



879324

**UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE**  
**ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACION**  
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



8793-24

5  
2ej.

LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION NO VERBAL  
EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA — APRENDIZAJE.  
UN PROBLEMA DE COMUNICACION INTERCULTURAL

**T E S I S**

**Que para obtener el grado de:**  
**LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACION**

PRESENTA :

**Sandra Neil Tapia Conyer**

ASESOR :

**Lic. Jorge De la Rocha Ledesma**

R1 2159341



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# **¡ GRACIAS !**

**A. DIOS, por haberme dado la capacidad para lograr hacer este sueño realidad.**

**A. mi Papá, por todo el amor y comprensión que me diste en los pocos años que me fue posible gozar de tú compañía.**

**A. mi mamá, por ese ejemplo de tenacidad, perseverancia y organización, así como tus consejos y amor.**

**A. Roberto y Ana Luisa, por enseñarme a través de sus logros lo que es el éxito y que este es posible acompañarlo de sencillez y de unión familiar.**

**A Miguel, por ser el hijo que DIOS me dio y ser la parte significativa y motivadora para la realización de esta carrera.**

**A. José Luis, por la ayuda incondicional, el amor, el tiempo y la paciencia que me has tenido en la realización de este proyecto y siempre.**

**A. Rodrigo y Ramiro, por ser y significar Amor.**

**A. Pepe, Herme y Nora, por el cariño que me dan .**

**A. mis maestros, por los conocimientos que me transmitieron en cada una de sus cátedras. Muy en especial a:**

**Lic. Jorge de la Rocha Ledesma**

**Lic. Juan José de la Rocha Ledesma**

**Así mismo al Lic. Hector Aguilar Tamayo, Rector de esta Honorable Universidad.**

**A. mis compañeros y amigos.**

# INDICE

## INTRODUCCION.

### CAPITULO 1.-

LA COMUNICACION COMO PROCESO	1
1.1.- PERSPECTIVAS SOBRE LA COMUNICACION	3
1.2.- ALGUNAS FUNCIONES DE LA COMUNICACION	5
1.3.- INTEGRANTES DEL PROCESO DE COMUNICACION	6
1.4.- EVOLUCIÓN COMUNICATIVA	22
1.5.- MODELOS DE COMUNICACIÓN	26

### CAPITULO 2.-

VEHICULOS DE COMUNICACION	31
2.1.- VEHICULO VERBAL	35
2.2.- ENFOQUE LINGUISTICO	36
2.3.- VEHICULO NO VERBAL	40

### CAPITULO 3.-

COMUNICACION NO VERBAL	42
3.1.- CLASIFICACION	45
3.1.1.- MOVIMIENTO CORPORAL, KINESIS	47
3.1.1.1.- LA CARA	51
3.1.1.2.- OJOS	53
3.1.1.3.- TACTO	60
3.1.1.4.- CABEZA Y HOMBROS	60
3.1.1.5.- MOVIMIENTOS Y POSTURA	62
3.1.1.6.- MANOS	65
3.2.- PARALENGUAJE	68
3.3.- PROXEMICA	70
3.4.- OLFATO	73
3.5.- SENSIBILIDAD DE LA PIEL AL TACTO Y LA TEMPERATURA.	75

3.6.- USO DE ARTEFACTOS	77
CAPITULO 4.-	
ENSEÑANDO Y APRENDIENDO UN IDIOMA	81
4.1.- ENSEÑANZA	81
4.2.- APRENDIZAJE	82
4.3.- APRENDIENDO UN IDIOMA EXTRANJERO	83
CAPITULO 5.-	
EVOLUCION HISTORICA DEL IDIOMA INGLES	87
5.1.- EL INGLES CONQUISTA AMERICA	94
5.2.- LA IMPORTANCIA DEL IDIOMA INGLES EN EL MUNDO	103
5.3.- METODOLOGIA	104
CAPITULO 6.-	
LA COMUNICACION EN LA CULTURA	114
6.1.- ¿ POR QUE APRENDEMOS INGLES ?	118
6.2.- EVOLUCION CULTURAL	122
BIBLIOGRAFÍA	124

# **LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION NO-VERBAL EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE. UN PROBLEMA DE COMUNICACIÓN INTERCULTURAL.**

## **INTRODUCCIÓN.-**

La importancia que tiene la comunicación como parte integral de nuestra vida, es inegable. Gracias a la comunicación podemos emitir y recibir mensajes de todo tipo, donde transmitimos hasta los más ínfimos detalles de nuestra necesidades, sentimientos, y todo lo que nos sucede externa e internamente.

Precisamente a través de la comunicación efectuamos la transmisión de conocimientos, se realiza el proceso de enseñanza-aprendizaje. Para asegurarnos de una buena instrucción en la materia a transmitir, en este caso, el idioma inglés como segunda lengua, dependemos de un acto comunicativo eficaz, que no sólo centre su atención en uno de sus componentes, sino que los ubique como partes interactuantes.

El interés que nos provoca el análisis de la importancia que tienen los mensajes no verbales, surge de la relevancia que siempre se le ha dado a los mensajes verbales. Todo el tiempo se recalca la importancia de la gramática, la semántica, la sintaxis y demás disciplinas lingüísticas., hasta llegan a ser elementos de discordia a la hora de calificar.

Como veremos en este trabajo, el que no sé les dé la importancia que requieren los mensajes no verbales , no evita: ser utilizados, poseer un significado y asimilados, la mayoría de las veces, inconscientemente.

Queremos señalar, que no significa que este trabajo quiera restarle importancia al mensaje verbal, simplemente queremos conscientizar sobre la importancia que tiene la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza-aprendizaje; la dependencia que existe entre ambos componentes del acto comunicativo , de su uso como herramienta facilitadora del proceso y de su papel como transmisor cultural.

En el primer capítulo se presenta una visión general sobre el proceso de comunicación, sus perspectivas, funciones y sus integrantes. La manera en que nuestra evolución comunicativa forma parte de nuestra historia de interacción. Los modelos más utilizados como representantes de este proceso., con el objetivo de demostrar teóricamente como a través de una serie de pasos, efectuamos el constante intercambio de comunicación.

En el capítulo segundo hablamos sobre los vehículos que nos facilitan y permiten el intercambio de mensajes. Presentamos las distintas teorías que existen sobre el origen de uno de los vehículos que utilizamos para comunicarnos; el verbal. No podíamos dejar de presentar este importante medio de comunicación, pues, el hombre y el lenguaje siempre están asociados, no pueden ser considerados separadamente. Describimos el enfoque

lingüístico por ser la lingüística la ciencia que estudia, analiza y describe los patrones del sonidos, elementos del vocabulario y la estructura del lenguaje.

La comunicación no verbal es el tema que desarrollamos en el capítulo tercero, siendo para nosotros el más el importante, pues en el se centra nuestra trabajo. Hablamos de qué es la comunicación no verbal, las disciplinas que han estudiado este tipo de mensajes , el uso y aplicaciones que le han dado.Su descripción como fenómeno instintivo, cultural o como una mezcla de ambos. Las distintas funciones que puede tener, su clasificación y su interdependencia con la comunicación verbal..

En el capítulo cuarto analizamos la importancia de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Tomamos como referencia el aprendizaje del idioma ingles, como segunda lengua.

Por ser el idioma inglés nuestro punto de referencia , en el capítulo quinto, describimos su evolución histórica, la importancia que tiene en el mundo actual y algunos de los metodos más relevantes para su impartición.

Para finalizar, en el capítulo sexto, presentamos como a través de la comunicación , tanto verbal como no verbal, transmitimos comportamientos y patrones culturales.La interdependencia de los elementos verbales y no verbales en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Señalamos la importancia del idioma ,inglés, como elemento enriquecedor. Y recalcamos el papel de comunicadores que todos ejercemos.



## CAPITULO 1.

### LA COMUNICACIÓN COMO PROCESO.-

Comunicación es la forma más importante de interacción social, es un proceso de transmisión en donde el comunicador y el comunicante actúan unilateral o recíprocamente, a través de signos lingüísticos o no lingüísticos, con canales acústicos, ópticos, etc. de persona a persona o a través de los denominados medios masivos como la prensa, la radio, el cine, la televisión y con todo tipo de contenidos.

La comunicación unilateral y bilateral tiene lugar mediante el lenguaje, la mirada, la mímica, los gestos, los escritos, etc. Por lo tanto, toda conducta puede servir de señal.

Definimos comunicación como un “Proceso”, por estar conformada por una serie de fases, que permiten y facilitan la interacción social:

**“La Transmisión de información , ideas, emociones, habilidades, etc., mediante símbolos; palabras, imágenes, cifras, gráficos, etcétera. El acto o proceso de transmisión , es lo que, habitualmente, se llama comunicación (Berelson y Steiner, 1964:527). “**

**“Como proceso, la comunicación es, a un tiempo, específica y general y de alcance a la vez amplio y limitado:**

**La comunicación humana es un conjunto sutil e ingenioso de procesos. Siempre está preñada de mil ingredientes : señales, códigos, significados, por más simple que sea el mensaje o la transacción. La comunicación humana es, un conjunto variado de procesos.”<sup>1</sup>.**

El diccionario Grijalbo define la palabra PROCESO como la sucesión de las distintas etapas de un fenómeno o acontecimientos.

Sin embargo, al estudiar cualquier fenómeno o sistema, ya sea físico, químico, biológico y demás, pensamos en todos los análisis y estudios a los que son sometidos, pero no tenemos presente que en todo proceso de análisis o estudio deben de considerarse las relaciones comunicativas que van implícitas en ese fenómeno o acontecimiento.

Los procesos de comunicación son fenómenos culturales y sobre todo sociales. Todas las partes que integran el proceso se interrelacionan entre sí, no existe una sin las demás. En todas las categorías de comunicación ; intrapersonal, interpersonal, grupal y demás , se realizan intercambios de ideas, se comparten y se explican, siendo el objetivo del proceso de comunicación y el objeto de estudio de las ciencias de la comunicación.

Por lo consiguiente, todas las relaciones comerciales, políticas, pedagógicas, etc. se dan en base a un proceso de comunicación. Ejemplo: cuando un maestro expone el tema de su clase, envía mensajes a sus posibles escuchas, sus

---

<sup>1</sup> Reed H. Blake-Edwin O. Haroldsen, Una Taxonomía de conceptos de la Comunicación, p.3

alumnos, y a través de la participación que tengan los alumnos y sus calificaciones, se dará la respuesta, la retroalimentación, a los mensajes enviados. Toda relación social es una relación comunicativa.

En definitiva, el comunicarnos con las personas que nos rodean, es un proceso que realizamos automáticamente. Utilizamos símbolos tanto verbales como no verbales. Un simple saludo conlleva toda una estructura comunicativa, un PROCESO.

Como lo prueban las siguientes citas.-

Comunicación:

**“Es un proceso porque es un sistema abierto, dinámico y progresivo, que se transmite de generación en generación y, a la vez se enriquece”.**<sup>2</sup>

**“La comunicación es un proceso que consiste en transmitir y hacer circular informaciones”**<sup>3</sup>.

### **1.1.- PERSPECTIVAS SOBRE LA COMUNICACIÓN.-**

No todos tenemos el mismo enfoque o punto de vista sobre la comunicación. Ejemplo de ello son algunas de las distintas perspectivas de los grandes teóricos de la comunicación :

---

<sup>2</sup> Alejandro Gallardo Cano, Curso de teoría de la Comunicación, p.29

<sup>3</sup> Pio E. Ricci Bitti/Bruna Zani, La Comunicación como proceso social, p. 25

Para Claude Shannon la comunicación es como un problema matemático. Creó un modelo matemático, el cual amplió y desarrollo junto con Warren Weaver. El libro que escribieron sobre este tema se titula *The Mathematical Theory of Communication*. Analizan la transmisión de los mensajes; la semántica, pero no la significación de los mensajes.

Wilbur Schramm, en su libro *The Process and Effect of Mass Communication*, analiza la comunicación a través de su participación en los medios masivos y de la gran influencia que provoca en el medio social.

El lenguaje y sus significados son la parte importante de la comunicación para Wendell Johnson, descritos en su obra *People in Quandaries*.

También existe un enfoque médico y psiquiátrico estudiado por Jurgen Ruesch y Gregory Bateson, expuesto en el libro *Communication: The Social Matrix of Psychiatry*.

En el libro *Communication and Persuasion*, la persuasión y su influencia en nuestro comportamiento es el factor de estudio para Carl Hovland, Irving Janis y Harold Kelly.

La comunicación también es importante para las organizaciones y el sector financiero como lo enfoca Willard V. Merrihue en su libro *Managing by Communication*.

Todo lo relacionado con la parte auditiva de la comunicación lo trata el libro de Ralph G. Nichols y Leonard Stevens, titulado Are you Listening?

Jurgen Ruesch y Weldon Kess, en su libro Nonverbal Communication y Ray Birdwhistell en Kinesics and Context, analizaron y escribieron sobre la comunicación no verbal.

## **1.2.-ALGUNAS FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN.-**

La comunicación también tiene distintas funciones:

**Función Social.-** Desde el momento en que nacemos somos parte integral de un núcleo familiar, de una localidad, una sociedad. Desde pequeños aprendemos a relacionarnos con el medio al que pertenecemos. Tenemos que saber como comportarnos según los valores y normas estipuladas en nuestro entorno.

**Función Simbólica.-** Es la forma en que significamos las ideas, pensamientos, fenómenos, acciones, reglas de la vida social, etc.

**Función Organizativa.-** Distribución , jerarquías y regulación de las personas y cosas , y sus actividades en la colectividad.

**Función Cultural.-** Todo lo que esta designado como formación específicamente humana. Modos de vida, creados, aprendidos y trasmitidos por una generación a otra, entre los miembros de una sociedad particular.

**Función del mensaje.-** La construcción del mensaje a través de un código.

### **1.3.-INTEGRANTES DEL PROCESO DE COMUNICACIÓN.-**

Las partes esenciales que conforman el proceso de la comunicación son:

**Fuente o Emisor.-**

**Codificador**

**Mensaje**

**Canal**

**Decodificador**

**Receptor**

**Retroalimentación o Efecto <sup>4</sup>**

**Fuente o Emisor.-** Es quien produce el mensaje. Es el responsable de ordenar las ideas, pensamientos, sentimientos en símbolos.y signos, para trasmitirlos.

Tenemos la capacidad de producir y reconocer sonidos, formar frases, modular la entonación, remarcar lo relevante, emitir señales corporales, mímicas, gestos, manejar distancias, emitir mensajes coherentes, reconocer el medio o situación

---

<sup>4</sup> Reed H. Blake O. Haroldsen, Op.Cit., p. 11.

social, utilizar inflexiones de voz. ritmo y velocidad de locución, contacto visual, etc.

**Mensaje.- “ Dice qué. Es una selección ordenada de símbolos que persigue comunicar información” <sup>5</sup>.**

Son ideas, sentimientos y demás necesidades ya transformados en signos, los cuales son señales con un significado común y representando algo para la fuente y el receptor.

Una señal es cualquier signo que sirve para recordar un objeto. Y el signo es el representante del objeto. Cada vez que recibimos un mensaje, incrementamos nuestra experiencia y conocemos más signos, así como también aprendemos diferentes formas de responder a ellos, les llamamos respuestas mediadoras, es el significado que le asignamos a los signos integrantes del mensaje.

El hombre produce una infinidad de signos, tantos que su estudio se reserva a la Semiología

La experiencia y el momento determinan la respuesta; significación ante el signo. Resulta evidente que el emisor y el receptor se deben situar en el mismo contexto, a fin de que la comunicación sea efectiva, clara y expedita.

---

<sup>5</sup> Reed H. Blake-Edwin O. Haroldsen., Op. Cit., p. 13

No sólo debemos estructurar correctamente nuestras ideas al transformarlas en expresiones: utilizando el vocabulario correcto y las reglas gramaticales. El poder comunicarnos implica, precisamente un proceso muy complejo, tenemos que fijarnos en el contexto, y la intencionalidad de las personas involucradas en el acto comunicativo, tenemos que adecuar los significados sociales, culturales y emotivos, sin por ello restarle importancia a los significados referenciales y cognoscitivos. Además de tener presente los mensajes no verbales que podemos emitir.

Existen varios contextos:

**Semántico.-** El signo adquiere su significado en relación con otros signos.

Ejemplo:

Los niños están en el estudio haciendo su tarea.

El estudio fotográfico está muy bien realizado.

Yo, estudio, para poder pasar con excelente calificación.

**Situacional.-** El significado varía según la situación del emisor. (espacio, tiempo y diálogo). Ejemplo: abajo, arriba, aquí, allá, mañana, antier, tú, él, ellos.

**Físico.-** El mundo exterior o ambiente físico. Ejemplo: Anuncios, etiquetas, señalamientos, etc.

**Cultural.-** Todo el cúmulo de conocimientos que tiene el emisor.



Ejemplo: Un Médico General, tiene un conocimiento general sobre las enfermedades, sus síntomas y medicamentos . Un médico especialista, tiene un conocimiento más específico sobre su especialización. Pero ambos pertenecen al gremio médico, a un sector cultural y profesional.

**Codificación.- “El proceso de codificación comprende una serie compleja de operaciones a nivel cognoscitivo, emotivo-afectivo, interpersonal”<sup>6</sup>**

En este punto se elabora la adecuación del mensaje a la situación específica; no sólo es estructurar correctamente las palabras al elaborar una frase , sino también implica , expresiones corporales, gestuales, postura y demás símbolos no verbales de la comunicación. Al hacer la codificación , antes que efectuarla de manera tal que el receptor comprenda el mensaje, quién debe comprenderlo según lo codificado es precisamente la Fuente o Emisor. Jamás lograríamos transmitir algo no comprensible primero para nosotros mismos.

Nadie se comunica tan sólo por comunicarse, siempre existe una intención .”  
**La característica fundamental que distingue la comunicación de un flujo simple de información es que el emisor tiene la intención de dar a conocer algo a determinado receptor”<sup>7</sup> .**

Al iniciar el proceso de comunicación debemos saber que es lo que deseamos informar, dar a conocer, o manifestar y lo hacemos de la manera en que

---

<sup>6</sup> Pío E. Ricci Bitti/Bruna zani, Op. Cit., p. 28

<sup>7</sup> Ibidem, p. 35

seremos comprendidos, utilizamos un conocimiento universal de conversación, tan simple como el saludar a una persona en la calle, podemos decirle la palabra ¡Hola! o únicamente levantar la mano en señal de saludo, no tenemos que explicarle el significado de la palabra o del movimiento, la otra persona también conoce el código con el que nos estamos comunicando.

