència del so produït, i això és el que fa que puguem reconèixer a les altres persones per la seva veu.

En un discurs, el timbre pot generar sensacions en l'audiència. Hi ha persones que tenen un timbre de veu molt característic, i això fa que la seva veu sigui inconfusible o agradable, cosa que és positiu, ja que facilita la retenció del missatge i manté l'atenció del públic. En canvi, timbres de veu massa aguts o massa greus poden generar rebuig. Tot i que això no és culpa de la persona, si es vol aconseguir que la gent pari atenció, cal procurar que la veu sigui el més agradable possible.

3. PART PRÀCTICA

3.1 ENTREVISTA

Per a la primera part de la part pràctica del meu treball, he decidit fer una entrevista a una persona que estigui acostumada a parlar o estar davant d'un públic, per així veure com practica el seu llenguatge no verbal i com l'aplica en el moment de parlar.

3.1.1 Entrevista a David Costa

David Costa és el fundador i director del cor de teatre de Banyoles. El cor de teatre és alhora un grup vocal i una companyia teatral. Des de la seva fundació l'any 1998, David Costa s'ha dedicat a buscar i experimentar amb diferents veus i sonoritats i a crear espectacles que combinen aquests sons amb la interpretació.

Tota l'entrevista està inclosa en l'annex A (p. 84) d'aquest treball.

Parlar amb en David m'ha servit per entendre la importància que té el llenguatge no verbal sobre un escenari i el gran impacte que té la veu en tots nosaltres.

He vist que és important tenir coneixement i consciència de la veu pròpia i com n'és d'imprescindible tenir una veu sana i ben treballada.

A més, he pogut veure com treballen la veu i el cos els professionals, cosa que m'és de gran ajuda en el meu treball.

3.2 CREACIÓ D'UN FULLETÓ INFORMATIU I ANÀLISIS DE CASOS

Per la segona part pràctica, he decidit fer un fulletó informatiu amb exercicis i consells per a millorar els discursos o presentacions davant un públic. Aquest fulletó consta de dues parts. La primera són exercicis per a practicar el discurs els dies o moments abans, per preparar-se i així, arribat el moment, es pugui dur a terme amb més confiança. La segona part són recomanacions de gestos, postures, expressions facials, tons de veu... que poden ajudar al fet que el discurs sigui més convincent mentre aquest s'està duent a terme.

Per assegurar que funciona, he demanat a 6 persones de diferent edat i sexe que es gravin en un vídeo de més o menys 30 segons presentant-se tal com ho farien si ho haguessin de fer davant un públic, i que m'enviïn el vídeo. Jo els he proposat una sèrie de coses a dir (nom, edat, de què treballen...), però els he donat llibertat per a parlar del que vulguin per així aconseguir que els surti més natural. A més, a mi no m'interessa analitzar el que diuen, sinó com ho fan i, per tant, prefereixo que parlin d'un tema que els faci estar còmodes. Un cop he tingut aquest primer vídeo, els he enviat el fulletó informatiu amb els consells, i passats uns dies, quan ja han pogut practicar els exercicis, he demanat que es tornin a gravar recitant un altre cop el discurs. Aquest segon discurs no cal que sigui igual, però aquest cop, l'han de fer aplicant els consells que els he donat en el meu fulletó informatiu.

Quan he tingut els dos vídeos he fet una taula comparativa i he analitzat què ha canviat, quines coses crec que han millorat i com ha canviat el missatge. D'aquesta manera he pogut comprovar si els meus consells són efectius i realment tenen l'efecte esperat en el discurs.

Participants en l'estudi:

- Arnau Bosch Pous, estudiant 4t ESO, 15 anys
- Ariadna Gràcia Garcia, estudiant 1r curs CFGM, 17 anys
- Albert Corominas Bertran, esportista (piragüista), 43 anys
- Neus Plana Turu, artista musical (flautista) i psicòloga, 36 anys
- Esteve Bosch Franch, avi, 71 anys
- Carme Llaboré Soto, àvia, 79 anys

3.2.1 Creació del fulletó informatiu

Per crear el fulletó informatiu m'he basat en la teoria i en l'entrevista que he fet.

He buscat exercicis que ajudin a tenir més seguretat i a millorar el paral·lenguatge, i he mirat quines eren les millors postures, gestos i expressions facials a fer durant el discurs.

Tant els dibuixos com les explicacions del fulletó informatiu les he fet jo, amb el *Procreate*, una aplicació per a dibuixar.

El fulletó informatiu té dues parts, la part d'exercicis previs i la de coses a fer durant el discurs.

3.2.1.1 Primera part, exercicis previs

En aquesta primera part, la majoria d'exercicis estan relacionats amb el paral·lenguatge i amb guanyar seguretat i es poden assajar. En canvi, la cinèsica és més difícil de practicar i s'ha de fer en el moment, perquè si es practica, pot ser que sembli forçat.

A. Guanyar seguretat

Aconseguir confiança i seguretat en nosaltres mateixos i en el nostre discurs és extremadament important per aconseguir que aquest surti bé. En guanyar-ne, els nostres nervis disminueixen, i això fa que ens puguem centrar millor en el que diem i en el nostre llenguatge no verbal durant el discurs.

Hi ha diversos exercicis que et permeten guanyar seguretat.

- Practicar davant un mirall, gravar-se recitant-lo o practicar-lo davant diferents persones: els dos primers faran que nosaltres mateixos ens adonem dels errors que fem i de què podem millorar, tant de veu com del llenguatge corporal. D'aquesta manera podem assegurar que el discurs el presentem exactament com ho desitgem. Practicar-lo davant d'altres persones fa que ens acostumem a tenir un públic i, a més, poden donar la seva opinió sobre el nostre discurs i què creuen que s'ha de millorar.
- Organitzar o numerar la informació: en un discurs, tenir una pauta amb un ordre de què s'ha de dir ajuda a estar més segur, ja que d'aquesta manera,

tens la seguretat que no et quedaràs en blanc perquè saps què dir en tot moment.

Per tant, per a guanyar confiança, el més important és tenir ben esquematitzat el que s'ha de dir i sobretot practicar. Repetir el discurs farà que cada cop la informació sorgeixi més fàcilment i estigui més integrada i, en conseqüència, surti de manera més natural i no sembli que s'està recitant un text memoritzat.

B. Parallenguatge

El parallenguatge s'ha de practicar abans de fer el discurs, ja que la majoria de les parts no es poden canviar o millorar al moment, sinó que necessiten temps i exercicis per a fer-ho.

- Velocitat: per a practicar la velocitat, s'han de tenir en compte quantes paraules té el discurs. Per anar bé, s'ha de parlar a una velocitat d'entre 120 i 160 paraules per minut (ppm), i per a controlar això, s'ha de fer el discurs i cronometrar-lo, tenint en compte quantes paraules hi ha, quan ha de durar el discurs i la velocitat a la qual es parla. També ajuda a controlar el ritme.
- Fer respiracions profundes: inhalar, emplenar l'abdomen d'aire i exhalar lentament permet controlar la sortida de l'aire del nostre cos, i per tant millorar la projecció vocal i el nostre control de la respiració, que pot ser útil durant el discurs i sobretot a les pauses.
- Diccio: es pot practicar i té uns exercicis concrets. És molt important perquè tenir una mala dicció significa no vocalitzar, i això fa que l'audiència no sigui capaç d'entendre el discurs. La dicció està relacionada amb els músculs de la boca, sobretot amb la llengua. És per això que molts exercicis de dicció tenen a veure amb el moviment d'aquesta. Fer exercicis reforçaran els músculs de la llengua i permetran parlar amb més claredat.
 - Parlar amb un llapis a la boca i dir embarbussaments: l'exercici del llapis a la boca és bastant conegut, i serveix tant per a preparar discursos com per als músics. Es tracta d'agafar un llapis i posar-lo horitzontalment a la boca, de manera que surtin les dues puntes pels costats. Després s'ha de recitar el discurs, i el llapis dificultarà el

moviment de la llengua, fent que s'hagi de moure més per a pronunciar cada lletra. S'ha d'aconseguir recitar tot el discurs amb el llapis a la boca, però fent que aquest s'entengui. Els embarbussaments són molt útils per a agilitzar el moviment de la llengua, ja que utilitzen paraules semblants que són difícils de recitar de manera ràpida. Alguns exemples són: “plou poc, però pel poc que plou, plou prou”; “un tigre, dos tigres, tres tigres triguen a venir, però els tigres que trigaven ja són aquí”...

3.2.1.2 Segona part, durant el discurs

Aquesta segona part té a veure amb gestos, postures o expressions facials que es poden fer en el moment del discurs, i també amb factors de la paralingüística que ajuden.

Per a aquesta part, he tingut en compte el que he fet a la part teòrica, o sigui els gestos, les postures i les expressions facials que he vist que són útils segons el seu significat.

Per a fer-ho més fàcil, he agafat els que són més comuns i els he classificat en si s'han de fer o no.

Primer he decidit quins posaré en el fulletó informatiu i he fet una curta i clara explicació del seu significat.

A. Gestos

S'ha de fer, és positiu.

- Assentir lleugerament amb el cap: transmet positivitat i confiança. És molt útil si es vol persuadir, però s'ha de fer lleugerament i de manera lenta perquè si no el seu efecte és el contrari.
- Tenir el palmell de la mà cap amunt: transmet confiança, credibilitat, transparència i la sensació que l'emissor és honest.

No s'ha de fer, és negatiu.

- Tocar-se la cara: transmet desconfiança, inseguretats i fa la sensació que s'està mentint o ocultant informació.

B. Postures

S'ha de fer, és positiva.

- Postura expansiva: transmet honestedat, transparència i confiança al públic i en un mateix.

No s'ha de fer, és negativa.

- Braços o cames creuades: indica que sentim rebuig a què ens diuen, que estem tancats a aquella informació i que la desaprovem. També transmet una actitud tancada i defensiva.
- Peu avançat que no apunta al públic: això indica que no tenim interès en què es diu i que realment volem anar a un altre lloc (on apunta el peu).

C. Expressions facials

S'ha de fer, és positiva.

- Contacte visual: transmet confiança, honestedat i manté l'atenció del públic. S'ha d'anar canviant de persona i intentar mirar a tots els oients.
- Somriure: genera confiança i transmet honestedat i transparència

D. Parallenguatge

- To, ritme i volum: s'ha de variar durant el discurs, posant èmfasi a les paraules clau per a evitar que sigui monòton i generi avorriment, però sempre vigilant que s'entengui tota la informació.
- Velocitat: és important vigilar que el discurs no sigui massa ràpid o lent. S'ha de mantenir una velocitat d'entre 120 i 160 ppm, perquè s'entengui tot, però que no sigui molt avorrit.
- Silencis: fer pauses estratègiques farà que el discurs sigui més fàcil de seguir i no es faci llarg. Aquí també és molt important respectar les pauses del discurs (punts, comes...).

3.2.1.3 Disseny del fulletó informatiu

Per crear el fulletó, he fet els dibuixos amb l'aplicació "Procreate" i amb l'ajuda del "Canva" he dissenyat el fulletó. Ho he fet de manera que sigui visual i entenedora.

No he posat tots els consells en el fulletó perquè la meua idea era fer un cartell senzill, així que he triat els més bàsics i els que he considerat que tenien més importància.

Per a fer alguns dibuixos he utilitzat alguna plantilla, ja que volia que fossin senzills d'entendre i que quedés clar el que volia dibuixar. Els que he cregut que els podia fer jo totalment i que s'entenguessin, així ho he fet.

El fulletó consta de dues pàgines. A la primera hi ha els exercicis previs a fer el discurs, i està estructurat de manera que cada exercici consti de dues "bombolles", una amb l'exercici i l'altra amb la finalitat d'aquest. Hi ha un exercici que també consta d'una imatge, ja que d'aquesta manera queda més clar.

A la segona pàgina hi ha els gestos, les postures, expressions facials i factors del paralenguatge que s'han de tenir en compte durant el transcurs del discurs. Estan dividits en dos apartats, els que són recomanables (de color verd) i els que cal evitar (de color vermell). Cada un consta de dues "bombolles" i un dibuix, de manera que s'entengui millor el que s'està explicant.

A la primera "bombolla" posa el nom del gest, postura o expressió facial, i la segona explica quines sensacions transmet al públic fer això. La imatge acompanya a aquestes dues i ajuda a la comprensió del que s'explica.

