



---

**Universidad de Valladolid**

ESCUELA DE EDUCACIÓN DE SORIA

Grado en Educación Primaria

TRABAJO FIN DE GRADO

# **Estudio bidireccional de la comunicación no verbal en el aula de Primaria**

Presentado por Fernando García Aguilera

Tutelado por: Germán Andrés Marcos

Soria, 30 de junio de 2014

## RESUMEN

El aula de Educación Primaria es un espacio de convivencia en el que se producen procesos comunicativos entre el maestro y el alumno. Normalmente recurren a la comunicación verbal, ya sea oral o escrita, para comunicarse, utilizando las palabras como vehículo de expresión. Pero en el aula se producen otras formas de comunicación que transmiten mensajes voluntaria o involuntariamente y que aportan, modifican o incluso contradicen los contenidos del mensaje verbal: gestos, posturas, miradas... Todos estos aspectos extralingüísticos que acompañan al lenguaje y que expresan sentimientos o estados de ánimo es lo que denominamos comunicación no verbal. Mi propuesta es hacer un análisis de los elementos no verbales que pueden darse en el aula, con la finalidad de favorecer la comunicación plena entre el alumno y el maestro, enriquecer del ambiente del aula y optimizar el proceso de aprendizaje.

**Palabras clave:** comunicación no verbal, emociones, sentimientos, kinesia, paralingüística, proxémica, gestos, postura corporal, voz, alexitimia.

## ABSTRACT

The Primary School classroom is a space for coexistence where communicative processes between the teacher and the student take place. Normally people turn to verbal communication, be it oral or written, to communicate, using words as a form of expression. But in the classroom other forms of communication appear which transmit voluntary or involuntary messages and contribute to, modify or even contradict the verbal message: facial expressions, body language and the way we look at each other... All of these aspects which accompany language and express feelings or moods are what we call nonverbal communication. My suggestion is to analyse the nonverbal elements which can be seen in the classroom with the objective of favouring full communication between the student and teacher, enriching the class environment and optimising the learning process.

**Keywords:** nonverbal communication, emotions, feelings, kinesia, paralinguistic, proxemic, facial expression, body language, voice, alexithymia.

# ÍNDICE

1. JUSTIFICACIÓN
2. FINALIDAD DEL TRABAJO
3. ARGUMENTACIÓN TEÓRICA: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL
  - 3.1. KINESIA
  - 3.2. PARALINGÜÍSTICA
  - 3.3. PROXÉMICA
  - 3.4. CRONÉMICA
  - 3.5. EL ASPECTO
4. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL AULA
  - 4.1. ELEMENTOS NO VERBALES EN EL AULA.
  - 4.2. ELEMENTOS HUMANOS
    - 4.2.1. LA EXPRESIÓN FACIAL
    - 4.2.2. POSTURAS Y POSICIONES DEL CUERPO
    - 4.2.3. ACCIONES Y GESTOS
    - 4.2.4. CARACTERÍSTICAS VOCALES
  - 4.3. ELEMENTOS NO HUMANOS
    - 4.3.1. UTILIZACIÓN DEL TIEMPO
    - 4.3.2. UTILIZACIÓN DEL ESPACIO
    - 4.3.3. OTROS ELEMENTOS
5. EXPRESIÓN NO VERBAL DE LAS EMOCIONES
6. CONCLUSIONES
7. BIBLIOGRAFÍA

# 1. JUSTIFICACIÓN

En la larga historia de la evolución de los seres humanos, las personas han sentido la necesidad de comunicarse, de intercambiar información, ideas, sentimientos... Esos primeros procesos de comunicación rudimentarios fueron simples actos de comunicación no verbal: miradas, gestos, olores... La aparición de la comunicación verbal es posterior a la no verbal y nace como consecuencia de un proceso evolutivo lento que implica un desarrollo intelectual y cognoscitivo exclusivo de la raza humana.

Incluso se podría ir todavía más allá en esta afirmación y deducir que la comunicación no verbal es anterior al propio acto de comunicación, pues debemos presuponer que la comunicación no tiene por qué implicar voluntariedad por parte del emisor, ya que de la postura corporal o de los gestos, surgen mensajes involuntarios que pueden transmitir a los que nos rodean, información sobre nuestro estado de ánimo, sobre nuestra intencionalidad, e incluso adelantar los actos que el individuo está pensando realizar.

El lenguaje no verbal es una parte sustancial de la comunicación, que nos permite optimizar la comprensión del sentido de las palabras. Para que la comunicación sea completa y se dote de significado es fundamental acompañar el entendimiento del lenguaje oral de la comprensión, de aquello que los demás nos dicen, sin usar las palabras. Una parte importante de nuestra comunicación se basa en la información que transmitimos con nuestros gestos. Nuestro cuerpo y nuestro rostro son fuentes continuas de información. Nuestra forma de movernos, la posición de los hombros y los movimientos de los brazos y manos hablan de nuestro estado de ánimo. El rictus de nuestra boca, nuestra sonrisa, la forma de mostrar los dientes, el fruncir el ceño y otras expresiones faciales trasladan información permanentemente a quienes nos miran. Lo mismo ocurre con nuestro olfato y con el tacto.

En otras ocasiones el sentido del mensaje viene definido por estas manifestaciones de lenguaje no verbal, siendo esta información mucho más importante y significativa que la que nos transmiten las palabras. La capacidad de reconocer gestos y expresar con nuestro cuerpo, permitirá alcanzar la dimensión emocional de los mensajes. En el desarrollo de las

competencias comunicativas, es básico prestar atención a los componentes no verbales. Ya en 1953 Margaret Mead comentaba al respecto:

Todo comportamiento cultural tiene su origen en hombres que no solamente se escuchan, hablan y se comunican entre ellos por medio de las palabras, sino que también utilizan todos sus sentidos, de forma igualmente sistemática, para ver y proyectar lo que ven en formas concretas –diseño, costumbre, arquitectura- y para comunicarse a través de la percepción mutua de imágenes visuales; para gustar, sentir y estructurar sus capacidades de gustar y sentir...

Según el sociólogo norteamericano Raymond Birdwhistell, sólo el 35% del mensaje humano pasa por la palabra, un 38 % está vinculado a la entonación y el resto pasa por la actitud corporal. Basándose en estos datos Birdwhistell afirma “El hombre es un ser multisensorial que algunas veces verbaliza”. Esta idea debe hacernos reflexionar sobre el acto comunicativo. Tal vez estemos prestando una excesiva importancia a la comunicación verbal, cuando la paralingüística y la comunicación no verbal, adquieren un papel tan fundamental en el acto comunicativo.

Enlazando con esta idea, Flora Davis afirma:

Las palabras son sólo el comienzo, porque detrás de ellas está el cimiento sobre el cual se construyen las relaciones humanas: la comunicación no verbal. Las palabras son hermosas, fascinantes e importantes, pero las hemos sobreestimado en exceso, ya que no representan la totalidad, ni siquiera la mitad del mensaje. Más aún, como sugirió cierto científico: las palabras pueden muy bien ser lo que emplea el hombre cuando le falla todo lo demás.

## 2. FINALIDAD DEL TRABAJO

... en la medida en que los profesores interpreten adecuadamente los comportamientos de los alumnos y conozcan y tomen conciencia de sus conductas y el significado de las mismas, se producirá una modificación estratégica de su discurso didáctico que favorecerá el aprendizaje de los alumnos.

Inmaculada Fernández Antelo e Isabel Cuadrado Gordillo.

Habiendo sido suficientemente demostrada y estudiada la importancia de la comunicación no verbal en el acto comunicativo, ¿no deberíamos los docentes plantearnos cuál es la importancia de la comunicación no verbal en el aula? Si consideramos que la Educación es, en gran parte, una transmisión de conocimientos que tradicionalmente se hacen desde el lenguaje oral y escrito, ¿no se debería prestar más atención a la comunicación no verbal en los planes de estudio de las Escuelas de Educación? Y si tan importante es la comunicación no verbal en el aula desde la perspectiva de los mensajes que reciben los alumnos del docente, ¿cómo no se ha prestado más interés a los mensajes no verbales que los alumnos pueden transmitir al docente?

El lenguaje verbal engloba los símbolos necesarios para expresar un mensaje pero normalmente se acompaña de expresiones no verbales que lo refuerzan, que lo apoyan, o que incluso, en ocasiones, lo contradicen. Ante esta espontaneidad con la que se integra la comunicación no verbal, no cabría preguntarse ¿Qué lugar ocupa la comunicación no verbal en el aula? ¿Qué incidencia tiene en la enseñanza? Habría que plantearse la comunicación no verbal como un arma que el docente no debería menospreciar, sino utilizar como medio expresivo para conseguir una enseñanza más cercana, más en sintonía con la forma de percibir y sentir de los alumnos. No debemos olvidar que la comunicación es esencial para el desarrollo social, emocional y personal del niño/a, por lo tanto ¿no sería fundamental educar a los niños y niñas para la comprensión de los mensajes no verbales que les permitan dotar de sentido pleno a la comunicación?

La inevitable convivencia de los términos educación y comunicación en contextos en los que se comparte e interactúa, se manifiesta diariamente en el aula, donde los profesores y los alumnos se envían continuamente mensajes entre sí, interactuando comunicativamente de forma explícita e implícita. Se observa, sin embargo una falta de estudios sistemáticos y bien controlados de los aspectos no –verbales y de sus efectos dentro del proceso de enseñanza/aprendizaje. Los estudios que se han realizado en este ámbito, en la mayoría de los casos, van en la dirección de los mensajes que el docente envía al alumno, pero raramente se han llevado a cabo estudios de los mensajes que los alumnos proyectan hacia el docente mediante la comunicación no verbal. A veces se han abordado estos temas desde la perspectiva de las emociones: exteriorización, reconocimiento, manifestación, interpretación, expresión y representación de las emociones, pero no como actos voluntarios/involuntarios de comunicación no verbal. Pretendo, con este trabajo, aportar un nuevo enfoque en el estudio de la comunicación no verbal en el aula. Mi trabajo se ha planteado como un estudio bidireccional donde los mensajes no verbales se envían y se reciben recíprocamente entre el docente y el alumno. La comprensión de estos mensajes puede ayudar a mejorar el proceso educativo, haciendo que el acto comunicativo desde el docente al alumno sea más expresivo, más claro, más cercano. Si los docentes son capaces de comunicar con palabras y acompañar estas palabras con otros mensajes que hagan su discurso más ameno, más directo, más próximo a los alumnos, se habrá conseguido, casi con toda seguridad, que lo que pretendían transmitir, sea recibido con mayor facilidad. Por otro lado, si el docente está preparado para recibir los mensajes no verbales que los alumnos envían continuamente, se habrá logrado convertir al docente en un gestor emocional del aula, entendiendo y comprendiendo lo que ocurre en ella y siendo capaz de gestionar y detectar posibles problemas e incidencias que puedan surgir en ella. Todo ello ayudará a crear en el aula un ambiente más distendido, más agradable, que sin duda, favorecerá el acto comunicativo y por consiguiente el proceso de aprendizaje.

Comparto plenamente la visión que tiene sobre la educación J. Bruner (1997):

La educación no es sólo una tarea técnica de procesamiento de la información bien organizado, ni siquiera sencillamente una cuestión de aplicar ‘teorías de aprendizaje’ al aula ni de usar los resultados de ‘pruebas de rendimiento’ centradas en el sujeto. Es una empresa compleja de adaptar una cultura a las necesidades de sus miembros, y de adaptar a sus miembros y sus formas de conocer, a las necesidades de la cultura.

El hecho de concebir la educación como la formación integral de las personas, como el desarrollo de las capacidades cognitivas, afectivas y de integración social, debería hacernos plantear una educación menos conceptual y más emocional que capacite al alumno a desenvolverse con más solvencia en todos los aspectos de su vida futura.

Hoy en día hay mayor consciencia de la importancia y de la necesidad de incluir la comunicación no verbal como parte de los contenidos que nuestros alumnos deben aprender. Sin embargo, todavía son escasos los trabajos de investigación y, más aún, los métodos o materiales específicos para poder enseñar lenguaje no verbal en las aulas. Todo esto acompañado de una falta de conciencia y de formación por parte del profesorado, hace que los alumnos reciban una insuficiente formación en este aspecto de la comunicación que les limitará en su vida diaria a dominar sus expresiones no verbales y a no entender correctamente los signos que reciban del exterior. Estaremos dejando a los alumnos expuestos a una comunicación limitada que sólo podrán suplir con intuición o a base de experiencia, los que se demuestren más capacitados a entender y expresarse mediante este tipo de signos paralingüísticos.

Los alumnos y los jóvenes en general de nuestra sociedad, conviven y han tomado la inercia de viajar al extranjero o realizar parte de sus estudios en la universidad de otro país mediante una beca Erasmus. Esto hace que tengan que convivir, comunicarse y compartir experiencias con otros jóvenes de otras culturas diferentes. Debemos ser conscientes del importante papel que juega la comunicación no verbal, ya que lo que en nuestro país o en nuestra cultura pueden ser gestos, posturas, o situaciones cotidianas de educación, cortesía, enfado o animadversión, en otras culturas pueden tener un significado diferente o incluso contrario.

Según Fernando Poyatos (1994), la comunicación humana se basa en tres pilares fundamentales: los sistemas no verbales paralingüístico y kinésico y el sistema verbal. Por eso no podemos limitar nuestra enseñanza al sistema verbal, ya sea desde un enfoque lingüístico o funcional; debe completarse con el pragmático y esto exige la presencia del lenguaje no verbal.



### 3. ARGUMENTACIÓN TEÓRICA: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

La comunicación no verbal son las emisiones de signos activos o pasivos, constituyan o no comportamiento, a través de los sistemas no léxicos somáticos, objetuales y ambientales contenidos en una cultura, individualmente o en mutua coestructuración.

Fernando Poyatos.

Los estudios sobre la comunicación no verbal son relativamente nuevos. Debemos remontarnos al año 1872 cuando Darwin publicó su obra “Expresión de las emociones en el hombre y en los animales”. En esta obra, se estudian por primera vez las expresiones faciales en hombres y animales y el impacto que éstas tienen en la expresión de las emociones. Estos estudios, todavía hoy siguen siendo un referente para investigadores y escritores actuales.

Sin embargo no es hasta la segunda mitad del siglo XX cuando los estudios sobre la comunicación no verbal empiezan a desarrollarse. Sholosberg (1950) y Flugel (1950) hicieron un estudio de las expresiones faciales y del aspecto exterior de las personas y de su aportación en el acto comunicativo.

Un poco más tarde, serían dos antropólogos los que aportarían un poco más de luz a este campo: Birdwhistell con su obra *Introduction to Kinesias* (1952) fue el primero en realizar un trabajo analítico en el campo de la Kinésica y Hall con su obra *The Silent Language* (1959) fue el primero en hacer un estudio a fondo en el campo de la proxémica.