**“ El sujeto, tras haber codificado el mensaje para sí, debe poder recodificarlo teniendo presente las características del oyente”<sup>8</sup>**

El emisor codifica su mensaje primero para poder comprenderlo él y después de tomar en cuenta todos los elementos que intervienen, como es el entorno, contexto, conocimientos, y demás, podemos decir que tiene que efectuar una recodificación de su mensaje porque debe adecuarlo al receptor. Al emitir un mensaje, efectuamos una concientización de lo que estamos comunicando, por lo que automáticamente efectuamos una decodificación de nuestra propia codificación y de ahí elaboramos la recodificación. Esto no significa que todo el tiempo estemos recodificando, simplemente hacemos notar la importancia de saber que papel desempeñamos y que a que nivel estamos emitiendo nuestros mensajes.

**“ Según Eco(1975), incluso si el emisor no es consciente de las propiedades que revelan sus propios comportamientos, otra persona puede percibirlos como “artificios” que se señalan algo más”<sup>9</sup> .**

---

<sup>8</sup> Ibidem,p. 31

Como ejemplo de ello son los estratos sociales; por el vocabulario utilizado, postura, vestido, movimientos corporales, entonaciones y modulaciones de voz, etc. le comunicamos al receptor el origen cultural, social y económico del emisor.

Existen dos formas de codificar los mensajes:

**1.- Código Analógico:** Es precisamente la parte no verbal del mensaje. Los significados que emitimos con los movimientos de nuestro cuerpo, manos, cara, entonaciones e inflexiones de voz, y aún el ritmos de la conversación puede intervenir en la percepción del mensaje.

**2.- Código Numérico o Digital:** La parte verbal del mensaje. Utilizamos los sonidos vocales para estructurar nuestro mensaje.

La diferencia no es únicamente en el aspecto verbal o no verbal, la sintaxis y la semántica participan de una manera muy diferente en cada uno de ellos. El lenguaje numérico utiliza la sintaxis ( reglas gramaticales para la estructuración correcta de las oraciones, La sintaxis estudia cómo los signos se relacionan entre sí), pero la semántica no forma parte de los elementos que conforman el proceso de codificación. En cambio en el lenguaje analógico, la semántica (medio de representación del sentido de lo expresado en las oraciones gramaticales. Por medio de la semántica se estudia cómo los signos se

---

<sup>9</sup> Ibidem, p. 36

relacionan con las cosas), es utilizada adecuadamente, y la sintaxis no participa en la emisión del mensaje. Por lo que señalamos la importancia de la complementación de ambos lenguajes.

Al implementar una codificación que tome en cuenta nuestros mensajes no verbales, podemos controlar más lo comunicado. Es muy común en el momento de una conversación que estemos emitiendo mensajes no lingüísticos, y estos, no ser congruentes con nuestras palabras o viceversa, podemos estar dando información que no teníamos intención de revelar, pero, por no tomar en cuenta la parte no verbal de nuestra comunicación, nuestro receptor recibe mensajes de más en nuestra emisión.

Esto no significa que cualquier movimiento que hagamos con nuestro cuerpo implica que estamos comunicando algo. Existen ciertos movimientos corporales, gesticulaciones , y otros elementos de la comunicación no verbal que tienen ya un significado común.

Por ejemplo: si estamos de visita en alguna casa u oficina, la conversación que sostenemos con nuestro anfitrión está ya por concluir, es más, nos estamos despidiendo, cuando somos interrumpidos por una llamada telefónica.

La persona nos pide que la disculpemos y se dirige a levantar el auricular, nosotros, tenemos prisa por retirarnos, gozamos de cierta confianza con el anfitrión y simplemente, con nuestra mano y expresión facial le comunicamos

nuestra partida, es más hacemos el movimiento corporal de que nosotros también le haremos una llamada telefónica, él inmediatamente comprende el movimiento de despedida y el aviso de que nos comunicaremos más tarde. Sin pronunciar palabra alguna, le proporcionamos toda la comunicación que necesitábamos transmitir.

También emitimos mensajes no verbales, codificados con la firme intención de influir en el receptor. Un ejemplo muy claro es cuando un vendedor está visitando a un prospecto de compra, todos sus movimientos están encaminados a crear confianza en su persona y en el producto en cuestión, por consecuencia lógica, a la compra. Tal vez, simplemente al llegar, el vendedor le brinde un saludo afable, vea al comprador directamente a los ojos, al hablar incline su cuerpo hacia el mostrador y todos sus gestos y ademanes sean suaves y emotivos. En ocasiones le da una palmadita en el hombro o le toca el brazo y de esta manera rompe la distancia. Todos sus mensajes están influyendo, están interactuando, el comprador, quién de una manera inconsciente está recibiendo toda la comunicación que el vendedor quiere que capte y de esta manera lograr efectuar su venta.

**Canal.-** Es el medio por el cual enviamos el mensaje al receptor, es el vehículo que tanto envía como recibe mensajes y los entrega a sus destinatarios.

**“ Un canal de comunicación es el medio utilizado para transmitir un mensaje, el camino o instrumento por donde éste viaja entre el comunicador (fuente o emisor) y el comunicado (receptor)”.**<sup>10</sup>

Todo canal es un medio, transporta información y es un vínculo entre los participantes del acto comunicativo.

Para poder escoger el canal debemos tomar en cuenta:

- \* Que tan confiable será el canal para nuestro receptor.
- \* La facilidad que tendrá el receptor de convertirse en emisor (retroalimentación)
- \* La participación que tendremos en el acto comunicativo.
- \* La posibilidad de utilización del canal con prontitud y libertad
- \* La necesidad de conservación del mensaje
- \* La capacidad de extensión
- \* La interacción con otro canal.

**“En cualquier tipo de comunicación raramente enviamos mensajes a través de un sólo canal.”“Cuando alguien nos habla, las ondas sonoras de la voz son el mensaje primario. Pero hay otros: la expresión de su rostro, los gestos, la relación de un mensaje dado con mensajes anteriores.**

---

<sup>10</sup> Reed H. Blake-Edwin O. Haroldsen., Op. Cit., p.16

**Incluso el mensaje primario transmite información en varios niveles. Hace hincapié en ciertas palabras más que en otras. Presenta las palabras dentro de cierto patrón de entonación y tiempo, lo cual contribuye al significado total. La calidad de voz ( grave, alta, aguda, áspera, llena, delgada, gruesa, suave) implica información acerca de la persona que habla y de lo que dice.”<sup>11</sup>.**

El canal a través del cual se lleva a cabo una conversación, un diálogo entre dos personas, es el aire, medio por el cual se transmite la señal. Vemos que también participan otros canales; nuestros cinco sentidos, que nos permiten , ver, oír, hablar, tocar y degustar, siendo los principales canales con los que contamos para transmitir y recibir un mensaje.

Ejemplo: Cuando queremos comprar una prenda de vestir, la empleada nos proporciona mucha información verbalmente; la talla, el color, la calidad, la caída de la tela, etc. pero al mismo tiempo, visualmente, estamos recibiendo información no verbal sobre la misma prenda de vestir. Vemos todos esos atributos de los que habla la empleada. También recibimos mensajes no verbales a través del canal táctil, pues al tocar la tela, percibimos la calidad y la textura.

Además, al probarnos la prenda, nuestro cuerpo recibe y proporciona mensajes. Sabemos , si esa prenda es realmente nueva, está limpia o sucia; si alguien que

---

<sup>11</sup> Carlos Fernández Collado/Gordon L. Dahnke., La Comunicación Humana. Ciencia Social., p. 8

traía mucho perfume se lo probó antes que nosotros, gracias a nuestro canal olfativo. Los mensajes que recibimos a través de los distintos canales complementan la comunicación.

Los canales tienen características que los hacen aptos para cada uno de los tipos de mensajes. Por ejemplo la capacidad que tiene el canal; nos referimos a la cantidad de información que un canal puede transmitir en un determinado tiempo, la eficacia y rapidez con que se transmite.

Al hablar de la capacidad del canal, tenemos que mencionar la capacidad del codificador, pero dicha capacidad tiene mucho que ver con la **“naturaleza del lenguaje. En cualquier idioma, la secuencia de las palabras y los sonidos se rige por determinadas probabilidades. Redundancia del lenguaje; la cual representa el porcentaje del mensaje que no es susceptible de elegirse libremente.”**<sup>12</sup>

Y, la redundancia del comunicador, la cual nos ayuda en la codificación de nuestro mensaje para hacerlo comprensible , a permitir que tanto el emisor como el receptor estemos sintonizados en la misma codificación.

Un ejemplo de la redundancia del comunicador: Cuando el maestro le ha pedido a sus alumnos que estudien el tema que van a ver al día siguiente. En el momento de estar exponiéndolo, da por hecho que sus alumnos ya tienen un

---

<sup>12</sup> Carlos Fernández Collado/Gordon L. Dahnke., Op. Cit.,p. 4



conocimiento previo, pero , al no observarse participación por parte de sus alumnos, tiene que adecuar sus mensajes, transmitir más información o repetir más, para poder hacer más comprensible su exposición.

**“Podríamos, sin embargo, concluir considerando en sentido amplio como canal de comunicación todo comportamiento o conjunto de comportamientos, a los que se atribuye sistemáticamente un significado por parte de un observador o receptor, o en el que dicho observador/receptor reconoce una información analizable independientemente de los demás comportamientos concomitantes”(Weiner y mehrabia,1968).<sup>13</sup> .**

**Receptor o Destinatario.- “El receptor simboliza el objeto de la comunicación, éste sería nulo(Edward J. Robinson, Comunicación y Relaciones Públicas,CECSA,México,1971), sin el receptor, el cual es tan importante como la fuente “<sup>14</sup>**

Es quién recibe, traduce y utiliza el mensaje. En el momento de recibir la comunicación decodifica el mensaje enviado por el emisor. Aunque se ha hecho hincapié en la forma de codificar y recodificar el mensaje, no siempre el emisor orienta su mensaje al receptor, en ocasiones lo envía enfocado hacia él mismo, en otras se preocupan más por la preparación del mensaje sin tomar en

---

<sup>13</sup> Pio E. Ricci Bitti/Bruna Zani., Op. Cit.,p. 42.

<sup>14</sup> Carlos Fernández Collado. La Comunicación en las organizaciones. p. 22

cuenta quién lo va a recibir, esto sucede muy a menudo en el salón de clases, cuando el maestro sabe mucho de su materia pero no adecua la información a un nivel en que sus alumnos puedan comprender la clase, sucede entonces que el alumno pierde interés y le es tremendamente difícil la relación con la materia.

Un ejemplo de ello es lo que nos sucede a muchos con las matemáticas, en realidad ningún nivel de matemáticas es difícil, pero la forma en que se nos enviaron los primeros mensajes de dicha materia, hacen que rechacemos todo lo que tenga que ver con números. No significa que los maestros que nos impartieron esas clases no supieran su materia, al contrario, tal vez eran demasiado buenos, pero, no por ello enviaron el mensaje de acuerdo al receptor.

Cada uno de los elementos esenciales del acto comunicativo, es por sí mismo un proceso, vinculado con los demás. Para ejemplificar, vamos a desglosar los pasos del proceso que tiene que efectuar el receptor:

- Percibe
- Selecciona
- Organiza
- Categoriza
- Interpreta
- Sintetiza

Codifica

Recodifica

Emite un mensaje, una respuesta, retroalimenta

Al emitir una respuesta, al efectuarse la retroalimentación, al receptor ya le tendremos que llamar Emisor. Podemos observar que en todo acto comunicativo se llevan a cabo una serie de procesos y todos con una interdependencia. El Emisor y el Receptor dependen el uno del otro, aunque sea uno mismo, como es el caso de la Comunicación Intrapersonal.

**La decodificación.**-Es una actividad consciente, tenemos que prestar atención a los datos y reconocer los signos que nos están proporcionando y poder interpretar el mensaje. Al decodificar estamos confiriendo un sentido a la información que recibimos: Percibimos,. Seleccionamos, Organizamos e Interpretamos lo comunicado.

**“ Se trata de un proceso dinámico activo y complejo que comporta una rica actividad consciente, atención y esfuerzo para recaudar todos los datos necesarios para la comprensión de lo expresado”.**<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Pio E. Ricci Bitti/Bruna Zani., Op. Cit.,p. 38

Al decodificar el mensaje recibido, muchos de los significados decodificados son inferidos, y esta inferencia no siempre significará lo que el Emisor quiso decirnos en su codificación.

El receptor al efectuar la decodificación le proporciona un significado al mensaje. De esta manera sabe qué se le ha comunicado y de ahí parte la elaboración de la respuesta, la retroalimentación . Precisamente en este punto es donde vemos más claramente como la comunicación es un proceso dinámico y bidireccional. Por lo tanto, todos los elementos que integran el Proceso de la Comunicación se interaccionan entre sí y, cada uno de ellos influye sobre los demás.

**Retroalimentación.- “ Se conoce el proceso de contestar como Retroalimentación, y juega un papel muy importante en la comunicación, porque nos dice cómo se están interpretando nuestros mensajes.”<sup>16</sup>**

La retroalimentación nos permite saber cómo fue interpretado nuestro mensaje. Y condiciona el siguiente mensaje.

Obtenemos retroalimentación aún de nuestros propios mensajes, al escucharnos percibimos si hemos ordenado bien nuestro mensaje o si tenemos que corregir la pronunciación, entonación, etc.

---

<sup>16</sup> Carlos Fernández Collado/Gordon L. Dahnke, Op. Cit., p.8

La retroalimentación asegura el carácter sistemático del acto comunicativo. Y, es el medio por el cual se obtiene información sobre el efecto que ejercen los mensajes.

Todos los mensajes que emitimos intervienen y tienen participación activa en el acto comunicativo. Todos y cada uno de nuestros movimientos influyen en el receptor. Aunque no a todo le damos importancia y por lo tanto no a todo respondemos. Aún cuando estamos participando como emisores, no todos los mensajes que emitimos los elaboramos y preparamos de la mejor manera, muchas de nuestras conversaciones, ordenes, etc. las efectuamos automáticamente.

Así como también en el momento en que estamos fungiendo como receptores, existen muchos mensajes que descartamos, seleccionamos el material que se nos proporciona.

Al comunicarnos, catalogamos y somos catalogados. Intervienen factores como; sexo, clase social, profesión, apariencia física, forma de vestir, colores utilizados, forma de caminar, expresiones faciales y demás comunicación no verbal que nos permite clasificar en cierto orden los atributos que facilitan o dificultan el proceso de comunicación.

La comunicación no verbal que emitimos o recibimos, no siempre es asimilada conscientemente, pero eso no significa que no sea utilizada.

#### **1.4.-EVOLUCION COMUNICATIVA.-**

Podemos afirmar que desde el momento de nuestro nacimiento nos estamos comunicando. Al nacer emitimos el sonido de llanto, con lo que estamos comunicando que VIVIMOS. Pero no tenemos ni la más remota idea de la existencia de las personas que nos rodean, ni siquiera de nosotros mismos. No existe ni el tiempo ni los objetos. Disponemos de una capacidad sensora-motriz que nos permite recibir información de nuestro interior. Sentimos hambre, frío, etc. y lo comunicamos, llorando y de esta manera nos vamos interrelacionando con el mundo exterior.

Poco a poco vamos comprendiendo al mundo que nos rodea. Aprendemos a manipular objetos que están a nuestro alrededor y a la vez , vamos comprendiendo que estos objetos no son extensiones de nuestro cuerpo.

A los dos años de edad contamos con una capacidad más, la función semiótica., forman parte de ella ; la imitación, la representación simbólica, el dibujo, la imagen mental ( imitación mental) y la evocación verbal: Ahora ya podemos representar los objetos y las acciones que antes sólo sentíamos.

Estamos dando nuestros primeros pasos para poder comunicar estas imágenes y aprender a utilizar estas nuevas herramientas. Sucede frecuentemente que en este periodo imitamos berrinches que vemos realizar a otros niños. Gracias a la

representación simbólica podemos empezar a relacionarnos con el lenguaje. Utilizamos dibujos para darle un significado a la imágenes que representan nuestros pensamientos. También hacemos imitaciones mentales de acciones que observamos, podemos decir que iniciamos el proceso de ensoñación, pues realizamos mentalmente acciones que nos llaman la atención . Además , en este punto ya no necesitamos ver físicamente el objeto del que nos están hablando, empezamos a crear nuestro vocabulario.

**“En suma, la función semiótica, engendra así dos clases de instrumentos: los símbolos, que son motivados, es decir, que presentan , aunque significantes diferenciados, alguna semejanza con sus significados; y los signos, que son arbitrarios o convencionales.”<sup>17</sup>**

A partir del lenguaje manejamos conceptos; primero se desarrolla el preconcepto entre el símbolo-imagen y el concepto.No es fácil adaptarnos al manejo de conceptos, pues además estamos acostumbrados a no tomar en cuenta la opinión ajena, todo ha sido según lo que nosotros representamos en nuestro interior.

El espacio y el tiempo ya forman parte de nuestro mundo. Ya sabemos cuando algún objeto está cerca, lejos o ausente de nuestro espacio. Además de poder reconocer cuándo es hora de jugar, de dormir, si es de día o de noche.

---

<sup>17</sup> J. Peaget/B. Inhelder, Psicología del niño., p. 64

**“Ordena y relaciona sus representaciones más en consonancia con la naturaleza conceptual del lenguaje. Ello incrementa, a su vez, su capacidad de comunicar coherentemente. Comienza a reorganizar sus representaciones para dar paso a la relatividad y pluralidad de los puntos de vista que la interacción social le impone. Se atenúan las limitaciones de las formas de pensamiento característica del periodo preconceptual”.**<sup>18</sup>

De bebés nos movemos continuamente, estamos ejercitando y provocando el desarrollo de nuestros músculos. También nuestro aparato vocal está compuesto por músculos y está en continuo movimiento; emitiendo sonidos. En este momento de nuestro desarrollo podríamos aprender cualquier idioma.

Al principio no formamos palabras que tengan un significado , son simplemente sonidos. A través de la imitación y el reforzamiento que se nos brinda es como aprendemos a comunicarnos por medio del lenguaje verbal.

Vamos formando nuestro vocabulario, pero al principio sólo generalizamos , todos los perros son guagua. Lo que más se nos facilita es entender lo que nos están comunicando, casi siempre después de que se nos ha mostrado con acciones lo que significa lo expresado, pero se nos dificulta mucho estructurar las frases, pues no sabemos nada sobre gramática, al principio hablamos como si estuviéramos mandando un telegrama.