La part del paralenguatge consta de quatre "bombolles", una amb el títol (paralenguatge) i tres amb instruccions sobre com controlar el to, el ritme, el volum, la velocitat i les pauses mentre s'està duent a terme el discurs.

El fulletó informatiu es mostra a continuació.

EL LLENGUATGE NO VERBAL PER PARLAR EN PÚBLIC

Exercicis i consells per millorar l'oratorària

EXERCICIS PREVIS

Recita el discurs davant un mirall, grava't o fes-lo davant d'una altra persona



Guanya confiança i detecta els teus propis errors

Numera el que has de dir



Guanya seguretat i evita quedar-te en blanc

Cronometra el discurs



Controla la velocitat, sempre entre 120 i 160 paraules per minut

Fes respiracions profundes



Millora el control de la respiració i la projecció vocal

Recita el discurs amb un llapis a la boca i digues embarbussaments



Reforça els músculs de la boca i millora la dicció



DURANT EL DISCURS



Assentir lleugerament



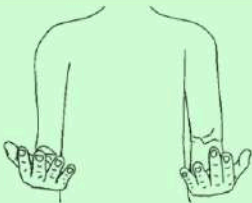
Positivitat i confiança



Palmells cap amunt



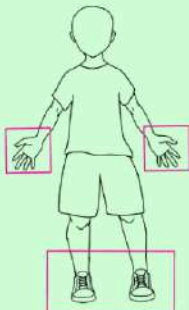
Confiança, credibilitat i transparència



Postura expansiva



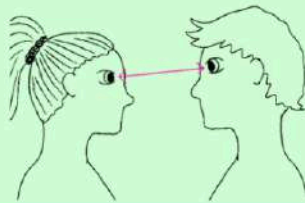
Honestedat, transparència i confiança



Contacte visual



Confiança i honestedat, s'ha d'anar canviant de persona



Somriure



Confiança, honestedat i transparència



Parallenguatge



Variar el to, ritme i volum per evitar que sigui un discurs monòton



Controlar la velocitat per a evitar anar massa ràpid o lent



Fer pauses estratègiques per fer el discurs més fàcil de seguir



Tocar-se la cara



Desconfiança, inseguretats i transmet que s'està mentint



Braços o cames creuades



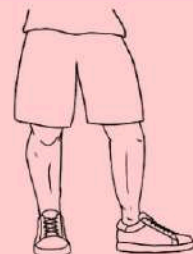
Rebuig i actitud tancada i defensiva



Peu avançat que no apunta al públic



Falta d'interès en què es diu i indica que es vol anar a un altre lloc (on apunta el peu)



El teu cos parla més que les teves paraules!

3.2.2 Anàlisi de vídeos

Per aconseguir els vídeos, he parlat amb les 6 persones per assegurar que els semblava bé participar en la meua part pràctica i si estaven d'acord amb tot el que s'havia de fer.



Per a gravar alguns vídeos, he quedat amb la persona i els he gravat jo mateixa amb el meu mòbil, però si era massa difícil quedar, he demanat que me'ls enviessin. Després els he enviat el fulletó, m'han enviat el segon vídeo aplicant els consells, i quan els he tingut, he fet una taula comparativa.

3.2.2.1 Persona 1: Arnau Bosch

La primera persona és l'Arnau Bosch Pous, de 15 anys. És el meu cosí, i he considerat que estaria bé que fes el vídeo perquè normalment en aquesta edat es fan bastants presentacions orals, i he pensat que el meu fulletó el pot ajudar.





Ara fa 4t d'ESO a l'Institut Pla de l'Estany.


Abans	Vídeo 
Cinèsica	Observació
	En aquest primer vídeo podem observar que manté el contacte visual durant la major part del discurs, cosa positiva perquè transmet veracitat i falta de por. Tot i això, si és massa prolongat, pot intimidar als oients.
	També veiem que l'Arnau té tota l'estona els braços agafats darrere l'esquena, cosa que pot indicar que té confiança en si mateix o que n'està intentant guanyar. Així mateix, ens pot mostrar que no sap on posar els braços, i pot ser un indicati de nerviosisme.

	<p>Tot i que no és durant gaire estona, en un moment, encreua un braç per darrere el cos i agafa l'altre amb aquest. Aquesta postura ens transmet inseguretats i falta de confiança, i expressa la seva necessitat de sentir-se reconfortat.</p>
	<p>Si ens fixem en les cames, observem que durant la major part del vídeo té tot el pes del cos recolzat en un peu, que està més avançat que l'altre i no apunta al públic, sinó a un lloc que no veiem. Això pot indicar incomoditat, nervis i ganes d'estar en un altre lloc (allà on apunta el peu). També veiem que mou les cames contínuament.</p>
Parallenguatge	Observació
<p>To i ritme de veu</p>	<p>Tant el to com el ritme de la seva veu durant el discurs són monòtons, ja que pràcticament no varien. Això pot fer que el discurs sigui difícil de seguir i si és llarg es pot arribar a fer avorrit.</p> <p>La falta de variació d'aquests també fa que el discurs manqui d'emoció i sentiment.</p>
<p>Velocitat</p>	<p>La velocitat en la qual parla està bé perquè permet que s'entengui quasi tot el que diu, però sense fer que sigui massa llarg.</p> <p>Tot i que durant la major part del discurs està bé, hi ha alguns moments que parla a una velocitat massa alta (al principi de tot) o massa baixa (al final).</p>
<p>Silencis</p>	<p>Ha fet un bon ús dels silencis, deixant una pausa entre cada frase i un moment per assimilar la informació.</p> <p>No obstant això, en algun moment el silenci és massa llarg, i això pot indicar que no se sap del que s'està parlant o que s'està recitant un text de memòria.</p>

Coses a millorar	
Cap	<p>Una cosa important a fer durant el discurs és no deixar el cap completament quiet, ja que això pot arribar a intimidar a l'audiència.</p> <p>Per a millorar, penso que podria inclinar-lo una mica, i si cal en algun moment assentir lleugerament.</p>
Cara	<p>Per a transmetre més confiança i seguretat, és molt important somriure durant el discurs. Somriure dona emoció al discurs i redueix la tensió.</p>
Braços	<p>També és crucial que ensenyi els braços i les mans com més estona possible, per transmetre confiança.</p> <p>A més a més, estaria bé que parlés amb els palmells de la mà cap amunt, per aportar credibilitat al discurs.</p>
Cames	<p>Seria positiu pel discurs que tingués les cames rectes amb els peus enfocant el públic, ja que d'aquesta manera es transmet interès i confiança.</p> <p>A més, tenir el peu apuntant a un altre costat transmetrà nervis i inseguretat al públic.</p>
To	<p>El to s'hauria d'intentar variar, per així fer el discurs menys monòton i evitar la falta d'atenció. A més, el faria més fàcil de seguir.</p>
Conclusions	
<p>Després d'analitzar el vídeo i combinar tots els gestos, postures, expressions i factors del paralenguatge que he detectat, he pogut observar que l'Arnau estava bastant nerviós. És normal, però és important no reflectir-ho en els nostres gestos, perquè d'aquesta manera l'audiència ho percep molt fàcilment, i això no és gaire positiu pel discurs.</p> <p>Veiem també que es mou contínuament perquè no sap com posar-se, i que tampoc sap on posar els braços.</p>	

Sembla que té ganes d'acabar de fer el vídeo i poder anar a fer una altra cosa. També podem veure que el fet d'estar nerviós fa que se senti insegur sobre què dir, i això es nota en el paralenguatge. Penso que el meu fulletó el pot ajudar a millorar molt.






<p>Després</p>	<p>Vídeo</p> 
<p>Cinèsica</p>	<p>Observació</p>
	<p>Durant el vídeo podem veure que l'Arnau fa contacte visual amb l'audiència bastant estona. No ho fa durant tot el vídeo, cosa que està bé. Mirar tota l'estona a una mateixa persona pot fer que se senti intimidada. Fer contacte visual manté l'atenció del públic i transmet credibilitat i honestat.</p>
	<p>També podem veure que en el discurs té els palmells de les mans mirant cap amunt, cosa que és molt important per transmetre credibilitat i confiança al públic. Tot i això, si es veu forçat no transmet el que s'espera, però està bé intentar-ho integrar per aconseguir que cada cop surti més natural.</p>
	<p>Una altra cosa en la qual ens podem fixar sobre els braços és que els té tota l'estona davant del cos, mai amagats, cosa que és molt més important del que sembla. Tenir-los sempre amagats fa que sembli que s'està amagant informació i transmet males sensacions. Per</p>

	això, s'ha d'intentar que sempre estiguin visibles.
	<p>Si ens fixem en les cames, veiem que les té mirant cap a davant i que té els peus mirant al públic.</p> <p>Aquesta posició és molt positiva per a mostrar al públic que tenen la teva atenció i que estàs interessat en la conversa.</p> <p>No tenir els peus enfocats al públic farà que transmetis falta d'interès i mostris que no tens ganes de ser allà.</p> <p>Per aquest motiu, tenir-los així és un gran punt a favor si es volen transmetre bones sensacions.</p>
Parallenguatge	Observació
To	<p>El seu to de veu és una mica monòton en algunes parts, però no durant tot el discurs.</p> <p>Hi ha moments en què remarca la importància del que diu amb el to, i d'aquesta manera fa que el públic posi més atenció en el seu discurs i posa una mica d'emoció al discurs.</p>
Silencis	<p>Els silencis estan ben posats, perquè els fa entre frases, per així deixar un espai entre cada tema i deixar un moment a l'audiència per entendre bé el que diu. Tot i això, en algun moment diu frases massa seguides, o deixa massa separació entre elles.</p>
Millores	
Braços	<p>Una de les millores que més es noten són els braços.</p> <p>En el primer vídeo els tenia tota l'estona darrere l'esquena, i això feia que el públic no sentís confiança i creava una espècie de barrera que dificultava la comunicació.</p> <p>Tot i que es veu una mica forçat, si es practica més pot</p>

	ser un gran canvi en la seva comunicació.
Peus	A l'altre vídeo tenia un peu avançat i enfocant cap a un altre lloc quasi tota l'estona, cosa que indica que no està interessat en la conversa. En canvi, en aquest segon vídeo veiem que estan mirant al públic, mostrant interès i atenció.
To	Tot i que continua sent monòton, ha millorat una mica, ja que en alguns punts del discurs ha donat més força a algunes paraules, encara que sigui de manera molt lleu.
Conclusions	
<p>En aquest cas, penso que l'Arnau sí que ha millorat. Ha passat de posar els braços darrere, creant una espècie de barrera a deixar-los visible tota l'estona, transmetent transparència i credibilitat. També ha canviat la posició dels peus, cosa que és important.</p> <p>Tot i això, crec que falta una mica de pràctica, i això es nota bastant en el paral·lenguatge, sobretot en el to.</p> <p>En el seu segon discurs ha aplicat molts dels consells que hi havia en el fulletó, però es noten forçats. Això és a causa de la falta de pràctica. Si practiquéss més, guanyaria més seguretat, i això faria que els gestos, les postures i les expressions facials li sortissin més naturals i tindria més facilitat per variar el to i emfatitzar el que creu necessari.</p> <p>Per tant, penso que ha millorat, però que amb una mica més de pràctica, el canvi que farà serà molt gran i el seu discurs millorarà moltíssim.</p>	




3.2.2.2 Persona 2: Ariadna Gràcia


Aquesta persona és l'Ariadna Gràcia Garcia. Té 17 anys i ha acabat 1r de Batxillerat a l'Institut Josep Brugulat, de Banyoles, però aquest any comença un cicle formatiu. És amiga meua i ens coneixem perquè entrenem juntes a piragüisme. En el seu cas, he considerat que en aquesta edat hem de parlar sovint en públic, i per tant el manual també és útil.