En la década de los 70 hay una profusión de trabajos y de autores que se plantean la importancia de este tema: Ekman y Friesen, Hess, Kendon, Mehrabian y Rosenthal son un claro ejemplo de ello. Pero sin duda hay una obra clave que pone en valor la comunicación no verbal y es la obra de Flora Davis, *La comunicación no verbal*, publicada en 1971 y en la que publica entrevistas realizadas sobre este tema a los más importantes y relevantes estudiosos de las distintas áreas que aportan sus conocimientos para asentar las bases de un estudio

riguroso sobre este campo: Ray L. Birdwhistell, Adam Kendon, Albert Scheflen, Paul Elman, Martha Davis, Irmgard Bartenieff, William Condon, Eliot Chapple y Paul Byers. La obra de Davis pasa a ser un referente y un estímulo para posteriores investigaciones y publicaciones.

En España son fundamentales los estudios llevados a cabo por Fernando Poyatos, Isabel Cuadrado, José Parejo, César Coll y Ana María Cestero que aportan en los años 90 una visión aplicada al aula de la comunicación no verbal.

Ya hemos hablado de la importancia de un aprendizaje y estudio paralelo de la comunicación verbal y la no verbal, para el aprendizaje de una lengua y para el correcto desarrollo de toda persona en el aspecto lingüístico. La comunicación no verbal es inseparable de la comunicación verbal y el escaso desarrollo de la comunicación no verbal, afectará por lo tanto al proceso comunicativo completo. Siendo clave su dominio para las habilidades sociales, el aprendizaje del lenguaje no verbal aporta los siguientes aspectos positivos en el desarrollo personal:

- Contribuye al desarrollo del lenguaje y del pensamiento.
- Favorece las relaciones sociales, ya que nos permite entender las intenciones, sentimientos y estados de los otros.
- Aporta fuerza a la información transmitida.
- Contribuye al desarrollo de la empatía y la asertividad.
- Favorece la solución de conflictos.

En cuanto a los distintos contextos en los que se activa la comunicación no verbal entre las personas, podemos realizar la siguiente clasificación:

- **Comunicación no verbal pública:** lo que nuestro cuerpo expresa habitualmente en la sociedad y en las actividades diarias.
- **Comunicación no verbal especializada:** lo que nuestro cuerpo expresa en el trabajo o en cualquier otra actividad.
- **Comunicación no verbal íntima:** lo que nuestro cuerpo expresa en las relaciones familiares, en las relaciones de pareja y en las relaciones sexuales.

### 3.1. KINESIA

La kinesia, también conocida como quinesia, kinesis, quinésica o kinésica, es la disciplina que se dedica al estudio de los gestos, las posturas y los movimientos del cuerpo. Esta palabra procede del griego "κίνησις", que significa movimiento. Por su parte, kinema sería el movimiento o secuencia de movimientos que tiene algún significado según el contexto en el que nos situemos.

Los signos no verbales quinésicos son los movimientos y las posturas corporales que comunican y matizan el significado de los enunciados verbales. El sistema está constituido por dos categorías básicas: las posturas o posiciones estáticas comunicativas y los gestos (movimientos faciales y corporales).

■ Postura corporal es la disposición del cuerpo con relación a otro cuerpo; la orientación o el movimiento del cuerpo o de alguna de sus partes con relación al propio cuerpo o a otro cuerpo manifiestan actitudes hacia el interlocutor. La orientación es el ángulo de la postura corporal que se presenta hacia los demás: frente a frente, en ángulo recto o de espaldas. Cuanto más de frente se sitúa una persona hacia los otros, mayor será el nivel de oposición. La postura es, en resumen, el modo en que se mantiene el cuerpo cuando estamos caminando, sentados o acostados. Acompaña a la comunicación verbal y refleja el estado emocional de las personas. Debemos prestar especial atención a las piernas y a los movimientos del cuerpo.

- Piernas cruzadas: demuestran inseguridad o timidez.
- Piernas semiabiertas: demuestra inseguridad.
- Piernas estiradas: postura de prepotencia.
- Una pierna delante y otra detrás: demuestra una situación de estrés.

Las posturas se pueden clasificar en abiertas y cerradas. Una postura abierta indica extroversión, cercanía, invita a acercarse y a comunicarse con ella; una postura cerrada, por el contrario, marca distancias, rechaza el contacto y hace que el interlocutor mantenga una actitud menos receptiva e incluso, a veces, hace que pase desapercibida la persona y no se la tenga en cuenta.

Con el movimiento del cuerpo se puede transmitir energía y dinamismo durante la comunicación, pero si es incongruente con el discurso también puede distraer al interlocutor. Los movimientos que realizamos inconscientemente cuando nos movemos, o

al andar, la forma de situarnos; la manera en la que colocamos nuestro cuerpo, transmiten mensajes que llegan a los que nos rodean.

■ Los Gestos. Son los movimientos naturales, espontáneos, propios de las articulaciones del cuerpo. Tienen gran significación los de las manos, los brazos y la cabeza. Mediante gestos se pide, se amenaza, se muestra odio, amor y otros sentimientos aún más claramente que con palabras. Se han identificado y se clasifican cinco tipos de gestos:

- ⊗ *Gestos emblemáticos*: son señales emitidas intencionalmente que tienen un significado muy claro y que representan una idea que puede traducirse en palabras.
- ⊗ *Gestos ilustrativos*: forman parte de esta categoría los gestos que complementan el discurso y sirven para esclarecer y enfatizar lo que se dice.
- ⊗ *Gestos que expresan estados emotivos*: son similares a los ilustrativos porque también acompañan la palabra pero que le aportan un mayor dinamismo.
- ⊗ *Gestos reguladores*: son movimientos que moderan la participación en el diálogo; sirven para frenar, activar o reclamar el turno en una conversación. Los más comunes son las señales dadas con la cabeza y la mirada para animar o finalizar el diálogo.
- ⊗ *Gestos de adaptación*: son aquellos movimientos que revelan emociones o sentimientos que no se quieren expresar; generalmente están relacionados con el miedo, la angustia, el fastidio y la inseguridad, como por ejemplo: morderse las uñas, aflojarse la corbata, peinarse con los dedos o jugar con un lápiz.

Los humanos nacen con un repertorio de recursos faciales que expresan sus estados emocionales, independientemente de dónde y cuándo haya nacido. Es también indudable que el hombre se pasa toda la vida aprendiendo e imitando y por consiguiente la comunicación gestual también se aprende. Se puede establecer, por tanto, otra clasificación de los gestos atendiendo a su voluntariedad:

- ⊗ *Gestos innatos*: son genéticos, heredados. Todos los humanos reaccionan de la misma manera con un reflejo-respuesta ante un estímulo determinado: dolor, alegría, tristeza, sorpresa, miedo, cólera, indiferencia, asco... Para conocer si un gesto es innato, debe comprobarse su existencia en todas las sociedades y sobre todo en los recién nacidos y en los niños ciegos. Son gestos innatos: alzar los ojos para demostrar sorpresa, reír cuando algo nos complace, fruncir el entrecejo cuando algo nos preocupa, dar la mano para saludar, etc.



Figura 1: Gestos innatos

Todos los gestos tienen interferencias mutuas y pueden ser modificados según la edad, la cultura, el sexo, la clase social, etc. Por ejemplo, llorar es un gesto innato que se puede mostrar de diferente manera según la edad: un bebé llorará a gritos y un adulto lo hará en silencio.

🌀 *Gestos adquiridos*: son aquellos gestos que desarrollamos por aprendizaje a lo largo de la vida, unos por imitación, otros porque así nos los han enseñado o impuesto. Constituyen un código de comunicación no verbal que todas las personas tenemos que aprender para sentirnos integrados en la sociedad en la que vivimos. Los gestos adquiridos pueden ser:

- a. Gestos imitativos: son gestos que se adquieren instintivamente por imitación de las personas que viven a nuestro alrededor, sin un aprendizaje previo. Se observan, se asimilan y se ejecutan: para expresar dormir, se colocan las dos manos juntas paralelas a la mejilla; para pagar, se frotran entre sí los dedos índice y pulgar; para amenazar, se agita la mano abierta mostrando bien el canto, etc.
- b. Gestos simbólicos: son gestos que se emplean para manifestar entusiasmo, sorpresa o placer en el encuentro con otra/as personas: el saludo y el beso han dado lugar a importantes estudios atendiendo a las diferentes culturas, edades y sexos. En el saludo, cuando alguien se aproxima a nosotros, nos desplazamos para ir a su encuentro y realizamos una serie de gestos

universales: sonrisa, movimiento de cejas, movimiento de la cabeza hacia atrás, abrazo desde lejos, gestos de manos que se diferencia según la cultura: mano vertical (imita una caricia), mano con la palma escondida (en Italia) y mano con la palma lateral (es el más frecuente).

La expresión facial se utiliza para regular la interacción y para reforzar el mensaje. Junto con la mirada es el mecanismo más valioso y más trascendental para expresar estados de ánimo, emociones, y su grado de intensidad. A través de los gestos que realizamos con la cara, transmitimos gran cantidad de información, en especial a través de los ojos y de la boca que expresan sentimientos o actitudes del emisor.

Las investigaciones llevadas a cabo por Ekman concluyeron que existen siete emociones básicas propias del ser humano que transmitimos a través de la expresión facial: alegría, tristeza, miedo, enojo, asco, desprecio y sorpresa. Vamos a analizar ahora lo que nos aportan en el reflejo de estas emociones la mirada y la sonrisa.



Figura 2: La expresión facial

### La mirada

Aunque forma parte de la expresión facial, se ha estudiado individualmente por la relevancia que, de forma aislada, tiene en la comunicación no verbal. La mirada informa, regula la interacción, expresa emociones y muestra el tipo de relación que se establece. Es un indicador activo de escucha, de que estamos prestando atención a las personas con las

que interactuamos y se emplea para regular los turnos de palabra entre dos o más interlocutores. Tiene función de sincronizar, acompañar y comentar la palabra hablada. Se atribuye al intercambio de miradas la capacidad de proyectar rechazo o predisposición. La mirada y la dirección de los ojos disponen de una gran expresividad y denotan deseo de implicarse con lo que se está diciendo o pone de manifiesto nuestra falta de interés en lo que dice el interlocutor. Los individuos más extrovertidos utilizan más la mirada, con mayor frecuencia y duración, que las personas con tendencia a la introversión. La mirada de adulto aprueba o desaprueba, también castiga. Con la mirada hacemos notar nuestra presencia respecto a los demás. A través de los ojos transmitimos cual es nuestro estado emocional o las intenciones que tenemos. Por ejemplo, mantener la mirada fija y sostenida es una señal de amenaza para el otro interlocutor.



Figura 3: Mirada de miedo

Podemos distinguir tres tipos de miradas:

- ✦ La mirada en relaciones laborales: debemos procurar que nuestra mirada no caiga por debajo del nivel de los ojos de nuestro interlocutor.
- ✦ La mirada en las relaciones sociales: nuestra mirada cae por debajo de los ojos de nuestro interlocutor.
- ✦ La mirada en las relaciones familiares: los ojos del emisor recorren de arriba abajo el cuerpo de su interlocutor.



Figura 4: Mirada de alegría

La mirada sustituye en muchas ocasiones a la palabra. El profesor puede utilizarla para preguntar, para indicar que no se sabe, que se ha terminado algo, etc. En una clase, el profesor se sentirá mucho más atraído por el alumno que le mira francamente, dando muestras de interés, que por el que hojea los apuntes, garabatea en una cuartilla o mira por la ventana. Será una misión esencial para el profesor atraer la atención de esos alumnos que muestran desinterés por lo que se está diciendo.

### **La sonrisa**

Es un indicador de habilidad social positivo y un gesto de pacificación. Se recurre a ella para amortiguar las situaciones difíciles, ya que la sonrisa se contagia y provoca la sonrisa de los demás, articulándose como una forma idónea para relajar los estados de tensión. Normalmente expresa simpatía, alegría o felicidad. Tiene función amortiguadora frente a la agresión, forma parte de los saludos convencionales y de las conductas sociales de cortesía. En algunas ocasiones se utiliza para ocultar emociones distintas a las que se expresa y abre los canales de comunicación con el interlocutor. Proporciona información acerca del estado de ánimo de una persona.

Existen dos tipos de sonrisa según la intensidad y la colocación de los músculos faciales:

- Sonrisa sencilla: es una sonrisa tímida en la que no se ven los dientes. Puede ser de baja intensidad, que transmite inseguridad y es habitual en la adolescencia o de alta intensidad que transmite confianza y se emplea para saludar a personas desconocidas.



- **Sonrisa superior:** es una sonrisa sincera y espontánea en la que se ven los dientes superiores. Transmite alegría. Se usa ante personas de confianza o si se es extrovertido.

Atendiendo a aspectos comunicativos y a lo que voluntaria o involuntariamente transmitimos con una sonrisa, las podemos clasificar en los siguientes tipos según su intencionalidad:

- **Sincera:** es la respuesta a una vivencia emocional satisfactoria.
- **Amortiguada:** se intenta disimular la intensidad de la emoción experimentada.
- **Triste:** se expresan emociones negativas
- **Conquistadora:** desviación de la mirada y reinicio con mirada furtiva.
- **De turbación:** se baja o se aparta la vista para no encontrarse con los ojos de otra persona.



Figura 5: Ejemplos de sonrisa

- **Mitigadora:** intenta suavizar un mensaje crítico o desagradable.
- **De acatamiento:** se reconoce la aceptación de un acontecimiento sin protestar.
- **De interlocutor o de cooperación:** como señal de que se ha comprendido el mensaje.
- **De coordinador o de cortesía:** para regular la interacción verbal entre los interlocutores.

- Falsa: tiene como objeto convencer al interlocutor de que se siente una emoción positiva cuando no es así, se detecta por su duración desmesurada.

Además de las expresiones faciales que principalmente se expresan con los ojos y con la boca hay otros gestos que realizamos con el cuerpo y sobre todo con los brazos. Gestos que acompañan nuestro discurso o que a veces pueden llegar a sustituirlo. Esta comunicación no verbal, al igual que la verbal, se adquiere por aprendizaje. La cultura o la sociedad en la que vivimos condicionan este tipo de comunicación, y hace que los gestos tengan distintos significados según su contexto. Hay gestos que se emplean en diferentes países pero con significados distintos. Por ejemplo, el símbolo OK de los americanos, que une en un círculo con los dedos índice y pulgar, en Francia puede decir cero y en Japón significa dinero.

Argyle, M. (1978), clasifica los gestos en cinco categorías diferentes de señales no verbales que podemos realizar con nuestro cuerpo:

- ☉ Gestos de ilustración o discurso: sirven para resaltar, prevenir, etc.
- ☉ Gestos convencionales dependiendo de cada cultura: saludos, insultos, etc.
- ☉ Gestos que expresan estados emotivos: no tienen específica misión de comunicar algo: morderse las uñas, ponerse las manos en la cabeza para reflexionar, etc.
- ☉ Gestos que expresan aspectos de carácter personal: propios de cada persona y de elaboración inconsciente.
- ☉ Gesticulación ritual: utilizada en celebraciones de tipo religioso o militar.