---

<sup>18</sup> P.G. Richmond., Introducción a Piaget., p.57



**“ El lenguaje y pensamiento están íntimamente entrelazados. El progreso del desarrollo de la inteligencia de un niño viene marcado en cierta medida por el grado en que haga uso de este sutil intrincado sistema de significados.”**

**“Piaget indica que el grado de asimilación de lenguaje por parte del niño, y también el grado de significación y utilidad que reporte el lenguaje a su actividad mental depende hasta cierto punto de las acciones mentales que desempeñe; es decir, que depende de que el niño piense con preconceptos, operaciones concretas u operaciones formales”<sup>19</sup>.**

De pequeños aprendemos a expresar y a dar sentido a nuestros pensamientos. Nos inundamos de palabras que al principio no comprendemos del todo, pero que escuchamos, a base de repeticiones, de conductas sociales y de actividades físicas(lenguaje corporal). Poco a poco vamos interrelacionándonos con el medio y vamos formando nuestros propios conceptos de este nuevo mundo. De la misma manera en que vamos utilizando al lenguaje como el medio de transporte de nuestros pensamientos.

No es suficiente con entender el lenguaje hablado, debemos conocer y comprender todos los mensajes no verbales. Más claro y entendible será el significado de las acciones que se traducen en palabras, ya que primero emitimos un mensaje no verbal, el cual complementamos con la expresión

---

<sup>19</sup> P.G. Richmond, Op. Cit., p.139

verbal . Resulta parte fundamental el que conozcamos el lenguaje corporal para tener una mejor y más eficaz comunicación

Normalmente a todos nos es más fácil entender a la persona que se está comunicando con nosotros, mirándola . Las señales no verbales siempre nos facilitan la comunicación

### **1.6.-MODELOS DE COMUNICACIÓN.-**

Cuando hablamos de modelos de comunicación, nos referimos a una representación semejante o análoga al fenómeno o acontecimiento estudiado. Es la representación gráfica de una teoría formulada para la explicación del proceso de comunicación .

Los modelos de comunicación pueden ser:

**INTERPRETATIVOS.-** Como su nombre lo indica, no son copia fiel del fenómeno estudiado, sino es la interpretación de un hecho, con base en las conclusiones resultantes de la observación. Están estrechamente relacionados con enunciados matemáticos, además de proyectar el proceso de comunicación ideal a seguir.

**ANALÓGICOS.**- Este tipo de modelos se fundamentan más en la semejanza física del fenómeno a estudiar y por lo cual llega a utilizar materiales involucrados directamente en la realidad representada.

En los modelos analógicos no se utiliza mucho la interpretación, es más el detallar las partes físicas involucradas y describir sus funciones. La observación no nos lleva a conclusiones que interpreten el hecho, únicamente a detallar la participación de las partes involucradas.

Los modelos pueden ser de gran ayuda en la investigación del proceso de comunicación, pero no significa que sean la parte central o fundamental de la investigación.

Por medio de los modelos, a la hora de representarlos, podemos afirmar o negar la utilización de una teoría. Nos permiten hacer un análisis de dicha teoría sin tener que llevarla a la práctica en su totalidad.

**“ Los modelos permiten seleccionar aquellos rasgos que son importantes para el proceso que se estudia”.**

**“ Los modelos son útiles como recurso de explicación. Aclaran teorías y señalan formas para mejorar los conceptos”.**<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> John C. Zacharis/Coleman C. Bender., Comunicación Oral, un enfoque racional., p. 32

Ejemplo de algunos modelos:

### **MODELO E-R.**

**Estímulo-Respuesta.-**A través de ciertas acciones, gestos, palabras, etc. estimulamos la respuesta del receptor. Realizamos un **“intercambio o Transferencia de información o ideas”**<sup>21</sup>

### **MODELO RETÓRICO.-**

A través de la retórica persuadimos, influimos y estimulamos al receptor ; a realizar alguna acción, a emitir la respuesta que esperamos, a que asimile la información que nosotros le estamos participando, etc.

El contenido del mensaje es lo más importante en este modelo. **“ Los rasgos del mensaje que informan, convencen y producen una reacción o decisión, son el punto central del enfoque retórico para la comprensión del proceso de comunicación”**<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> John C. Zacharis/Coleman C. Bender, Op. Cit., p. 35

<sup>22</sup> Ibidem., p.37

## **· MODELO DE SCHRAMM.-**

La codificación , la decodificación y la experiencia que comparten el emisor y el receptor, son la parte esencial para el desarrollo de este modelo.

**“ El codificador es la fuente del mensaje; el decodificador es el receptor o destinatario del mensaje. Tanto fuente como el destinatario operan dentro de sus propios campos de experiencia, por lo que la fuente puede codificar , y el destinatario puede decodificar sólo según sus propias experiencias”<sup>23</sup>.**

## **MODELO BERLO.-**

Para David K. Berlo , en su modelo, el proceso de comunicación queda dividido en cuatro componentes:

- Fuente.- Origen del mensaje.
- Mensaje.- Contenido
- Canal.- Sentidos del hombre
- Receptor.- Destino del mensaje.

---

<sup>23</sup> Ibidem.

FUENTE	MENSAJE	CANAL	RECEPTOR
Habilidades de Comunicación	Contenido	Vista	Habilidades de Comunicación
Actitudes	Tratamiento	Oído	Actitudes
Conocimiento	Código	Tacto	Conocimiento
Sistema Social	Elementos	Olfato	Sistema Social
Cultura	Estructura	Gusto	Cultura. <sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Ibidem, p.38

## CAPITULO 2.

### VEHÍCULOS DE COMUNICACIÓN.-

Por lenguaje entendemos cualquier medio de comunicación entre seres vivos. El lenguaje es el medio por el cual el hombre comunica sus pensamientos y sentimientos. Es el vehículo por el que la ciencia, la filosofía, la literatura, y todos los registros de la historia del hombre han sido transmitidos.

**“ El lenguaje es, por lo tanto, más extenso que cualquier otro medio y, por eso mismo, adquiere su exacto sentido la repetida afirmación de que “el lenguaje humano es el medio de comunicación por excelencia”<sup>25</sup>.**

Durante cientos de años, Intelectuales, especialmente filósofos y lingüistas, han estudiado y especulado sobre el origen del lenguaje. Han llegado a varias y diversas hipótesis..

Una de ellas se basa en creencias religiosas, donde Dios a través de un milagro le regala al primer hombre, Adán, el lenguaje. Se habla también de que el lenguaje tiene orígenes prehumanos, basados en la conducta comunicativa de los animales.

---

<sup>25</sup> Jesús Tusón, Aproximación a la lingüística, p. 7

Popularmente , algunas teorías que tienen como marco referencial la imitación que hace el hombre de los sonidos animales, señalan que el lenguaje pudo iniciarse de tres maneras:

**1.- La teoría popular Bau-Bau.-** Las lenguas tienen su origen de acuerdo a la imitación de los sonidos característicos, hechos por los animales.

**2.- La teoría popular Puh-Puh.-** Es una hipótesis en donde se cree que las expresiones instintivas se originaron del dolor humano, sensaciones, emociones y sentimientos. Rousseau expone esta teoría diciendo; **“ El primer lenguaje del hombre, el lenguaje más universal y más enérgico y el único del que tenía necesidad antes que tuviera que persuadir a los hombres reunidos es el grito de naturaleza. Ya que el grito era arrancado por una especie de instinto en las ocasiones apremiantes, para implorar socorro en los grandes peligros o alivio de los males violentos”** <sup>26</sup>

**3.- La teoría popular Heaven-Ho.-** Partidarios de esta teoría creen que el lenguaje tiene su origen en los sonidos naturales que acompañan a las acciones que el hombre ejecuta al mismo tiempo que se producen, tales como levantar y cargar objetos pesados.

El filósofo Alemán Herder basa los orígenes del lenguaje en su teoría Onomatopéyica, donde dice que los sonidos que dan origen a las palabras son

---

<sup>26</sup> Nicola Abbagnano, Diccionario de filosofía, p.726



imitaciones de los sonidos naturales. Algunos críticos fundamentan su no aceptación de esta teoría en la limitación de la cantidad de palabras que pueden tener una derivación onomatopéyica en cualquier idioma, además de que esta teoría no explica la calidad simbólica del lenguaje humano.

**“ Así, para mencionar ejemplos comunes, hablamos del “silbido” de la serpiente o del vapor que se escapa, del “gorjeo” de los pájaros, del “susurro” de las hojas, del “zumbido” de las alas y del sonido de un “gong”. Afirmase que de esos comienzos puede muy bien haber surgido el lenguaje”<sup>27</sup>**

Existe la teoría de la interjección, donde señala la existencia de sonidos y palabras con calidad de interjección, “oh”, “ah”, etc. En esta teoría se considera principalmente la vocalización que hacen los animales al emitir sus sonidos, considerada como una predisposición a una actividad lingüística semejante entre los seres humanos.

Otra teoría, a la que se le denomina “Timbre Natural”, la propuso el filólogo Max Müller, donde sugiere que el hombre posee una facultad que le permite dar a toda impresión externa su expresión vocal dentro del cuerpo, por medio de una especie de resonancia predeterminada.

Las teorías tratan de explicarnos cómo y por qué ciertos sonidos fueron elegidos para significar objetos, actos y situaciones, pero todas están enfocadas

a la parte verbal del lenguaje. Piaget hace mención de la parte no verbal del lenguaje y dice que al principio el lenguaje era a base de gestos y que estos gradualmente fueron sustituidos por sonidos. Fundamenta su teoría con los estudios que realizó al lenguaje de los signos de los indios americanos, ejemplo que demuestran como la comunicación puede hacerse a través de gestos.

Cada una de las tribus de indios americanos tenían sus propios lenguajes, pero, a la hora que comerciaban, lo hacían a través de un mismo lenguaje, el de signos no verbales. Este lenguaje fue fundamental cuando el hombre blanco estableció contacto con los indios.

El lenguaje de signos que utilizaban los indios americanos tiene ciertas características de la pantomima, pero no se limita a la expresión de las situaciones concretas, sino que, por medio de metáforas, podía comunicar ideas abstractas. Ejemplo: Un gesto indicando que el sol se encuentra en el corazón, significa felicidad.

**“ Hay un argumento a favor de la teoría de Piaget, o sea que la expresión del significado mediante el gesto es mucho más directa que valiéndose de la voz y, con mucha frecuencia, puede ser entendida, aún cuando no se tenga experiencia previa en descifrar el significado de determinados gestos”<sup>28</sup>**

---

<sup>27</sup> Otto Klineberg., Psicología Social, p.48

<sup>28</sup> Otto Klineberg., Op. Cit., p. 50

## **2.1.- EL VEHÍCULO VERBAL.-**

Señalamos que lenguaje es la facultad que tenemos para comunicar nuestros pensamientos y sentimientos , a través de signos. Es un hecho social y genérico. Como Lengua o Idioma tenemos que esos signos ya han sido organizados en un sistema y es para uso exclusivo de un determinado grupo social, cultural, geográfico, económico, etc.

**“En general usamos Lengua para referirnos a una lengua en particular y Lenguaje como algo más genérico”<sup>29</sup>**

El intercambio de pensamientos es una necesidad y una constante en nuestra vida social. En este intercambio siempre intervienen el emisor y el receptor. El emisor tiene que escoger las palabras y acciones con las que va a expresar su pensamiento, las palabras las va ordenar conforme a las reglas gramaticales, las acciones deben ser congruentes a las palabras. El receptor va a recibir el mensaje elaborado por palabras y acciones comprensibles para él , por el idioma en el que se pronuncian y codificadas todas las acciones dentro de un código común para ambos.

El idioma es un fenómeno histórico-social creado por los pueblos, que nace y se desarrolla con la sociedad. Al igual que el lenguaje es un fenómenos social.

---

<sup>29</sup> Yolanda Lastra. Sociolingüística para hispanoamericanos, Una introducción. Pag. 18

Aparece en consecuencia de las necesidades sociales y sirve para agrupar a las personas en sociedad

Ferdinand de Saussure diferencia lengua de lenguaje definiéndola de la siguiente manera: **“ Conjunto de los hábitos lingüísticos que permiten a un sujeto comprender y hacerse comprender”**<sup>30</sup>

## **2.2.- ENFOQUE LINGÜÍSTICO.-**

La lingüística es la ciencia del lenguaje verbal, elabora conceptos y concepciones teóricas para la descripción y el análisis de la estructura y variabilidad de sistemas lingüísticos. El material básico de la lingüística son las expresiones habladas y las escritas.

Las expresiones orales son consideradas por los lingüistas como prioridades en sus análisis, debido principalmente a los cambios que se generan en ellas. Estas modificaciones provocan cambios en la ortografía y de esa manera la escritura sólo se adapta a las nuevas formas de expresión.

La lingüística enfoca sus estudios tanto histórica como descriptivamente. **“ La eficacia de un estudio histórico depende en gran parte de la adecuación de los datos descriptivos. Por otro lado, cualquier estado de lengua, en tanto que se puede describir totalmente sin referencia a su pasado, se comprende mejor teniendo en cuenta el eje temporal.”**<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Nicola Abbagnano., Op. Cit.,p. 721

<sup>31</sup> Alfred G. Smith (comp). Comunicación y Cultura.Pag. 190

La lingüística considera el lenguaje verbal como un sistema de sonidos y símbolos, lo estudia en todas sus manifestaciones; de las cuales, las más importantes son:

**FONÉTICA.-** Llamada también la ciencia del análisis y la descripción de las señales lingüísticas. Estudia el aspecto material, físico y articulatorio, de los sonidos; fonética articuladora, cómo se producen; fonética acústica, su transmisión; fonética auditiva, su percepción

**“ Se analizan los atributos físicos de los sonidos, el modo como son producidos por el mecanismo fisiológico del lenguaje humano y la manera como son percibidos y discernidos por los oyentes”<sup>32</sup>**

**FONOLOGÍA.-** Es la ciencia que estudia la función, estructura, distribución, tipología de los sonidos, fonemas .La capacidad de reconocer los sonidos, cuando se escucha, y el de producirlos, cuando se habla.”La fonología es el nivel en el que el lingüista describe el sistema sonoro de una lengua específica.”<sup>33</sup>

**MORFOLOGÍA.-** Estudia las formas de las palabras, las transformaciones de los vocablos en cuanto han de articularse unos con otros en una cadena fónica, y los elementos de relación entre las partes de la oración.

---

<sup>32</sup> Pío E. Ricci Bitti/Bruna Zani. La Comunicación como proceso social. Pag. 96

<sup>33</sup> John Lyons. Nuevos Horizontes de la Lingüística. Introducción y Selección de. Pag. 23

La morfología estudia la flexión , la conjugación, la formación de palabras y la determinación de las partes de la oración

En lingüística moderna, el término morfología tiene dos acepciones principales:

1.- Es la descripción de las reglas que rigen la estructura interna de las palabras, las reglas de combinación entre los morfemas raíces para construir las palabras y la descripción de las formas diversas que adoptan estas palabras según la categoría de número, género, tiempo, persona y según el caso por oposición a la sintaxis que describe las reglas de combinación entre los morfemas para construir oraciones.

2.- Es la descripción a la vez de las reglas de la estructura interna de las palabras y de las reglas de combinación de los sintagmas en oraciones.

**SINTAXIS.-** Estudia las reglas, según las cuales las unidades lingüísticas se articulan en fragmentos de oraciones y en oraciones. Designa la dimensión de los signos que expresa las relaciones que éstos guardan entre sí.. La sintaxis trata de la combinación de las palabras en la frase u oración.

Los problemas de los que se ocupa la sintaxis se refieren al orden de las palabras, a los fenómenos de concordancia o régimen, es decir , la manera en

que ciertas palabras imponen a otras variaciones de caso, número, género y a las principales funciones que las palabras pueden cumplir en la frase.

**LEXICOLOGÍA.-** Estudia las palabras desde el punto de vista de su origen y significación. .Estudia los elementos universales que se le atribuyen a cada léxico, vocabulario; conjunto de conocimientos que se poseen de una lengua en lo que se refiere al significado de cada palabra de la lengua.

**SEMÁNTICA.-** Estudia los cambios de significado de las palabras y de las frases. Existen dos corrientes: Semántica histórica que investiga las formas y significados básicos de las palabras, sus modificaciones fonéticas y de contenido; Semántica estructural que estudia el significado de las palabras y las oraciones. Estructuralmente vemos como el significado conferido a una palabra depende del puesto que ocupa con relación a las demás palabras que conforman la oración o frase

**“El objeto de la semántica es el estudio del significado, el análisis de la relación entre los signos lingüísticos y el mundo, para cuya descripción, o para actuar sobre él, son usados dichos signos”<sup>34</sup> .**

**PRAGMÁTICA.-** Estudia las relaciones entre los signos lingüísticos y los usuarios de los mismos. **“ Estudia la relación entre los**

---

<sup>34</sup> Pio E. Ricci Bitti/Bruna Zani., Op. Cit., p.97

**signos y quienes los usan, es decir, el modo como el lenguaje es utilizado”<sup>35</sup>**

### **2.3.- EL VEHÍCULO NO VERBAL.-**

Es el vehículo que menos atención recibe , tanto de los investigadores como de todas las personas que hacemos uso de él. No es de extrañar que la comunicación no verbal sea descrita como la lengua que todos hablamos pero muy pocos entienden

Dentro de la interacción humana, la comunicación verbal generalmente va acompañada de una serie de movimientos corporales; gestos, cualidades vocales, y miradas que inconscientemente se utilizan para dar fuerza o enfatizar el sentido de las palabras. Este es otro vehículo de comunicación que constituye la comunicación no verbal.

Comúnmente se utiliza el término no verbal para describir los acontecimientos de la comunicación humana que trascienden las palabras dichas o escritas. Lo no verbal hace referencia a un conglomerado de formas comunicativas cuyo único punto en común es no pertenecer a la esfera de lo lingüístico.

La atención de los investigadores que se han dedicado al estudio del comportamiento humano estuvo durante mucho tiempo centrada únicamente en la comunicación verbal, la cual es sólo una de las tantas formas de comunicación y no siempre la más completa.

---

<sup>35</sup> Ibidem.



Y por ser precisamente el tema central del presente trabajo le dedicaremos el siguiente capítulo para su descripción y análisis.

## CAPITULO 3.

### COMUNICACIÓN NO VERBAL.-

Los seres humanos utilizamos diversas maneras para expresar nuestros sentimientos, pensamientos y necesidades, aún de modo inconsciente. No siempre tenemos que expresarnos verbalmente, nuestro cuerpo habla por nosotros. A través de las más simples acciones podemos expresar más de lo que logramos hacer a través de las palabras, de forma verbal.

Desde el mismo momento en que empezamos a manifestarnos como seres humanos, aún antes de nacer, los movimientos corporales y los gestos nos ayudan a comunicarnos y a la vez nos permiten saber mucho acerca de la persona con la que interrelacionamos.