<p>Abans</p>	<p>Vídeo</p> 
<p>Cinèsica</p>	<p>Observació</p>
	<p>Tant les expressions facials com els gestos amb el cap estan molt bé.</p> <p>No té el cap completament estàtic mentre parla, sinó que el mou i està lleugerament inclinat transmetent confiança i interès. Manté el contacte visual, però no tota l'estona.</p> <p>A més, somriu durant el discurs, cosa que transmet confiança i treu tensió.</p>
	<p>Durant més de la meitat del vídeo podem veure que l'Ariadna té els braços per darrere l'esquena, cosa que ens impedeix veure les mans.</p> <p>Aquesta postura pot ser un indicatiu que té confiança en ella mateixa, però també ens pot mostrar que està nerviosa i no sap què fer amb els seus braços.</p>
	<p>També observem que s'agafa les mans per davant del cos. Aquest gest és semblant al que fan els futbolistes per a protegir-se, i és per això que es fa servir. Indica que està intentant protegir-se, i pot indicar inseguretats o nerviosisme. També pot mostrar que oculta informació.</p>
	<p>En algun moment entrellaça lleugerament els dits, mostrant una actitud ansiosa o que s'estan reprimint les emocions. És important evitar-ho, perquè tot i que és bastant comú, el seu significat no ajuda en el discurs.</p>

	<p>Les cames les va movent constantment mentre parla, indicant nerviosisme i inseguretat, i per a tant, no ajuda a fer que el públic senti confiança.</p> <p>Va variant les cames entre dues postures, una de les quals és tenir les cames creuades.</p> <p>Això transmet una actitud tancada i defensiva, i també incomoditat o falta d'atenció a la conversa.</p>
	<p>L'altra postura és la de tenir un peu avançat que apunta a un altre lloc. Igual que l'anterior, és negativa, perquè transmet falta d'interès i ganes d'estar en un altre lloc.</p> <p>El peu que està avançat no apunta cap a l'audiència, o càmera, sinó cap a un altre lloc, que és on realment es vol anar.</p> <p>Pot voler dir que està nerviosa o se sent insegura.</p>
<p>Parallenguatge</p>	<p>Observació</p>
<p>To de veu</p>	<p>L'única cosa a millorar del parallenguatge és el to de veu, perquè tot i que en alguns moments varia, és bastant monòton i això pot fer que sigui més difícil de seguir i es faci llarg.</p>
<p>Silencis i velocitat</p>	<p>Tot i que el to de veu es pot millorar, la resta de factors del parallenguatge estan molt bé. Respecta els silencis, però no els fa massa llargs, i per tant el discurs no perd el seu ritme i és fluid. Parla a una velocitat correcta, perquè no és massa lenta, que es fa pesat, ni massa ràpida, que no s'entén el que es diu. Això també té a veure amb la dicció, i l'Ariadna pronuncia bé les paraules i fa que s'entengui.</p>

Coses a millorar	
Cara	<p>De la cara, l'única cosa que es podria millorar és el contacte visual. Encara que està bé que no miri fixament a l'interlocutor, és important que hi hagi contacte visual bastant estona.</p> <p>Tot i això, de la manera que ho ha fet també es pot considerar correcta.</p>
Braços i mans	<p>Pel que fa als braços i les mans, és important que estiguin a la vista tota l'estona perquè això mostra honestedat. També hauria d'evitar agafar-se les mans, ja que això no té un significat positiu.</p> <p>A més, els palmells estaria bé que estiguessin mirant al cel per així transmetre honestedat i confiança.</p>
Cames	<p>Una altra cosa que hauria d'evitar és moure molt les cames, perquè això indica nerviosisme i inseguretad.</p> <p>La postura més positiva és amb els dos peus enfocats al públic, perquè d'aquesta manera es transmet honestedat, interès i que s'està prestant atenció.</p>
To de veu	<p>Finalment, del paralenguatge el que es pot millorar és el to de veu, perquè és bastant repetitiu i això pot fer que el discurs es faci avorrit, llarg i difícil de seguir.</p>
Conclusions	
<p>En el seu cas, també podem observar que està nerviosa i sembla que tingui ganes d'acabar de fer el vídeo. Ho veiem gràcies al constant moviment dels braços, de les cames i del tors.</p> <p>Aquest és un altre exemple que el nostre cos molts cops delata les nostres emocions i pensaments sense que nosaltres ens n'adonem.</p> <p>Igual que en el cas de l'Arnau, la meva opinió és que el meu fulletó podrà ajudar-la molt.</p>	

<p>Després</p>	<p>Vídeo</p> 
<p>Cinèsica</p>	<p>Observació</p>
	<p>Durant la major part del discurs, l'Ariadna fa contacte visual amb el seu interlocutor. Tot i això, no és una mirada molt intensa que pot intimidar, i en algun moment la desvia una mica per a no abusar del contacte visual. Això, ajuda a mantenir qui escolta atent.</p>
	<p>També veiem que a vegades somriu, transmetent confiança i honestedat. Així treu una mica la tensió de l'ambient i manté l'audiència interessada.</p> <p>Tot i que en algun moment podria haver somrigut més, no és necessari, perquè si no pot semblar molt forçat.</p>
	<p>També veiem que en algun moment col·loca els braços i les mans els palmells cap amunt, i d'aquesta manera transmet honestedat i transparència, cosa important si es vol que el públic senti que es diu la veritat.</p> <p>Això és important i amb un gran efecte sobre el públic.</p>
	<p>Sempre ha mantingut els braços i mans visibles, i els ha utilitzat per posar èmfasi en alguns punts rellevants del discurs i en allò que ha volgut destacar.</p> <p>Moure les mans i els braços és crucial per a agilitzar el discurs i evitar que es faci llarg.</p> <p>Tot i que moure'ls molt és un indicador de nervis, fer-ho per a emfatitzar alguns punts mostra seguretat, emoció i interès en el discurs.</p>

	<p>Les cames, les té sempre de manera que els peus estiguin enfocats cap a la persona que està escoltant.</p> <p>D'aquesta manera es mostra interès i es transmet la sensació al públic que tenen la teva atenció.</p> <p>És la manera correcta de col·locar les cames i peus durant un discurs.</p>
<p>Parallenguatge</p>	<p>Observació</p>
<p>To</p>	<p>El seu to durant el discurs és molt bo, ja que no és monòton i el va variant segons la importància del que diu. L'utilitza correctament per a donar èmfasi i emoció en el discurs, evitant que sigui avorrit.</p>
<p>Silencis</p>	<p>Igual que el to, els silencis també estan molt ben col·locats. Els fa després de cada frase, per així deixar un espai abans de continuar o canviar de tema i donar un moment per a processar la informació.</p>
<p>Ritme</p>	<p>Finalment, el ritme també és com ha de ser. La velocitat amb què parla i els silencis fan que el ritme no sigui monòton i no es faci llarg el discurs.</p>
<p>Millores</p>	
<p>Cara</p>	<p>Tot i que de la cara no hi havia gairebé res a millorar, en aquest segon vídeo veiem el contacte visual ha millorat una mica. No mira fixament a l'oient, sinó que va movent la mirada, però no per a nerviosisme.</p> <p>Tot i que en aquest cas només hi hagi un interlocutor, passeja la mirada perquè en cas que hi hagi més gent, ningú quedi fora.</p> <p>Podem veure que el somriure no és gaire diferent que el del primer vídeo.</p>
	<p>Aquest és un dels factors que més es nota que ha</p>

Braços	<p>millorat. En el primer vídeo els mantenia molta estona darrere l'esquena, i la resta estava amb les mans agafades, cosa que no transmet emocions positives.</p> <p>En canvi, en aquest segon vídeo hem pogut observar que sempre mostra els braços i movent les mans per donar més importància en algunes parts concretes del discurs.</p> <p>Aquest canvi és molt positiu i un dels més importants.</p>
Cames	<p>Les cames també han canviat molt. Al principi hem vist que no les parava de moure, transmetent nerviosisme.</p> <p>En canvi, aquest segon cop les ha mantingut fixes a terra i amb els dos peus enfocant a l'interlocutor, mostrant interès i atenció. És un gran canvi.</p>
Parallenguatge	<p>El parallenguatge ha millorat moltíssim, sobretot el to.</p> <p>En aquest segon vídeo no era monòton, sinó que variava constantment, fent que el discurs fos fàcil de seguir. Això no passava en el primer vídeo, allà el to era molt semblant durant la major part del discurs, i clarament ha sigut una millora important.</p>
Conclusions	
<p>Després d'analitzar aquest segon vídeo i comparar-lo amb el primer, he arribat a la conclusió que el llenguatge no verbal en el seu discurs ha millorat moltíssim.</p> <p>Les cames han deixat de transmetre nerviosisme i han passat a mostrar atenció i interès.</p> <p>Tot i això, els canvis que considero més importants han sigut el dels braços i el del to. Els braços al principi eren una eina per a protegir-se i fer una espècie de barrera i un intent de guanyar seguretat, però en aquest segon, els ha utilitzat per a remarcar la importància d'alguns punts del discurs i per a transmetre confiança, ja que la seguretat ja la tenia.</p> <p>El to ha fet un gran canvi, perquè era molt monòton i això feia que fos difícil de</p>	

seguir i es fes llarg i, fins i tot, avorrit. Però després de fer els exercicis, el to ha passat a variar durant el transcurs del discurs, i ara aquest convida a escoltar el que es diu i atrau l'atenció.



A més, en el segon vídeo no aparentava nerviosisme, sinó seguretat en si mateixa i en el que diu.

Penso que ha fet un gran canvi cap a millor.

3.2.2.3 Persona 3: Albert Corominas

La tercera persona és l'Albert Corominas Bertran (Coro), de 43 anys. És una persona que està bastant acostumada a parlar en públic, i per això he pensat que estaria bé que participés en el meu TdR, perquè així podré veure com ho fa algú que està acostumat a parlar davant un públic, i què hi ha a millorar.

És esportista d'elit i entrenador de piragüisme al Club Natació Banyoles (CNB).




<p>Abans</p>	<p>Vídeo</p> 
<p>Cinèsica</p>	<p>Observació</p>
	<p>Mentre duu a terme el discurs, fa contacte visual amb la càmera, i així genera confiança. El contacte no és tota l'estona, sinó que en algun moment desvia una mica la mirada, però ho fa durant un instant, i per tant no trenca el contacte del tot.</p> <p>Tot i que durant gran part del discurs manté el cap recte, el mou per a donar èmfasi en algunes parts, i també l'inclina una mica. Això també és positiu.</p>

	<p>Al principi del vídeo, veiem que té les mans agafades per davant del seu cos. Això indica que s'està intentant protegir a ell mateix, és com si crees una barrera protectora, i per tant pot indicar una mica d'inseguretat, incomoditat o nervis.</p>
	<p>Durant més de la meitat del discurs, podem observar que fa aquest gest amb les mans, té els dits entrelaçats. Això ens mostra una actitud ansiosa o nerviosa, i que està reprimint algun pensament o emoció. No és recomanable fer aquest gest.</p>
	<p>Tot i això, en un moment concret veiem que estén els braços i els mostra completament, amb els palmells cap amunt. Aquesta postura és la més positiva quan es parla, perquè transmet transparència i honestedat.</p> <p>Una altra cosa positiva amb els braços és que no els amaga en cap moment, que sempre estan per davant del cos i que sempre estan visibles.</p> <p>Així transmeten honestedat i credibilitat, i el fet que es vegin és un gran punt a favor.</p>
	<p>Tot i que a causa de l'angle del vídeo no podem apreciar els peus, gràcies a la postura de les cames i els genolls, es pot intuir com estan posats aquests.</p> <p>Sembla que els dos genolls estan enfocats cap endavant, i per tant significa que els peus també.</p> <p>Aquesta és la millor postura pels peus, perquè estan encarats a l'audiència, i això transmet atenció i mostra interès.</p> <p>Tot i això, mou les cames constantment, fent una espècie de salts i doblegant els genolls. Aquests moviments poden indicar nerviosisme.</p>