También el contacto físico es a veces una forma de comunicación muy frecuente cuando se establece una interacción social, familiar, laboral, de amistad, etc. Son conductas relacionadas directamente con las emociones y las agresiones. La cultura ejerce fuerte presión y es una forma primitiva de contacto social, tanto en los humanos como en los animales. Las emociones, la sexualidad y las agresiones se expresan fundamentalmente por este medio. El contacto físico tiene cualidades de duración, intensidad y zona de contacto que lo determinan y caracterizan. Cambia según el tipo de relación que haya, decrece con la edad y es también distinto según el contexto cultural y el sexo.

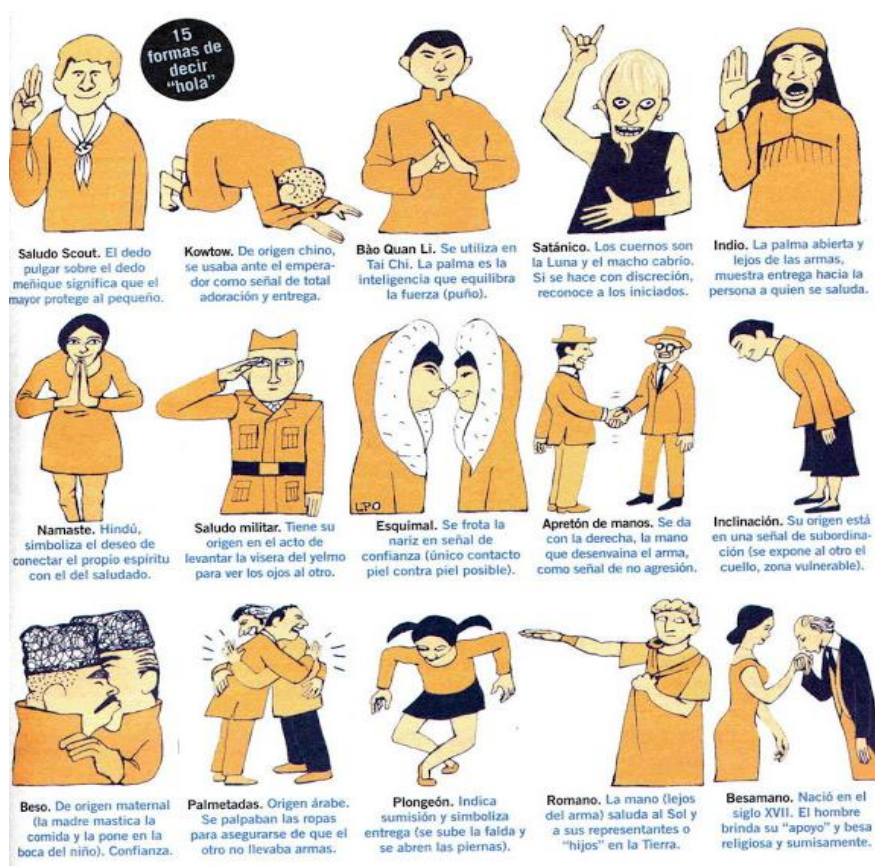


Figura 6: Tipos de saludos

Un caso especial merecen **los saludos**, por su variedad y enormes diferencias que se establecen en función de su cultura, edad, sexo, condición social, entorno, etc. Algunas formas de saludo son universales. Levantar la mano extendida a la altura del hombro con la palma hacia afuera, es una señal inequívoca de saludo en casi todas las cultura. Todo saludo nos informa sobre el tipo de relación que las dos personas han tenido, tienen o esperan tener en el futuro.





Figura 7: Fotografías con distintos tipos de saludos.

El apretón de manos forma parte de un vínculo social y establece un conjunto de señales no verbales que utilizamos para relacionarnos con otros individuos de nuestra misma cultura. Durante el proceso se transmite información de seis formas posibles.

- ✿ Aspecto de las uñas: nivel de autoestima e imagen de la persona.
- ✿ Textura o dureza de las manos: actividad laboral.
- ✿ Sequedad o humedad: estado de nerviosismo.
- ✿ Duración: grado de emotividad.
- ✿ Presión: a mayor presión, mayor dominación sobre la persona que saludamos.
- ✿ Estilo: actitud que adopta hacia nosotros nuestro interlocutor: colaboradora, sumisa o dominante.



Figura 8: Apretón de manos.

Son también representativos **los movimientos de las manos**. Uno de los gestos más representativos que realizamos con las manos es enseñar las palmas. Este gesto se asocia con la verdad, la honestidad y la lealtad. Cuando alguien quiere parecer honesto, levanta las palmas y se las muestra a su interlocutor. Si mostramos las palmas hacia arriba mientras damos una orden, la persona que la recibe no se sentirá presionada ni amenazada, pues indica buena predisposición; si la palma está hacia abajo, la petición será interpretada como una orden tajante y si cerramos la mano y con el dedo índice señalamos la dirección, podemos generar ansiedad en la persona que debe cumplir la orden.

**Los gestos con las dos manos**, se utilizan con menor asiduidad, pero también son significativos:

- Manos entrelazadas: pueden poner de manifiesto que la persona está nerviosa, triste o con ansiedad.
- Manos en ojiva: este gesto es frecuente en ambientes laborales, cuando se establecen relaciones entre superior y subordinado. Implican seguridad en lo que se transmite y autoridad.
- Cogerse la muñeca con una de las manos: es propio de situaciones de espera en las que no se sabe muy bien qué hacer. Transmite nerviosismo.
- Pulgares en contacto: se utilizan para transmitir dominio y superioridad.

Para finalizar con la kinesia, voy a referirme a lo que oímos muchas veces llamar “micro expresión” y que es una breve e involuntaria expresión facial, mostrada en la cara

de los seres humanos cuando uno está tratando de conciliar o reprimir una emoción. Se basa en las siete emociones universales y puede ocurrir tan rápido como  $\frac{1}{4}$  de segundo

La formación de los educadores en la interpretación de los gestos se presenta como una obligación en los planes de estudios de la Escuela Universitaria de Educación. Los maestros deben estar preparados para entender, y gestionar los gestos que les van a llegar de los alumnos. Aunque ya existen algunos manuales de gestos, María Giovanna Monterubbianesi (2013) da las pautas para realizar una ficha de cada gesto, que permita elaborar un diccionario de gestos, que sería de inmensa utilidad para los docentes.

### 3.2. PARALINGÜÍSTICA

Podemos definirla como el estudio del comportamiento no verbal expresado con la voz: timbre, ritmo, entonación, volumen, pausas y silencios, tipo de voz como el susurro (cualidades y modificadores fónicos); los actos de toser, reír, llorar, suspiros... (sonidos fisiológicos y emocionales); onomatopeyas, interjecciones, emisiones sonoras como resoplar, gemir y otros sonidos sin grafía establecida como ¡Ufff!, ¡Bua!, etc. (elementos cuasi-léxicos o alternantes paralingüísticos).

Estos elementos del lenguaje no verbal pueden utilizarse de manera intencionada o no. Por ejemplo, el acto de toser es una reacción natural cuando una persona tiene la garganta irritada o se atraganta. Pero en España es habitual toser adrede cuando alguien desea advertir de la presencia de otra persona o de pedir permiso para pasar si el que interrumpe el paso no nos ve. También podemos utilizar el gesto de toser cuando queremos que nuestra presencia se subraye o enfatice o que alguien se dé por aludido en una conversación o comentario que hagamos. Este uso es intencional y puede que no exista en otras culturas.

Estos son los principales elementos de la voz.

- **Timbre:** es el registro que nos permite distinguir a una persona de forma inmediata y es la característica de la voz menos variable y menos educable. Se suelen distinguir cuatro grados de timbre: muy bajo, medio-bajo, alto o muy alto. Cada tipo de voz, bien utilizado, puede producir un efecto positivo. Lo interesante es el control de la voz en las diferentes situaciones.

- Ritmo: es la fluidez verbal con la que se expresa una persona o, lo que es lo mismo, el número de palabras por minuto que dice. Para que el mensaje sea entendible, debemos emplear un ritmo de entre 100 y 150 palabras por minuto. Por encima de las 200, se dice que una persona es taquilálica (habla muy deprisa y por tanto podemos tener problemas para comprenderla), mientras que por debajo de 100 es bradilálica (su ritmo es muy lento y puede aburrir).
- Entonación: se refiere a los tonos de la voz, a la melodía, a cómo combinamos los agudos y los graves mientras hablamos. Es fundamental para transmitir a nuestro interlocutor exactamente aquello que queremos comunicar, ya que emplear un todo de voz inadecuado puede distorsionar el significado del mensaje que transmitimos. Podemos distinguir tres tonos de voz al hablar:
  - ✦ Ascendente: expresa duda, indecisión o interrogación.
  - ✦ Descendente: transmite firmeza, determinación y confianza.
  - ✦ Mixto: sugiere ironía y sarcasmo.
- Volumen: está relacionado con la intensidad con la que hablamos. Lo empleamos para poner énfasis, regular e incluso alterar un proceso de comunicación. Generalmente un volumen bajo nos indicará timidez, sumisión o tristeza. Por el contrario, un volumen alto transmite autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación.
- Silencios y pausas: los silencios son pausas realizadas en la comunicación verbal. Hay ocasiones en que es mejor no decir cosas para poder expresar otras. Los silencios se pueden interpretar de forma positiva o negativa. Distintas de los silencios son las pausas: se trata de paradas que efectuamos en la comunicación verbal mediante las que podemos invitar a nuestro interlocutor a que tome la palabra o enfatizar lo que estamos comunicando. Por el contrario, los suspiros (que constituyen una forma especial de silencio) son inspiraciones profundas continuadas por una expiración audible que expresa pena, alivio, fatiga, deseo, etc.
- Otras características del lenguaje oral que influyen en el mensaje:
  - ✦ Registro: es el timbre de la voz: aguda, normal y grave.
  - ✦ Inflexión: es la elevación o atenuación de la voz.
  - ✦ Forma como hablamos: cortesía, lenguaje coloquial, académico, con tonada provinciana...

- ✦ Claridad: pronunciación inteligible, que se oye clara y distintamente: palabras entendibles.

### 3.3. PROXÉMICA

Es la disciplina que estudia el espacio y la distancia que guardan las personas al comunicarse verbalmente.

El ser humano, como animal, hereda genéticamente la noción de territorio. La proxémica estudia las conductas no verbales relacionadas con el concepto, la estructuración y la utilización del espacio inmediato de la persona, como indicadores de actitudes en una relación. La distancia informa sobre posiciones e intereses y hay factores culturales, como las jerarquías, la autoridad o el liderazgo, que determinan el tipo de relación y marcan el grado de proximidad.

El antropólogo norteamericano Hall, E.T. (1966) realizó un estudio sobre el espacio interpersonal o “burbuja” que necesita cada persona. Este estudio demostró que no todas las personas necesitan el mismo espacio y que culturalmente nos educamos en una sociedad que también nos marca unos límites interpersonales que nosotros asumimos. Hall clasificó el territorio de cada individuo en cuatro zonas de distancia, teniendo en cuenta que esta percepción del espacio no es la misma en todas las culturas y que por lo tanto puede variar:

- ✦ **Distancia íntima:** abarca desde el contacto físico hasta 0,45 m. Es la más importante y la que más se cuida porque está reservada para las personas que están emocionalmente muy cerca: pareja, familia y amigos íntimos. Es la distancia para la conversación íntima, con la excepción de algunos desconocidos especiales, como médicos o dentistas, que presuponen nuestra autorización para invadirlo.
- ✦ **Distancia personal:** desde unos 0,45 m. a 1,20 m. Es la distancia que separa a las personas en una reunión social, en una fiesta o en la oficina; la que se mantiene con amigos o personas de cierta confianza, pero no íntimos: conversaciones entre compañeros de trabajo, vecinos, etc. Entre 45 y 75 cm. es la distancia que posee la burbuja personal de un individuo de la cultura occidental, pero en culturas como la oriental o la escandinava, la distancia personal aumenta hasta, aproximadamente, los 120 cm.



- ✚ **Distancia social:** desde 1,20 m. hasta los 3,65 m. Es la distancia que separa a las personas extrañas, aquellas que se conocen ocasionalmente y también en las relaciones formales. Es la distancia que se suele mantener en locales públicos como tiendas, oficinas, hoteles... El contacto físico en esta zona es casi imposible, por eso es la que se utiliza en conversaciones formales, encuentros impersonales o con desconocidos. Así, es la que se mantiene entre jefes y empleados. Muestra de ello es que los despachos de los cargos relevantes en la empresa tienen mesas con una profundidad para mantener esa distancia.
- ✚ **Distancia pública:** sobrepasa los 3,65 m. Es la distancia cómoda para dirigirse a un grupo de personas y la que se observa habitualmente entre el auditorio y el expositor. Estas situaciones pueden darse en reuniones políticas, conferencias y en las aulas.

Atendiendo a las diferencias culturales, Hall E.T. (1966), realizó una nueva clasificación en la que tenía en cuenta los diferentes grupos étnicos y sus relaciones distanciales:

- Árabes
- Latinos
- Africanos y afroamericanos
- Asiáticos, hindúes y pakistaníes
- Anglosajones y escandinavos

Según esta clasificación, árabes, mediterráneos y africanos pertenecen a culturas de contacto, mientras que norteamericanos, escandinavos, anglosajones y asiáticos pertenecen a culturas de no contacto. Los anglosajones pueden interpretar el acercamiento como una invasión, agresión o intento de cortejo, mientras que los árabes, mediterráneos y africanos pueden percibir a los anglosajones como fríos y distantes. Los norteamericanos utilizan una distancia de unos 75 cm para conversar, mientras que los magrebíes se acercan tanto que casi llegan a tocarse. Por ello, cuando conversan personas de distintas culturas, se pueden llegar a generar conflictos.

También hay situaciones que favorecen el contacto físico y acortan las distancias. Es más probable que se acorten las distancias cuando alguien da información o consejo que cuando lo recibe; al dar una orden más que al recibirla, al intentar convencer a alguien más

que al ser persuadido, en un espacio de diversión más que en el trabajo, al escuchar las preocupaciones de los demás más que al expresar las propias. Además, el contacto suele ser iniciado más por los hombres que por las mujeres, por la persona que tiene más estatus o una posición de dominio sobre el otro que por el que se considera inferior o está subordinado al otro. Por eso, es más probable la aproximación del viejo hacia el joven, del jefe hacia el empleado, del médico hacia el paciente, y no al revés. Teniendo en cuenta estos datos, volveríamos a hacer una clasificación más personalizada, atendiendo a:

- El grado de intimidad que el emisor tiene con el receptor. La distancia será más próxima cuanto más íntima sea la relación.
- El motivo del encuentro. Si es formal, como por motivos de trabajo, la distancia será mayor que cuando se trata de una relación amistosa.
- La personalidad. Los extrovertidos mantienen una distancia menor que los introvertidos.
- La edad. Los jóvenes suelen situarse entre sí más cerca que las personas mayores. Sin embargo, cuando las personas mayores establecen una conversación entre ellas, la distancia se reduce.
- La cultura o la raza de las personas influyen al usar una distancia mayor o menor.