A través de la comunicación no verbal podemos recibir y proporcionar información basada en los movimientos corporales, gesticulaciones, movimientos de las manos, la disposición espacial de las personas y objetos involucrados en la comunicación, la entonación e inflexión de la voz y en el ritmo del discurso.

**“Sabemos que en ciertos casos la información proporcionada por las palabras es contradicha y desmentida por señales no verbales que la acompañan y que cuando no es posible la comunicación verbal se transmiten a través de signos no verbales”<sup>36</sup>**

Las investigaciones que se realizan sobre la comunicación no verbal, no se fundamentan en ninguna teoría específica. **“La investigación de la comunicación es fruto de cinco disciplinas diferentes: la psicología, la**

---

<sup>36</sup> Pío. E. Ricci Bitti/Bruna Zani, La Comunicación como proceso social, p. 135

**psiquiatría, la antropología, la sociología y la etología”<sup>37</sup>** . Sin embargo tanto la etología y la antropología cultural, son dos de las disciplinas en las que se más se apoyan los estudios de la parte no verbal de la comunicación , aunque tanto la psicología como la psiquiatría la utilizan como parte integral de sus estudios sobre la conducta de sus pacientes.

Normalmente a la etología la catalogamos como la ciencia que estudia la conducta animal, más sin embargo Wundt utilizo este término para designar **“el estudio histórico descriptivo de las costumbres y de las representaciones morales”<sup>38</sup>** .

La antropología cultural trata de conocer la naturaleza y la estructura de las culturas mediante el estudio de las costumbres e instituciones, y el conocimiento de la cultura nos muestra factores que actúan decisivamente sobre el hombre. La tesis en la que se fundamenta es que la cultura de un pueblo no se deriva de los hechos biológicos, sino que, por el contrario, los hechos biológicos reciben el sello de la cultura y son siempre expresión de una determinada cultura.. La antropología cultural combina las teorías y los métodos de la antropología, la psicología y la sociología.

**“La antropología cultural, , considera al hombre según las características que resultan de sus relaciones sociales.”<sup>39</sup>**

---

<sup>37</sup> Flora Davis, La Comunicación no verbal, p. 18

<sup>38</sup> Nicola Abbagnano, Diccionario de Filosofía, p. 476

**“La comunicación no verbal está ligada a la cultura, no se trata, por lo tanto, de la conducta instintiva, sino de comportamiento aprendido, adquirido mediante el proceso de socialización informal. Es un comportamiento que varía, pues, en forma notable de una cultura a otro”<sup>40</sup>**

Sin embargo, Flora Davis, en su libro *La Comunicación no verbal*, hace referencia a la diferencia que los antropólogos han observado, en los movimientos corporales efectuados por hombres de distintas razas, aunque sean de la misma nacionalidad. Por lo que no podríamos hacer a un lado el trabajo de investigación que han efectuado los etólogos, quienes han descubierto numerosas similitudes entre nuestro comportamiento no verbal y el de nuestros congéneres.

No es de extrañar que a la comunicación no verbal, se le describa como la lengua que todos hablamos pero que muy pocos entienden. Los mensajes corporales nos informan mejor acerca de lo que realmente quiere una persona. Nadie que se comunique con nosotros puede evitar que nuestro cuerpo “hable” de una manera no verbal. Muchos de los gestos y señales que envía nuestro cuerpo se comunican al mundo exterior sin que nos demos cuenta de ello conscientemente.

---

<sup>31</sup> Nicola Abbagnano, Op. Cit., p.82

<sup>40</sup> Reed H. Blake-Edwin O. Haroldsen, Una taxonomía de conceptos de la comunicación, p.49

La comunicación no verbal tiene distintas funciones, mencionaremos algunas:

- \* Lenguaje de relación
- \* Medio para expresar y comunicar las emociones
- \* Valor simbólico
- \* Proyección de imagen
- \* Sostiene y complementa la comunicación verbal
- \* Canal de dispersión
- \* Regula la interacción
- \* Sincroniza los turnos y las secuencias
- \* Sustituye a la comunicación verbal .

Siguiendo en gran parte las investigaciones de los etólogos , algunos estudiosos de la cultura y conducta humana; antropólogos culturales, han retomado las caracterizaciones de la conducta animal buscando su semejanza con la humana, para establecer así algunos paralelismos en los tipos o formas de comunicación y conducta no verbal que veremos en seguida:

### **3.1.-CLASIFICACIÓN :**

Sólo un pequeño porcentaje de la impresión que producimos en los demás deriva de la comunicación puramente verbal, es decir, de las palabras que utilizamos, lo que tiene mayor impacto de uno mismo es lo que se denomina Mensajes No Verbales. Este tipo de mensajes incluye todas las formas de comunicación que no sean auténticas con su significado, es decir:

- \* Timbre de la voz y entonación
- \* Velocidad al hablar
- \* Respiración
- \* Postura o posición
- \* Expresión facial
- \* Contacto visual
- \* Movimientos oculares
- \* Tamaño de la pupilas
- \* Distancias o territorios
- \* Gestos o movimientos
- \* El vestido o el traje
- \* Símbolos del estatus u otros objetos.

**“De acuerdo con Duncan (1969), la comunicación no verbal puede clasificarse del modo siguiente:**

- 1) Movimiento corporal o comportamiento kinésico**
- 2) Paralenguaje**
- 3) Proxémica**
- 4) Olfato**
- 5) Sensibilidad de la piel al tacto y la temperatura**
- 6) Uso de artefactos.”<sup>41</sup>**

---

<sup>41</sup> Reed H. Blake-Edwin O. Haroldsen, Op. Cit., p.48

### **3.1.1.- MOVIMIENTO CORPORAL O KINESIS.-**

El movimiento corporal o comportamiento kinésico comprende de modo característico los gestos, los movimientos corporales, los de las extremidades, las manos, la cabeza, los pies y las piernas, las expresiones faciales, la conducta de los ojos; dirección y duración de la mirada y dilatación de la pupila, y también la postura.

Hay varias diferencias y características distintivas en el lenguaje corporal de diferentes culturas. Veamos algunos ejemplos:

- \* En ciertos lugares de la India, mover la cabeza de arriba abajo puede significar “No” en lugar de “Sí”.

- \* Los japoneses pueden dominar su lenguaje corporal de un modo inigualable por ninguna otra cultura. Para la gente de otras culturas resulta difícil interpretar sus emociones a partir de sus rostros impassibles y sus cuerpos inmóviles.

- \* En determinados puntos del planeta lo decente para una señorita es bajar la vista cuando hable con un hombre. El contacto visual directo se consideraría una insinuación . En casi todo el mundo, bajar la vista podría interpretarse como inseguridad, inestabilidad oduda.

\* En algunos países es bastante corriente y aceptable que los hombres vayan cogidos de las manos si son buenos amigos. En otros países sólo se les permite a las mujeres y a las parejas mixtas.

\* En Francia, la gente se saluda a menudo con un apretón de manos y un beso en la mejilla. No es extraño que lo hagan cada vez que se encuentran, incluso en el transcurso del mismo día. En la mayor parte del mundo de habla inglesa, es normal que la gente se salude, e incluso sea presentada por primera vez, sin llegar a tocarse. Se limitan a intercambiar una sonrisa, una mirada cordial y un gesto cortés con la cabeza..

\* El lenguaje del cuerpo es particularmente pintoresco en Nápoles, y se ha desarrollado una amplia gama de gestos y ademanes con significado propio.

Es importante para el maestro estar consciente de este tipo de diferencias de los movimientos corporales. Existe el peligro de, inadvertidamente, emitir mensajes no verbales que proyecten una impresión muy diferente de la que queremos transmitir.

La línea divisoria entre los movimientos conscientes e inconscientes, aún no está clara; por ejemplo, una persona puede ladear la cabeza intencionalmente para demostrar su interés, o el deseo de coquetear, pero otra persona que esté escuchando una conferencia interesante también inclinará la cabeza, inconscientemente. Es el lenguaje corporal inconsciente el que resulta más interesante y significativo.



La mayoría de las comunicaciones no verbales están relacionadas, de alguna manera, con los movimientos del cuerpo. El lenguaje de acción o movimientos kinésicos son todos los movimientos del cuerpo que sirven para comunicarnos pero que no son medios de comunicación propiamente dichos, por ejemplo: caminar, sentarse, correr, etc.

Ray Birdwhistell , pionero en el estudio de la comunicación no verbal y sobretodo de la kinesis, nos habla de la analogía que existe entre el lenguaje y la kinesis, ya que así como en una conversación podemos separar los sonidos en palabras, oraciones, párrafos, etc. En la kinesis lo hacemos en “kines”, que son los movimientos apenas perceptibles; “Kinemas”, movimientos mayores, los cuales al unirse con otros movimientos se convierten en portadores de sentido. Los kinemas son intercambiables, sin por ello modificar su sentido o significado..

Los movimientos corporales siempre son repetitivos y el significado del mensaje que envían está contenido en el contexto. En ocasiones hacen las veces de marcadores , cuando algunas palabras van acompañadas de pequeños movimientos de cabeza, ojos, dedos, etc.

Por todo lo expresado, encontramos que la postura es muy importante en un salón de clases debido a que puede revelar la actitud del profesor en relación con el mensaje y con los alumnos. El profesor que está interesado en realmente

transmitir sus conocimientos, quizá se incline ligeramente hacia los alumnos. Una postura rígida o descuidada puede reflejar desinterés e incluso desagrado.

La kinesis es un factor que con frecuencia descuidamos y que, sin embargo, es de gran importancia para los alumnos puesto que los gestos y los movimientos del cuerpo, aparte de amenizar la clase, les facilita el lenguaje.

Al igual que la postura del profesor puede reflejar su actitud con relación al tema y los alumnos, la postura de los alumnos puede revelar si están aburridos, desinteresados, o bien si les agrada la clase.

Un alumno sentado descuidadamente o deteniéndose la cabeza con la mano, probablemente nos esté indicando que no le interesa el tema o que tal vez no ha entendido algo y se está aburriendo. Estos datos de comunicación no-verbal nos pueden servir para detectar inmediatamente algún problema o mal entendido por parte de los alumnos y poder hacer algo al respecto.

La postura es una de las expresiones más importantes, que tanto profesor como alumno tienen oportunidad de “interpretar”, y ambos deben saber que la postura que adopten puede influir en el ambiente de la clase, así como determinar los resultados.

Los movimientos del cuerpo por parte del maestro son tan importantes como las posturas. Un maestro interesado realmente en transmitir su mensaje no

permanecerá dando toda su clase sentado o parado detrás de su escritorio. La expresión de ideas, la transición de una actividad a otra, o simples indicaciones pueden acompañarse de movimientos de cuerpo.

### **3.1.1.1.- LA CARA.-**

**“La importancia expresiva y comunicativa del rostro aumenta al mismo ritmo que el desarrollo filogenético. Los animales inferiores a los primates hacen un uso reducido de las expresiones faciales.”<sup>42</sup>**

El rostro es la parte más expresiva de una persona. La manera que movemos la frente, cejas, ojos, boca, lengua, labios y barbilla comunica algo de nosotros mismos. La forma de la boca junto con el ángulo de las cejas, son expresiones muy significativas, nos permiten saber el estado de ánimo , los sentimientos como pena, felicidad, cólera, hostilidad, aburrimiento, desinterés, duda, etc.

**“Por muchos aspectos , el rostro representa la región del cuerpo más importante en el plano expresivo y comunicativo. Constituye el canal preferido para la expresión de las emociones, manifiesta las actitudes interpersonales y produce señales importantes de interacción.”<sup>43</sup>**

La expresión del rostro muestra diferencias importantes en el significado del mensaje; si queremos que nuestro receptor reciba un mensaje cálido o positivo

---

<sup>42</sup> Pio E. Ricci Bitti/Bruna Zani., Op. Cit., p.152

<sup>43</sup> Ibidem.

lo apoyamos con expresiones del rostros: cara sonriente, amable. Si por el contrario, queremos expresarle nuestro desagrado , mostraremos una expresión grave, solemne o circunspecta.. Con un simple movimiento de los labios podemos revelar aceptación, rechazo, escepticismo o enfado.

Todos emitimos y recibimos señales no verbales y reaccionamos ante ellas de una manera muy distinta. Sin embargo no siempre ejercemos un control consciente sobre estas expresiones; la edad, sexo y raza también se reflejan en la cara. Siempre que sucede algo que nos contraría lo reflejamos con una expresión dura o airada; la felicidad con un visaje y movilidad suave de los musculos faciales; la cólera se manifiesta con los musculos tensos y rígidos.

Las expresiones faciales son importantes en cualquier situación, pero cuanto más cerca esté el receptor del emisor, más importante serán . En una situación íntima, es más probable que el receptor vea más mensajes no verbales en el emisor, que en las situaciones donde la distancia entre ambos es mayor. En la distancia , los gestos ocupan con frecuencia el lugar de las expresiones faciales.

Como complemento de la parte verbal y al estar fungiendo como emisores, las expresiones faciales nos permiten subrayar lo expresado, enfatizar en la parte que queremos remarcar y modular el significado de nuestras palabras. Así como también, al ser receptores, efectuamos movimientos faciales pequeños y rápidos , para demostrar nuestro interés, desinterés, aceptación , rechazo, etc.

Ejemplo muy claro de la participación que tienen nuestras expresiones faciales en las interacciones sociales, son los movimientos que efectuamos con las cejas. **“ Las cejas proporcionan un comentario continuo y puntual a través de diversos grados de arqueamiento o ceño”**<sup>44</sup>

Cuando estamos conversando con otra persona y recordamos a alguien que se encuentra ausente, inmediatamente, se nos vienen a la mente movimientos, gestos y demás ademanes corporales que la identifican. Las expresiones, son parte de las características de nuestra personalidad.

Las expresiones de la cara son muy importantes ya que por este medio revelamos pensamientos, sentimientos, emociones, actitudes hacia las personas,( en este trabajo son importantes las actitudes no verbales del maestro y del alumno), ideas o hechos; muchas personas nos interpretan o enjuician por los mensajes no verbales que expresamos a través de estos movimientos faciales.

### **3.1.1.2.- OJOS.-**

El primer contacto que hacemos con una persona es por medio de la mirada, Muchas veces basta una mirada para iniciar una relación, terminarla, elegir o rechazar. Podemos revelar aceptación mirando directamente a los ojos de la otra persona y también con éste contacto solicitar atención.

---

<sup>44</sup> Ibidem, p.154

La mirada forma parte de la expresión global de la cara y es enormemente expresiva. Los movimientos de los ojos desarrollan una función de extraordinaria importancia en diferentes interacciones:

- \* Para regular la corriente de comunicación , abriendo los canales de comunicación y prestando colaboración en el proceso de la alternancia en la conversación.

- \* Para encauzar encuentros

- \* Para la retroalimentación controlada de las reacciones del interlocutor.

- \* Para expresar emociones

- \* Para comunicar la naturaleza de la relación interpersonal, tal como en las variaciones resultantes del estatus, el gusto o el disgusto.

- \* Para saludar

- \* Para indicar la comprensión del mensaje

**“ Ellsworth (1975) subraya tres peculiaridades de la mirada: su resalte, su poder activador y su capacidad de envolver al interlocutor.”<sup>45</sup>**

Es bien sabido que la pupila cambia de tamaño según la intensidad de la luz, dilatándose cuando está oscuro y constrayéndose cuando hay mucha luz. Se cree que existe una relación directa entre el tamaño de la pupila y el interés: cuando mayor sea el interés, más dilatada estará la pupila.

El tamaño de la pupila influye en toda la expresión de la cara. En otros tiempos, la gente solía aplicarse belladona en los ojos para que se le dilatasen las pupilas y parecer más interesada y atractiva.

**Las pupilas dilatadas significan:**

- \* Poca luz
- \* Gran interés
- \* Sinceridad
- \* Franqueza o espontaneidad
- \* Interés sexual
- \* Consumo de alcohol
- \* Consumo de ciertas drogas
- \* Relajación y bienestar

**Por lo que la mirada puede ser más intensa en la siguientes ocasiones:**

- \* Se está físicamente lejos
- \* Se habla de temas triviales impersonales
- \* No hay nada más que mirar
- \* Se está interesado en las reacciones del interlocutor
- \* Se tiene interés en el compañero
- \* Se posee el estatus más bajo que el interlocutor

- \* Se trata de dominar al compañero o influir en él
- \* Se pertenece a una cultura que enfatiza el contacto visual en la interacción
- \* Se es extrovertido
- \* Se tienen grandes necesidades de asociación o de inclusión
- \* Se es dependiente del compañero y este es indiferente
- \* Se es más oyente que hablante
- \* Se es mujer

**Las pupilas contraídas significan:**

- \* Mucha luz
- \* Falta de interés
- \* Desconfianza o desagrado
- \* Rencor
- \* Hostilidad
- \* Cansancio
- \* Estrés
- \* Pena
- \* Resaca
- \* Consumo de ciertas drogas



## **La mirada puede ser muy intensa cuando:**

- \* Se está físicamente cerca
- \* Se discuten temas difíciles, cuestiones íntimas
- \* No se tiene interés en las reacciones del compañero
- \* Se habla más que se escucha
- \* No nos es agradable la convivencia
- \* Se tiene la autopercepción de poseer un estatus más

elevado que el interlocutor.

- \* Se pertenece a una cultura que impone sanciones al contacto visual

- \* Ser introvertido

- \* Se tiene pocas necesidades de asociación o inclusión

- \* Se padecen perturbaciones mentales como autismo o esquizofrenia

- \* Se está confundido, avergonzado, apenado, triste, en situación de: sumisión o cuando se trata de ocultar

algo.

**“ Las personas extrovertidas hacen un mayor uso de la mirada y recurren a miradas más prolongadas que las personas introvertidas”<sup>46</sup>.**

---

<sup>46</sup> Ibidem, p. 157

Las personas nacemos con los ojos y las pupilas de diferentes tamaños, esto lo tenemos que tener mucho en cuenta. Las pupilas muy dilatadas podrían indicar en una persona mucho menos interés que en otra persona una pupilas más pequeñas. Como los niños tienen una curiosidad y un interés más agudos hacia el mundo que les rodea, frecuentemente tienen las pupilas mayores que los adultos.

Determinadas enfermedades reducen la flexibilidad de una pupila para cambiar de tamaño. Tengamos presente que la intensidad de la luz establece una gran diferencia; una persona muy interesada tendrá las pupilas más contraídas bajo una fuerte luz que con una iluminación indirecta.

La observación del tamaño de las pupilas es vital en el momento de impartir una clase, puesto nos indicará el interés, desinterés, atención, aburrimiento, etc. de los alumnos. Debemos fijarnos en el tamaño de las pupilas al mismo tiempo que en la posición de la boca y las cejas para descubrir las reacciones de los alumnos.