Parallenguatge	Observació
To	Durant el transcurs del discurs, el to no és gaire repetitiu, cosa que està bé. Varia sobretot al principi, però en algun moment sí que és massa monòton i es podria millorar si variés una mica.
Silencis	Al principi del discurs l'Albert fa els silencis que toquen, però a mesura que va avançant, cada cop són més llargs, i això trenca la fluïdesa i fa que sigui més difícil de seguir.
Ritme	El fet que els silencis s'allarguin durant el discurs fa que el ritme no sigui del tot òptim. Això és perquè tot i que la velocitat és correcta, els silencis massa llargs fan que el discurs "s'encalli".
Coses a millorar	
Cara	De la cara s'hauria de millorar el somriure, ja que l'expressió és molt seriosa, i això no transmet gaire confiança al públic.
Braços i mans	Tot i que sempre estan visibles i això és positiu, durant molta estona té els dits entrelaçats, i això pot indicar mentida. Per a millorar, estaria bé que estigués més estona amb els palmells de les mans cap al cel, per així transmetre més transparència.
Cames	La postura de les cames està bé, tot i que no es vegi del tot. Tot i això, durant el discurs les va movent, fent una mena de salts i doblgant els genolls.
Silencis	Del parallenguatge, el que és més important millorar són els silencis. Tot i que al principi els respecta, durant el transcurs del discurs cada cop són més llargs i fan

	que sigui difícil seguir-lo.
Conclusions	
<p>Tot i que inicialment no ho sembli, els gestos i postures del cos transmeten una mica de nerviosisme. Aquests nervis també es poden notar amb la veu quan ens fixem en les pauses que fa mentre parla.</p> <p>Sembla que en algun moment no sàpiga què dir, i per això fa uns silencis més llargs del normal.</p> <p>En aquest cas serà més difícil de millorar, però amb el fulletó penso que es pot.</p>	

Després	Vídeo 
Cinèsica	Observació
	<p>Una cosa que podem veure des del principi del vídeo és que fa contacte visual amb la càmera (l'audiència). No el deixa de fer en cap moment del vídeo, això transmet confiança, credibilitat, i manté l'atenció de qui escolta.</p> <p>Al principi també veiem que somriu, cosa molt positiva, perquè dona emoció al discurs, transmet confiança al públic i treu tensió de l'ambient.</p> <p>Somriure és un gran recurs de persuasió, però s'ha de vigilar no abusar, perquè si es veu forçat no tindrà els efectes desitjats.</p>
	<p>Criden bastant l'atenció els moviments dels braços i les mans. Fer moviments amb aquests és positiu, perquè fa la sensació que es diu la veritat, cosa que transmet confiança i transparència al públic.</p>

	<p>Tot i això, s'ha de vigilar, perquè si es mouen massa i de manera descontrolada, aquests gestos poden indicar nerviosisme.</p>
	<p>Un dels gestos que més veiem és el de tenir els palmells cap amunt. Aquest gest és molt positiu, perquè transmet credibilitat, transparència i sinceritat. És un dels més positius i dels que més influència tenen sobre el públic.</p>
	<p>Un altre gest que veiem bastant és el que uneix les puntes dels dits (posició de campanar). Aquesta posició expressa confiança, seguretat i decisió, i és bastant utilitzada per gent que té poder. Tot i això, si es fa servir en excés, pot arribar a mostrar arrogància i superioritat, cosa que no és gens positiva en un discurs.</p>
	<p>També veiem que mentre parla, s'agafa les mans. Aquest gest pot indicar nerviosisme, vergonya o inseguretat, i per tant no ajuda gaire en el discurs. També pot voler dir que no se sap on posar les mans. Per aquests motius és millor intentar evitar-lo.</p>
	<p>Si observem les cames, veiem que estan estàtiques durant tota l'estona. Sempre té tota l'estona els dos peus apuntant al públic, cosa que indica als oients que tenen la seva atenció i que ell té interès en la conversa. A més, no les mou en cap moment, estan com "enganxades" a terra. Això és positiu per evitar que els peus apuntin a un altre lloc, però quan s'agafa més confiança, moure'ls una mica (tot i que sempre mirant al públic) pot ajudar a</p>

	guanyar i mostrar més seguretat.
Parallenguatge	Observació
To	<p>El to està molt bé, ja que el va variant durant tot el discurs, emfatitzant alguna informació més important i evitant que sigui monòton.</p> <p>D'aquesta manera, també posa emoció al discurs i capta l'atenció dels oients, mantenint-los atents al que diu.</p>
Silencis	<p>Encara que durant la major part del discurs els silencis estan bé, hi ha algun moment, sobretot al final, que les frases s'ajunten molt i no dona un moment per entendre el que diu.</p> <p>Tot i això, estan bastant bé, ja que eviten que el públic desconnecti.</p>
Velocitat	<p>La velocitat penso que és una mica massa ràpida. En alguns moments del discurs, costa entendre bé el que diu per què parla molt ràpidament i ajunta molt les frases.</p> <p>Tot i que parlar a una velocitat ràpida fa que el públic posi més atenció per entendre el discurs, fer-ho massa ràpid farà que aquest no s'entengui i els oients perdin informació o deixin d'escoltar.</p>
Millores	
Cara	<p>Tot i que no somriu durant tota l'estona, la seva expressió no és tan seriosa com en el primer vídeo, cosa que és molt positiu. Aquest cop, transmet més confiança al públic i afegeix sentiment al seu discurs.</p>
Mans	<p>En el primer vídeo, alguns gestos amb les mans transmetien sensacions negatives. En canvi, aquest cop</p>

	ha mostrat més transparència, seguretat i confiança.
Cames	Les cames també han millorat. Tot i que al vídeo anterior ja estaven enfocant cap al públic, es movia contínuament, fent petits salts. Aquest segon cop no ho ha fet, cosa que és positiva, perquè transmetia nerviosisme.
To	El to ha canviat bastant. En el primer vídeo no era monòton, però no variava gaire. En canvi, en aquest últim canviava segons la importància del que deia, i posava èmfasi en les coses més remarcables.
Silencis	En el primer vídeo, els silencis eren massa llargs, en alguns moments. En canvi, en aquest segon eren curts. Encara que no és una millora gaire gran, perquè abans eren llargs i ara curts, el fet que siguin curts manté més l'atenció del públic. Tot i això, en aquest cas eren massa curts, cosa que fa que no sigui del tot una millora.

Conclusions

En aquest cas, penso que el que ha millorat més és la cinèsica. Els seus gestos, les postures i les expressions facials han canviat cap a millor, ja que abans transmetien una mica de nerviosisme i reprimia les emocions. En canvi, aquest cop ha mostrat més seguretat i confiança en si mateix i en el discurs.

Tot i això, el paralenguatge no ha millorat gaire. El to sí que ho ha fet, i és una millora molt remarcable i que té un gran impacte en l'audiència, però l'alta velocitat i els curts silencis han fet que fos difícil retenir tota la informació.

Això pot mostrar una mica de nervis, tot i que no es puguin veure si ens fixem en la cinèsica.

Després d'analitzar-ho tot, considero que ha millorat, però que per acabar de fer-ho hauria d'intentar parlar a una velocitat més controlada i fent una pausa entre frase i frase, per així poder captar millor la informació.





Tot i això, ha millorat més del que m'esperava.

3.2.2.4 Persona 4: Neus Plana

La següent persona és la Neus Plana Turu, flautista, percussionista corporal i psicòloga. Actualment, té 36 anys, i és professora de flauta travessera a l'Escola Municipal de Música de Banyoles (EMMB). És la meua professora de flauta travessera.

Com que és músic, està bastant acostumada a estar davant d'un públic, i igual que amb l'Albert Corominas, volia veure si hi havia alguna cosa a millorar.

<p>Abans</p>	<p>Vídeo</p> 
<p>Cinèsica</p>	<p>Observació</p>
	<p>Durant una gran part del vídeo, podem veure que la Neus somriu, fent que els espectadors sentin més confiança, tinguin la sensació que diu la veritat i reté la seva atenció. A més, rebaixa la tensió de l'ambient. Per tant, és una expressió facial molt positiva, i és recomanable fer-la si es vol transmetre aquestes sensacions.</p>
	<p>També podem observar que no manté el cap completament quiet, sinó que el mou en funció del que diu, i d'aquesta manera posa èmfasi a les seves paraules. A més, d'aquesta manera transmet confiança. Una altra cosa en la qual ens podem fixar és que manté el contacte visual, cosa molt positiva. Així manté l'atenció del públic i fa la sensació que el que diu és</p>



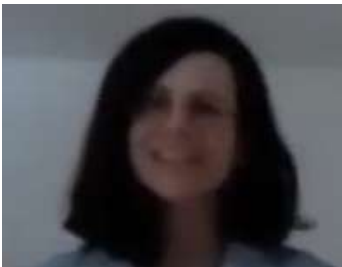
	<p>veritat.</p> <p>Les dues coses són positives pel discurs.</p>
	<p>En el vídeo també podem observar que mou constantment els braços i les mans, que pràcticament mai estan estàtiques.</p> <p>Aquesta és una bona tècnica per a evitar transmetre la sensació que s'està mentint o amagant informació.</p>
	<p>Encara que és durant pocs segons, podem veure que en un moment entrellaça els dits de les mans, cosa que pot indicar que està reprimint algun pensament o emoció.</p> <p>Tot i això, és durant un instant molt breu.</p>
	<p>També observem que mentre parla, hi ha bastants cops en els quals té els palmells de les mans mirant cap al cel. Aquest gest també és positiu, ja que transmet transparència, honestedat i credibilitat.</p> <p>És un gest que ajuda a persuadir, i és positiu.</p>
	<p>Si ens fixem en els peus i les cames veiem que té els dos peus enfocats al públic i mirant cap endavant.</p> <p>Tot i que no es vegin completament, es pot intuir que estan en aquesta posició, i això és molt bo.</p> <p>Mentre parles, és difícil decidir en quina postura posar els peus, i posar-los enfocant cap endavant és la millor opció.</p> <p>Aquesta postura mostra al públic que tenen la teva atenció i que estàs interessat en el que dius.</p> <p>Per tant, aquesta postura és la més beneficiosa quan s'està donant un discurs.</p>
<p>Parallenguatge</p>	<p>Observació</p>





To	El to amb el qual parla és molt bo, ja que no és monòton, sinó que varia en funció del que diu, donant més força a algunes paraules o frases, i evitant que es faci avorrit o llarg.
Silencis	Els silencis estan molt ben col·locats, fent que no es talli el discurs amb silencis massa llargs, però deixant un moment per a entendre la informació abans de continuar parlant.
Velocitat	La velocitat també és molt adequada, ja que parla a una velocitat en la qual s'entén tot el que diu i no es confonen les paraules.
Coses a millorar	
Mans	Tot i que moure les mans és una cosa molt positiva perquè transmet confiança, moure-les massa transmet nerviosisme. Per tant, no ha de deixar de moure-les, simplement intentar fer-ho de manera més reduïda. Tot i això, s'ha de tenir en compte que no està malament que les mogui, però és l'única cosa que es pot millorar de la cinèsica.
Velocitat	Encara que la velocitat és correcta, en algun moment era una mica baixa, cosa que pot fer que el públic es distregui. Tot i això, igual que les mans, no està malament la velocitat que ha utilitzat, però si s'hagués de mirar detalladament, aquest seria l'únic factor del paralenguatge que es podria millorar d'aquest discurs.
Conclusions	
Aquest vídeo ha sigut dels més difícils d'analitzar, ja que estava tot pràcticament	

perfecte. Quasi tots els consells que dono en el meu fulletó ja els ha aplicat la Neus de manera inconscient en el seu primer vídeo.

Encara que no hi hagués pràcticament res, he decidit mirar més detalladament el seu vídeo, per així trobar alguna cosa que es pogués millorar, i tot i que m'ha costat al final he trobat dues coses, però com ja he dit, no són imprescindibles ni faran un gran canvi en el discurs.

En aquest cas, no crec que el meu manual li serveixi de gaire, ja que de la manera que ella ho fa és quasi perfecte.