En el aula, estas distancias también son significativas. Ya se ha mencionado, que un profesor que mantiene una distancia superior con sus alumnos o que se sitúa en el aula detrás de la mesa o en escalón, marca diferencia de estatus, de superioridad y eso genera una distancia con los alumnos, mientras que el docente que se acerca más a los alumnos, que se mezcla con ellos, que establece una relación de proximidad e incluso de contacto físico, establece una relación más cercana y genera mayor empatía con los alumnos.

Por otra parte, también es significativo observar el concepto de territorialidad que los alumnos ejercen en el aula. La mayoría de los alumnos marcan su territorio en el aula y a partir del segundo día de clase, se suelen situar en el mismo lugar que ocuparon el primer día. Es más, se sienten irritados si alguien que ha llegado primero ha ocupado “su” sitio. Se ha observado también que en las bibliotecas, los lectores establecen “barricadas” con pilas de libros para delimitar su espacio y protegerse de las miradas y de la invasión tanto física como visual del resto de lectores.

### 3.4. CRONÉMICA

Valoración que se hace del tiempo y de la importancia que se le da. Es el valor cultural de conceptos como puntualidad, impuntualidad; prontitud, tardanza; ahora, enseguida, un momento, etc.

Podemos estructurar este concepto en dos tipos grupos:

- Cronémica Social. Está relacionado con los encuentros sociales (la duración de una visita, de una entrevista de trabajo); la forma de estructurar las actividades diarias (desayunar, almorzar); o determinadas actividades sociales (llamar por teléfono, pasear).
- Cronémica Interactiva. Es la duración de los signos con los que nos comunicamos, como por ejemplo, la mayor o menor duración de un saludo o despedida; de un abrazo, del estrechamiento de mano, de un beso. Esta mayor o menor duración refuerza el significado o bien, puede matizar o cambiar su sentido.

Podemos deducir que el desconocimiento de otras culturas puede provocar malentendidos en el momento de comunicarse. En este sentido, es importante la cronémica para saber y entender qué concepto tiene la persona con la cual nos estamos comunicando del tiempo, de la puntualidad o impuntualidad o qué significa para ellos “un momento”, “un rato”, “un segundo”, y así mantener una comunicación eficaz.

### 3.5. EL ASPECTO

El aspecto personal o la imagen personal van mucho más allá de la indumentaria con la que cada persona se viste. El aspecto se refiere también al conjunto de rasgos físicos, gestos y movimientos; el estilo de caminar; el tono de voz; la forma de mirar, etc. La imagen personal, equivale en este sentido, a estilo, a la imagen que cada persona se forja de uno mismo y que la hacen diferente a los demás.

Si bien es cierto que como dice el refrán “el hábito no hace al monje”, la primera impresión que causa una persona, hace que instintivamente todos los que la observan se creen una opinión sobre ella. Una persona que va correctamente vestida ofrece una buena imagen y es una buena carta de presentación. Hay personas que por su trabajo tienen que dejar su vestuario a un lado y vestirse con un uniforme que le imponen en el trabajo:

policías, bomberos, sanitarios, militares... En otros trabajos se obliga a que todos los trabajadores lleven uniforme.

Si bien, cada persona puede vestir como desee, cuando decide integrarse en una organización que tiene determinadas normas, debe aceptarlas. Muchas empresas van más allá de un determinado uniforme e imponen unas normas de imagen personal, el denominado *dress-code* por los anglosajones.

Para lograr una presentación y apariencia personal adecuadas, debemos intentar no destacar ni por exceso ni por defecto. Desencajar por nuestro aspecto en una determinada situación puede provocar, con frecuencia, inseguridad y retraimiento, como una forma de querer compensar lo que consideramos que destacamos por el aspecto.

El aspecto exterior suele contener una fuerte carga comunicativa. Por ejemplo, la falta de correspondencia entre lo que una persona dice y la imagen que transmite, provoca en los oyentes falta de credibilidad.

En cualquier caso, se ha de tener siempre en cuenta que la indumentaria es únicamente algo externo, un embalaje, y que es más importante lo que tiene que decir una persona que cómo se viste.

## 4. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL AULA

El aula es una estructura psicosocial diseñada con propósitos educativos, donde ocurren eventos sociales y psicológicos como resultado de la interacción docente-alumnos, alumno-alumno, en las que el lenguaje y apoyos no verbales tienen, especialmente en el docente, intenciones concretas de general impacto.

Sandra Shablico

La educación supone situaciones comunicativas y fenómenos colectivos en los que la lingüística, la paralingüística y los aspectos kinésicos son importantes para explorar el modo en que se elabora el aprendizaje. El lenguaje y las conductas no verbales entre el maestro y de los alumnos son mediadores para el intercambio de información y para la alimentación de los procesos de conocimiento.

Para el aprendizaje de una lengua, generalmente se han trabajado cuatro destrezas fundamentales: leer, escribir, escuchar y hablar. Habría que incluir una quinta destreza que es la **interacción**. Podríamos definir la interacción como el acto comunicativo donde los interlocutores se relacionan para intercambiar ideas, mensajes, información y lograr los objetivos intencionales: explicar, relatar, convencer, persuadir, aconsejar... es decir, comunicarnos.

La falta de aprendizaje de la comunicación no verbal en la enseñanza de una lengua, ya sea la materna o las adquiridas, puede dar lugar a una enseñanza “coja” en el aspecto comunicativo. Estas deficiencias pueden provocar situaciones conflictivas en diversas situaciones de la vida en las que el alumno tenga, en este momento o en el futuro, que enfrentarse a relaciones interpersonales y en las que esta carencia pueda provocar situaciones desagradables, confusas, malentendidos y erróneas interpretaciones que enturbien o dificulten las situaciones comunicativas y sociales.

Es necesario educar a los niños para que sean capaces de interpretar los mensajes no verbales que van a recibir desde el exterior, educar en kinesia, para que sean capaces de interpretar gestos (faciales y corporales), saber saludar correctamente a la persona con la que se relaciona, comprender si es procedente abrazar o besar a una persona, e incluso la posición de nuestro cuerpo con respecto a nuestro interlocutor. Es igualmente importante educar en proxémica, explicando las diferencias culturales que pueden generar situaciones embarazosas con personas de otras culturas. Y tan importante o más es educar en la paralingüística, pues cada vez más es necesario saber expresarse oralmente de forma correcta. En estas situaciones, en las que los alumnos van a tener que hablar en público, es fundamental que los alumnos hayan trabajado la expresión oral y una correcta construcción del discurso, pero igualmente importante es trabajar la entonación, el ritmo, la intensidad y modulación de la voz, etc. para, no sólo comunicar, sino también convencer, impresionar, captar la atención de su público.

La enseñanza/aprendizaje de los sistemas no verbales es esencial ya que supone una herramienta más de la comunicación que afecta y complementa al resto de destrezas comunicativas y a la que cualquier persona acude continuamente en diversas situaciones de la vida. Por eso no podemos limitar nuestra enseñanza al sistema verbal, debemos completarla con el lenguaje no verbal.

La utilidad de aprender el lenguaje no verbal, aunque parece un conjunto de signos más inconsciente que el verbal y menos importante, es que estos sistemas verbales son plurifuncionales, según Cestero, ya que son útiles para muchas actividades diarias: añadir información, sustituir al lenguaje verbal, regular la interacción, cubrir deficiencias verbales, interpretar conversaciones simultáneas, etc.

Para enseñar comunicación no verbal, sería interesante contar con un inventario completo y detallado de gestos y elementos de lenguaje no verbal, tanto universales como específicos, seleccionados y clasificados por nivel, importancia de aprendizaje, interés, utilidad y necesidad de los alumnos. Según Cestero, podríamos clasificarlos para su enseñanza en:

- Gestos o lenguaje no verbal de uso social, como agradecer o saludar dando la mano o dos besos, según el sexo, la edad de los interlocutores y el contexto concreto en que se encuentren.

- ✿ Organizadores del discurso, para dirigirse a alguien.
- ✿ Con usos comunicativos, como por ejemplo, para invitar a alguien a que se acerque a nosotros.

#### 4.1. ELEMENTOS NO VERBALES EN EL AULA

Hace mucho que todos somos conscientes de “mensajes” implicados en lo que se dice. Los estudiantes parecen muy sensibles a estas comunicaciones no-verbales

R. French

La relación entre profesor y alumno no es sólo una relación de roles, es una relación entre individuos con personalidades, experiencias y actitudes propias de cada uno, de ahí su importancia en el proceso comunicativo. Sin decir una sola palabra, los profesores y los alumnos se envían y reciben consciente e inconscientemente pistas no-verbales muchísimas veces a lo largo de las horas de clase. Estudiar esta relación puede ayudar a los docentes a hacer más fluido el proceso comunicativo, apoyándose en la comunicación no verbal, e interpretando los signos y señales que los alumnos van a hacer llegar al maestro en el día a día del aula. El conocimiento y dominio de estos dos factores puede redundar en una mejora de proceso de enseñanza/aprendizaje.

Galloway, French, Hall, Fast y otros sugieren que en la relación entre alumno y profesor, se pueden estudiar diferentes factores de comunicación no verbal. Estos factores se pueden clasificar en dos bloques: elementos humanos y elementos no humanos:

- Elementos humanos:
  - La expresión facial (incluso el contacto visual)
  - Posturas y posiciones del cuerpo
  - Acciones y gestos.
  - Características vocales (tono, volumen...)
- Elementos no humanos:
  - Utilización del tiempo.
  - Utilización del espacio.
  - Otros elementos del medio ambiente”.

Danon-Boileau, L. (2011) asegura que:

El aula con su colocación de mesas, las estructuras temporales, el modo de hablar, las relaciones entre profesores y alumnos, etc., comunica un mensaje antes de que el profesor diga una sola palabra. Su manera de hablar, su forma de andar hacia la mesa, la ropa que elige, su mirada y la distancia que mantiene entre él y sus alumnos, comunican mensajes.

Para que el aprendizaje transcurra sin problemas, es necesario que el profesor sea consciente de los mensajes no-verbales que envía a los alumnos. Debe existir una concordancia entre los mensajes verbales y los no-verbales, ya que si esto no ocurre, los alumnos entran en una situación de confusión. Según Miller, P.W. (1983):

Cuando los profesores exhiben mensajes verbales que están en conflicto con los mensajes no-verbales, los alumnos se quedan confusos, y esta confusión muchas veces afecta sus actitudes y su aprendizaje.

## 4.2. ELEMENTOS HUMANOS

Llamamos elementos humanos a los que el hombre puede utilizar partiendo de su cuerpo. Pueden ser voluntarios o involuntarios pero todos ellos se realizan mediante su aspecto físico, bien sea con los gestos de la cara, con las manos, con la mirada, con la voz, con las piernas, etc.

### 4.2.1. La expresión facial

Kostolany hace una división del rostro en tres zonas, basándose en el sistema de codificación facial (F.A.S.T.), elaborado por Ekman y colb. en 1971.

- ◆ Cejas y frente
- ◆ Ojos y párpados
- ◆ Boca, mentón, mejillas y nariz.

Se definen nueve estímulos emocionales básicos: alegría, cólera, sorpresa, tristeza, asco, miedo, interés, desprecio y vergüenza. Estos estímulos se exteriorizan en las zonas



más propicias del rostro y Kostolany las localizó distinguiendo la siguiente clasificación según las partes de la cara:

- ◆ La alegría aparece esencialmente en la parte inferior del rostro y en los ojos.
- ◆ La sorpresa, en los ojos y en la parte inferior del rostro.
- ◆ La tristeza, en los ojos.
- ◆ La cólera, en la parte inferior del rostro y en la zona frente-cejas.
- ◆ El asco, afecta a la parte inferior del rostro.
- ◆ El miedo se manifiesta sobre todo en los ojos.



Figura 9: Emoticonos de las emociones.

El rostro humano es el más rico y sensible de los emisores y es la fuente principal de información para expresar sentimientos, pero es también el más controlable de todos. Es la parte del cuerpo de la que somos más plenamente conscientes y la que mejor podemos controlar. Los profesores pueden ser mucho más precisos tanto al emitir como al recibir de sus alumnos mensajes mediante su expresión facial. Los profesores en las actividades de clase, intentan captar la atención y buscan la cooperación de sus alumnos. Serán los comportamientos no-verbales de los alumnos los que les guiarán a la hora de conducir la clase. Los estudios realizados demuestran que los docentes son poco

conocedores de las expresiones faciales de sus alumnos y que no saben interpretarlas correctamente. Los años de docencia no aportan esa sabiduría para conocer mejor las pistas no-verbales, por lo que es recomendable formar a los educadores en este ámbito, para ayudarles a reconocerlas y a emplearlas con el objetivo de mejorar la comunicación en ese espacio de convivencia que es el aula.

Schusler opina:

La comprensión de los gestos, posiciones y posturas es una parte inseparable del proceso de enseñanza/aprendizaje porque es lo suficientemente importante como para ser incluida en programas educativos para profesores como una contribución al entendimiento básico sobre el papel del profesor en el aula.



Figura 10: Representación facial de las emociones.

Hay movimientos o mímicas faciales del profesor que transmiten sentimientos a los alumnos; unos de forma intencionada y otros de manera espontánea. Este intercambio afectivo sin palabras entre el profesor y el alumno se traduce en un acercamiento o confianza mutua y condicionará la predisposición del alumno hacia el aprendizaje.

**La sonrisa** es una de las manifestaciones faciales que se transmite con mayor facilidad y es por ello que está considerada como un importante elemento de comunicación que cumple un papel psicológico y social básico en el aula. La sonrisa puede ser una herramienta en manos del profesor para propiciar un acercamiento hacia los alumnos. Una sonrisa del maestro puede romper un momento de tensión en el aula, propiciar unos instantes de relajación, y, por lo tanto, de distensión en el aula; una sonrisa puede atraer a un alumno “te estoy mirando, te sonrío, estoy contigo” o puede ser una sonrisa de aprobación “lo estás haciendo muy bien”.



Figura 11: La sonrisa del profesor en el aula.

Utilizar una sonrisa es un arma fácil y poderosa que predispone a una comunicación más efectiva y positiva entre el profesor y los alumnos ya que los alumnos interpretan la sonrisa como una señal positiva de proximidad y cercanía.