La mayoría de los encuentros entre maestro y alumnos comienzan con un encuentro visual. El contacto visual puede funcionar para detectar atención, mostrar intención de un sentimiento, y para proporcionar retroalimentación.

Para el maestro, la mirada ayuda a detectar atención o no por parte de los alumnos; también el hecho de que un alumno aparte la mirada del maestro

mirando al suelo o al libro, podría ser una indicación para mostrar que no desea contestar. Algunas veces la ausencia de contacto visual da la impresión de aislamiento, el acto de apartar la mirada se debe a la intención de ocultar la intensidad de una emoción o de un sentimiento.

El alumno que está interesado en la clase, escuchará con atención y mostrará dicha atención por medio de un constante contacto visual. A medida que se desarrolla la relación entre maestro y alumnos, se establece mayor familiaridad y las miradas son más intensas y de mayor significado; probablemente el maestro le llamará la atención a un alumno mirándolo directa e intensamente a los ojos. Por el contrario, la presencia de un contacto visual con una mirada suavizada puede indicar un sentimiento de agrado o felicidad. Un fuerte enfado se comunica evitando ver a la otra persona a los ojos de propósito, o viéndola en forma intensa y dura.

Además de un indicar de la atención prestada y de los sentimientos, la mirada proporciona retroalimentación cuando un maestro mira a los ojos de sus alumnos, puede ver sus expresiones faciales y también estimar sus reacciones de interés, entusiasmo, comprensión o confusión.

El maestro siente la importancia de la mirada cuando el alumno se niega a mirarle directamente a los ojos y no logra percibir si está interesado en la materia, su clase, el mensaje que desea transmitirle y cómo lo está percibiendo.

### **3.1.1.3.- TACTO.-**

Aunque puede formar parte de la subdivisión de la kinésis, lo ubicaremos en el lugar que ocupa dentro de la clasificación que hemos tomado como referencia.

### **3.1.1.4.-CABEZA Y HOMBROS.-**

Por regla general , las personas encogen los hombros cuando están tensas y los relajan cuando están tranquilas. Si observamos a un grupo de personas, en una conferencia , en una reunión, haciendo cola, etc. , podemos captar el estado de ánimo del grupo mirando la posición general predominantemente de los hombros y las cabezas. Los hombros alzados, las cabezas gachas y los labios caídos indican que el grupo es cauteloso, tenso, negativo o incluso hostil.

La posición de la cabeza y de los hombros debe interpretarse al mismo tiempo para hacerse una idea de la tensión de una persona o de su espontaneidad o escepticismo, su satisfacción o su disconformidad, y también de su grado de control sobre la situación.

**“ Los movimientos de cabeza son señales no verbales muy rápidas y si bien, al parecer son intrascendentes, tales señales resultan por el contrario indicadores importantes del proceder de la interacción”<sup>47</sup>**

---

<sup>47</sup> Ibidem, p. 148

Las señales no verbales emitidas con la cabeza son más veloces y, aunque aparentemente insignificantes, son importantes indicadores respecto al desarrollo de la interacción. Un gesto con la cabeza es percibido por la persona que habla como signo de atención o de asentamiento. Un gesto de asentamiento es la señal enviada al que habla para comunicarle que prosiga con el mensaje, mientras que una rápida sucesión de gestos de asentamiento sirve para indicar que quien los efectúa desea tomar la palabra. Entre los actos no verbales más comunes y familiares para poner término a una conversación son los movimientos de la cabeza y el comportamiento visual.

El maestro puede percibir la posición de la cabeza y los hombros de sus alumnos. Si observa que la cabeza está erguida puede significar que los alumnos tienen una actitud franca, de interés y están en control de la atención prestada a la clase. Si tienen la cabeza gacha, puede indicar que tienen dudas, frustración, conformismo, desagrado, miedo e inseguridad. Si la cabeza la tienen inclinada hacia un lado, puede significar interés, curiosidad o posible coqueteo.

**“Las señales de cabeza se coordinan con otros movimientos físicos entre los dos interactuantes, de manera que entre ambos parece que tiene lugar una especie de “danza de ademanes.”<sup>48</sup>**

---

<sup>43</sup> Ibidem.

### 3.1.1.5.-MOVIMIENTO Y POSTURA.-

La postura es la forma en que está posicionado nuestro cuerpo , reflejando nuestras motivaciones, intenciones, pensamientos, actitudes o intereses , en determinadas circunstancias. Las diversas posturas de nuestro cuerpo hablan y dicen mucho de nuestro carácter e intereses.”**Se trata de una señal en gran medida involuntaria que participa en el proceso de la comunicación.**”<sup>49</sup>

A través de la postura de nuestro cuerpo emitimos señales que se transmiten cuando las ideas y las palabras de una persona concuerdan. Cuando esto ocurre, el cuerpo tiende a formar una línea recta de la cabeza a los pies. Cuando las ideas y las palabras no están de acuerdo, lo que vemos es que la línea que va de la cabeza a los pies se romperá o se torcerá en algún punto.

Nuestros cuerpos pueden adoptar posturas : dominantes-superiores, inferiores-sometidas; otras que corresponden a situaciones de amistad o de hostilidad, o pueden revelar el estado o posición social. “ **Hay posturas convencionales para las distintas situaciones públicas.**”<sup>50</sup>

Un maestro que domina, de forma positiva, la situación en su salón de clases, sus pensamientos y mensaje tiene que estar de acuerdo a su postura y deberá adoptar una posición erguida; indicando que conoce su oficio, disfruta su trabajo y no tener intenciones ocultas en sus comunicados.

---

<sup>49</sup> Ibidem, p. 144

<sup>50</sup> Ibidem, p. 145

Un maestro que quiere dominar a sus alumnos o insistir resueltamente en una mayor participación, tenderá a adoptar la postura inclinada . Esta postura la hemos visto cuando un padre regaña a su hijo; o quizá cuando el líder de un grupo quiere forzar una decisión durante una reunión. Igual el maestro tendrá que invitar al alumno a emprender una actitud diferente, más participativa, o tal vez a aprender una lección nueva.

Si el maestro tiene una postura de inclinación hacia atrás, le estará indicando a sus alumnos que está a la defensiva o con una actitud mental reservada. Todas las posturas que adoptemos expresan una señal , y deben de coincidir entre las ideas y las palabras.

En ocasiones nuestra postura no concuerda con lo que estamos expresando verbalmente. Cuando la doblamos nuestro cuerpo hacia el frente, indicamos con toda claridad un estado de ánimo cohibido. Si el maestro adopta esta postura le estará enviando mensajes de inseguridad a sus alumnos.

Si el maestro adopta una postura de inclinación hacia atrás, como si estuviera recargado en una pared y las piernas hechas hacia delante, está mandando un coble mensaje. Como ejemplo, en el momento de llamarle la atención a un alumno que está haciendo demasiado ruido y por consiguiente está provocando distracción en el salón de clases, cuando le diga al alumno !deja de hacer eso!, mientras adopta esta posición inclinada está diciendo además : “ Se que debería

brindarte más atención, y no darte la orden de esta manera, y entonces no te estaría comportando así. El alumno puede darse cuenta del doble mensaje y seguir perturbando el ambiente de clase. Si el maestro se pone serio y cambia a la postura inclinada hacia adelante para decir: ¡Basta! ¡Ahora mismo!, el alumno recibe entonces un mensaje claro y contundente, las palabras y el cuerpo dicen lo mismo, le conviene detenerse en seguida y atender la clase.

Desde pequeños siempre nos están diciendo ¡Párate derecho!!No te encorves!. Resulta que si el maestro adopta esta postura de encorvamiento, le está diciendo a sus alumnos que es una persona desinteresada y apática. Sin que esto sea verdad, el maestro puede ser la persona más interesada, activa y enérgica en su trabajo, pero la postura emite su propio mensaje.

El maestro no puede olvidar que mientras él está descifrando el lenguaje corporal de sus alumnos, ellos interpretan también el suyo. Por la calidad de su trabajo, su participación siempre directa con los alumnos, constantemente es juzgado por su rostro, su voz y su lenguaje corporal. Si, por ejemplo, se encoge de hombros, agacha la cabeza, se muestra impaciente, habla en tono cansado, aburrido o enojado, los alumnos pueden descifrar de muchas formas sus mensajes:

- \* Que no le gusta su trabajo
- \* Que sufre de estrés
- \* Que no tiene la situación bajo control



- \* Que no es simpático
- \* Que no respeta a los demás
- \* Que no quiere ayudarles, y cuando lo hace es a regañadientes.

### **3.1.1.6.- LAS MANOS.-**

Las manos no solo nos sirven para tomar los objetos, las manos son un elemento sumamente importante en el proceso de la comunicación ; su movimiento esta asociado a las emociones: las manos nos permiten hacer énfasis, proporcionar intensidad en lo que estamos diciendo verbalmente, los movimientos de las manos son amplios e intencionados.

En muchas ocasiones hacemos la observación de los movimientos que se realizan con las manos, hasta decimos que algunas personas hablan con las manos, esto es, porque refuerzan sus mensajes verbales y no verbales con movimientos de las manos y los brazos.

Nos damos perfecta cuenta de la emotividad de las personas a través de los movimientos que realizan con las manos. Además es frecuente que cuando una persona tiene dificultad para expresarse verbalmente, trate de hacerlo por medio de los movimientos de las manos y gesticulaciones.

El movimiento de las manos es enormemente expresivo. Las señales pueden ser: simbólicas o emblemáticas; emiten un significado específico. Estos movimientos suplen de manera directa a la expresión oral:

Basta con que juntemos nuestros dedos , índice y pulgar, formando un círculo, mantengamos los otros tres dedos firmes, levantemos la mano y hagamos un pequeño movimiento , para indicar que estamos de acuerdo o que nos agrada algo en especial. Simplemente estamos emitiendo el mensaje no verbal que correspondería a nuestra expresión verbal de !Estoy de acuerdo!.

Un movimiento muy cotidiano y que tiene un significado universal, es cuando levantamos la mano y hacemos un movimiento leve oscilatorio; y con ellos estamos simplemente diciendo !Adiós!

Cuando a un alumno no le ha ido bien en un examen y se encuentra con unos amigos y estos le preguntan ¿Cómo te fue en el examen?, este no tiene que contestar verbalmente , con solo llevar su dedo índice al cuello y hacer el movimiento de corte, izquierda a derecha, les está contestando que réprobo la materia. Así evita que todo mundo escuche la mala noticia, hasta puede inmediatamente llevarse el mismo dedo índice a la boca , efectuando de esta manera una solicitud de silencio.

Las señales que emitimos con las manos también pueden ser ilustrativas; son muy usuales , pues normalmente las utilizamos para acentuar o puntualizar

alguna frase o palabra, y normalmente están cargadas de intencionalidad. Debemos de tomar en cuenta que las señales varían según el grupo étnico y cultural.

**También están las señales indicadoras del estado emotivo." El ansia y la tensión emotiva traducen cambios reconocibles en los movimientos de un individuo; un ademán típico que pertenece a esta categoría es el acto de dar un puñetazo en señal de contrariedad."**<sup>51</sup>

Las señales reguladoras se emiten con el fin de regular la sincronización de las intervenciones de los participantes en el proceso de comunicación. Este tipo de señales normalmente van acompañadas de más elementos kinesicos; movimientos de cabeza, cejas, labios y postura del cuerpo.

Todos tenemos una especie de repertorio de comportamientos, a estos se les llama, ademanes no intencionales. Forman parte de las características de la personalidad. Y junto con los ademanes adaptativos, como su nombre lo indica, son los que aprendemos en la infancia y nos permiten adaptarnos al ambiente que nos rodea

Nuestra conciencia del uso las manos para comunicar mensajes es aproximadamente la misma que nuestra conciencia de la elección de una palabra.

Si tenemos en mente que la comunicación no verbal sirve para repetir, contradecir, sustituir, complementar, acentuar o regular la comunicación verbal, desde el primer día de clases nos podemos valer de ciertos ademanes o movimientos de las manos. En el caso que nos compete, la enseñanza del idioma inglés, nos ayudará a evitar recurrir a la traducción y así hacer que los alumnos comprendan acciones que constantemente van a estar realizando.

### **3.2.- PARALENGUAJE.-**

**“Es el conjunto de manifestaciones vocales no incluidas en la estructura lingüística, tales como el tono de voz, el ritmo, los silencios. Este concepto forma parte del sistema de Trager.”<sup>52</sup>**

Se refiere a cómo se dice algo y no qué se dice. Las señales verbales ejercen una gran influencia en la determinación de las respuestas en las situaciones de comunicación humana; son portadoras, según la situación y los comunicantes, de un importantes volumen de información en ciertos tipos de mensajes o de una información escasa en otros.

La palabra particular en un mensaje, o para indicar el final de un enunciado declarativo (bajando la voz) o de una pregunta (elevándola).

---

<sup>51</sup> Ibidem, p.150

<sup>52</sup> J. Manuel Chaboya, Lenguaje y Sociedad, Glosario de términos, p.63

**“ Las características extralingüísticas de la voz del hablante comprenden esos aspectos permanentes o cuasipaermentes que dependen no sólo de factores anatómicos sino del modo habitual que tiene el hablante de regular el aparato vocal.”<sup>53</sup>**

Debido a que la voz es una importante sugerencia no verbal, como comunicólogos y maestros, debemos ser más conscientes de su utilización efectiva. Existe una clara distinción entre la manera en que empleamos la palabra y como utilizamos la prosodia. La comunicación vocal no verbal, o paralenguaje, incluye características como velocidad, inflexión, potencia y tono de voz. Estos factores existen al mismo tiempo que las palabras y sirven para modificarlas de distintas maneras. En cualquier situación, la comunicación vocal no verbal tiene tremendo potencial para influir en el significado del mensaje verbal del emisor, tal como es interpretado por el receptor.

El maestro podrá retener mucho mejor la atención de sus alumnos si cambia la velocidad de su comunicación. Un tema con una gran intensidad emocional puede exigir de una mayor velocidad, mientras que al exponer un tema muy importante, el cual el alumno debe de entender y retener, puede requerir de una velocidad más lenta y determinada. Lo importante es la variedad.

La potencia está representada por la fuerza con que se emplea la voz. El maestro debe tomar en cuenta la distancia entre él y los alumnos, las condiciones acústicas del salón y la importancia de ciertos puntos de la clase

---

<sup>53</sup> Pio. E. Ricci Bitti/Bruna Zani, Op. Cit.,p. 159

para variar la intensidad de su voz. Cada comunicación en particular demanda un tono de voz distinto

La manera en que decimos las cosas es importante en cualquier tipo de relación humana. Cualquier tipo de mensaje requiere de diferentes tonos de voz que vayan de acuerdo con el impacto emocional que el tema requiera.

### **3.3.- PROXÉMICA.-**

En toda relación interpersonal, la recíproca posición asumida por los interlocutores en el espacio representa esta señal.

La proximidad física parece seguir reglas determinadas que varían en relación con la situación, el ambiente, y la cultura. El tipo de relación existente entre los miembros de un grupo puede deducirse, con cierta aproximación, de la recíproca proximidad o distancia también puede dar información sobre la intención de iniciar o poner punto final a un encuentro.

Cuando se forma un grupo de personas que conversan en una reunión o en un parque, cada individuo define su posición dentro del grupo por el lugar que ocupa. Al elegir la distancia indica cuánto está dispuesto a intimar. Por su ubicación, por ejemplo a la cabeza del grupo, demuestra cuál es el rol que desea desempeñar.

**“Se puede observar que , en general, la proximidad física es importante en relación con la intimidad y el dominio. Su significado varía según las circunstancias físicas externas.”<sup>54</sup>**

Personas de culturas distintas no sólo hablan lenguas distintas, sino que también habitan diferentes mundos sensorios. Los medios arquitectónicos y urbanos en diferentes países son manifestaciones de este proceso.

Tanto el contacto físico como la distancia física están caracterizadas por evidentes diferencias interculturales: por ejemplo, los árabes y los latinoamericanos son más amantes de la proximidad física que los pueblos nórdicos.

Es frecuente el término “territorialidad” en el estudio de la próxemica para designar la tendencia humana a marcar el territorio personal o espacio intocable, al modo en que lo hacen los animales salvajes o aves.

La próxemica es un elemento de la comunicación no verbal útil para todo profesional en cualquier área que se desarrolle.

El maestro , desde el primer día de clases, puede interpretar el lugar donde se sientan sus alumnos, como indicador de sus sentimientos respecto de la materia. Si el alumno se sienta en las últimas filas, puede ser interpretado como un signo de frialdad o desinterés; la elección de un asiento de las primeras filas

---

<sup>54</sup> Ibidem, p. 142

quizá pueda ser interpretado como un signo de entusiasmo o como un deseo de intimidar. Un alumno que no quiere llamar la atención escogerá probablemente un lugar en medio o cerca de las últimas filas, ya que estas son las posiciones más cómodas y las menos llamativas.

Si la distancia entre maestro y alumnos es reducida, permite una mejor participación y refleja entusiasmo e informalidad. Cuando se mantienen distancias formales, más de tres metros, aumenta la formalidad de la comunicación.

Debido al número de alumnos o a las características del inmueble, en muchas escuelas difícilmente podemos hacer un arreglo en favor de la proxémica, sin embargo, sí podemos sugerir, a través de los resultados de este análisis, el acortamiento de la distancia en relación con los alumnos para así lograr más entusiasmo y confianza. Mientras exista menor distancia entre el maestro y el alumno, es mayor la atención que obtenemos del estudiante.

**“ Los cambios en la distancia interpersonal en el transcurso de la interacción pueden proporcionar informaciones sobre la intención de iniciar, mantener o interrumpir un encuentro.”<sup>55</sup>**

---

<sup>55</sup> Ibidem.



### 3.4.- OLFATO.-

Nuestros órganos sensoriales, son alcanzados constantemente y simultáneamente por una gran variedad de estímulos, sin embargo nosotros percibimos solamente una parte de esos estímulos.

Cuando conversamos con una persona, dejamos de percibir una gran variedad de estímulos que llegan a nuestros órganos sensoriales, puesto que selectivamente, nos concentramos en los mensajes emitidos por la otra persona

A pesar de que al nacer utilizamos el olfato como el medio que nos permite entablar una comunicación, posteriormente nos van educando a no utilizar este tipo de comunicación y se nos insensibiliza olfativamente.