<p>Després</p>	<p>Vídeo</p> 
<p>Cinèsica</p>	<p>Observació</p>
	<p>Com en el primer vídeo, veiem que no manté el cap quiet, sinó que el mou donant més importància a la informació que creu que ho mereix, i així també transmet confiança i honestat als oients.</p> <p>A més, tot i que en aquesta foto no es pot apreciar gaire, manté el contacte visual durant tot el discurs, però no ho fa amb una mirada intensa, i per tant no intimida a l'audiència, sinó que els transmet seguretat i manté la seva atenció.</p>
	<p>També observem que somriu uns quants cops mentre parla, fent que el públic senti més confiança cap a ella i traient tensió de l'ambient.</p> <p>A més, d'aquesta manera posa emoció al discurs i transmet alegria als oients.</p>

	<p>Aquesta és una expressió que ajuda molt a persuadir i a transmetre bones sensacions a l'audiència.</p>
	<p>Igual que en el vídeo anterior, mou les mans i fa gestos mentre parla, fent que es noti que diu la veritat i transmetent sinceritat i transparència.</p> <p>A més, utilitza aquests gestos per donar força i més importància a les parts del seu discurs que creu que ho necessiten, i això fa que transmeti més seguretat en si mateixa, cosa que és molt positiu.</p>
	<p>També observem que quan parla deixa els palmells de les mans cap amunt, transmetent honestedat, transparència i confiança.</p> <p>Aquest gest, tot i que és simple, té molta influència en la manera en la qual es transmet el discurs, i per això és molt beneficiós.</p>
	<p>Tot i això, hi ha un moment en què posa les mans en la posició de campanar. Aquest gest transmet confiança, decisió i seguretat en el que diu.</p> <p>Tot i això, s'ha de vigilar no fer-la massa estona. En el vídeo, la Neus la fa només en un moment i, per tant, està ben utilitzada.</p>
	<p>En aquest cas sí que podem veure bé les dues cames i els peus, que estan enfocant cap al públic, mostrant que tenen la seva atenció i que està enfocada en la conversa.</p> <p>En el primer vídeo tenia la mateixa postura, cosa que indica que ja li surt natural.</p> <p>És la millor posició per les cames, i la que transmet millors sensacions al públic.</p>
<p>Parallenguatge</p>	<p>Observació</p>

To	Com a l'altre vídeo, el to està molt bé, perquè canvia quan és necessari i dona èmfasi en els moments clau. Això evita la monotonia i fa que el públic no s'avorreixi ni deixi de posar atenció al discurs.
Silencis	També com en el primer, els silencis estan allà on millor queden, fent que el discurs tingui pauses i no sigui tot seguit, però les pauses no són exagerades i no tallen el transcurs del discurs.
Millores	
Mans	Tot i que en el primer vídeo pràcticament no es podia millorar res, una de les coses que he considerat que es podien era el moviment de les mans. Encara que moure-les és positiu perquè transmet seguretat i confiança, fer-ho massa fa que transmetis nerviosisme, i això no és positiu. En aquest segon vídeo ha continuat fent gestos amb les mans, però els ha fet més reduïts, cosa que fa que no sembli que està nerviosa.
Velocitat	En aquest cas la velocitat ha millorat. En els moments necessaris també era lenta, per així deixar clar el que es diu, malgrat això, quan no ho era, parlava a un ritme fàcil de seguir, però no avorrit.
Conclusions	
<p>En aquest cas el meu manual no ha sigut gaire necessari, perquè la Neus ja feia moltes de les coses de manera inconscient, però igualment penso que ha ajudat en el discurs.</p> <p>Les dues coses que havia detectat en el primer vídeo les ha millorat en el segon, encara que fossin detalls bastant irrellevants.</p> <p>Considero que la Neus és una persona que sap parlar en públic de manera</p>	

natural, i per això el primer vídeo no necessitava cap millora.



Tot i això, m'ha servit per veure com era un discurs ben fet, i he pogut fixar-me més en els detalls intentant trobar alguna cosa a millorar.

En aquest cas, podria dir que m'ha ajudat més ella a mi que jo a ella.

3.2.2.5 Persona 5: Esteve Bosch

La cinquena persona és l'Esteve Bosch Franch, de 71 anys. És el meu avi matern, i és veterinari. Li agraden molt els animals, i sempre ha gaudit molt estant envoltat d'ells. En el món dels cavalls ha parlat en públic molts cops, i per això he pensat que estaria bé veure com ho fa, i poder mirar si puc corregir alguns errors.

Abans	Vídeo 
Cinèsica	Observació
	<p>Si ens fixem en la cara, podem veure que durant tot el vídeo fa contacte visual amb el públic. Això és un gran punt a favor si es vol transmetre confiança i seguretat en un mateix. A més, reté l'atenció del públic.</p> <p>El cap, tot i que durant la major part del vídeo està quiet, el mou de tant en tant, posant èmfasi a certs punts del seu discurs i d'aquesta manera mostrant la seva importància. Tot i això, el podria moure una mica més, per evitar aparentar nerviosisme.</p> <p>Tant el contacte visual com el moviment del cap són positius en el discurs, ja que transmeten bones sensacions al públic.</p>

	<p>Els braços, tot i que els mantingui tota l'estona estirats al costat del cos, no els amaga en cap moment.</p> <p>Deixar-los visibles fa que el públic tingui més sensació d'honestedat i transparència.</p> <p>Si es fa el contrari i s'amaguen, l'audiència tindrà la sensació que s'està amagant informació i perdrem credibilitat. A més, s'aparenta nerviosisme.</p> <p>Per tant, mantenir els braços visibles durant el discurs és un gran pas per aconseguir transmetre sensacions positives als oients.</p>
	<p>Una altra cosa en la qual ens podem fixar dels braços és que els mou de tant en tant, en els moments que ell considera que tenen més importància del seu discurs.</p> <p>Amb aquest moviment posa èmfasi a certs punts, fa que el que diu tingui més emoció i transmet honestedat i credibilitat al públic.</p>
	<p>Si observem les cames, podem veure que tot i que estan bastant en paral·lel, no enfoquen al públic.</p> <p>Aquesta postura no és positiva, i transmet a les persones que l'estan escoltant que no té interès en la conversa i que preferiria estar en qualsevol altre lloc.</p> <p>A més, aquesta posició de les cames també pot indicar nerviosisme, i això no és el que es vol que percebi el públic.</p> <p>Per tant, aquesta postura s'hauria d'intentar evitar.</p>
<p>Parallenguatge</p>	<p>Observació</p>
<p>To</p>	<p>El to no està malament. Hi ha moments en els quals el varia una mica, donant més força a parts del discurs.</p> <p>Tot i això, penso que es podria variar més, perquè és una mica massa monòton, i això fa que perdi emoció i</p>



	que el públic desconnecti amb més facilitat.
Silencis	Tot i que en algun moment les pauses són una mica massa llargues, en general estan bé. Fa silencis abans de canviar de tema, per així separar-los bé i no confondre als oients.
Coses a millorar	
Cara	Una cosa que es podria millorar de la cara és el somriure. Aquest aconsegueix reduir la tensió del moment i dona emoció al discurs. Té molt més impacte del que sembla.
Cap	El cap podria tenir una mica més de moviment, per així emfatitzar el que diu. Tot i que ja n'hi ha, podria haver-n'hi una mica més.
Braços	Tot i que el fet que siguin visibles tota l'estona és positiu, haurien de fer més gestos. En aquest primer vídeo ja els mou, però estaria bé que no els mantingués tota l'estona estirats al costat del cos i els utilitzés per fer més gestos. Fer això faria que la gent sentís més confiança.
Cames	Les cames s'haurien de posar rectes, de manera que els dos peus quedessin encarats al públic. Això faria que l'audiència sentís que tenen l'atenció de qui parla i que aquest està interessat en el que diu.
To	El to estaria bé que variés més durant el discurs. En alguns punts és bastant monòton, i això fa que el públic perdi interès. S'hauria d'intentar donar-li més mobilitat, per així transmetre emoció i captar millor l'atenció de l'audiència.





Conclusions

Tot i que no està malament, penso que el que en general, per millorar falta mobilitat. Durant tot el discurs, l'Esteve manté el cos molt quiet, i això fa que el públic percebi nerviosisme i inseguretat, cosa que es vol evitar.

Hauria d'intentar moure més tant el cos com la veu, donant emoció en el discurs i captant més l'atenció del públic.

Penso que el meu fulletó pot ajudar.

Després	Vídeo 
Cinèsica	Observació
	<p>Una de les coses que més criden l'atenció del vídeo és que de tant en tant somriu àmpliament. Podem veure que quan ho fa els ulls s'aprimen, cosa que ens indica que és un somriure real.</p> <p>Somriure afegeix emoció al discurs i fa que el públic guanyi confiança. A més, transmet seguretat.</p> <p>Per tant, tot i que pot costar fer-ho sense que es vegi forçat, és important intentar-ho.</p> <p>També podem veure que manté el contacte visual durant pràcticament tota l'estona, i això és positiu perquè manté l'atenció del públic i transmet confiança i seguretat en ell mateix.</p>

	<p>Durant el discurs, també veiem que ensenya bastant el palmell de les mans i les mou molt, posant èmfasi en allò que té més importància, i d'aquesta manera donant emoció i força en el discurs.</p> <p>Això fa que transmeti seguretat i que el públic senti més confiança. A més, mostra que té seguretat en ell mateix.</p>
	<p>La postura de les seves cames varia durant el discurs. Hi ha moments en els quals les té en aquesta postura, amb un peu encarat en algun lloc que no és el públic.</p> <p>Aquesta postura no és positiva, sinó que transmet desinterès i falta d'atenció. També mostra que no es vol estar allà, i que preferiria estar en un altre lloc.</p> <p>Tot i això, va canviant la postura dels peus bastants cops, i no els deixa així gaire estona seguida.</p>
	<p>Una altra postura que veiem amb els peus és la següent.</p> <p>Tot i que aquí hi ha un peu que no apunta al públic, el que està avançat sí que ho fa.</p> <p>Per tant, tot i que la postura pot confondre (i, doncs, no és recomanable fer-la) indica interès i atenció a la conversa, i no desinterès, com podria semblar.</p>
	<p>Al final del vídeo veiem que posa els dos peus encarats al públic. D'aquesta manera els mostra que tenen la seva atenció i que està interessat en el tema del discurs.</p> <p>Aquesta és la posició més recomanable, perquè encara tot el cos cap a l'audiència, i això fa que transmeti més confiança i atenció.</p>
	<p>Una cosa que crida l'atenció del vídeo és el moviment del cos. Durant tot el discurs mou els braços, el cap, fa</p>

Moviment del cos	<p>diferents expressions facials i mou molt els peus.</p> <p>Tot i que això podria indicar nerviosisme, si se sap utilitzar, mostra al públic que es té seguretat en un mateix i que es parla amb emoció.</p> <p>Moure's fa que el discurs tingui molt sentiment i reté l'atenció del públic.</p> <p>Tot i això, si es fa de manera molt ràpida, pot transmetre nerviosisme.</p>
Parallenguatge	Observació
To i silencis	<p>En aquest cas, el parallenguatge és pràcticament perfecte. El to varia molt, remarcant bé allò que és important i donant-li més força i emoció al discurs.</p> <p>Els silencis també estan allà on toca, separant els diferents temes i deixant un espai entre ells perquè el públic processi la informació.</p>
Velocitat	<p>La velocitat, tot i que en algun punt pot semblar una mica ràpida, sempre permet entendre el que diu sense problema, i per tant és correcta. La combinació dels diferents factors fa que el ritme també ho sigui i, en conseqüència, fa que el públic no deixi d'escoltar i es quedin atents al que diu.</p>
Millores	
Cara	<p>Una de les millores de la cara és el somriure. Tot i que en algun moment es veu una mica forçat, aporta sentiment i emoció al discurs, i fa que el públic tingui molta més facilitat per escoltar i no desconnectar.</p>
Braços	<p>En aquest segon vídeo, podem veure que no manté els braços quiets al costat del cos, sinó que els mou, posant èmfasi a les parts més importants i, igual que</p>

	<p>amb la cara, donant emoció al discurs.</p> <p>A més, d'aquesta manera transmet confiança, honestedat i transparència al públic</p>
Cames	<p>Les cames també han millorat molt. En el primer vídeo transmetien nerviosisme i ganes d'estar en un altre lloc. En canvi, en aquest segon, tot i que en algun moment estaven enfocant en un altre punt, mostraven interès i atenció, ja que enfocaven al públic.</p>
Tot el cos	<p>Una cosa que ha millorat molt és el moviment del cos. Es mou durant la major part del discurs, però no amb nerviosisme, sinó amb seguretat. Aquest és un gran pas que pot marcar un abans i un després en un discurs.</p> <p>És per això que crec que el moviment del cap, els braços i les cames és una de les millores més notables i que més influeixen a la gent.</p>
To	<p>Una altra cosa que ha fet un gran canvi és el to. Igual que el cos, en aquest segon vídeo té molt de moviment, i varia molt, fent que hi hagi un gran canvi i es noti quan vol ressaltar alguna informació que considera important.</p> <p>També és un canvi que marca una gran diferència.</p>

Conclusions

Considero que aquest cas és un dels que més ha millorat.