Hay que tener cuidado pues una sonrisa excesiva puede ser interpretada como una burla o una falta de respeto hacia lo que el alumno esté haciendo o diciendo en un momento determinado de la clase. **Una risa** o una carcajada pueden crear un efecto negativo si se produce cuando un alumno está realizando algún trabajo, respondiendo o haciendo una exposición de algún tema sobre el que se le haya preguntado. En otro espacio temporal, en otro ambiente distendido, cuando los alumnos están contando alguna anécdota o ha sucedido algo gracioso en clase, una risa del profesor puede ser cercana y puede conducir al profesor a asimilarse al grupo, a formar parte de él.

**La mirada.** Se dice que los ojos son lo más expresivo y comunicativo del ser humano. Con la mirada podemos enviar multitud de mensajes: rechazar, amenazar, obligar, atraer, acariciar, etc. El mirar dice mucho y de distintas maneras y tiene una enorme carga emocional. (J. Parejo).

El profesor, habitualmente recorre con su mirada todos los espacios del aula y con la mirada intenta atraer y captar la atención de los alumnos. Pero esto no siempre se consigue. A veces se va a encontrar con alumnos que tiene la mirada perdida, o que están distraídos realizando otra actividad como dibujar en el libro o jugar con un objeto. Si el profesor dirige su mirada hacia un alumno en concreto, éste notará el peso de la mirada del profesor y se sentirá en la obligación de devolverle la mirada. En el profesor queda ahora la responsabilidad de captar la atención de los alumnos y para ello tendrá que utilizar voluntaria o involuntariamente, todos los recursos de que dispone: los verbales y los no verbales.

Según José Parejo, cuando un alumno se ha despistado en clase puede ser por alguno de estos motivos:

- ❑ Mirada evasiva. “No me interesa.”
- ❑ Mirada alterna. “No se centra...”
- ❑ Mirada entrecortada. “Cierro los ojos, me niego a...”
- ❑ Mirada ida. “Ni siquiera estoy.”

Cuando en la clase una explicación dura en exceso y se intenta transmitir gran cantidad de información, algunos alumnos se nos irán dispersando, perdiendo el hilo de la comunicación, empezarán a mirar hacia otro sitio. Cuando esto ocurre es el momento de parar la explicación, romper el ritmo con algún comentario o actividad, implicar a los alumnos en la explicación, etc.

Se destaca la necesidad de potenciar al máximo la capacidad para codificar y decodificar las expresiones faciales, el conocimiento de su variabilidad y el uso compartido de las mismas. Estas características son requisitos importantes para que la comunicación con los alumnos sea lo más efectiva y positiva posible tanto desde el punto de vista instructivo como desde el relacional afectivo. El profesor debe ser consciente de sus

expresiones faciales y conocer estrategias para comunicar esas impresiones que favorecen actitudes y sentimientos positivos (I. Cuadrado).

La mirada puede emplearse para llamar la atención a un alumno cuando su actitud no es la adecuada. Hay miradas que taladran y están implícitamente dando una orden al alumno para que se calle o pare de hacer lo que está haciendo. También puede usarse para marcar un orden de intervención de los alumnos, para decirle a alguien que se mueva o que coja algo, etc.

#### **4.2.2. Posturas y posiciones del cuerpo**

Es importante que los profesores sean conscientes de la importancia de sus posturas y posiciones en el aula. La colocación del profesor en el aula va a dar pistas a los alumnos del estatus o situación en la que se quiere colocar el profesor con respecto a los alumnos.

Tradicionalmente, se tenía la imagen del maestro/a sentado detrás de la mesa, que sólo se levantaba para las explicaciones y el resto del tiempo permanecía pertrechado tras la mesa, que actuaba como parapeto o barricada. Esa situación propiciaba una distancia entre el profesor y el alumno. El alumno se tenía que levantar y acercarse a la mesa para preguntar algo. Incluso, en algunos colegios, a veces la mesa del profesor y la pizarra estaban un escalón por encima del nivel de los alumnos. Esta diferenciación de la altura implicaba una superioridad por parte del profesor que luego se confirmaba con su actitud, distante, severa, dominante. Cuando aumentamos nuestra altura, subiéndonos en una tarima o en un escenario, o cuando nuestra ropa o zapatos nos elevan, no sólo lo hacen físicamente. La sensación de altura se convierte en una sensación de dominio, de superioridad hacia los que están en el escalón inferior.

Hoy en día esa percepción del docente tras la mesa ha cambiado y son raros los casos de este tipo. Actualmente nos encontramos con maestros que suelen pasarse toda la clase de pie, que continuamente están interactuando con los alumnos y que pasean entre las mesas, controlando la clase de una forma efectiva, pero menos distante. Esta situación produce una sensación de proximidad y proporciona una comunicación más directa y sincera. Esto, a veces, implica riesgos y es que los alumnos no sepan diferenciar que este nuevo rol del maestro más cercano, no implica que ambos estén al mismo nivel. El maestro

a veces, tiene problemas para mantener el control de la clase, a la que ha pretendido acercarse, mostrar su confianza, prestarse a un intercambio comunicativo y afectivo. Hay que mantener un equilibrio entre una postura cercana y la creación de un clima de confianza en el aula y marcar las pautas para que cada uno se sienta cómodo dentro del aula asumiendo su rol. La comunicación no verbal juega un papel importante, pues nos puede ayudar a recibir mejor los mensajes de los alumnos y a aprender habilidades para enviar a los alumnos señales positivas que refuercen el aprendizaje y al mismo tiempo, eviten las señales negativas.

Es también importante entender que los alumnos, emiten continuamente mensajes con sus posturas y con su posición corporal que el profesor debe saber interpretar y tener en cuenta a la hora de conseguir un aprendizaje más efectivo, evitando pérdidas de atención y situaciones de desconexión del hilo comunicativo en el aula.

Es frecuente, encontrarnos con docentes que de una forma no intencionada, adoptan posturas y comportamientos que han heredado de sus maestros de la infancia y que les hacen levantar una barrera en la relación con los alumnos. Los continuos mensajes no verbales de autoridad que emitimos con nuestra postura, con nuestra ubicación en el aula, son un arma defensiva que los maestros se autoimponen para conseguir un control del aula y mantener un estatus de superioridad “manifiesta” con respecto a los alumnos, con la finalidad de evitar problemas de comportamiento, indisciplina, etc. Pero cada docente debería autoanalizar y estudiar sus posturas y gestos, no vaya a ser que le delaten en exceso y maquen distancias con los alumnos que, en ocasiones, puedan interferir en el proceso de aprendizaje.

Los cambios de postura en el aula pueden activar en los alumnos sensaciones positivas o negativas y reflejan la confianza, energía, cansancio y status del profesor. Los alumnos, también dan muestras del grado de comprensión de los conceptos que se le están impartiendo, a través de sus comportamientos no-verbales. Miller, P.W. (1998) aclara que “Un estudiante que se reclina hacia atrás envía un mensaje que es muy diferente del que está inclinado hacia adelante o está sentado derecho”.

Un gesto frecuente en las aulas es el del profesor paseando entre las mesas de los alumnos con las manos enlazadas en la espalda. Este gesto indica superioridad y seguridad, pero a la vez transmite sensación de relajación, de tranquilidad.

#### **4.2.3. Acciones y gestos.**

Es frecuente que durante una explicación del profesor, se observen determinados gestos en los alumnos que llaman la atención: un bostezo, un alumno que garabatea en el libro o en un papel, un alumno ojeando el libro en otra página diferente a la que se está explicando, un alumno que habla con otro alumno, muecas de aburrimiento, un alumno que mira hacia otro lado, un alumno con la mirada perdida... Todos estos gestos de los alumnos nos están diciendo que el proceso comunicativo no está funcionando correctamente y que la intención del docente de comunicar conceptos será complicada en este contexto. Algo está fallando y se debería estudiar qué y qué se podría hacer para mejorar el ambiente del aula, la comunicación y por lo tanto el aprendizaje.

Está plenamente demostrado que una explicación prolongada, únicamente basada en la palabra del maestro, hace que poco a poco los alumnos se vayan descolgando del hilo de la clase. Cuando esto ocurre, el docente debe introducir algún cambio en su discurso o en su actitud que propicie un cambio de actitud en los alumnos. Las variaciones fonológicas que hagamos con la voz durante una explicación, a la larga, se muestran insuficientes. Es necesario introducir nuevos recursos que capten la atención de los alumnos. Una parada, un ejemplo, buscar la participación de los alumnos, una aportación a la explicación de algo tangible, ya sea físico o informático, ayudará a conseguir recuperar la atención de los alumnos y por tanto reconducir el discurso educativo.

Es importante que el profesor sea capaz de reconocer los mensajes no verbales que los alumnos emiten en el aula, para poder interpretarlos y conducir la clase teniendo en cuenta estos mensajes como explica Miller (1988):

Sin la ayuda del intercambio no-verbal que tiene lugar en la clase, los profesores no serían capaces de evaluar sus métodos y estrategias de enseñanza, como ordinariamente lo hacen. Por ejemplo, los estudiantes utilizan sonrisas, fruncen el entrecejo, asienten con la cabeza y usan otras pistas no tan obvias para indicar a los profesores que vayan más despacio,

que aceleren o que en una u otra forma modifiquen la presentación de la materia (pag.6).

También Miller (1988) alude a la necesidad de que los mensajes verbales que transmite un profesor tienen que ser coherentes con los mensajes no-verbales que emite con su voz, sus gestos o su postura:

Cuando los profesores exhiben mensajes verbales que están en conflicto con los mensajes no-verbales, los alumnos se quedan confusos, y esta confusión muchas veces afecta a sus actitudes y su aprendizaje (pag. 6).

Heinemann (1980) clasifica los gestos en el aula en dos tipos: de orientación expresiva y de orientación hacia la tarea. Los primeros se presentarían ilustrando y acompañando a las expresiones proposicionales o bien manifestando estados emocionales como nerviosismo, miedo, agresión, etc.



Figura 12: Gestos con las manos

Por otro lado y siguiendo las teorías de Galloway (1968), existen otra categoría de movimientos expresivos: las maniobras de control, que son las tácticas que el profesor



utiliza en el aula para mantener el control del comportamiento de los alumnos. Son gestos emblemáticos que el profesor utiliza para transmitir una orden, como mandar callar (dedo índice en los labios), no oigo nada (mano detrás de la oreja) o habla más alto (mano que hace gestos ascendentes con la palma hacia arriba). También hay que aclarar que cuando los mensajes verbales y no-verbales entran en conflicto, prevalecen los no-verbales.

Es conveniente estudiar también el grado de relajación de las posturas del profesor. La tensión corporal es recibida por los alumnos de forma negativa ya que les comunica incomodidad y ansiedad y puede conducir a una manifestación agresiva como liberación. Cuando un profesor se presenta en el aula, tenso y con cara de pocos amigos, los alumnos perciben estos gestos y se mantienen en alerta. Las posturas relajadas conllevan actitudes más positivas y cercanas, frente a los profesores tensos y ansiosos que comunican actitudes negativas y distantes.

Hay estudios que miden el grado de acercamiento del profesor hacia los alumnos. Mehrabian (1969) propone cinco parámetros para percibir conductas de acercamiento del profesor, indicativos del grado de proximidad hacia los alumnos, la inclinación del cuerpo hacia adelante y la orientación del mismo. Igualmente propone seis parámetros para observar la relajación que el profesor manifiesta en el aula:

- 1- La abertura de los brazos.
- 2- La inclinación del cuerpo sobre el costado.
- 3- La asimetría de la posición de las piernas.
- 4- La distensión de las manos
- 5- La relajación del cuello.
- 6- El grado de inclinación del cuerpo.

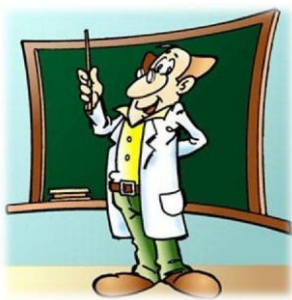


Fig.13: Abertura de brazos.



Fig.14: Grado de inclinación del cuerpo

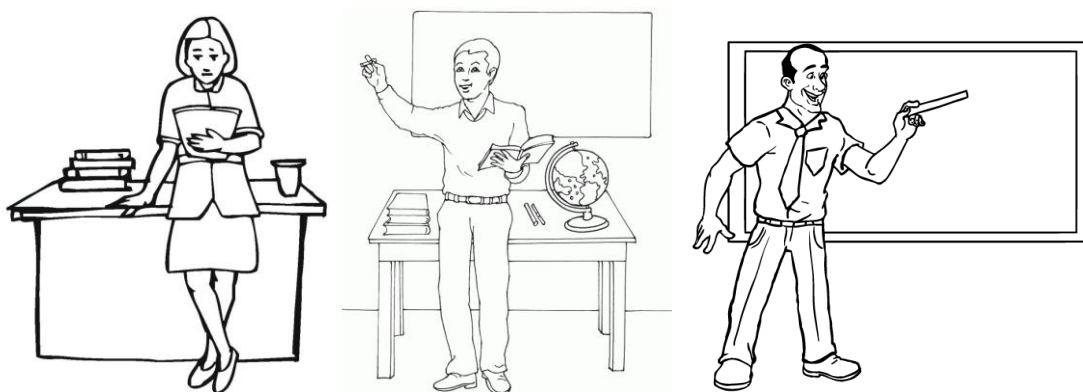


Fig.15: Asimetría de la posición de las piernas

En la labor docente suelen ser frecuente los movimientos de afirmación o de asentimiento a cerca de lo que el alumno está diciendo o haciendo. Estos gestos como la sonrisa, asentimiento con la cabeza y el aumento de la actividad gestual, son signos que implican una conexión con los alumnos. Un alumno se siente protegido, arropado, animado cuando al iniciar una exposición, siente la aprobación del maestro. No son necesarias las palabras, el niño, simplemente con ver la expresión del maestro es capaz de intuir si lo que dice o hace es de su agrado y si se ajusta a lo que se esperaba de él. Todas las personas vamos buscando implícitamente una aprobación de que lo que decimos es compartido y del agrado de nuestro interlocutor. Mucho más, todavía, cuando un alumno está poniendo en tela de juicio sus conocimientos ante la persona que luego va a evaluarlos o al menos valorarlos.

Es también importante la actitud receptiva del profesor cuando el alumno está hablando, exponiendo algún ejercicio o exponiendo sus opiniones, pues si el alumno se siente escuchado, hará su exposición con mayor confianza que si el maestro se muestra

distraído, aburrido o tenso. Bastará un simple gesto de asentimiento con la cabeza, una mirada o una sonrisa para conseguir este efecto positivo en el alumno.

Concluyo este apartado con las palabras de I. Cuadrado (1991) que comparto plenamente, sobre la importancia de la formación e interpretación de los gestos por parte de los docentes, ya que tan importante es que el profesor sea consciente de la importancia de sus movimientos y gestos y lo que éstos pueden transmitir, como de la interpretación de los gestos y movimientos que les lleguen de los alumnos, de su correcta interpretación puede depender a veces, el control de diversas situaciones en el aula que pueden generar conflictos o, cuando menos, mejorar la comunicación no verbal entre el maestro y el alumno.