Subestimamos la importancia del sentido olfativo como receptora de mensajes. **“En realidad, somos tan reacios a oler nos unos a otros que podemos llegar a suprimir el sentido del olfato.”<sup>56</sup>**

Lo que en realidad hacemos es reemplazar los olores naturales por otros elaborados por el hombre. Sin embargo, podemos cerrar los ojos y así evitamos ver; si no deseamos tocar algo, lo podemos dejar de hacer; podemos evitar comer. Pero no creo que exista alguien que pueda taparse la nariz por mucho tiempo, nos guste o no, por medio del olfato percibimos mensajes. Es un

---

<sup>56</sup> Flora Davis, La Comunicación no verbal, p. 164

sentido que nos puede proporcionar mensajes importantes, pero es bien poco lo que conocemos acerca de él.

En algunas sociedades y nacionalidades se tiene por costumbre al saludar a un amigo, olerlo y dejarse oler, es decir le respiran en la cara y dejan que el amigo les respire en la cara, y eso es signo no solo de cortesía sino de cariño y de deseo. En nuestra sociedad eso se vería como una falta absoluta de respeto hacia la otra persona.

Sin embargo el olfato nos permite recibir y enviar mensajes. Tenemos un olfato muy sensible. Si le prestamos la atención debida, podemos captar cuando alguien tiene miedo, nervios, alegría. Nuestro organismo, al igual que el de los animales, despide olores para emitir mensajes. Algunos investigadores sugieren que a los olores les llamemos **“Mensajeros químicos externos”(MQE).” Un vistazo a la anatomía del hombre nos proporciona más pruebas de la existencia de un sistema de emisión de MQE”<sup>57</sup>**

Los MQE, pueden ser emitidos por la orina, las heces, la saliva, las lágrimas y el aliento, más sin embargo la mayor parte se emite a través de la transpiración, que está notablemente relacionada con la tensión emocional, por lo que constituye un sistema de señales. Los investigadores sugieren que precisamente por la emisión de los MQE se puede explicar el por qué las emociones se llegan a contagiar en las multitudes.

En su libro Flora Davis nos dice que a pesar de que la evidencia a favor de un subconsciente olfativo está incompleta, abre una posibilidad fascinante. Además de no dejar lugar a duda de la intensión de restarle importancia al olfato es por el enorme temor que le tenemos a este sentido, pues los olores tienen la capacidad de despertar recuerdos. Prueba de ello, el vano intento de eliminar los olores naturales del cuerpo humano.

### **3.5.- SENSIBILIDAD DE LA PIEL AL TACTO Y LA TEMPERATURA**

Como mencionamos en el apartado correspondiente al movimiento kinésico que podíamos incluir al tacto dentro de los movimientos del cuerpo, opuesto que para algunos autores el estudio de la kinésica incluye el comportamiento táctil, pero por los autores que estamos utilizando, el contacto físico real constituye una clase diferente de comunicación no verbal.

El tacto es probablemente el más primitivo de los sentidos, sin embargo, no ha sido estudiado tan exhaustivamente como otros canales de comunicación. Con el movimiento de las manos se puede llegar al contacto físico y con este contacto se puede establecer una identificación, la cual es mayor cuando el contacto es más frecuente. Se puede insinuar el interés o la preocupación sobre un tema tocando el antebrazo de la otra persona..

---

<sup>57</sup> Ibid., p. 169

La piel es la envoltura que contiene el organismo humano. Lo que experimenta el hombre a través de la piel es más importante de lo que la mayoría de nosotros piensa. Todo ser humano está en contacto constante con el mundo exterior, a través de la piel y el acto de tocar o de ser tocado por otra persona puede producir un gran impacto en la respuesta a una situación, aún cuando tal toque no fuera intencional.

Los significados que asignamos al contacto táctil varían de acuerdo con la parte del cuerpo tocada, el tiempo que dura este contacto, la fuerza aplicada, el modo de tocar y la frecuencia del toque.

**“El acto activo de tocar es fundamentalmente diverso de la experiencia de ser tocado; en el tacto activo predomina la dimensión explosiva; en el pasivo predomina la recepción de las señales procedentes de un agente externo”<sup>58</sup>**

En general, en la mayor parte de las culturas el contacto físico juega un papel muy importante porque nos ayuda a reforzar nuestros sentimientos afectuosos hacia los alumnos; un apretón de manos, una palmadita en la espalda, puede ser de gran aliciente para validar una buena respuesta o un buen comportamiento.

---

<sup>58</sup> Pio E. Ricci Bitti/Bruna Zani, Op. Cit., p.139

El mundo debe de percatarse de posibles conductas táctiles agresivas por su parte y evitarlas. La conducta táctil es un apoyo más para el buen desarrollo de la dinámica de clase.

En el salón de clases la motivación a través de la comunicación no verbal es un hecho importante que se maneja poco e incluso llega a olvidarse.

Para apoyar el progreso, participación y actitudes de los alumnos, se puede valer de la conducta táctil y así indicarle al alumno que está teniendo un buen avance y que su empeño ha valido la pena.

Como podemos observar, el más simple de los contactos táctiles puede revelarnos y captar os más diversos sentimientos, emociones, pensamientos y actitudes.

El medio ambiente que nos transmita una temperatura agradable, un calor psicológico, nos invitará a permanecer en lugar , sentirnos relajados y cómodos.

### **3.6.- USO DE ARTEFACTOS.-**

A la mayoría de nosotros nos gusta pensar que no estamos influenciados por lo que las otras personas visten; preferimos pensar que juzgamos a una persona por lo que él o ella es; sin embargo, los objetos tales como el perfume, la ropa,

el lápiz labial, los lentes, sombras para los párpados, etc. pueden actuar como estímulos no verbales entre las personas interactuantes y son una poderosa preocupación en nuestra sociedad.

A través de este tipo de señalación no verbal se envían mensajes relacionados con la personalidad y al estado de ánimo; por ejemplo, alguien que está muy contento seguramente no se vestirá de negro, o por el contrario, alguien que asiste a un velorio seguramente si se vestirá de negro o de colores discretos.

**“El hecho de que el individuo emplee energías, tiempo y dinero en controlar su aspecto explica que el propósito principal de la manipulación propia es proporcionar cierta autopresentación ; es decir, ofrece la imagen que se tiene de sí y la imagen que se desea presentar a los demás”<sup>59</sup>.**

Los objetos que tocamos mientras estamos comunicándonos también se convierten en mensajes no verbales; el repetido empleo de objetos refleja nerviosismo o aburrimiento; algunas veces se convierten en hábitos inconscientes que son automáticos y difíciles de interpretar en una relación interpersonal cotidiana.

Todos los objetos y colores que seleccionamos para vestir y para tocar en las situaciones de comunicación transmiten un mensaje. Al igual que ocurre con las otras sugerencias no verbales, debemos asegurarnos que nuestro mensaje a través de los objetos sea un fiel reflejo de lo que deseamos comunicar, ya que

---

<sup>59</sup> Ibidem, p. 163

dicho mensaje puede en parte determinar el contenido del mensaje de la otra persona, llegando , incluso, hasta el extremo de afectar la decisión de la otra persona de continuar escuchando o de responder.

Algunas veces los maestros hacen unas desafortunadas elecciones en esta área: acostumbran jugar con el gis, borrador, pluma, lápiz, etc. mientras hablan. En ocasiones, se convierten en hábitos inconscientes que son automáticos y difíciles de interpretar; sin embargo el estar conscientes de su utilización oportuna nos ayuda a apoyar y reforzar nuestro mensaje.

Todos los objetos que se encuentran en un salón de clases, se combinan para generar cierta información que nos puede conllevar a un proceso de comunicación.

La manera como están dispuestas las sillas de los alumnos y el escritorio del maestro, el decorado del salón, la luz etc. puede revelar una atmósfera acogedora o no. Todos estos objetos, tanto si es posible controlarlos como si no, transmiten un mensaje a todos aquellos que los ven; unos parecen invitar a sentarnos cómodos y hablar de manera informal, mientras que otros nos limitan a sentarnos y no tocar nada.

Todo análisis riguroso del comportamiento humano debe tener en cuenta la influencia de las características de los artefactos que utilizamos y que se encuentran en nuestro entorno.

Los factores del medio incluyen aquellos elementos que interfieren en la relación humana pero que no son parte directa de ella. Aquí muy bien podríamos incluir elementos como: los materiales, las formas de los objetos, el decorado, la luz, olores, colores, ruidos y la disposición de muebles que pueden influir en el resultado de una relación interpersonal. Un entorno que nos hace sentir calor psicológico nos estimula a permanecer en él y sentirnos relajados y cómodos. Esto puede ser resultado del color de las paredes, las cortinas, la alfombra, el revestimiento o textura de los muebles, la suavidad o dureza de las sillas, etc.

Para cerrar este capítulo lo haré con lo que expresa Flora Davis, al finalizar su apartado de notas para el lector, en su libro **La comunicación no verbal** :: “**Que la parte visible de un mensaje, es por lo menos tan importante como la audible**”. “**Que la comunicación no verbal es más que un simple sistema de señales emocionales y que en realidad no puede separarse de la comunicación verbal**”.



## CAPITULO 4

### ENSEÑANDO Y APRENDIENDO UN IDIOMA

La comunicación no verbal es un elemento fundamental del proceso de enseñanza-aprendizaje. Esta investigación no trata de pedagogía, sino del papel que desempeña el maestro como comunicador en un salón de clases , donde se imparte la materia del idioma Inglés como segunda lengua, por lo que se efectúa un constante intercambio de información a través de expresiones verbales, que deben ser reforzadas y complementadas por la comunicación no verbal..

Sin embargo tendremos que definir Enseñanza, Aprendizaje y analizaremos el aprendizaje de un idioma extranjero.

#### **4.1.-ENSEÑANZA.-**

**“ Adiestrar, hacer que uno aprenda los conocimientos esenciales de una materia, técnica, etc. Señalar, indicar. Poner a la vista de alguien una cosa para que la observe y aprecie. Mostrar un cosa sin querer.”<sup>60</sup>**

El significado de esta palabra es muy parecido al de la palabra “mostrar”, el diccionario lo consigna como una de sus posibles acepciones, pero tiene además ciertas connotaciones de adoctrinamiento: quien enseña se presupone

---

<sup>60</sup> Diccionario Práctico de la Lengua Española, p.372

que muestra aquello que sabe o conoce a alguien que no está en sus mismas condiciones.

**Comprende la elaboración y transmisión de información**, siendo decisivo codificar los datos a emitir, de acuerdo al estado actual de los conocimientos del receptor, su competitividad y actitudes, para lograr un efecto óptimo en la enseñanza de la materia en el alumno.

El enseñar, no siempre garantiza el aprender, que es lo que se pretende. La pedagogía actual se ocupa más del aprender que del enseñar: importan más a los fines educativos los procesos que se llevan a cabo para lograr un determinado aprendizaje. No es conveniente confundir la enseñanza y el aprendizaje, y mucho menos menospreciar su función.

#### **4.2.-APRENDIZAJE.-**

**“Aprender, adquirir conocimiento por medio del estudio o la experiencia. Instruirse, educarse.”<sup>61</sup>**

En el libro de Ruben Ardila, Psicología del aprendizaje, se refiere al aprendizaje como una transformación del comportamiento, por lo tanto es un cambio observable, siendo el resultado de la práctica. La repetición es el factor básico en el aprendizaje.

El aprendizaje no es un proceso simplemente intelectual sino también emocional. El alumno tiene metas en el proceso de aprender y el maestro hace que su materia sea agradable o desagradable, esto es sin importar la dificultad implícita en la materia.

#### **4.3.-APRENDIENDO UN IDIOMA EXTRANJERO.-**

**¿Qué significa aprender un idioma?**

**¿Cuándo se puede decir que el alumno ya aprendió dicho idioma?**

Estas preguntas son importantes, especialmente cuando pensamos en lo extenso que es un idioma, que contiene cientos de palabras, una multiplicidad de patrones de entonación en los sonidos, stress, ritmo e innumerables combinaciones en la estructura de las expresiones , por lo que , técnicamente hablando, es imposible para cualquier persona aprender completamente un idioma. No conocemos en su totalidad nuestro propio idioma, así que la frase “aprendiendo un idioma” es relativa.

Desde pequeños, empezamos aprendiendo a través del patrón establecido por la sociedad a la que pertenecemos, lo cotidiano. Entre más leamos, estudiemos y analicemos el idioma, más aprenderemos. Este procedimiento deberá ser imitado , en lo más que se pueda, al estar aprendiendo un idioma extranjero.

---

<sup>61</sup> Diccionario Porrúa de la Lengua Española, p.53

Una persona ha aprendido un idioma extranjero, cuando , de la misma manera en que se expresa y comunica en su idioma materno , puede hacerlo en el idioma extranjero aprendido, dominando el sistema de sonidos;esto es, cuando puede entender la fluidez de una conversación , lograr transmitir una conversación o mensaje entendible y además estructurar de una manera automática, utilizar las bases de la pronunciación, entonación y expresión, con los elementos no verbales que cada uno conlleva.

El maestro de idiomas, como cualquier maestro de otra materia, antes que nada, debe conocer su materia y deberá estar perfectamente capacitado en la enseñanza, para así poder transmitir sus conocimientos de la mejor manera posible. Esta es la clave fundamental en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Existe un dicho, frecuentemente utilizado en los círculos de la educación: “Si el alumno no ha aprendido, el maestro no ha enseñado”. Si es o no verdad, será mejor que el maestro lo crea, para estar más consciente de su posición como comunicador.

En la enseñanza de otro idioma, el maestro deber ser hábil en el manejo del idioma que está enseñando. Esto significa que no sólo hablará , leerá y escribirá correctamente el idioma, sino además tendrá que entender los distintos niveles del idioma, así como los hábitos culturales del país donde se habla el idioma.

El maestro debe estar consciente de la comunicación no verbal que emite y que por consecuencia de la recepción que el alumno hace de estos mensajes. Como también , estar receptivo a los mensajes no verbales que el alumno esta a su vez emitiendo.

Por lógica, el maestro, tendrá que tener conocimientos sobre lingüística, conocerá la evolución histórica del idioma, y con respecto a técnicas de enseñanza, deberá implementar una buena metodología. Todo maestro debe recibir capacitación pedagógica.

Pero no sólo el maestro desempeña un papel de comunicador en el salón de clases, también el alumno es un excelente comunicador, solo que en ocasiones , no se le presta la debida atención a todos los mensajes que envía.

El alumno que está aprendiendo un idioma extranjero, no solo tendrá que adaptar sus cuerdas vocales a emitir sonidos no familiares, para convertirlos en sonidos cotidianos. Sino que también deberá aprender a comprender la parte no verbal de ese otro idioma .

Ejemplo de esto son los estudios que se han realizado para saber si todas las formas de expresión no verbales, los gestos sobre todo, tienen un significado universal o no, y se llegó a la conclusión de que las emociones básicas, como lo son: la alegría y el temor, normalmente se expresan de igual manera, pero, no todos los gestos son universales , ya que el simple hecho de sonreír, tiene diferentes significados, pues dependerá de todos los movimientos y demás

modificaciones de expresión no verbal; mirada, posición de las cejas, curvatura de los labios, hacia arriba, hacia abajo o lineal, para que tenga diferentes significados. Además dependerá de los significados culturales que se le hayan asignado.

## CAPITULO 5

### EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL IDIOMA INGLES.-

El inglés pertenece a la familia de las lenguas Teutónicas. Este grupo se divide en lenguas pertenecientes al Oeste Germánico: Inglés, Alemán, Holandés, Flamingo y Frisio. Norte Germánico: Noruego, Sueco, Danés e Islandés. Este Germánico: Gótico, (Visigodos y trogodos).

Al inicio de la Era Cristiana, en gran parte de Europa, lo que ahora corresponde a Francia, España, Inglaterra, oeste de Alemania y el norte de Italia, se hablaba el celta, lengua que ahora prácticamente no existe; se habla muy poco en algunas de las regiones de las islas británicas, y las tierras altas de Escocia. El celta es el primer idioma en Inglaterra del que se tiene conocimiento. Los Romanos, después de conquistar Francia, en el año 50 A. de C., invadieron Inglaterra, unos cinco años después y su dominio duró aproximadamente cuatrocientos años. Sin embargo el latín y el celta no sufrieron alteraciones ni mezclas.

No fue sino hasta que el modo de hablar germánico fue llevado a la isla británica, que el celta fue desplazada como lengua oficial y tomo un papel secundario. Las invasiones que sufrió Inglaterra por parte de las tribus germánicas tuvieron lugar a partir del año 449 A. de C., fueron realizadas por tres tribus principalmente: los ANGLÉS, los JUTES, que venían de la península danesa, y los SAXONS, de la parte norte de Alemania. Cuando los

ANGLES y los SAXONS invadieron Inglaterra, encontraron mucha oposición y resistencia por parte de los celtas, quienes los combatieron vigorosamente, la lucha duró muchos años. Finalmente los invasores no sólo lograron establecerse en la isla, sino que también hicieron que los nativos tuvieran que ubicarse en las regiones del norte, hacia el oeste de Irlanda y hacia la provincia de Wales y Cornwall. En este momento es cuando se realiza la fundación de la nación inglesa.

El idioma inglés se divide en tres periodos de desarrollo:

Antiguo, Medio y Moderno Inglés.

#### **ANTIGUO.-**

Las tribus invasoras fueron designadas colectivamente por los celtas como "SAJONES", porque esta tribu fue con la que más convivieron y se familiarizaron. El término ANGLOSAJÓN, es normalmente el que se usa para designar la forma antigua del Inglés. Sin embargo, ANTIGUO INGLÉS es comúnmente utilizado por los lingüistas. La palabra ENGLISC, (English-Inglés), se deriva del nombre de los Angles, pero después se utilizó para referirse a las lenguas de todas las tribus invasoras. Aproximadamente, desde el año 1000, ENGL-LAND ( Land of Angles), INGLATERRA, se ha utilizado como nombre del país.

El inglés, en su estructura básica, es la fusión de los dialectos hablados por las tribus que invadieron al país. Aunque había diferencias en los dialectos, estas



no eran tan importantes; había ciertas características similares en todas. Por ejemplo: todas las lenguas del oeste germánico, tenían un distintivo tipo de conjunción del verbo, los verbos regulares, en los cuales se agrega la terminación “-de-” al pasar el verbo presente a la forma del pasado y del pasado participio.

Otra de las características del antiguo inglés, pertenecen a la escritura, pronunciación, vocabulario y a la gramática. Pero aún en el inglés moderno se utilizan palabras pertenecientes al antiguo y que simplemente se han modificado , pero tienen el mismo significado. Ejemplo: Stan (Stone-Piedra), Gan (Go-Ir), Fyr (Fire-Fuego), Fot (Foot-Pie), etc. Con lo que respecta al vocabulario del antiguo inglés, este era puramente germánico. En este aspecto, si se diferencia mucho del moderno. El vocabulario moderno tiene mucha influencia de idiomas como el griego, el latín y un poco del francés. El que se hayan introducido palabras de influencia latina en el antiguo inglés, sufriendo modificaciones en el idioma, se debe a tres principales razones:

- 1.- El contacto con el latín a través de los celtas.
- 2.- La invasión de las tribus germánicas.
- 3.- La Cristianización de Inglaterra.