Si comparem aquest segon vídeo amb el primer, veiem que ha canviat moltíssim. En el primer, tenia el cos rígid, i no el movia gaire, i el seu to quasi no tenia moviment. Transmetia nerviosisme i inseguretat, i en un discurs cap d'aquestes dues coses són positives.

En canvi, en el segon vídeo veiem que ha fet un canvi que es nota molt, i penso que és sobretot perquè ha guanyat seguretat en el discurs i en ell mateix, i això ha fet que es pogués deixar anar i d'aquesta manera, els gestos, les expressions facials, les postures i els canvis de to li han sortit de manera completament

natural.




El que més ha millorat és el moviment del cos i del to, i comprant els dos vídeos, podem veure la importància que tenen aquests dos a l'hora de fer un discurs, ja que el que diu és pràcticament el mateix.

Penso que ha millorat moltíssim.


3.2.2.6 Persona 6: Carme Llaboré

L'última persona és la Carme Llaboré Soto, que és la meua àvia paterna. Té 79 anys, i sempre ha gaudit molt passant temps amb la família i amics.

No és una persona que està gaire acostumada a parlar en públic, i per això he considerat que em seria útil veure com ho fa, i què pot millorar.

Abans	Vídeo 
Cinèsica	Observació
	En aquest vídeo, podem veure que la Carme no té el cap quiet tota l'estona, sinó que el mou de tant en tant, donant més força al discurs i a les seves paraules. Inclinar el cap és bo, ja que transmet interès i confiança. També podem veure que fa contacte visual amb la càmera durant quasi tota l'estona, cosa que ajuda a mantenir l'atenció del públic i els transmet honestat.
	Una altra cosa en la qual ens podem fixar és que somriu, sobretot al principi. Això, per molt simple que sembli és molt important i fa un gran canvi, perquè afegeix sentiment al discurs, transmet confiança al públic i treu tensió de l'ambient.

	<p>A més, mostra que tens seguretat en tu mateix.</p>
	<p>El que més crida l'atenció del vídeo són els moviments de les mans i dels braços. Podem veure que en pràcticament cap moment els manté quiets, sinó que els mou i fa gestos, emfatitzant la informació que considera important, i fent que el públic posi més atenció.</p> <p>Això és molt positiu, perquè fa que el públic confii més en nosaltres i transmetem més credibilitat.</p> <p>A més, afegeix sentiment al nostre discurs i mostra que es té seguretat en un mateix.</p>
	<p>Al principi i al final del vídeo, veiem que ajunta les mans i entrellaça els dits. Aquest gest mostra que la persona està nerviosa i està reprimint algun pensament o emoció, i per tant no és un gest gaire recomanable, ja que té connotacions negatives.</p> <p>Tot i això, no es percep gaire perquè el gran moviment de les mans ho dissimula.</p>
	<p>Una altra cosa en la qual ens podem fixar, és que al principi parla amb els palmells de les mans mirant a terra. Com que només ho fa un moment, transmet confiança i seguretat, però s'ha de vigilar amb aquest gest, perquè si es fa durant molta estona, pot mostrar arrogància, rigidesa i mala educació.</p>
	<p>Durant quasi la meitat del discurs té els peus en aquesta postura, amb els dos peus mirant a l'audiència, però sense estar en paral·lel.</p> <p>Tot i que no estan a la mateixa altura, sinó que un està més avançat que l'altre, el que transmeten és positiu.</p> <p>Mostren al públic que qui parla està interessat en el tema i que tenen la seva atenció.</p>

	Tot i això, és millor que estiguin els peus de costat.
	<p>L'altra posició dels peus és la següent, amb un peu més avançat i apuntant a un lloc fora de la càmera.</p> <p>Aquesta postura no és correcta, perquè transmet al públic una falta d'interès i poques ganes de ser on està. També pot ser una mostra de nerviosisme o inseguretat, i per tant no és positiu fer aquesta postura.</p> <p>S'ha d'intentar evitar, perquè té significats negatius.</p>
Parallenguatge	Observació
To	<p>Aquí, podem veure que va variant el to mentre parla, que no és monòton. Això és molt bo, perquè evita que el públic deixi de posar atenció al discurs i, en canvi, els manté atents.</p> <p>La variació del to, a més, posa èmfasi en els llocs on és necessari i mostra seguretat.</p>
Ritme	<p>El ritme, gràcies a la combinació del to, els silencis, la velocitat... està molt bé.</p> <p>És un ritme més aviat ràpid, que fa que no sigui avorrit, i si deixes d'escoltar un moment pots perdre el fil.</p> <p>Tot i això, s'entén tot el que diu, i aquest ritme ràpid capta millor l'atenció del públic i evita que desconnectin.</p> <p>Per tant, és un ritme molt bo.</p>
Coses a millorar	
Mans	<p>Tot i que els gestos amb les mans estan molt bé, hauria de vigilar no entrellaçar els dits mentre parla, perquè això mostra una actitud ansiosa i que s'estan reprimint algunes emocions o sentiments.</p> <p>També, tot i que en aquest cas ho ha fet bé, ha d'intentar no tenir les mans amb els palmells mirant</p>

	avall gaire estona, perquè pot mostrar arrogància i mala educació.
Peus	Pels peus s'hauria d'intentar que miressin al públic i estiguessin en paral·lel, per així transmetre interès i mostrar a l'audiència que tenen la teva atenció.
Silencis	Tot i que quasi tots els factors del paralenguatge estan molt bé, penso que algunes frases estan massa enganxades, i hi faltaria un silenci al mig. Ja hi ha silencis durant el discurs, però crec que n'hi falten alguns, perquè hi ha algun moment que entre dues frases de temes diferents no hi ha separació, i això pot confondre al públic, i per tant dificulta la comunicació.



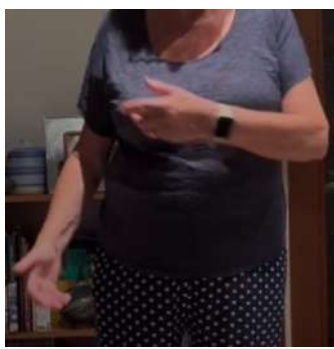
Conclusions



Penso que el discurs li ha sortit de manera molt natural, cosa que està molt bé. Molts dels consells que dono jo, ja els ha aplicat ella sense que jo ho hagués de demanar, i això és positiu, perquè mostra que té seguretat en ella mateixa i que ja li surt tot de manera inconscient.

Amb el meu fulletó, crec que pot millorar alguna cosa, tot i que la major part dels meus consells ja els ha utilitzat sense saber-ho, i pot ser, que quan en sigui conscient li costi més i li surti més forçat.

A més, hi ha poques coses a millorar, perquè com he dit, li surt bé de manera natural.

Després	<p>Vídeo</p> 
----------------	--

Cinèsica	Observació
	<p>Durant tot el discurs, veiem que fa contacte visual amb la càmera, cosa que ens indica que té seguretat en ella mateixa i transmet al públic confiança, honestedat i fa que mantinguin la seva atenció.</p> <p>També podem veure que en algun moment somriu, sobretot al principi.</p> <p>Això és molt positiu, perquè a més de mostrar confiança, treu tensió de l'ambient, afegeix sentiment al discurs i capta l'atenció del públic.</p>
	<p>També podem veure que mentre parla, mou el cap i l'inclina en alguns moments, posant èmfasi en algunes parts del seu discurs que considera que són més importants, i així també donant-les-hi més emoció i sentiment.</p> <p>És també una manera de mostrar interès en el tema, i això transmet al públic confiança i credibilitat.</p> <p>Per tant, moure el cap és positiu, ja que transmet sensacions molt bones a l'audiència.</p>
	<p>Una altra cosa que mou molt són els braços i les mans. Pràcticament en cap moment es mantenen quietes perquè fa contínuament gestos, donant més força a parts del seu discurs que la necessiten, i així també comunicant el missatge amb més emoció.</p> <p>També mostra que té seguretat en ella mateixa, i això és molt positiu en un discurs.</p> <p>Aquest gest transmet al públic honestedat i confiança i, per tant, si se sap utilitzar sense que es vegi forçat, pot ser una molt bona eina per a persuadir.</p>

	<p>Un dels gestos que més fa amb les mans és el de tenir els palmells cap amunt. Aquest simple gest transmet honestat, confiança i transparència, i fa la sensació que tot el que es diu és veritat. Si se sap utilitzar sense que es vegi forçat, és una gran eina de persuasió.</p>
	<p>Si ens fixem en les cames, podem observar que les manté tota l'estona rectes i amb els peus mirant cap al públic.</p> <p>Tot i que en algun moment les mou una mica, sempre estan en aquesta posició, cosa que és molt positiu perquè d'aquesta manera transmet al públic que té interès en el tema i els mostra que tenen tota la seva atenció.</p> <p>És la millor posició per les cames, ja que no transmet rebuig ni desinterès.</p>
<p>Parallenguatge</p>	<p>Observació</p>
<p>To</p>	<p>Tot i que el to no varia tant com en el primer vídeo, en aquest segon també és molt positiu. Encara que no canviï tant, continua sense ser monòton, i l'utilitza per a donar més importància a certes parts del discurs que ho necessiten, i segons el tema del qual estigui parlant, parla amb un to més o menys fort.</p> <p>Aquesta variació també fa que el discurs tingui més sentiment, cosa que ajuda a retenir l'atenció del públic.</p>
<p>Silencis</p>	<p>Els silencis estan molt bé, ja que deixa un espai entre cada tema perquè el públic pugui processar la informació i entendre-la abans de continuar parlant.</p>
<p>Millores</p>	
	<p>Tot i que no podia millorar gaire, en aquest segon vídeo</p>

Cap	el cap es mou més, cosa que ajuda a posar èmfasi en allò que diu i a mostrar més emoció en el discurs.
Mans	En aquest cas, les mans continuen movent-se molt, però no fan cap gest que tingui algun significat negatiu. Per tant, encara transmeten interès, confiança i capten l'atenció de la gent, però aquest cop sense mostrar cap actitud ansiosa ni nervis.
Peus	La postura dels peus també ha millorat, perquè en aquest cas els té als dos mirant cap al públic i estan en paral·lel, cosa que transmet als oients que tenen la plena atenció de qui parla.
To	El to ha canviat. Tot i que en el primer vídeo ja estava bé, el canvi que ha fet no és dolent, sinó que d'aquesta manera no només l'utilitza per emfatitzar, sinó també per posar emoció a certes parts del discurs.
Silencis	Els silencis aquest cop sí que estan on han d'estar. Separen les frases, i eviten que aquestes s'ajuntin les unes amb les altres, que és el que passava en el primer vídeo. És un canvi important, perquè ajuda a la comprensió del discurs.

Conclusions

El llenguatge no verbal, en aquest cas ha millorat molt més del que m'esperava. Pensava que com a molt podria canviar la postura dels peus i potser una mica el moviment dels braços, però he vist que el cap també ha passat a transmetre més sentiment, igual que el to.

M'han sorprès els canvis, però penso que han sigut molt positius i que han millorat el que es podia del discurs.

També s'ha de tenir en compte que ja li sortia de manera natural i, per tant, no li ha sigut gaire difícil integrar els canvis.

A més, si mirem el primer vídeo veiem que des del primer moment es mostrava segura en si mateixa i en el seu discurs, i aquest és un gran punt a favor, perquè aquesta confiança és difícil de guanyar amb poc temps, i si ja la tens ajuda molt en la teva manera de comunicar-te.

Estic contenta en com ha canviat el seu llenguatge no verbal en aquest cas, perquè realment no m'esperava que canviés com ho ha fet, i m'ha sorprès.

4. CONCLUSIONS

Un cop analitzats els vídeos realitzats abans i després de practicar els exercicis del fulletó, i tenint en compte l'entrevista a en David Costa, he arribat a la conclusió que la meua hipòtesi s'ha confirmat: tenir uns coneixements bàsics del llenguatge no verbal pot millorar la comunicació davant d'un públic.

Amb els exercicis del fulletó, gairebé tots els participants han millorat la seva manera de comunicar, i han experimentat un gran canvi. Tot i això, una de les dificultats que he trobat en aquest treball, està molt relacionada amb una idea que en David Costa va remarcar a la seva entrevista. Aquesta idea és que la pràctica i l'experiència són factors que marquen una gran diferència. Encara que el fet que surti de manera natural ajuda, no hi ha res com la pràctica.