... la utilización y uso correcto de los gestos y movimientos corporales nos lleva a considerar como imprescindible el grado de conciencia que los profesores tienen sobre los mismos. Es igualmente importante saber captar e interpretar los profesores las informaciones que los alumnos transmiten a través de sus gestos y posturas. Esta disposición llevaría a los educadores a hacer las rectificaciones correspondientes para conseguir que la enseñanza se realice lo más efectivamente posible.

#### **4.2.4. Características vocales**

La voz es la principal herramienta de trabajo de un educador. Es con su voz con la que saluda a los alumnos al entrar en clase, con la que se dirige a ellos para empezar las actividades, con la que explica los contenidos, con la que dialoga... Es un arma fundamental en la labor docente y quizás uno de los aspectos menos estudiados. Los profesores transmiten a través de la voz, no solamente los sonidos que emiten, sino otros mensajes subliminarios que como ya hemos dicho van implícitos en la manera de hablar y de decir las cosas. El volumen, el tono, los silencios, las pausas, la intencionalidad, la ironía, etc. son aspectos no-verbales que dicen tantas cosas como las palabras que pronunciamos. Por eso es fundamental que el docente sea consciente de las posibilidades vocales de las que dispone para conseguir en los alumnos el efecto deseado. Una misma frase pronunciada de diferente manera podrá ser interpretada de forma muy diferente. No es lo mismo decir "Venga, estaos quietos" a modo de advertencia, que decirlo como una orden "¡Venga, estaos quietos!". El tono del mensaje es tan importante como el mensaje mismo.

Hay ocasiones en las que el profesor entra al aula y los alumnos están hablando o haciendo ruido. Puede ocurrir que al entrar el profesor los alumnos se callen y se coloquen en sus mesas, pero otras veces los alumnos continúan en la misma actitud, sin prestar atención a la presencia del profesor. Cuando éste se ubica en el aula tiene dos opciones o enviar un mensaje verbal a los alumnos para que se callen y pueda comenzar la clase o permanecer callado hasta que los alumnos se percaten de su presencia y reaccionen volviendo a sus sitios, permitiendo que la clase comience. Esto depende del ambiente del aula y del grado de autoridad del profesor. En ambos casos la voz jugará un papel fundamental, en el primer caso por su tono y en el segundo por su ausencia que generará unos instantes de tensión que acabará con el murmullo y con el desorden del aula.

La voz de los docentes es su principal instrumento de trabajo, modulándola pueden transmitir las emociones que favorecen el aprendizaje, por ello hay que estudiar cómo afectan las principales características de la voz en la disciplina de una clase:

- Ritmo: respecto a la velocidad del habla en clase, los cambios de ritmo se pueden usar en función de la atención del grupo.
- Timbre: para que los alumnos valoren al profesor, lo principal es que puedan captar que se encuentra a gusto con él mismo y con ellos.
- Tono: si los docentes quieren que los alumnos mantengan su atención al máximo mientras hablan, lo recomendable es que su manera de hablar sea lo más variada y musical posible. Un discurso más monótono, tranquiliza a los alumnos, los relaja, los aburre y es más difícil que retenga su atención. Mientras que un discurso más melódico aburre menos, mantiene mejor la atención de los alumnos y también los excita y cansa más. En cada momento se debe valorar el modo que pueda resultar más efectivo.
- Volumen: los cambios de volumen, como los cambios de ritmo, también se pueden usar como recurso para llamar la atención de los alumnos.
- Silencios y pausas: las pausas hechas durante la clase son necesarias y pueden tener diversas funciones:
  1. El silencio antes de empezar es fundamental. Antes de que el docente empiece a hablar, es necesario que haya silencio. Con el silencio, acompañado de las miradas, capta la atención de quien escucha y demuestra quien está al mando de la situación. Si el profesor empieza la clase mientras hay quien está en sus propias conversaciones, está enviando el mensaje no verbal de que no domina

la situación. Vale más perder un poco de tiempo al principio, que pasarse toda la clase negociando para lograr la atención.

2. Las pausas marcan los cambios de actividad o de tema.
3. Las pausas sirven para marcar un énfasis antes o después de las partes importantes.

Heinemann (1980) manifiesta el papel fundamental de la entonación vocal como portadora de informaciones sobre el individuo: personalidad, estados emocionales, estados de tensión, etc. tanto del profesor como del alumno:

La manera de hablar ejerce una importante influencia en cómo el alumno entiende las manifestaciones del profesor y, a la inversa, en cómo éste entiende las manifestaciones del alumno. Así pueden comunicarse, por ejemplo, dudas, inseguridades, ironía, etc.

La voz cumple una función metacomunicativa esencial en la expresión de emociones y su efecto en el comportamiento de los alumnos, pero también puede influir en el proceso de aprendizaje, en la comprensión del oyente y en el cambio de actitud. El tono de una persona puede hacer que su voz nos resulte desagradable o indiferente, o que, por el contrario, nos sintamos atraídos por ella.

Todos los docentes utilizan en múltiples ocasiones las variaciones de entonación, volumen, ritmo y acentuación de la voz, como apoyo para su enseñanza. Las cualidades de la voz como el volumen, tono, velocidad, fluidez y pausas, combinadas con frecuencia en un proceso comunicativo, enriquecen el contenido de los mensajes, de manera muy rápida y precisa en la mayoría de los casos, dado que las variaciones realizadas con la voz, traspasan el significado de las palabras. A través de ellas, los docentes reflejan sus pensamientos, sensaciones y sentimientos que no fueron comunicados con palabras.

Los profesores utilizan estos recursos de la voz, en la mayoría de los casos, sin ser conscientes de ello y sin una planificación previa, sin embargo, en la mayoría de los casos, su uso inconsciente consigue los efectos deseados y se van improvisando los recursos, en el discurrir del acto comunicativo y en función de los objetivos que se quiere conseguir con el mensaje transmitido. Las variaciones de entonación, de volumen o de acento generan en

los alumnos reacciones inmediatas y manifestaciones de los procesos propios del aprendizaje.

Otro recurso utilizado con mucha frecuencia por el profesor es la ironía, con la intención de pronunciar palabras que son opuestas a su propósito. El tono irónico permite comprender la intención que no está expresada literalmente y genera un momento de humor al que los alumnos responden con una sonrisa. La ironía mediante los tonos de la voz, es junto con el humor un recurso didáctico de gran valor que pueden ayudar a crear en el aula un ambiente distendido que genere sinergias entre el profesor y los alumnos que propicien una mejora en el proceso de enseñanza.

Como resumen de la importancia de la “musicalidad” de la voz, voy a acabar con unas palabras de José Parejo en las que resalta las cualidades de este recurso:

Está comprobado que cuando hablamos cambiando el tono se favorece la atención y el entendimiento; mientras que hablar con pocos cambios, «mas igual», provoca desconexión del mensaje. Los educadores «lo sienten» cuando salen de una clase y han notado mayor o menor «enganche» a lo que se ha dicho. Quiero decir que no sólo ha intervenido lo que se ha dicho, sino cómo se ha dicho.

### **4.3. ELEMENTOS NO HUMANOS**

Se consideran elementos no humanos aquellos que no se efectúan con una parte del cuerpo, pero que sin embargo, afectan al acto comunicativo, ya que aportan una serie de matices y mensajes subliminares que hacen que el mensaje verbal se vea completado, matizado, modificado o incluso llegue a contradecirlo. Esta serie de mensajes no verbales sirven de apoyo en la transmisión de información y aportan al contexto de la clase una serie de mensajes implícitos que definen sin palabras la personalidad de los que conviven en el aula y las consecuencias que tienen en el proceso de aprendizaje.

#### **4.3.1. Utilización del tiempo.**

La utilización del tiempo en el contexto educativo comienza con la puntualidad con la que el profesor y los alumnos se citan en el aula. La puntualidad es un aspecto importante a tener en cuenta a la hora de comenzar la clase. Un profesor que no es puntual

está revelando un rasgo de su personalidad que puede resultar negativo, al entender que la puntualidad es una actitud poco importante. Una falta de puntualidad no justificada y continuada del profesor, generará en los alumnos la sensación de falta de seriedad y de formalidad y de tomarse el trabajo poco en serio. También los alumnos, pueden ser los causantes de la impuntualidad. Siempre hay en todas las clases un alumno/a que llega tarde con frecuencia. Esto rompe el ritmo de la clase recién comenzada y entorpece el normal desarrollo de la explicación. Por eso es conveniente acostumbrar a los alumnos a que sean puntuales y educarles que la puntualidad es una norma de conducta bien valorada y una grave falta de respeto en otras culturas. El profesor debe predicar con el ejemplo, pues, como en otros ámbitos, es el espejo en el que se miran los alumnos.

Otro aspecto en el que interviene la cronémica en el aula es en el tiempo de respuesta que se da a los alumnos a la hora de responder a una pregunta o a realizar alguna actividad. No todos los niños tienen el mismo tiempo de reacción. A veces los profesores soportan mal estos tiempos de espera, quieren que la clase transcurra a una velocidad superior a la que los alumnos son capaces de reaccionar. Si el profesor agobia con la mirada y con sus gestos al alumno, provocará un efecto negativo que generará nerviosismo en el alumno y hará que su tiempo de reacción sea todavía más lento. A la hora de ejecutar actividades ocurre lo mismo. Hay alumnos que realizan las actividades pronto y bien, otros las realizan más lentamente y otros que tardan mucho tiempo. No siempre se puede esperar a que acaben todos, pues eso retrasaría en exceso el ritmo de la clase, pero sí tendríamos que buscar un tiempo óptimo para que los alumnos de ritmo más lento se adapten, lo máximo posible, a un ritmo más “normal”, con un mayor control por nuestra parte, evitando despistes y distracciones.

Por último, debemos reflexionar sobre el concepto de tiempo, ya que no todos tenemos los mismos parámetros para medirlo. Expresiones como ahora, ya, pronto, dentro de un rato, etc. no tienen para todos la misma consideración del tiempo. Es por eso que a veces se producen choques entre la concepción adulta del tiempo, acostumbrada a un ritmo más rápido y la infantil que vive ciertas situaciones con un ritmo más lento que los adultos.

Otro aspecto de la cronémica que tiene que ver con el aula, es la distinta consideración del tiempo que adoptan diferentes culturas y razas. Cada día es más frecuente encontrarnos con aulas heterogéneas en las que se mezclan alumnos de distintas

nacionalidades. Tenemos que considerar aspectos como la duración de un saludo, un beso, un abrazo, una despedida, etc. pues puede ocasionar situaciones violentas en las que, el que las genera, no es consciente por desconocimiento y el que la sufre puede malinterpretar un acto inocente como un agravio o vivirlo como una situación desagradable.

#### **4.3.2. Utilización del espacio.**

En este apartado se debe considerar el concepto de espacio desde dos ámbitos. En primer lugar, como ya hemos visto al principio, la proxémica, entendida como el estudio del comportamiento no verbal relacionado con el espacio interpersonal y en segundo lugar, la organización del aula, entendido como un espacio de aprendizaje en el que conviven los alumnos entre sí y los alumnos con el profesor.

Empezando por la primera parte, la proxémica afecta a la distancia que mantienen en el aula los alumnos entre sí, es decir, la separación física que se deriva de la colocación de las mesas en la clase. Hay que reflexionar en las distancias que mantienen los alumnos entre ellos, ya que se observan, en muchas ocasiones, situaciones de rechazo hacia alumnos, que se trasladan al espacio físico. En determinadas situaciones los compañeros aíslan a un alumno rechazado por la mayoría de la clase, alejando las mesas que rodean la suya y marcando una distancia mayor que la que se mantiene entre el resto de las mesas del aula. Todas estas consideraciones es importante observarlas y valorarlas para trabajarlas adecuadamente e intentar revertir esta situación, con el objetivo de conseguir un ambiente cordial entre todos los alumnos.

Generalmente, los alumnos mantienen unas relaciones muy próximas de espacio, no importándoles compartirlo con aquellos con los que tienen más afinidad o amistad. Rebasar la distancia íntima que se establece entre los 45 y los 15 cm. es algo normal e incluso llegar al contacto físico, también. No es extraño encontrarnos a dos o varios alumnos haciéndose cosquillas, tocándose el pelo, o incluso peleas a modo de juegos en las que el espacio personal se invade hasta el puro contacto absoluto del cuerpo a cuerpo. Estos contactos son más frecuentes entre niños del mismo sexo, pero también se suele dar a estas edades entre niños de distintos sexos en los que este tipo de juegos poco tienen que ver con la atracción sexual.



Es conveniente observar el comportamiento de algunos niños que viven estas experiencias con angustia, pues tienen un mayor sentido de protección de su espacio físico y cuando coinciden con compañeros que no saben diferenciar con quién o quiénes pueden tomarse esas confianzas, generan en estos alumnos situaciones desagradables. Flora Davis llama a este espacio personal “espacio burbuja”, otros le llaman tercera piel, después de la corporal y la vestimenta. Son espacios personales, que dependen de la forma de ser de cada persona y que, como ya hemos visto, dependen también del sexo y de la cultura.

Respetar y no invadir el espacio en una clase es positivo, pues cuando hay una excesiva proximidad entre los alumnos se suelen generar conflictos y mayores distracciones entre los alumnos que no benefician nada el ambiente de la clase.

Otro aspecto del que ya he hablado es la distancia entre el profesor y los alumnos. Hoy en día, los profesores suelen mantener una cercanía con los alumnos. Aquí debemos considerar otro aspecto y es la personalidad del profesor. Hay profesores que tienden a acercarse más a los alumnos, llegando incluso a tocarles el pelo, el hombro, el brazo, etc. Hay otros profesores que mantienen más su espacio con respecto a los alumnos y otros que son capaces de mezclarse con ellos, pero nunca tocarles. A veces, una caricia a un niño puede estimularle, animarle, establecer con él una relación de mayor intimidad y cercanía. Otros niños reciben las caricias con desagrado. El maestro debe saber valorar estas situaciones para futuras ocasiones.

En cuanto al aula como espacio físico de convivencia, el maestro debe ser consciente de la importancia que representa para los alumnos. El aspecto del aula va a provocar en los alumnos distintos estados de ánimo. Incluso el color de paredes, puertas y ventanas puede influir. Las aulas con colores suaves y algunos colores algo más fuertes en pequeñas dosis, pueden crear ambientes cálidos y a la vez proporcionar energía y ganas a los alumnos. Estos factores, no siempre son modificables por el maestro, pero sí la decoración y la distribución del mobiliario del aula.