A pesar de que los celtas fueron conquistados por las tribus germánicas, tuvieron una gran influencia en la transmisión de palabras de origen latino, adoptadas de los romanos. Mucho antes que las tribus germánicas invadieran Inglaterra, ya habían tenido contacto comercial, militar e intelectual con los

romanos y ya habían adoptado un número considerable de palabras latinas para su vocabulario. La introducción del Cristianismo por parte de San Agustín ,en el año de 597, también provoco que muchas palabras religiosas de origen latino fueran incorporadas, como lo son : Candle (vela), Chapter (Capítulo), Nun ( Monja), Priest ( Sacerdote), Temple (Templo), por mencionar algunas.

El antiguo inglés es descrito, algunas veces, como el periodo en el que el idioma estaba lleno de inflexiones, modificaciones en el tono de voz al pronunciar adjetivos, verbos y sustantivos. Pero el elemento que más distingue al inglés antiguo de otros idiomas de nuestros tiempos es la gramática. El inglés antiguo tiene muchas clases de terminación de las palabras, el inglés moderno es un idioma analítico, gramaticalmente le da más importancia al ordenamiento estructural de las palabras.

Es importante mencionar otra gran influencia que tuvo el inglés antiguo, el escandinavo. La segunda invasión que sufrió Inglaterra, fue en el año 787. Al principio los escandinavos sólo iban a robar, pero posteriormente se fueron estableciendo en la isla y formaron sus colonias. Los primeros en establecerse fueron los daneses, seguidos por los noruegos. Los daneses gobernaron más de la mitad de Inglaterra hasta el año 1016. Las palabras escandinavas que fueron incorporándose al inglés fueron palabras simples y de uso cotidiano. Las palabras que los daneses introdujeron al inglés fueron pertenecientes a las leyes y a la administración gubernamental.

## **MEDIO.-**

Este periodo se inicia con la conquista normanda. Este evento ocurrió en el año 1066. Los normandos también son escandinavos, ellos ya habían adoptado la religión , costumbres e idioma de Francia. Eran personas más cultas que los ingleses de ese tiempo. Cuando conquistaron Inglaterra introdujeron el idioma Francés, por lo que muchas palabras del antiguo inglés de origen germánico desaparecieron. Aquellas que sobrevivieron, aún son los elementos básicos del vocabulario, pues expresan , fundamentalmente conceptos que hacen referencia a la vida diaria: Mann (Man-Hombre), Clid (Child-Niño), Hus ( House-Casa), Etan ( Eat-Comer), Libban ( Live-Vivir), Brincan (Drink-Beber).

Los normandos trajeron muchas nuevas palabras, especialmente aquellas que se refieren a comida, nobleza, arte, arquitectura, religión, milicia y términos gubernamentales. Durante este periodo, tres lenguas se hablaban en Inglaterra:

- |  |         |
|--|---------|
| * Las masas                              | Inglés  |
| * Miembros de la iglesia                 | Latín.  |
| * La aristocracia y miembros de la corte | Francés |

Aunque muchas palabras del francés y de el latín, formaron parte del idioma inglés, aquellas de origen germánico, las que enlistaremos después de este párrafo, continúan en uso y se encaminaron hacia un vocabulario rico en sinónimos, bastante evidente en el inglés moderno.

Inglés	Francés	Latín	Traducción
Rise	Mount	Ascend	Subir
Ask	Question	Interrogate	Preguntar
Holy	Sacred	Consecrated	Santo
Time	Age	Epoch	Tiempo

Durante la dominación normanda, el inglés era hablado por las masas sin educación. Había cuatro dialectos principales del inglés, hablados en toda la isla: El dialecto del norte, se diferenciaba del hablado en la parte sur de Inglaterra. El dialecto hablado en el área de Londres, localizada en la parte central mezclaba vocabulario de uno y otro, por lo que se convirtió en el dialecto más importante. Muchos de los escritores de esta época, utilizaban el dialecto londinense para escribir sus obras.

En este periodo se dieron muchos cambios en el idioma , especialmente en la gramática algunos de ellos fueron el resultado de la conquista normanda; otros fueron una continuación de los cambios que comenzaron durante el periodo del inglés antiguo. Los principales cambios consistieron en una aceleración en la reducción de la inflexión en el idioma para hacerlo más analítico. Los cambios en este periodo, como la manera de equilibrar inflexiones, las terminaciones en los sustantivos y adjetivos , sufrieron tantos cambios en la pronunciación que se convirtieron en términos obsoletos y sin importancia. Esto se debió principalmente a la fonética o a los cambios de sonido que ocurrieron con la introducción de otras lenguas, principalmente el francés y el latín. Además en la reducción en la inflexión y el debilitamiento de las terminaciones de los

sustantivos y adjetivos, los cambios en el verbo, fueron la pérdida de la fuerza en la conjugación, y el incremento continuo de verbos débiles en el idioma. Todos los nuevos verbos formados por sustantivos y adjetivos, aquellos que provenían de otros idiomas, fueron regularmente conjugados como débiles. Muchos de los verbos fuertes que quedaban , posteriormente por analogía se convirtieron en débiles.

Para el año 1200 un sentimiento nacionalista surgió en Inglaterra. Descendientes de normandos, quienes habían gobernado al país por más de un siglo, comenzaron a romper lazos con Francia, comenzaron a sentirse ingleses. Por lo que el idioma inglés comenzó a ser el idioma oficial del país, el francés fue desapareciendo paulatinamente.

### **MODERNO.-**

Este periodo comienza por el año 1450. El inglés se establece como lengua nacional de Inglaterra. Debido a ciertas circunstancias que se suscitaron en Europa, el inglés se desarrolló en una forma muy diferente a la que lo caracterizó. Algunos de los factores que ayudaron a modificarlo fueron :

- \* La impresión de la prensa tipográfica en Alemania
- \* La rápida expansión de la educación a nivel popular.
- \* El incremento de los medios de comunicación a través del comercio y el transporte.

La expansión del Imperio Británico y la extensión del comercio aumentaron el vocabulario inglés con palabras adoptadas de muy diversas partes del mundo. Desde el momento en que Inglaterra se convirtió en una nación importante, intelectuales ingleses han luchado por mantener una lengua estandar, como un símbolo de orgullo y consciencia social, especialmente en lo que a gramática y usos se refiere. Debido a esto cambios radicales en gramática han sido relativamente escasos. Sin embargo, no ha sucedido lo mismo con el vocabulario, el Renacimiento, la Reforma y escritores de la época Isabelina, contribuyeron a enriquecerlo. Las palabras que se incluyeron en el vocabulario se derivan de diferentes fuentes, tales como , lenguas clásicas, formas arcaicas, el uso de sufijos y prefijos, viejas palabras Sajonas, etc. El inglés ha sufrido más invasiones a sus formas y vocabulario que otros idiomas del este Europeo. Se podría decir que el inglés se ha acostumbrado a adoptar palabras y estructuras nuevas durante sus más de mil quinientos años de desarrollo. La facilidad de formar nuevas palabras, que es una de las características fundamentales del inglés, se hace cada día más y más importante. Esta tendencia continúa hasta nuestros días.

### **5.1.-EL INGLES CONQUISTA AMÉRICA.-**

El inglés es el idioma oficial en varios países de América. En Canadá, Estados Unidos, Jamaica, Trinidad y Tobago y algunas otras islas. Algunos de estos países no sólo hablan el idioma inglés con acento británico sino que también han adoptado costumbres y hábitos de Inglaterra. Los únicos países que se

distinguen en su forma de hablarlo y pronunciarlo y que a la vez lo hacen de una forma muy similar son : Canadá y los Estados Unidos. La forma que más se utiliza para hablar el inglés es precisamente la entonación y pronunciación utilizada en los Estados Unidos.

El inglés es traído a los Estados Unidos por los colonos británicos en el siglo XVII. En este tiempo la forma de hablar el inglés era con el acento británico. Era el idioma de William Shakespeare, de John Milton y de otros grandes escritores de ese tiempo. Los colonos se establecieron en el continente a lo largo de la costa del Océano Atlántico, que se extiende desde el Estado de Maine hasta Georgia. La mayoría de estos colonos eran ingleses, pero también llegaron escoceses, irlandeses, alemanes y holandeses, quienes se establecieron en las colonias desde 1620 hasta finales del siglo. Hasta ahora personas de otros países continúan llegando a los Estados Unidos a establecerse.

Es importante mencionar otro grupo racial que llegó a los Estados Unidos, pocos meses antes que los colonos ingleses, el negro americano. Estas personas por primera vez llegaron a los Estados Unidos en el año de 1619, a Plymouth, Massachusetts. Fueron traídos y vendidos como esclavos. Para el tiempo de su emancipación eran aproximadamente cuatro mil , hablaban diferentes dialectos. Estos dialectos han tenido relativamente nula influencia en el inglés , excepto en lo que se refiere a la manera de arrastrar las palabras, característica de los estados Sureños, además de que adoptaron algunas palabras del inglés con algunos elementos de su propio dialecto.

La característica principal del inglés americano es su elevado grado de uniformidad. Esto no sucede con el inglés británico, ya que en algunas regiones de Inglaterra la forma de hablar es casi incomprensible para personas que no pertenecen al área. En América, debido al continuo movimiento de las personas de un lugar a otro, por la poca permanencia en un mismo lugar no se desarrollaron dialectos que hubieran modificado el idioma. Y con el desarrollo de los medios de comunicación en el siglo XX, la uniformidad del idioma ha continuado su crecimiento.

Otra característica del inglés americano es la preservación de ciertas palabras arcaicas y patrones de pronunciación antiguos, no utilizados ya en Inglaterra.

Ejemplo:

Norteamérica	Inglaterra	Traducción
Gotten	Got	Obtener
Mad	Angry	Enojado
Fall	Autumn	Otoño

Existen grandes diferencias en la pronunciación del inglés americano con la pronunciación londinense. La pronunciación fuerte de la “r” y lo “llano de la letra a” en el inglés americano, desde finales del siglo XVIII ya no se utiliza en Inglaterra. Si comparamos el modo de hablar de una persona de un área rural de la zona de Nueva Inglaterra o de las montañas de Kentucky, encontraremos



muchas palabras cuyo significado y pronunciación son obsoletas en el inglés británico.

Cuando los colonos ingleses se establecieron en norteamérica, encontraron muchos objetos para los cuales ellos no tenían nombre. Aprendieron muchas palabras como:

Moose	Alce
Skunk	Mofeta
Opossum	Zarigüeya
Canoe	Canoa
Wigwam	Choza
Tomahawk	Hacha de guerra
Moccasin	Mocasín

También palabras de otros idiomas, por ejemplo:

Del francés:

Bureau	Escritorio
Levee	Levantamiento

Del alemán:

Pretzel	Galleta
Sauerkraut	Encurtido de col picada

Del holandés:

Boss	Jefe
Coleslaw	Ensalada de col
Cookie	Galleta

Los americanos son excelentes inventores de palabras combinadas, tales como:

Sidewalk	Banqueta
Apple Butter	Mantequilla de manzana

Palabras que se asocian con su nueva forma de vida como:

Congressman	Congresista
Popcorn	Palomitas de maiz

También son muy imaginativos en inventar frases humorísticas, tales como:

Face the Music	Enfrentar las consecuencias
Go on the war path	Hacer guerra, buscar pleito
Fly off ther handle	Perder el control.

Cuando los Estados Unidos se independizaron de Inglaterra, un sentimiento nacionalista se esparció y algunos intelectuales se empezaron a preocupar sobre

el futuro del idioma inglés americano y se abocaron a establecer ciertos parámetros. Uno de los más famosos de estos intelectuales fue el escritor Noah Webster, quien escribió muchos libros sobre el idioma, inglés americano, dos de sus mejores libros son los que se refieren a la escritura (Spelling).

Aunque se ha hecho mención a la uniformidad del idioma, sin embargo existen algunas pequeñas diferencias en la pronunciación en algunas regiones del país. Existen tres divisiones en la pronunciación:

1.- Los estados denominados Nueva Inglaterra.-

Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut y parte del estado de Nueva York. Lo típico de esta región es la redondez en la pronunciación de la letra "o" en palabras como:

Hot	Caliente
Top	Tapa, parte superior
Got	Tener

Cuando en el resto del país, la pronunciación sin la redondez que ellos utilizan, como ejemplo en :

Father	Padre
--------	-------

Además tenemos que mencionar la apertura de la letra “a” en:

Fast	Rápido
Last	Último
Grass	Pasto

En la parte este de Nueva Inglaterra la “r” utilizada en Car(Carro), Part (Parte), etc. la modificación y la pronunciación es algo así como : Cah, Path. Por otro lado cuando una letra esta ubicada al final de la palabra, como en Idea y China, reemplazaran la “a” por una “r” y la pronunciaran de la siguiente manera: Ider y Chiner.

## 2.- Los estados del Sur.-

Este tipo de pronunciación lo encontramos en : Pennsylvania y la inmediaciones del río Ohio, en el este de Texas, en la región montañosa de Ozark. Los estados de Delaware y el oeste de Virginia no están considerados lingüísticamente como pertenecientes a esta región.

Los sureños pronuncian la “r” de forma muy parecida a los del norte. Sin embargo la forma sureña de pronunciación no tiene la redondez de la “o”, no la apertura de la letra “a”. Un sonido muy característico de la pronunciación sureña es la forma lenta de hablar, prolongando las vocales, que sucede al quitar el diptongo de vocales acentuadas. Como resultado de esto finalmente

algunas consonantes son modificadas y pueden ser mal articuladas como sucede en las siguientes palabras:

Las'	Last	Último
Kep'	Kept	Conservar

Aunque estas modificaciones no las hacen todos los sureños.

### 3.- Americano General.-

Estados como New Jersey, Pennsylvania, oeste de Nueva York, Delaware, oeste de Virginia, Ohio, Indiana, Illinois, Michigan, Wisconsin y toda la región oeste del río Mississippi, excepto una parte del sur, correspondiente a la pronunciación sureña. Esta área contienen aproximadamente dos terceras partes del total de la población total de los Estados Unidos. La pronunciación de esta sección del país es única y típica americana. Se caracteriza por lo "plano" en la pronunciación de la letra "a" como en:

Fast	Rápido
Past	Pasado
Last	Último

La “no” redondez de la letra “o” como en:

Hot	Caliente
Cot	Catre

Y la pronunciación fuerte de la letra “r” en todas las posiciones. Esta es la forma de pronunciación que distingue los sonidos del inglés americano al inglés de otras naciones.

Un británico viajando por norteamérica, o un norteamericano viajando por Inglaterra, tal vez se asombre y confunda con algunos de los elementos del vocabulario, pero nada más. Los dos podrían entender diferencias como :

NORTEAMÉRICA	INGLATERRA	TRADUCCIÓN
Railroad	Railway	Ferrocarril
Baggage	Luggage	Equipaje
Gasoline	Petrol	Gasolina

Estas pequeñas diferencias de las dos maneras de hablar de los diferentes países, son justificadas debido a que la función principal de un idioma es la interpretar experiencias, pensamientos, emociones y aspiraciones de la sociedad que utiliza el idioma. El idioma es una parte viviente de cualquier raza o nación.

## **5.2.-LA IMPORTANCIA DEL IDIOMA INGLES EN EL MUNDO.-**

Sabemos perfectamente bien que un idioma es importante por la gente que lo habla, por los logros comerciales, científicos , culturales, industriales, etc. del país al que pertenece y su contribución al progreso de la humanidad durante un cierto periodo histórico. Desde tiempos inmemoriales se ha visto que ciertos idiomas son más importantes que otros.

Cuando alguna nación pierde importancia y fortaleza, pasa exactamente lo mismo con el idioma nacional. Ejemplo de esto es el esplendor egipcio, el imperio griego y el romano. Los griegos y los romanos, fueron gente tan importante en su tiempo que sus idiomas han permanecido importantes en la parte oeste del mundo, pero ambos han dejado de representar política, comercial y científicamente a otros países y su idioma ya no se habla en grandes comunidades de otros países.

Idiomas modernos como el español, francés y alemán son grandes e importantes porque son utilizados por personas que han llevado en alto el nombre de su país y han contribuido al progreso de la humanidad. Por estas razones, estos idiomas son ampliamente estudiados fuera de su país.

Es innecesario decir que para la generación presente ,la práctica y conocimiento del idioma inglés es fundamental. Durante muchos siglos fue desplazado por otros importantes idiomas. Pero en los últimos doscientos años,

las naciones de habla inglesa han desempeñado un rol muy importante en muchos de los esfuerzos humanos por sobresalir. Como resultado de todo esto, el inglés se ha convertido en un idioma necesario en el mundo entero. Las personas lo estudiamos por los beneficios culturales, científicos y económicos que conlleva.

El inglés es la lengua oficial de naciones que han combinado influencias en el área política, comercial, social humanitaria, científica, tecnológica y logros culturales como contribución a la civilización durante los últimos doscientos años. Por la gran cantidad de personas que lo hablan, el inglés es el idioma más hablado hoy en día.

( Este material fue proporcionado en entrevistas con la maestra LOUISE CONYER DE TAPIA, y folleteria del Instituto Mexicano Norteamericano de Relaciones Culturales A.C. ).

### **5.3.-METODOLOGÍA.-**

Existen aproximadamente ocho diferentes métodos de enseñanza del idioma inglés y están divididos en cinco aspectos. Las técnicas son usualmente adaptadas, utilizadas dependiendo de la preferencia por alguna de ellas por parte del maestro o la fusión de una con otra.

Las enunciaremos por orden cronológico:



## **TRADUCCIÓN GRAMATICAL GRAMMAR TRANSLATION.-**

Tiene como objetivo la comprensión de la lectura. El maestro deberá guiar la clase de una manera tradicional, con la finalidad de que el alumno incremente su vocabulario, obtenga bases gramaticales, lea y traduzca.

Se utilizan técnicas como:

^Traducción de párrafos al idioma materno. Utilizando diccionario.

\*Preguntas de comprensión.

\*Antonimos y sinónimos.

\*Preguntas de verdadero y falso

\*Aprendiendo reglas por deducción

\*Llenado de espacios en blanco.

\*Memorización

\*Lectura y comprensión.