El cas en el qual m'ha costat més trobar coses a millorar és el cas de la Neus Plana. La raó és que té molta experiència parlant en públic, cosa que fa que transmeti seguretat i confiança en ella mateixa i els exercicis del fulletó ja els tingui molt integrats.

Així doncs, en general, tot i que alguns participants ja mostraven un bon nivell inicial, considero que en tots els casos hi ha hagut una millora. Tothom ha fet algun canvi, més o menys evident, que influeix positivament en el discurs. Per aquest motiu penso que el fulletó d'exercicis ha aconseguit l'efecte desitjat, i responent a la meua pregunta inicial puc dir que sí, que a través del llenguatge no verbal, la manera de comunicar-se davant un públic pot millorar molt.

Una altra cosa que he observat amb aquest treball és que per millorar la comunicació a través del llenguatge no verbal no cal tenir un gran coneixement sobre el tema, sinó que amb uns coneixements bàsics i unes petites indicacions, ja n'hi ha prou per transmetre confiança, honestat i seguretat, que és el més important.

El que més crec que millora després de fer els exercicis, és que tots els participants s'han mostrat molt més segurs, amb més confiança en ells mateixos i en el discurs, cosa que els ha permès fer gestos, postures i expressions facials de manera més natural, i no forçada. També han controlat més el to, ritme i velocitat de la seva veu, han emfatitzat les parts més importants del discurs i li han donat més emoció.

El fet de guanyar aquesta seguretat i confiança i poder controlar la cinèsica (gestos, postures i expressions facials) i el paralenguatge (característiques de la veu) fa que deixin de transmetre nerviosisme al públic, una altra cosa molt positiva i que també marca un gran canvi.

Finalment, crec que una possible millora d'aquesta recerca seria donar més continuïtat a la pràctica dels exercicis. Entre el primer i el segon vídeo va transcórrer poc temps, cosa que va limitar la pràctica i la integració dels exercicis.

Estic convençuda que, amb més temps i pràctica, la millora seria molt més significativa i s'integraria millor. De fet, crec que si aquests exercicis es treballessin de manera continuada a les escoles, podria ser una eina molt útil perquè els alumnes guanyessin seguretat i confiança en la seva comunicació davant d'un públic.

5. BIBLIOGRAFIA

5.1 PÀGINES WEB

1. ABC.es. (2016, 9 febrer). *Lo que dice tu mirada: comunicación no verbal*. ABC Blogs.
<https://abcblogs.abc.es/protocolo-etiqueta/2016/02/09/lo-que-dice-tu-mirada-comunicacion-no-verbal>
2. Aceituno, M. L. (s. f.). 3.2.1. *Duración, tono, intensidad y timbre*.
https://libros.uvq.edu.ar/spm/321_duracin_tono_intensidad_y_timbre.html
3. Ademanos y su significado – SICCOR. (2020, 15 juny).
<https://www.siccor.com.mx/ademanos-y-su-significado/>
4. Admin. (2022, 6 juliol). *Albert Mehrabian y su regla 55-38-7*. Escuela de Coaching EDPyN | Formación En Coaching.
https://edpyn.com/blog-coaching/mehrabian_comunicacion_no_verbal/
5. Administrator, & Administrator. (2023, 30 gener). *Lenguaje corporal y comunicación no verbal*. Randstad.
<https://www.randstad.es/contenidos360/orientacion-laboral/lenguaje-corporal-y-comunicacion-no-verbal-en-el-ambito-profesional/>
6. Aicad Business School. (2023, març 5). *Kinesia: ¿Qué es la kinesia?*
<https://www.aicad.es/que-es-kinesia>
7. Aicad Business School. (2023, 22 novembre). *¿Qué es la Kinésica?*
<https://www.aicad.es/que-es-la-kinesica>
8. Colaboradores de Wikipedia. (2023, 31 octubre). *Sonrisa de Duchenne*. Wikipedia, la Enciclopedia Libre.
https://es.wikipedia.org/wiki/Sonrisa_de_Duchenne
9. Colaboradores de Wikipedia. (2024, 8 gener). *Ray Birdwhistell*. Wikipedia, la Enciclopedia Libre. https://es.wikipedia.org/wiki/Ray_Birdwhistell
10. Colaboradores de Wikipedia. (2024, 24 gener). *Paralenguaje*. Wikipedia, la Enciclopedia Libre. <https://es.wikipedia.org/wiki/Paralenguaje>
11. Colaboradores de Wikipedia. (2024, setembre 24). *Dicción*. Wikipedia, la Enciclopedia Libre. <https://es.wikipedia.org/wiki/Dicci%C3%B3n>

12. Colaboradores de Wikipedia. (2025, agost 24). *Comunicación no verbal*. Wikipedia, la Enciclopedia Libre. https://es.wikipedia.org/wiki/Comunicaci%C3%B3n_no_verbal
13. Colaboradores de Wikipedia. (2025, 16 setembre). *Ferdinand de Saussure*. Wikipedia, la Enciclopedia Libre. https://es.wikipedia.org/wiki/Ferdinand_de_Saussure
14. Colaboradores de Wikipedia. (2025a, maig 11). *Kinésica*. Wikipedia, la Enciclopedia Libre. <https://es.wikipedia.org/wiki/Kin%C3%A9sica>
15. Comma, A. (2024, 6 agost). *De la coherencia entre lo que digas y lo que muestres dependerá tu credibilidad*. Agencia Comma. <https://agenciacomma.com/formacion-en-comunicacion/de-la-coherencia-entre-lo-que-digas-y-lo-que-muestres-dependera-tu-credibilidad/>
16. Contributors to Wikimedia projects. (2024, 10 abril). *Postura*. Viquipèdia, L'enciclopèdia Lliure. <https://ca.wikipedia.org/wiki/Postura>
17. Contributors to Wikimedia projects. (2025, gener 17). *Gest*. Viquipèdia, L'enciclopèdia Lliure. <https://ca.wikipedia.org/wiki/Gest>
18. Contributors to Wikimedia projects. (2025, 13 febrer). *Llenguatge verbal*. Viquipèdia, L'enciclopèdia Lliure. https://ca.wikipedia.org/wiki/Llenguatge_verbal
19. Contributors to Wikimedia projects. (2025, 14 febrer). *Comunicació no verbal*. Viquipèdia, L'enciclopèdia Lliure. https://ca.wikipedia.org/wiki/Comunicaci%C3%B3n_no_verbal
20. Contributors to Wikimedia projects. (2025, març 27). *Cinèsica*. Viquipèdia, L'enciclopèdia Lliure. <https://ca.wikipedia.org/wiki/Cin%C3%A8sica>
21. Contributors to Wikimedia projects. (2025, agost 31). *Llenguatge*. Viquipèdia, L'enciclopèdia Lliure. <https://ca.wikipedia.org/wiki/Llenguatge>
22. De Espacio6, V. T. L. E. (2015, 28 juliol). *El lenguaje de las manos*. El Lenguaje de la Imagen. <https://espacio6y2.wordpress.com/2015/07/28/el-lenguaje-de-las-manos/>
23. Equipo editorial, Etecé. (2023, 24 gener). *Voz: tipos, estructura, cualidades, ritmo y características*. Enciclopedia Humanidades. <https://humanidades.com/voz/>
24. Equipo editorial, Etecé. (2025, 13 juliol). *Lenguaje - Qué es, funciones, características, tipos y ejemplos*. Concepto. <https://concepto.de/lenguaje/>

25. Farías, G. (2024, 31 octubre). *El lenguaje verbal y no verbal - Características y ejemplos*. Concepto. <https://concepto.de/lenguaje-verbal-y-no-verbal/>
26. Farías, G. (2025, 20 maig). *Comunicación no verbal - Qué es, tipos y ejemplos*. Concepto. <https://concepto.de/comunicacion-no-verbal/>
27. Farmaoptics. (2019, 9 octubre). *El secreto está en la mirada*. Farmaoptics. <https://farmaoptics.com/el-secreto-esta-en-la-mirada/>
28. Fe, U. S. (2018, 13 agost). *La manera en que te ponés de pie dice mucho de tu personalidad*. Uno Santa Fe. <https://www.unosantafe.com.ar/informacion-general/la-manera-que-te-pones-pie-dice-mucho-tu-personalidad-n2110193.html>
29. Forner, P. (2025, 24 gener). *Todo lo que deberías saber sobre el lenguaje corporal*. Habilidad Social. <https://habilidadesocial.com/el-lenguaje-corporal/>
30. Formación, A. (2023, 6 setembre). *La paralingüística en las comunicaciones*. https://www.adrformacion.com/knowledge/administracion-publica/la_paralinguistica_en_las_comunicaciones.html
31. Genial. (2021, 6 agost). *15 Señales del lenguaje corporal que pueden ayudarnos a leer y comprender mejor a los demás*. Genial — Inspiración. Creación. Admiración. <https://genial.guru/articles/15-gestos-con-los-que-el-lenguaje-corporal-puede-darnos-mas-informacion-que-cualquier-palabra-1455005/>
32. Giani, C. (2025, 26 febrer). *Comunicación oral - Características, tipos y ejemplos*. Concepto. <https://concepto.de/comunicacion-oral/>
33. Giani, C. (2025, març 6). *Lenguaje escrito - Características, elementos y ejemplos*. Concepto. <https://concepto.de/lenguaje-escrito/>
34. Herber, E. (2023, 31 març). *Gesticular con las manos*. Instituto Europeo de Psicología Positiva. <https://www.iepp.es/gesticular-con-las-manos/>
35. Hernandez, E. (s. f.). *Signos naturales y artificiales*. Scribd. <https://es.scribd.com/doc/113020529/Signos-Naturales-y-Artificiales>
36. INFOAMÉRICA | Ray L. Birdwhistell. (s. f.). <https://www.infoamerica.org/teoria/birdwhistell1.htm>
37. *La companyia – Cor de Teatre*. (s. f.). <https://www.cordeteatre.com/la-companyia/>
38. LA ISLA DE LOS 5 FAROS | Ferran Ramon Cortés | Comunicación interpersonal. (s. f.). *La Isla de los 5 Far*. <https://www.laisladelos5faros.com/>

39. Leis, C., Leis, C., & Cm, A. (2022, diciembre 21). *33 trucos de lenguaje corporal y expresión no verbal*.
<https://aulacm.com/tecnicas-lenguaje-corporal-no-verbal/>
40. Lhh. (2024, 14 maig). *Habilidades de comunicación no verbal*. LHH.
<https://www.lhh.com/es/es/insights/habilidades-de-comunicacion-no-verbal/>
41. Martins, J. (2025, 30 juliol). *10 consejos de comunicación no verbal para mejorar las interacciones [2025]* • Asana. Asana.
<https://asana.com/es/resources/nonverbal-communication>
42. Más, L. Y. (2022, 9 diciembre). *DIFERENCIAS entre LENGUAJE, LENGUA y HABLA* 🗣️. Logopedia y Más.
<https://www.logopediaymas.es/blog/lenguaje-lengua-habla/#:~:text=Para%20Saussure%20la%20lengua%20es,los%20que%20hacemos%20al%20hablar>
43. Más, L. Y. (2025, 1 març). *¿Qué es el Paralenguaje? Potencia tu lenguaje no verbal*. Logopedia y Más. <https://www.logopediaymas.es/blog/paralenguaje/>
44. Moreno, D. (2024, 12 julio). *Cómo Mejorar tu Dicción y Entonación al Hablar en Público*.
<https://es.linkedin.com/pulse/c%C3%B3mo-mejorar-tu-dicci%C3%B3n-y-entonaci%C3%B3n-al-hablar-en-p%C3%BAblico-moreno-6gubc>
45. Què en sabem del llenguatge no verbal? – Professionals per la promoció de la salut. (s. f.).
<https://promosalutgirona.org/que-en-sabem-del-llenguatge-no-verbal/>
46. Rabotnikof, V. (2024, 19 diciembre). *Comunicación verbal - Qué es, sus características y tipos*. Concepto.
<https://concepto.de/comunicacion-verbal/#:~:text=La%20comunicaci%C3%B3n%20verbal%20oral%20es,a%20trav%C3%A9s%20de%20la%20voz>
47. Szelubski, J. M. (s. f.). *Ray L. Birdwhistell – Marcelo Szelubski*. Marcelo Szelubski. <https://marceloszelubski.wordpress.com/tag/ray-l-birdwhistell/>
48. sara.i@iepp.es. (2023, octubre 30). *Lenguaje no verbal y lenguaje corporal: Ejemplos y Técnicas*. Instituto Europeo de Psicología Positiva.
<https://www.iepp.es/lenguaje-no-verbal-corporal/>
49. sara.i@iepp.es. (2023, 30 octubre). *Hablar en Público: Conoce las bases de una buena oratoria*. Instituto Europeo de Psicología Positiva.
<https://www.iepp.es/hablar-en-publico/>