La decoración de la clase es fundamental. Decorar la clase con trabajos realizados por los propios alumnos hará que la sientan más suya. Hay veces que los maestros repiten de aula y mantienen los trabajos elaborados en cursos anteriores. Esto puede ser contraproducente, pues los alumnos van a verlos como parte del decorado pero no como

una aportación propia al aula. Se deberían eliminar los restos de cursos anteriores y partir de un aula pura, limpia, que los alumnos van a impregnar con su sello personal y sus elaboraciones propias. Los alumnos tienen que ser partícipes de la decoración, aunque a veces al profesor no le guste en exceso su criterio, debe aceptar sus propuestas pues es su espacio y deben sentirse a gusto en él, y hacerlo suyo. El maestro no puede imponer su criterio y sus gustos pues eso hará que el aula sea del gusto del profesor pero no de los alumnos, que es de lo que se trata, si queremos que el alumno se sienta cómodo en ella. Este contexto puede ayudar a crear un ambiente agradable en el aula que favorezca el aprendizaje.

Un aspecto fundamental es la distribución de los espacios del aula. Últimamente han ganado adeptos los que consideran importante que en el aula haya algún “rincón” o espacio para actividades lúdicas. No todo en clase tiene que ser serio y formal, a veces, romper el ritmo de la clase con actividades divertidas, puede ser enriquecedor. Las actividades lúdicas pueden ser también instructivas y depende del criterio del maestro para seleccionarlas y para elegir el momento de realizarlas.

En la actualidad las nuevas tecnologías juegan un papel fundamental en la escuela, por ello deberemos reservar en clase un espacio para la pizarra digital, para el ordenador del profesor, para los ordenadores de aula o para los ordenadores individuales de los alumnos. El profesor debe preocuparse de que todos los aparatos funcionen correctamente y de que las conexiones a internet funcionen con fluidez, pues esto evitará muchas pérdidas de tiempo durante el desarrollo de las clases.

Un aspecto importante en el aula es la ubicación de la mesa del profesor y la de los alumnos. Cada vez es más frecuente que la mesa del profesor tenga un papel secundario y casi no se emplee en el desarrollo de las clases. Ha pasado de estar en el centro de la pared principal del aula a estar en una esquina, en otros casos pegada a la pared o incluso que haya desaparecido del aula. Es decisión del maestro tutor la ubicación de su mesa y, por lo tanto, cuando los alumnos entren al aula el primer día de clase, les transmitirá indicios de la personalidad del maestro y de la actitud que éste vaya a tener respecto a ellos a lo largo del curso.

La ubicación de las mesas de los alumnos es un criterio más complicado y controvertido. Muchas son las propuestas que se han puesto en práctica y todas ellas con resultados tanto positivos como negativos. La disposición clásica de la clase en mesas individuales colocadas por filas ha dado paso a otras distribuciones más modernas que vamos a estudiar a continuación, partiendo de los distintos tipos de organización del aula elaborados por J. Parejo (1995):

- Organización rectangular: las personas que estén en los extremos presidirán la clase. No siempre tiene por qué ser el profesor el que ocupe este lugar.
- Organización de cuadrado: esta forma muestra mayor igualdad entre los alumnos. No hay lugares más relevantes que los otros. Todos están al mismo nivel.
- Organización circular: es la que sitúa a todos en un plano más igualitario, la que trata a todos por igual ya que todos están a la misma distancia del centro. Esto genera un clima de cooperación que favorece las tareas en común.
- Organización en U: es una disposición muy utilizada pero tiene sus fallos, ya que no todos están en la misma posición con respecto al profesor. Los que están en las dos esquinas de la U sentirán mayor distancia y falta de integración que los que estén en los extremos de la U y en la parte central del lado más corto.
- Organización en V: es más igualitaria que la distribución en U, pero los que estén en el vértice de la V quedarán excesivamente alejados de los que estén al principio.

Todas estas distribuciones genéricas, dependen del tamaño del aula, de la ubicación de pizarras, ventanas y puertas y sobre todo del número de alumnos. En clases muy numerosas puede resultar complicado ponerlas en práctica, sin embargo, son muy adecuadas para grupos reducidos.

La distribución del aula no tiene por qué ser fija, habrá actividades que nos permitan hacer otra distribución, como hacer agrupaciones de cuatro o cinco mesas para realizar trabajos en grupo o determinadas clases que por su singularidad nos condicionen a hacer una distribución diferente. Igualmente es recomendable ir cambiando de posición a los alumnos, pues favorecerá un mayor trabajo colaborativo entre todos, evitando los agrupamientos por amistad a los que tienden los niños.

### 4.3.3. Otros elementos.

Los educadores, cuando imparten una clase, sus cuerpos y los cuerpos de quienes están con ellos transmiten constantemente mensajes que afectan al resultado de la comunicación. Conocer cómo se interpreta la forma del cuerpo, la manera de vestir, de mirar o de sonreír, permite tomar nuevas opciones distintas de las anteriores, con la intención de comunicarse más eficazmente. O por el contrario, sirve para reafirmarse en el propio estilo comunicativo. Nuestro aspecto físico, desde la forma de nuestro cuerpo hasta la forma de vestirnos y adornarnos, la postura que adoptamos, nuestros gestos, nuestras miradas, todo lo no verbal influye en el mensaje que transmitimos.

El aspecto se refiere a la imagen en conjunto que una persona muestra por su forma de vestir, el perfume que usa, los complementos que lleva... en definitiva, la imagen general que ofrece a primera vista. Los seres humanos tardamos entre dos y cinco segundos en emitir un juicio de valor sobre la persona que acabamos de conocer. Este juicio implica rasgos sobre su personalidad: simpatía, atracción, formalidad, etc. Esta primera impresión genera un concepto de esa persona que luego será difícil de cambiar. El aspecto es un elemento no verbal muy personal que refleja el carácter, el comportamiento y la personalidad del individuo.

Algunos consejos que Marta Albadalejo Mur aporta para cuidar la apariencia del profesor en clase, serían:

- ☞ Escoger la ropa y complementos en función de cómo queremos ser vistos: originales o convencionales; juveniles o expertos, estrictos o flexibles; más racionales o más emocionales, más perfeccionistas o más improvisadores, etc.
- ☞ Vestirnos con un grado de formalidad equivalente a la formalidad que nosotros queremos que haya en nuestras clases (si el mensaje es contradictorio, los alumnos sólo atenderán al aspecto físico).
- ☞ Tener muy presentes los hábitos generales de higiene, ya que los alumnos están muy pendientes y nosotros somos un ejemplo para ellos.
- ☞ Escoger ropa cómoda y que nos permita movernos con libertad.
- ☞ Cuantas menos “distracciones” (joyas, símbolos, etc.) mejor, si queremos favorecer el mensaje que transmitimos en clase y no distorsionarlo, a no ser que el símbolo que usamos queramos que forme parte de nuestro mensaje.

- Si queremos transmitir respetabilidad, debemos mostrar con nuestra imagen que respetamos las normas generales que rigen la apariencia en la sociedad.

Lo mejor es que el profesor se sienta a gusto con la ropa que lleve, que sea natural a la hora de mostrarse ante los demás y que el aspecto no desentone con su forma de ser y de actuar. Cuando el aspecto de una persona se contradice con su personalidad, los niños se sentirán confundidos, no sabrán muy bien a qué atenerse y generará dudas y desconfianza.

El profesor deberá estar atento a la forma de vestir de los alumnos. Generalmente en Primaria, no suele haber casos demasiado llamativos, pero sí deberá estar pendiente de cambios en el aspecto del niño que puedan estar detrás de determinados problemas extraescolares: un niño que viene peor vestido puede estar detrás del problema económico de una familia, un niño con falta de aseo personal puede implicar dejadez o desatención por parte de los padres, los cambios en la forma de vestir pueden estar detrás de una familia con problemas de separación, una vestimenta más cuidada y coqueta, puede estar detrás de un desarrollo preadolescente, etc.

También la belleza de una persona aporta un mensaje añadido a su personalidad. Está demostrado que la persona que ejerce un atractivo físico a los demás está mejor considerada, mientras que la persona que no lo ejerce, tendrá que imponer su carisma y su superioridad intelectual para destacar en el grupo. Los estudios de Psicología Social demuestran que la atracción física tiene gran influencia en las interacciones sociales y de influencia hacia los demás e incluso de manipulación.

Esto ocurre en ambas direcciones. Cuando el profesor o profesora tiene un físico atractivo, su conexión con el grupo de la clase, inicialmente es más positiva y más sencilla que cuando el aspecto físico del profesor/a no es tan atractivo. El físico trasmite a los alumnos mensajes de atracción y de aceptación, genera sinergias positivas y hace que el acercamiento sea más directo, pues las reticencias iniciales de los alumnos, hacia una persona desconocida, habrán disminuido. Hay que recordar que en muchas ocasiones, un profesor/a joven y atractivo/a puede desencadenar estados de enamoramiento en alumnos/as que son de sobra conocidos en los ambientes escolares.

Lo mismo ocurre con los alumnos. Los que físicamente están mejor dotados y ejercen un atractivo hacia los demás, tienen menos problemas para sentirse integrados en un grupo que uno con un físico menos agraciado. Está demostrado que cuando un alumno nuevo llega a un colegio, su aspecto condiciona su adaptación y su aceptación a un grupo de compañeros. Incluso a veces el atractivo está ligado al liderazgo del grupo.

Otro aspecto a tener en cuenta son los adornos con los que el profesor puede acompañar su vestimenta: collares, pendientes, pulseras, anillos, relojes, sombreros, cinturones, pañuelos, etc. Está demostrado que estos complementos distraen a los alumnos en el desarrollo de la clase, por lo que su uso en el aula es poco recomendable, al menos en exceso o cuando son muy llamativos.

Lo mismo ocurre con los alumnos que tienen un “look” diferente, llaman más la atención por la singularidad de su aspecto. El profesor deberá estar atento a estos cambios de aspecto pues puede haber detrás de ellos alguna influencia que provoque conflictos internos en el niño y en su desarrollo madurativo.

Por último hay que destacar la enorme importancia que tiene el contexto o medio ambiente del aula a la hora de interpretar determinados comportamientos de los alumnos. Galloway (1983) afirma:

En la enseñanza hemos tendido a desestimar la relación del ambiente con la conducta individual. El comportamiento humano no se puede entender y predecir plenamente hasta que el conocimiento del ambiente, contexto y papel sea colocado conjuntamente con el actuar y el comunicarse de la persona.

El ambiente que se vive en el aula hay que estudiarlo y analizarlo para entender las distintas reacciones y cambios de actitud de los alumnos. La influencia de las condiciones espaciales sobre la comunicación es enorme y ha generado importantes estudios como el de Hall (1969) en el que se considera el aula como un medio facilitador o inhibidor de las interacciones comunicativas que en ella tienen lugar entre el profesor y los alumnos.

## 5. LA EXPRESIÓN NO VERBAL DE LAS EMOCIONES

La emoción es un conjunto de respuestas o de procesos activados por un estímulo desencadenante... es un conjunto de fenómenos que comprende la interpretación de una situación conllevando cambios fenomenológicos, expresivos y fisiológicos. A estos procesos primarios le siguen los procesos de interpretación y de regulación que también conforman la emoción.

P. Philippot, 1993

Expresar **emociones** supone una parte fundamental de la vida y de las relaciones con los que nos rodean. Son una parte importante para el autoconocimiento y el autocontrol, ya que una mala gestión de las mismas puede ocasionarnos problemas sociales y personales. Es importante saber identificarlas y analizarlas correctamente. Una emoción contenida, no expresada, puede generar angustia y desasosiego. Las emociones y los sentimientos son una importante fuente de información: nos guían, nos ayudan a dar sentido a lo que nos sucede, a entendernos a nosotros mismos y a relacionarnos con los demás, y nos motivan para alcanzar metas, producir cambios, evitar situaciones dañinas o perseguir aquello que nos hace felices.

Las emociones son el reflejo de lo que sucede en el interior de las personas: pensamientos, recuerdos, imágenes mentales, sueños, ideas, fantasías... y pueden desencadenar todo tipo de sentimientos que a veces pueden surgir sin un motivo aparente.

Las emociones se clasifican en primarias o básicas, que son las que estarían programadas genéticamente, es decir, son innatas; y secundarias, que serían producto del aprendizaje.

Las emociones primarias son cuatro: alegría, tristeza, rabia y miedo, que son las que desempeñan un papel fundamental en el mantenimiento de la supervivencia:

- **Alegría:** emoción que se siente al obtener una ganancia, beneficio o logro de algo positivo para nuestro desarrollo.

- Tristeza: emoción que se siente ante una pérdida, privación, destrucción, abandono o fracaso de algo.
- Rabia: emoción que se siente cuando se percibe la agresión a un derecho, se experimenta impotencia o cuando se comete una equivocación que podría haberse evitado.
- Miedo: emoción que se siente cuando se percibe una amenaza. Puede ser:
  - Miedo natural, que protege: llamada de alerta que moviliza la energía para huir del peligro o de la amenaza.
  - Miedo no natural, que bloquea.

La emoción es algo innato: desde su nacimiento todos los individuos la poseen, y cada una de las cuatro emociones básicas es una constante en nuestro desarrollo como personas a lo largo de la vida y aunque eventualmente alguna emoción puede permanecer oculta, no las podemos erradicar de nuestro ser. Las emociones son necesariamente positivas, puesto que hasta la rabia, el miedo o la tristeza aseguran nuestra supervivencia y adaptación frente a los problemas de la existencia.

El **sentimiento** es algo que nuestra personalidad aprende, el resultado de la cristalización y elaboración de varias emociones. En la transformación de elemento simple a elemento elaborado, el sentimiento pierde su carácter necesariamente positivo. Un determinado sentimiento puede ser negativo (los celos, el odio), y expresado tal cual no cambiará nada. Si las emociones son universales, la composición y el espectro de un sentimiento varía de un individuo a otro (se puede no conocer el sentimiento de los celos, o poseer poca capacidad de compasión...).

Al aceptar los sentimientos, es importante poder reconocer que, aunque mejoran la preparación para actuar, no son conductas. Así, sentirse enfadado o molesto no es lo mismo que ser agresivo. Los sentimientos constituyen una experiencia subjetiva; las conductas son externas y están sujetas a la regulación social. Así, son sentimientos, por ejemplo: amor, odio, compasión, gratitud, respeto, admiración, confianza, esperanza, orgullo, altruismo, desprecio, celos, pena, duelo, ... Uno de los problemas emocionales más comunes es la dificultad para nombrar lo que se siente (alexitimia).





Figura 16: Reconocimiento de los sentimientos

En el aula, la expresión de los sentimientos es un hecho habitual. Ya no hablamos de las emociones básicas, innatas que se muestran con enorme asiduidad, sobre todo la alegría y la tristeza, sino de los sentimientos que en ocasiones afloran y que el profesor debe saber interpretar. Durante el desarrollo de las clases, la mayoría de las veces estos sentimientos se muestran a través del lenguaje no verbal.