## **METODO DIRECTO DIRECT METHOD.-**

El objetivo del alumno es poder comunicarse en el idioma inglés. Teoría a implementar: entre más escuche el alumno el idioma más aprenderá.

No se utilizará la traducción. Se trata de enseñar al alumno como si estuviera aprendiendo su idioma materno. Aprender para pensar en el idioma sin traducir.

El maestro desempeñará un rol de compañero con el alumno. Ambos participan más activamente. Así, el alumno aprenderá más vocabulario, bases para la comunicación oral (diálogos), incursionará en la lectura y la escritura.

Las técnicas a utilizar:

- \*Lectura en voz alta.
- \*Ejercicios de preguntas y respuestas
- \*Pequeños diálogos para practicar la conversación
- \*Llenado de espacios en blanco
- \*Dibujo de mapas
- \*Siguiendo direcciones
- \*Escribiendo párrafos.

**AUDIO-LINGUAL**

**AUDIO-LINGUAL.-**

El objetivo de este método es usar el idioma como medio de comunicación. El alumno tiene que conocer bastante vocabulario del idioma.

El maestro hará las veces de un director de orquesta, pues se utiliza mucho la repetición coral.

El alumno aprenderá a estructurar gramaticalmente, desde la forma simple hasta la más compleja. A leer, a escribir, a pronunciar acentuadamente, y a reproducirlo en un orden natural.

Técnicas a utilizar:

- \*Patrones de comunicación. Diálogos de memorización.
- \*Ejercicios de repetición
- \*Ejercicios de opción múltiple.
- \*Ejercicios de preguntas y respuestas
- \*Completando diálogos
- \*Juegos de gramática

Este método ha sido utilizado mucho en México.

## **MÉTODO SILENCIOSO o CAMINO SILENCIOSO.**

### **SILENT METHOD o SILENT WAY.-**

El alumno tiene que hacer todo. Se colocan las responsabilidades de aprendizaje en el alumno. El alumno hará preguntas y el maestro responderá sólo a las preguntas del alumno.

(El alumno mexicano no está acostumbrado a preguntar ni en su propio idioma).

El objetivo de este método es promover el aprendizaje independiente. Por ello el maestro desarrollará una actitud como de ingeniero o técnico.

El alumno aprenderá vocabulario y pronunciación.

Técnicas:

\*Sonidos y gráficos de color

\*Corrección entre los mismos estudiantes

\*Gestiones de corrección personal.

## **SUGESTOPEDIA.**

### **SUGGESTOPEDIA.-**

El objetivo de este método es motivar el poder mental del alumno a través de la relajación.

El maestro desempeñará su función de autoridad. El alumno tendrá que confiar en él y respetarlo.

El alumno incrementará su vocabulario y conocerá más sobre gramática.

Utilizar las siguientes técnicas:

- \*Grupos de 8 a 10 alumnos.
- \*Mesas redondas
- \*Excelente iluminación y sillas confortables.
- \*Sugestión positiva a través de música
- \*Cafe y galletitas
- \*Mucha paciencia para que el alumno pueda visualizar sus lecturas.
- \*Darle a los alumnos una nueva identidad; como ciertos roles a desempeñar en el salón de clases.
- \*Intercambio de posiciones en los roles a desempeñar

Este método no es muy popular en México, sin embargo ha sido utilizado en la impartición de clases privadas.

## **APRENDIZAJE DEL LENGUAJE COMUNITARIO COMMUNITY LANGUAGE LEARNING.-**

El objetivo es aprender a utilizar el idioma cotidiano.

El maestro deberá ser como un consejero, un soporte, encausador pero no como una autoridad.

El alumno decidirá cual es la función del idioma que quiere aprender. Se trata de que el alumno escuche y entienda lo más que pueda el idioma. Se dará muy poca lectura y escritura, dándole prioridad a la conversación.

Técnicas:

- \*Grupos pequeños
- \*El maestro no será parte del grupo
- \*Sentar a los alumnos alrededor de una mesa con una grabadora.
- \*Escuchar y entender las reproducciones hechas en clase.
- \*Mucha paciencia
- \*El maestro no intervendrá hasta que el alumno lo pida
- \*El maestra participará como motivador
- \*En la siguiente exposición el maestro corregirá la pronunciación .

## **ACERCAMIENTO COMUNICATIVO.**

### **COMMUNICATIVE APPROACH.-**

El objetivo de este método es lograr que los alumnos sean competentes en su comunicación, utilizar el idioma apropiadamente, manejar correctamente la gramática, por lo que se lograría una excelente comunicación.

El rol a desempeñar por el maestro es el de facilitador, director, consejero, comunicador, etc.

El alumno aprenderá las funciones del idioma, lo que puede hacer con el idioma.

Técnicas:

- \*Material autentico
- \*Práctica de diálogo en parejas.
- \*Elementos alternativos en el vocabulario.
- \*Juegos de palabras
- \*Video
- \*Audio.
- \*Conversaciones ordinarias
- \*Competencias
- \*Entrevistas

- \*Reportajes
- \*Lectura y escritura
- \*Collages
- \*Gramática en los diálogos

(Entrevista realizada a la maestra Rosa Elena Arana, la platica estuvo fundamentada en la conferencia impartida por la Maestra Barbara de los Reyes sobre la Metodología en la enseñanza del idioma inglés, basando su material en el libro de Diane Larsen Freeman. Technique and Approches to Language Teaching. Cambridge Oxford).



## CAPITULO 6

### LA COMUNICACIÓN EN LA CULTURA.-

Esta tesis considera la interacción del vehículo verbal con el no-verbal como dos elementos complementarios en el proceso de enseñanza-aprendizaje del idioma inglés como segunda lengua. Ejemplo de ello es la cantidad de información que transmitimos a través de la comunicación no verbal ; en estudios realizados para medir el tiempo de duración de los elementos verbales y no verbales se obtuvieron los siguientes resultados: **“En una conversación normal de dos personas, los componentes verbales suman menos del 35 por ciento del significado social de la situación mientras que más del 65 por ciento del significado social queda del lado no verbal.”**<sup>62</sup>

La comunicación no verbal no ha tenido la importancia que se le otorga a la comunicación verbal en el proceso de comunicación; cuando recibimos una cantidad incalculable de mensajes no verbales que no solo nos proporcionan información de la parte verbal, sino también nos comunican comportamientos y patrones culturales.

La historia de la evolución de un idioma, debe ser igual a la historia de la civilización humana. En un particular periodo histórico se desarrolla un conjunto de modos de vivir y de pensar, que lo hacen diferente de los demás periodos o épocas y naciones. Por lo que podemos entender que cultura es un

---

<sup>62</sup> Mark L. Knapp, La comunicación no verbal, El cuerpo y su entorno, p.33

sinónimo de las costumbres de las personas. Una colección de cualidades creadas históricamente, que existen como guía para el comportamiento de los miembros de una sociedad en particular, y de las personas que aprendemos ese idioma . El aprender un idioma no solo es hablarlo, entenderlo, leerlo y escribirlo, tenemos que conocer los hábitos y costumbres que forman parte integral de ese idioma y por supuesto todos los elementos no verbales que conlleva esa cultura.

El comportamiento y patrones culturales de una sociedad se manifiestan en su idioma. El idioma hablado por cada nación tiene un desarrollo histórico de cientos de años. Y los peculiares patrones del habla están hechos para actuar dentro de esa cultura. Cada grupo cultural está formado por un complejo de ideas, creencias y conocimientos que fueron profundamente arraigados mucho antes de la existencia de la ciencia lingüística.

Las formas tradicionales de comportamiento, hábitos y costumbres de los distintos grupos culturales nunca son iguales y cuando existe comunicación entre ellos pueden sucitarse malos entendidos. Muchas de las actitudes de un grupo cultural pueden ser contrarias a las de otro grupo, pero también pueden ser actitudes en las cuales, miembros de uno de los grupos se posesionen de ellas como lo más importante en su vida.

Para un fiel miembro de un grupo cultural objetos, actitudes e ideas son simbólicamente iguales e inseparables de las palabras que las describen. Por lo

que, cualquier miembro de ese grupo cultural se inclinará a considerar a miembros de otro grupo, aunque hablen su idioma, como extranjeros.

Básicamente, todos los humanos necesitamos, requerimos y aspiramos a las mismas cosas en la vida ordinaria. Pero ,como la personalidad de los humanos relaciona o involucra varias formas de vida, formas que nosotros llamamos cultura, constantemente malinterpretamos una cultura diferente a la nuestra.

Una forma de comportamiento que para nuestros vecinos tiene un significado puede tener otro para nosotros. Si no conocemos estas diferencias culturales, así escojamos ignorarlas, les daremos motivos para que ellos se comporten de la misma manera. Por otro lado, si nosotros sabemos las diferencias culturales, podremos establecer hábitos sinceros de tolerancia, en lugar de ingenuas intenciones que truncarán , desde el primer momento la comunicación.

Algunas de estas diferencias en los patrones de comportamiento son insignificantes, pero existen otros que son bastante importantes. Los menos importantes pueden ser ignorados sin crear heridas duraderas que provocan separaciones, pero las más importantes puedes separar completamente comunidades y hasta naciones, pues pueden generar desconfianza y sospecha. Sin embargo, estas diferencias importantes pueden ser minimizadas a través del conocimiento del idioma y cultura. El idioma es una fuerza sorprendentemente potente; puede alentar sentimientos de amistad y solidaridad.

En la Universidad de Beijing se suscitó un problema intercultural, precisamente en la clase de Inglés como segunda lengua que impartía la maestra **Gao Yihong**<sup>63</sup>. La maestra decidió implementar técnicas no verbales congruentes con la cultura Norteamericana, originándose serios problemas de antagonismo entre ambas culturas. El primer obstáculo lo aportó la misma maestra, pues ella relata que no le agradaban estas técnicas, ya que eran nuevas para ella y no se sentía a gusto utilizándolas. Este sentimiento negativo lo transmitió, inconscientemente, a sus alumnos, originando una respuesta negativa de parte de ellos. Como podemos notar, la maestra no solo utilizó la comunicación no verbal en sus técnicas de aprendizaje.

Precisamente por esos mensajes no verbales enviados por la maestra a sus alumnos es lógico que los estudiantes rechazaran las técnicas no verbales utilizadas por ella. Los primeros argumentos que emitieron los alumnos fueron: Somos Chinos y vivimos en China.

Posteriormente, algunos alumnos analizaron su comportamiento y vieron que no era congruente con la finalidad que tenían de aprender un idioma extranjero. Así que comenzaron a opinar diferente, argumentando: Si estamos aprendiendo un idioma, tenemos que aprender todo lo referente a su cultura. Lo que conlleva a conocer significados de conductas, movimientos, gestos, posturas, y demás mensajes no verbales.

Todo el problema consistía en un simple chasquido de dedos y una palmadita en la espalda , lo que ocasiono que los alumnos se sintieran incómodos.

Otros maestros también utilizaron estas técnicas, pero a ellos si les agrado incorporar este nuevo elemento en su clase y originó una respuesta positiva de parte de los alumnos, quienes se sintieron motivados a participar en clase.

Dentro del análisis que se llevó a cabo sobre estas actitudes se vió que existen factores culturales que facilitan o impiden la aceptación de otra cultura, como son: valores familiares, edad, sexo, estilo de vida, nivel económico y cultural, experiencias pasadas, habilidades, personalidad, religión, etc. por lo se llegó a la conclusión de que la cultura es compleja y dinámica.

Los patrones y comportamientos de las sociedades enriquecen el idioma. El idioma simboliza cultura y este a su vez a la sociedad . El idioma más hablado en el mundo es el inglés. Ha emigrado por todo el planeta. Además es la lengua del comercio, la ciencia, la tecnología, la política y la cultura en general.

### **6.1.-¿ POR QUE APRENDEMOS INGLÉS?**

Se ha visto que las principales razones por la que una persona aprende otro idioma, en este caso el inglés , son :

---

<sup>63</sup> Gao Yihong, The Appropriateness of Nonverbal Classroom behaviors, **FORUM**, Vol.30 No.1.1992

\* La escuela y la carrera que está estudiando, lo exigen. Curricularmente es necesario el dominio de otro idioma.

\* La empresa para la que trabajan , lo exige. Dependen del dominio del idioma inglés para mejorar de puesto o para el incremento de sus ingresos.

\* El medio.lo exige. Muchas veces por cuestiones familiares o de trabajo, las personas se tienen que ir a vivir a otro país donde se habla el inglés, tienen que aprenderlo por simple sobrevivencia.

\* La información, lo exige. Cuando es imposible que esperen a que un libro, o un instructivo de trabajo, sea traducido al español.

\* El medio cultural , lo exige. En este punto vemos que no solo les interesa aprender el idioma en su cuatro habilidades (leer, escribir, hablar, entender), sino que les interesan todos los aspectos culturales.

\* También existen personas que lo aprenden por tener una actividad más. Otros porque van a visitar centros turísticos de los Estados Unidos u otras partes del mundo.. No falta quién lo aprende solo porque sus amistades lo invitaron a asistir con ellos a clases.

Como vemos existen muchas razones para estudiar el idioma inglés, pero finalmente cualquiera que sea la razón por la cual lo están estudiando deberán no solo de tener un método de enseñanza del idioma sino que siempre deberá ser complementado con: Aspectos culturales.

Muchos de los mensajes no verbales que el maestro envíe al alumnos, consciente o inconscientemente se verán reflejados en las actitudes del alumno. Existen muchos factores que afectan la motivación del alumno.

La personalidad proyectada por el maestro y la armonía que genere con sus alumnos son de vital importancia. La armonía está presente cuando se comparte un sentimiento de afinidad, bienestar y seguridad, y se basa en el respeto mutuo.

En el salón de clases se debe crear un excelente ambiente que propicie la participación y permanencia del alumno, por lo que siempre se debe tener presente:

LENGUAJE CORPORAL.

MANERA DE HABLAR.

SENTIMIENTOS O ESTADO DE ANIMO.

Además, saber que el salón de clases es como un escaparate donde el maestro y alumno exhiben su aceptación o rechazo, comprensión o incomprensión, interés o desinterés. El maestro tiene que estar muy atento no solo a lo que el está proyectando sino además debe poner atención a toda la comunicación no verbal que el alumno envía como retroalimentación.

El maestro debe poner especial interés en cubrir las expectativas que se tienen de él:

- \*Qué es lo que va a decir ( conocimiento de su materia, en todos los aspectos)

- \*Cómo lo va a decir ( especial cuidado en todos los mensajes no verbales ejemplo: la pronunciación, inflexiones de voz, entonación, timbre y sobre todo cuidar el tono amenazante, intimidatorio o crítico, ritmo, tiempo, resonancia, intensidad de la voz, y demás elementos del paralenguaje. Movimientos corporales , faciales, próxemica , tacto ).

- \* Presencia ( la imagen que proyecte el maestro a través de su aspecto físico; vestido , colores utilizados, limpieza , largo del cabello y su cuidado).

En otras palabras el maestro, a través del vehículo no verbal, va a presentar su propia personalidad, expresar emociones y a transmitir actitudes



interpersonales. Y a través del vehículo verbal va a transmitir la enseñanza y conocimiento del idioma inglés.

En el acto comunicativo de la enseñanza del idioma inglés no podemos aislar la parte no verbal de la verbal ni viceversa, pues son elementos interdependientes del proceso de comunicación.

El objetivo de este trabajo de investigación ha sido señalar la importancia de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza-aprendizaje del idioma inglés como segunda lengua .Por ser la enseñanza, fundamentalmente, un proceso de comunicación, estamos marcando la importancia que tienen los mensajes no verbales en todo acto comunicativo.

## **6.2.-EVOLUCIÓN CULTURAL.-**

En la actualidad nos encontramos sometidos a constantes cambios y avances, sociales, económicos, tecnológicos, científicos y culturales . Las relaciones entre países se estrechan cada vez más. Los medios de comunicación nos tienen informados de lo que sucede en cualquier parte del mundo; podemos enterarnos de cualquier acontecimiento casi en el momento en el que ocurre.. Es necesario desarrollar habilidades para comunicarnos, en una o varias lenguas extranjeras, además de la materna. Así como generar una actitud crítica y reflexiva .

A través del dominio del idioma inglés como segunda lengua, podemos adquirir conocimientos, expresar y comprender ideas, sentimientos, experiencias, etc. . No debemos considerarla como una materia más de estudio . sino como un elemento cultural enriquecedor.

Para finalizar, nosotros podemos hacer hincapié en la importancia de la interdependencia de los mensajes no verbales y verbales en el acto comunicativo de la enseñanza del idioma inglés como segunda lengua, pero lo más importante es que siempre debemos estar en la búsqueda continua de nuestro desarrollo cultural.

## BIBLIOGRAFIA

- Abbagnano, Nicola, **Diccionario de Filosofía**, F.C.E., México, 1993.
- Blake, Reed H. y Harlidsen, Edwin O., **Una taxonomía de Conceptos de la Comunicación**, Nuevomar, México, 1997.
- Davis, Flora, **La Comunicación No Verbal**, Alianza, México, 1996.
- Fernández, Collado, Carlos, **La Comunicación en las Organizaciones**, Trillas, México, 1991.
- Fernández, Collado, Carlos, y Dankne, Gordon, **La Comunicación Humana, Ciencia Social**, McGraw Hill, México, 1993.
- Gallardo Cano, Alejandro, **Curso de Teorías de la Comunicación**, UNAM, México, 1990.
- 
- Klineberg, Otto, **Psicología Social**, F.C.E., México, 1986.
- Knapp, Mark L., **La Comunicación No Verbal. El Cuerpo y su Entorno**, Paidós Comunicación, México, 1992.
- Lyons, John, **Nuevos Horizontes de la Lingüística. Introducción y Selección de**, Alianza Universidad, Madrid, 1975.
- Piaget, J., y Inhelder, B., **Psicología del Niño**, Morata, Madrid, 1984.
- Raluy Poudevida, Antonio, **Diccionario Porrúa de la Lengua Española**, Porrúa, México, 1970.
- Ricci Bitti, Pio E. y Zani, Bruna, **La Comunicación como Proceso Social**, Grijalbo, México, 1990.

- Richmond, P.G., **Introducción a Piaget**, Fundamentos, Madrid, 1970.
- Smith, Alfred G., **Comunicación y Cultura. Teoría de la Comunicación Humana**, Nueva Visión, Argentina, 1976.
- Tuson, Jesús, **Aproximación a la Historia de la Lingüística**, Teide.
- Zacharis, John C., y Brender, Coleman C., **Comunicación Oral. Un enfoque racional**, Limusa, México, 1991.
- Ruben Ardilla, **Psicología del Aprendizaje**, Forum.
- **Diccionario Práctico de la Lengua Española**, Grijalbo, Barcelona,
- 1988.