50. sara.i@iepp.es. (2024, 6 febrer). *Claves para Hablar con Seguridad y Confianza*. Instituto Europeo de Psicología Positiva.
<https://www.iepp.es/claves-hablar-con-seguridad-confianza/>
51. Unknown. (s. f.). *LENGUAJE CORPORAL (LOS BRAZOS)*.
<https://servinformate.blogspot.com/2016/06/lenguaje-corporal-los-brazos.html>
52. Wikipedia contributors. (2025, 18 juny). *Albert Mehrabian*. Wikipedia.
https://en.wikipedia.org/wiki/Albert_Mehrabian
53. Yo soy Bloom. (s. f.). *admin, Author at Yo soy Bloom*. Yo Soy Bloom.
<https://yosoybloom.com/author/admin-2/>

5.2 VÍDEOS

1. 12. Lenguaje paraverbal. (2020, 10 novembre). [Vídeo]. *TV Universidad de Murcia*. <https://tv.um.es/video?id=143139>
2. Academia Usero Videos Educativos. (2017, 19 abril). *Significado Significante Referente Lengua Acceso 25 madamian Academia Usero Estepona* [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=k7LH18Q8MGA>
3. TeoCom. (2021, 1 juliol). *Significado y significante I Signo lingüístico I Ferdinand de Saussure* [Vídeo]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=ta17W64cCbI>

5.3 LLIBRES

1. Baró, T. (2021). *La gran guía del lenguaje no verbal: Cómo aplicarlo en nuestras relaciones para lograr el éxito y la felicidad*. Editorial Planeta. ISBN: 978-84-08249-436
2. Cuddy, A. (2016). *Presencia: Autoestima, seguridad, poder personal*. Ediciones Urano. ISBN: 978-84-17969-408-0
3. Miralles, F. (2022). *Descubre el arte de hablar en público*. Editorial Vanir. ISBN: 978-84-17932-48-0

6. ÍNDEX D'IMATGES

Totes les imatges de la part pràctica i la portada són de font pròpia.

Figura 1: *Variables de la comunicació.* Font pròpia.

Figura 2: *Gràfic circular “Regla de Mehrabian”.* Font pròpia.

Figura 3: *inclinat el cap.* Font: <https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/>

Figura 4: *assenyir lleugerament.* Font:

https://www.youtube.com/watch?v=Mw9Tg_2fhsc

Figura 5: *Tocar-se la cara.* Font: <https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/>

Figura 6: *Mostrar les mans i palmells.* Font:

<https://www.quelapaseslindo.com.ar/2007/03/15/discurso-de-steve-jobs-para-la-universidad-de-stanford/>

Figura 7: *Palmell de la mà cap amunt.* Font:

<https://www.padcelona.com/blog/como-preparar-un-discurso/>

Figura 8: *Palmell de la mà cap avall.* Font:

<https://www.google.com/url?q=https://www.siccor.com.mx/ademanes-y-su-significado/&sa=D&source=docs&ust=1758477241284322&usg=AOvVaw1xJEWdC5jovhkr2Lbi-FEc>

Figura 9: *Entrellaçar els dits de les mans.* Font:

https://www.elnacional.cat/es/estilo-vida/significa-persona-cruce-sus-dedos-sus-brazos-por-delante-cuerpo-segun-psicologia_1320301_102.html

Figura 10: *Posició de campanar.* Font:

<https://mariadelolmo.com/lenguaje-corporal-que-dicen-tus-manos-de-ti/>

Figura 11: *Braços creuats.* Font:

<https://mejorconsalud.as.com/lifestyle/curiosidades/significado-brazos-cruzados/>

Figura 12: *Braços darrere l'esquena.* Font:

<https://www.lanacion.com.ar/lifestyle/en-las-redes/que-significa-caminar-con-las-manos-unidas-detras-de-la-espalda-segun-un-experto-nid24102024/>

Figura 13: *Encreuar un braç per agafar l'altre.* Font:

<https://genial.guru/articulos/15-gestos-con-los-que-el-lenguaje-corporal-puede-darnos-mas-informacion-que-cualquier-palabra-1455005/>

Figura 14: *Mans al maluc o cintura.* Font:

<https://es.pngtree.com/free-backgrounds-photos/brazos-en-las-caderas-pictures>

Figura 15: *Posició d'escolta*. Font:

<https://intervenia.com/significado-cruce-manos-cuchillo-invertido-sinergologia/>

Figura 16: *Peu avançat*. Font:

<https://thebodylanguage.weebly.com/-piernas-y-pies.html>

Figura 17: *Cames creuades*. Font:

<https://www.guioteca.com/crecimiento-personal/que-revela-sobre-tu-personalidad-la-forma-en-que-te-pones-de-pie-frente-a-los-demas/>

Figura 18: *Postura expansiva*. Font:

<https://www.dreamstime.com/photos-images/man-welcoming.html>

Figura 19: *Postura en gerres*. Font:

<https://www.google.com/url?q=https://evidentiauniversity.com/blogs/es/clublenguajen-overbal/posturas-previas-a-la-entrevista-de-trabajo-club-lenguaje-no-verbal/&sa=D&source=docs&ust=1758477401150809&usg=AOvVaw3kevuhdWkVTZSPGgIbm5EL>

Figura 20: *Les pupil·les*. Font:

<https://abcblogs.abc.es/protocolo-etiqueta/2016/02/09/lo-que-dice-tu-mirada-comunicacion-no-verbal>

Figura 21: *Contacte visual*. Font:

<https://adiostimidez.wordpress.com/2013/04/25/el-contacto-visual/>

Figura 22: *Pestanyejar*. Font:

<https://lavozdetarija.com/2021/12/30/por-que-me-tiembla-el-parpado/>

Figura 23: *Aixecar les celles*. Font: <https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/>

Figura 24: *Somriure natural*. Font:

https://es.wikipedia.org/wiki/Sonrisa_de_Duchenne

Figura 25: *Somriure fals*. Font: <https://www.ellenguajecorporal.com/sonrisas-falsas/>

7. ANNEXOS

7.1 ANNEX A

Entrevista a David Costa.

1. Quin pes té el llenguatge no verbal a l'escenari?

El llenguatge no verbal és un llenguatge més, que complementa el que es diu. A Cor de Teatre utilitzem els dos llenguatges més universals que hi ha: la música i el cos. Aquest llenguatge, que nosaltres el definim com a llenguatge artístic, és universal perquè trenca les barreres intel·lectuals i socials, tothom el porta dins, independentment de l'idioma.

En el nostre cas, la música que utilitzem és la vocal, que creiem que passa per davant d'un instrument perquè pot interpretar un text.

En el Cor de Teatre, el pes del llenguatge no verbal a l'escenari és 50% amb veu (música) i 50% amb el cos.

2. Quines tècniques utilitzes per preparar la comunicació corporal?

Ens formem amb diferents professionals d'àmbits de les arts escèniques (directors de teatre de text, clowns, mims, coreògrafs, malabaristes...) per poder tenir el cos preparat per poder explicar i ser comunicatius.

Per exemple, fem exercicis de cohesió de grup per agafar complicitat amb els companys, com fer el mirall, crear estructures a través de la música...

També fem tècniques d'improvissació, gestuals i l'exercici del mim.

Uns altres exercicis que considerem importants són els de les articulacions i conèixer tot el cos. És imprescindible conèixer els moviments del nostre coll, cap, ulls... per a poder comunicar el missatge que volem.

3. Quines tècniques utilitzes per millorar la dicció i entonació?

Nosaltres tractem la veu com a un instrument, i el treballem per treure'n el màxim rendiment i per obtenir una veu sana i amb una bona projecció.

Treballem la respiració, l'emissió de la veu i la dicció del text. Les tècniques de respiració que utilitzem són molt semblants a les que s'utilitzen en un instrument de vent per aconseguir un bon control de l'aire.

Per treballar l'emissió de la veu ens enfocuem a aconseguir timbres més foscos o clars, segons el que busquem.

En la dicció del text, fem exercicis de tècnica vocal, que ens serveixen per pronunciar bé les vocals de cada idioma. També treballem l'articulació amb exercicis tècnics específics, com el "legato" (notes lligades), el "picato" (notes picades) o el "fiato" (notes llargues).

Si detectem problemes o patologies en les cordes vocals i la veu d'algun integrant del cor, el derivem a un foniatre per tractar-lo. Hem vist que a moltes afonies o problemes en la veu no se'ls dona importància, quan en té i es podria solucionar.

4. Alguna vegada has hagut de transmetre un missatge només amb el cos?

Al Cor de Teatre utilitzem molt la veu, però també juguem amb silencis o pauses dramàtiques que transmeten molt i poden arribar a incomodar el públic.

El nostre llenguatge és no verbal, i tot i que a les peces que interpretem utilitzem text, no sempre volem transmetre el que diu aquest.

5. Com es treballa la veu per a transmetre seguretat, força i confiança?

Anar a música, dansa... fa que et coneixis a tu mateix, i això fa que guanyis seguretat i confiança. Estaria bé que la música estigués incorporada amb professionals a les escoles i instituts com a assignatura troncal. Amb les arts escèniques aprens a crear complicitat. La societat dispersa i poc democràtica no existiria. A les escoles d'arts no he vist mai cap mena de discriminació de gènere, de raça..., i si ens forméssim tots així, seríem una societat completament diferent i no hi hauria les desigualtats que existeixen.

Les arts escèniques et donen una seguretat que et forma com a persona i et permet conèixer a tu mateix, desinhibir-te i expressar-te.

Tot i que hi ha gent que és més espontània i s'expressa de manera més natural, tothom ho pot treballar i millorar.

6. Creus que hi ha algun exercici per millorar la veu que podria ser útil per a tothom?

Crec que seria molt important perquè tothom millorés la veu que a la infància els mestres que estan amb els nens tinguessin coneixements de foniatria i logopèdia.

Crec que és molt important per educar la veu que el mestre també tingui una veu blanca, amb un timbre agut, amb falset i un bon control de la veu. Els infants són com esponges, que absorbeixen tot el que veuen, i si el mestre no té consciència de la seva veu, els nens tampoc en tindran. Actualment, no és així, i no se li dona la suficient importància.

En canvi, en un escenari és diferent. En un escenari tinc un guió i sé exactament tot el que he de fer. Treballem amb directors escènics i seguim una partitura musical i gestual, on tot està marcat i no improvisem per assegurar que no ens desviem del guió.

7. Com es poden millorar els nervis a l'hora de parlar en públic

El fet de ser un grup ajuda i et dona més tranquil·litat i seguretat, però els nervis sempre hi són. És important practicar i sentir-te molt preparat abans de pujar a l'escenari. Nosaltres fem exercicis de memòria, on relacionem cada nota amb un gest per així tenir-ho tot pautat i fixat. D'aquesta manera, pots tenir nervis abans de començar, però un cop comences tot surt rodat i et sents més segur.

Els nervis amb la pràctica i experiència acaben marxant, tot i que sempre tens aquell cuc.

8. Com es pot practicar la consciència corporal?

És una partitura, és assaig, és treball. En els nostres espectacles hi ha una part on el moviment pot ser més lliure, però n'hi ha una altra on tots els moviments estan pautats. Per tant, és un treball de repetició.

9. A la meva entrevista, com m'has notat la veu?

Si t'hagués de dir alguna cosa a millorar et diria que podries articular i vocalitzar una mica més i apujar una mica el to.

En general, a la gent li costa obrir la boca i mastegar les paraules. És millor exagerar que deixar que el text rellisqui.

Totes les veus tenen una empremta digital, i seria bo tenir un aprenentatge de com funciona l'aparell fonador per tenir el timbre vocal sa, amb bona activació i aconseguir que les cordes vocals tanquin bé.