Para las manifestaciones no verbales de las emociones y de los sentimientos, se emplean los rasgos de la cara. Los ojos, la boca y las cejas se combinan en diversas posiciones para configurar en el rostro la expresión de los distintos sentimientos. Es importante para el profesor saber reconocerlos, analizarlos y, si está en su mano, darles una solución.

Es fundamental educar a los niños en un control de los sentimientos ya que esto les ayudará a mejorar las relaciones con el resto de compañeros y con la gente con la que conviva en general. Aquí juega un papel importante la educación en habilidades sociales.

Las **habilidades sociales** son conductas aprendidas que facilitan la relación con los demás y la reivindicación de los propios derechos sin negar los derechos de los otros. El poseer estas capacidades evita la ansiedad en situaciones difíciles o novedosas. Además facilitan la comunicación emocional y la resolución de problemas. Es importante trabajar en el aula, desde infantil, las habilidades sociales, tales como: escuchar, empatizar y mostrar

interés, ser positivo, hacer frente a obstáculos, ayudar a pensar y hacer preguntas, hacer reír, defender los derechos propios y aceptar las críticas.

Están íntimamente relacionadas la educación en habilidades sociales, que le permitirá al niño una mejor gestión de sus sentimientos y de las relaciones con los que le rodean, con la **inteligencia emocional**. H. Gardner publicó en 1983 el libro *Frames of Mind*, en el que plantea que el hombre tiene siete tipos de inteligencia que le relacionan con el mundo. Una de ellas, la inteligencia social, será la que le permita gestionar sus emociones de forma correcta. Esta inteligencia social se divide en otras dos:

- **Inteligencia interpersonal:** es la capacidad de entender y comprender los estados de ánimo de los otros, las motivaciones o los estados psicológicos de los demás. Es una inteligencia en la que se debería educar a los maestros, ya que afecta a la relación de los alumnos con otras personas y les ayudaría a comprender sus motivos, deseos, emociones y comportamientos.
- **Inteligencia intrapersonal:** es la capacidad de acceder a los sentimientos propios, las emociones de uno mismo y utilizarlos para guiar el comportamiento y la conducta del mismo sujeto. Se utiliza para comprendernos a nosotros mismos, nuestros deseos, motivos y emociones.

Una labor importante de los docentes, y en la que se debería educar a los alumnos desde muy corta edad, es el reconocimiento de las emociones. Las emociones son una fuente importante de información. Muchas personas, niños o mayores, sufren alexitimia, que es un trastorno neurológico que consiste en la incapacidad del sujeto para identificar las emociones propias y, consecuentemente, la imposibilidad para darles expresión verbal. Se trata de un trastorno muy extendido entre la población que afecta a una de cada siete personas. Los alexitímicos, en lugar de mostrar una actividad cerebral adaptada a la intensidad emotiva de la situación, como es el caso normal, manifiestan una actividad o demasiado débil o demasiado intensa, que distorsiona la valoración justa de la experiencia emocional.

Muchas niños no son capaces de expresar lo que están sintiendo. Se puede expresar una emoción mediante palabras, pero también mediante conductas o mediante la expresión corporal. Así puedes decirle a alguien que le quieres, o dejarle un dibujo en su mesa con un corazón, o expresarlo con una mirada y una sonrisa. Es básico que el niño sepa interpretar

lo que está sintiendo, que sea capaz de analizarlo y de canalizarlo de una forma racional. No obstante, hay unos pasos para reconocer las emociones que sería útil enseñar a los alumnos:

1. Identificar lo que siente: ponerle un nombre a la emoción.
2. Identificar la causa: preguntarse el por qué se siente así.
3. Analizar los pensamientos.
4. Pensar cuál es el mejor modo de expresar los sentimientos.
5. Preguntarse qué se pretende conseguir al expresar una emoción.
6. Regular la intensidad de las emociones.

El profesor cumple con un papel de gestor del aula y ésta labor incluye la gestión de las emociones de los alumnos. El profesor debe estar preparado para interpretar las manifestaciones emocionales que va a recibir de los alumnos. De su interpretación y correcta gestión, dependerá en gran medida el equilibrio psicológico de los alumnos y la regulación del contexto emocional del aula. Cuando un alumno no es capaz de expresar sus sentimientos, el maestro tiene la misión de ayudarlo, pues la interiorización de las emociones puede dar lugar a problemas de mayor envergadura.

## 6. CONCLUSIONES

El control del comportamiento no verbal se convierte en esencial para el manejo del aula. El lenguaje no verbal, supone una herramienta más de la comunicación que afecta e impregna el resto de las destrezas comunicativas. Su desconocimiento o ignorancia provocará una incompleta interpretación del acto comunicativo. La aceptación de la comunicación no verbal, supone la creación de un nexo de unión entre el pensamiento y la sensibilidad que invita a analizar la capacidad expresiva del cuerpo, la gestualidad y la paralingüística del docente y los alumnos, empleando los sentidos: la vista, el oído, el tacto, el olfato y el gusto, como canales de recepción de mensajes.

Hay que concienciar a los educadores de la importancia de la comunicación no verbal en el aula. Muchos educadores tienen una escasa o nula formación en este campo y esto nos debe hacer reflexionar sobre la necesidad de realizar cambios en los planes de estudio en la formación del profesorado. Es necesario reinventar el papel del maestro, implantar un cambio en la concepción de la escuela, con el objetivo de conseguir un aprendizaje significativo en el niño. Para llevar a cabo este cambio, será necesaria la colaboración de los alumnos, para lo cual se va a requerir la creación de un clima afectivo positivo en el aula, que vendrá dado a través de la comunicación no verbal.

La comunicación no verbal posee la capacidad de ir más allá de las palabras y aporta factores que consiguen la empatía necesaria en los procesos de aprendizaje. No podemos volver la vista a estos mensajes no-verbales que complementan y acompañan al mensaje verbal. Se plantea la necesidad de estudiarlos y analizarlos para que los profesores sean capaces de interpretarlos y ponerlos en práctica con el objetivo de conseguir una comunicación más completa, más directa y más eficaz con los alumnos.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

- BATESON, G. et al. (1994), La nueva comunicación. Barcelona: Kairós.
- BIRDWHISTELL, R. (1979), El lenguaje de la expresión corporal. Barcelona: Gustavo Gili.
- BORDEN, G.A. (1974), Introducción a la teoría de la comunicación humana. Madrid: Editorial Nacional.
- BRUNER, J. (1998), Realidad mental y mundos posibles. Barcelona: Visor.
- BUCHON-SCHWEITZER, M. (1992), Psicología del cuerpo. Barcelona: Herder.
- CAZDEN, C.B. (1991), El discurso en el aula. Barcelona: MEC.
- CESTERO MANCERA, A.M. (1999), Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras. Madrid: Arco Libros.
- CESTERO MANCERA, A.M. (2004), La comunicación no verbal, en J.Sánchez Lobato e I. Santos Gargallo (eds.) Vademécum para la formación de profesores. Madrid: SGEL, pp. 593-612.
- CESTERO MANCERA, A.M. (1999), Repertorio básico de signos no verbales del español. Madrid: Arco Libros.
- CESTERO MANCERA, A.M. et al. (1998), Estudios de comunicación no verbal. Madrid: Edinumen.
- COLL, C.; COLOMINA, R.; ONRUBIA, J.; ROCHERA, M.J. (1992), Actividad conjunta y habla: una aproximación al estudio de los mecanismos de influencia educativa, en *Infancia y Aprendizaje*, 59-60 pp. 189-232.
- COLL, C.; ONRUBIA, J. (2001), *Estrategias discursivas y recursos semióticos en la construcción de sistemas de significados compartidos entre profesor y alumnos en Investigación en la Escuela*, 45, pp. 21-31.
- COLL, J. - GELABERT, M.J. - MARTINELL, E. (1990), Diccionario de gestos y sus giros más usuales. Madrid: Edelsa
- COVARRUBIAS, P. y PIÑA, M. (2004), "La interacción maestro-alumno y su relación con el aprendizaje" en *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, pp. 47-84, 1er trimestre.
- CROLL, P. (1995), La observación sistemática en el aula. Madrid: La Muralla.
- CUADRADO, I. (1992), Implicaciones de la comunicación no-verbal en el aula. Cáceres: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Extremadura.
- DAHANKE, G.L. et al. (1986), La comunicación humana. México: Mc Graw-Hill.

- DARWIN, C. (1984) [1872], *La expresión de las emociones en los animales y en el hombre*. Madrid: Alianza.
- DAVIS, F. (1982), *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza Editorial.
- FAST, J. (1986), *El cuerpo al desnudo*. Barcelona: Orbis.
- FAST, J. (1999), *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Kairós.
- FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, A. (1995), *Comunicación Educativa*. La Habana: Pueblo y Educación.
- GARCÍA FERNÁNDEZ, J.L. (1991), *La comunicación de las emociones*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.
- GARDNER, H. (1993), *Inteligencias múltiples*. Barcelona: Paidós.
- GRANT, D. (1978), *El dominio de la comunicación educativa*. Madrid: Anaya-2.
- HALL, E.T. (1989), *El lenguaje silencioso*. Madrid: Alianza Editorial.
- HERVÁS, G. (1998), *Cómo dominar la comunicación verbal y no verbal*. Madrid: Playor.
- IZQUIERDO MERINERO, S. (1996), *La comunicación no verbal en la enseñanza del español como lengua extranjera*. ASELE.
- KNAPP, M.L. (1982), *La comunicación no verbal*. Barcelona: Paidós.
- KNAPP, M.L. (1986), *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós.
- MEHRABIAN, A. (1995), *Nonverbal communication*. Chicago: Aldine-Atherton.
- MEIRIEU, P. (1992), *Aprender, sí. Pero ¿cómo?* París: Octaedro.
- NIERENBERG, G.I. y CALERO, H.H. (1976), *El lenguaje de los gestos*. Barcelona: Hispano Europea.
- PAREJO, J. (1995), *Comunicación no verbal y educación*. Barcelona: Paidós.
- PEASE, A. (1993), *El lenguaje del cuerpo*. Barcelona: Paidós.
- POYATOS, F. (1994), *La comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación*. Madrid: Istmo.
- POYATOS, F. (1994), *La comunicación no verbal II. Paralenguaje, kinésica e interacción*. Madrid: Istmo.
- RIBEIRO, L. (1994), *La comunicación eficaz*. Barcelona: Ediciones Urano.
- SOLER-ESPIAUBA, D. (1987), *Lo no verbal como un componente más de la lengua en II Jornadas Internacionales del Español como Lengua Extranjera*. Las Navas del Marqués (Ávila), págs. 169-194.
- VARELA, J.; ÁLVAREZ-URÍA, F. (1991), *Arqueología de la escuela*. Madrid: La Piqueta.
- WAINWRIGHT, G.R. (1991), *El lenguaje del cuerpo*. Madrid: Pirámide.

**Webgrafía (consultados el día 28/06/2014)**

- AGUILA CARRALERO, A. Algunas consideraciones acerca del empleo del lenguaje extraverbal. Camaguey.  
<http://www.monografias.com/trabajos29/lenguaje-extraverbal/lenguaje-extraverbal.shtml>
- ALAYÓN GÓMEZ, J. Semiología del gesto aplicada a procesos de negociación y mediación. Universidad Central de Venezuela. Caracas.  
<http://www.monografias.com/trabajos16/semiologia-del-gesto/semiologia-del-gesto.shtml>
- ÁLVAREZ DE ARCAYA AJURIA, H. (2004). Influencias de la comunicación no verbal en los estilos de enseñanza y en los estilos de aprendizaje. Universidad de Alicante. *Revista de Educación* 334, pp 21-32.  
[http://www.revistaeducacion.mepsyd.es/re334/re334\\_03.pdf](http://www.revistaeducacion.mepsyd.es/re334/re334_03.pdf)
- ARELLANO, N. (2006), Las barreras en la comunicación no verbal entre docente-alumno. Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt.  
[http://habilidadesparaadolescentes.com/equipos/Barreras\\_de\\_comunicacion\\_entre\\_el\\_docente\\_y\\_el\\_alumno.pdf](http://habilidadesparaadolescentes.com/equipos/Barreras_de_comunicacion_entre_el_docente_y_el_alumno.pdf)
- AZNÁREZ-MAULEÓN, M. (2000), Comunicación no verbal y discurso en la fraseología metalingüística con hablar o decir en el español actual. Universidad de Navarra. <http://dspace.si.unav.es/dspace/handle/10171/5283>
- CASTAÑER, M. (2001), El cuerpo: gesto y mensaje no-verbal. Versión electrónica. *Revista Tándem* 3. <http://www.observesport.com/desktop/images/docu/35ytbv17.pdf>
- GROSS, M. (2009), La importancia de la gestualidad o lenguaje corporal.  
<http://manuelgross.bligoo.com/comunicacion-no-verbal-la-importancia-de-los-gestos>
- MUÑOZ, A. Comunicación no verbal. El lenguaje del cuerpo.  
<http://www.cepvi.com/articulos/gestos1.shtml#.U6XWeU2KDIU>
- ROBLEDO ESTAIRE, L.(2002), El cuerpo como discurso: retórica, predicación y comunicación no verbal en Caramuel. Centro Virtual Cervantes. *Criticón* núms. 84-85.  
[http://cvc.cervantes.es/literatura/criticon/PDF/084-085/084-085\\_147.pdf](http://cvc.cervantes.es/literatura/criticon/PDF/084-085/084-085_147.pdf)
- RODRIGO, M. (2011), La comunicación intercultural. Portal de la Comunicación In-Com-UAB. [http://portalcomunicacion.com/uploads/pdf/1\\_esp.pdf](http://portalcomunicacion.com/uploads/pdf/1_esp.pdf)
- RULICKY, S.(2007), Comunicación no verbal. Buenos Aires: Ediciones Granica, S.A.  
<http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ui7ZKBtZQQ0C&oi=fnd&pg=PA13&dq=comunicaci%C3%B3n+no+verbal&ots=a380DiYpnU&sig=uHMypk6JcaqAwF2kGqqM50VfKLg#v=onepage&q=comunicaci%C3%B3n%20no%20verbal&f=false>

- Estudios de comunicación no verbal. Universidad de Alcalá.  
[http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=7op3iM\\_Y1DoC&oi=fnd&pg=PR8&dq=comunicaci%C3%B3n+no+verbal&ots=NqrhIQkU8l&sig=LytuBIgXkd-3oebLYClxzy2IT0#v=onepage&q=comunicaci%C3%B3n%20no%20verbal&f=false](http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=7op3iM_Y1DoC&oi=fnd&pg=PR8&dq=comunicaci%C3%B3n+no+verbal&ots=NqrhIQkU8l&sig=LytuBIgXkd-3oebLYClxzy2IT0#v=onepage&q=comunicaci%C3%B3n%20no%20verbal&f=false)
- La comunicación humana.  
<http://loginbp.untrefvirtual.edu.ar/archivos/repositorio/1000/1170/html/Unidad1/archivos/pdf/unidad1.pdf>