



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

ARAGÓN

*El lenguaje no verbal en el aula universitaria*

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADA EN COMUNICACIÓN  
Y PERIODISMO  
PRESENTA:  
SAAVEDRA GARCÍA BELÉN

ASESOR: MTRO. RUIZ ACOSTA JOSÉ

Marzo del 2005

m. 344415



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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.

autorizo a la Unidad Ejecutiva de Atención de la  
UNAM a difundir en forma pública e impresa el  
contenido de los expedientes de recepción  
de los expedientes de recepción de los expedientes de recepción

Scavetza García  
Belén

09/09/05

FIRMAS

~~FB~~

## ***Agradecimientos***

*La presente tesis no es más que el desahogo de muchos años de estudio y compromiso personal a fin de obtener una licenciatura y con ellos ampliar mis horizontes en el plano educativo así como las posibilidades de una vida mejor a nivel cultural y económico.*

*Todo esto requiere convicción y entrega, así como metas definidas y ambiciones. pero cierto es también que no habría sido para mí tan fácil terminar la carrera sino hubiera contado con el apoyo económico y moral de mi familia. Quiero agradecer a mi hermano Gil, que sin tener la obligación se hizo cargo de gran parte de mis gastos en el ámbito escolar. Doy gracias a mi mamá quien siempre ha tenido mucha fe en mi trabajo y en todo lo que he deseado. No puedo dejar de lado el agradecimiento a Alejandro, quien me ayudó bastante con esto de la tesis y me levantaba el ánimo cada vez que sentía darme por vencida.*

*No puedo olvidar también reconocer y valorar la paciencia y entrega que mi asesor, el profesor José Ruiz Acosta, tuvo con respecto a mi trabajo de investigación, la petición que me hizo de ser su adjunta en la ENEP Aragón, fue parte determinante al elegir el tema de mi tesis.*

**Dedicado a:**

*Mi madre, por todo su cariño y dedicación, a mi hermano Ricardo por estar siempre pendiente de mí aún sabiendo que ya podía valerme por misma y por último a Marilú, quien sin tener ninguna obligación estuvo siempre pendiente de mi educación y estuvo conmigo en los momentos claves de mi vida.*

# ÍNDICE

## Capítulo 1. Comunicación

1.1	¿Qué es la comunicación?.....	1
1.2	Elementos que integran el proceso de comunicación.....	3
1.3	Modelos de comunicación.....	5
1.4	El lenguaje.....	6
1.5	El signo.....	7
1.6	Formas de comunicación.....	9
1.6.1	Comunicación oral.....	9
1.6.2	Comunicación escrita.....	9

## Capítulo 2. La comunicación no verbal

2.1	El cuerpo humano comunica.....	10
2.1.1	Lenguaje corporal.....	12
2.1.2	Utilidad y funciones de la conducta no verbal.....	14
2.2	La primera impresión.....	16
2.3	Los gestos.....	17
2.4	Proxemia.....	18
2.5	El comportamiento visual.....	19
2.6	La postura.....	23
2.7	Lenguaje facial.....	25
2.8	La voz.....	28
2.8.1	Volumen y velocidad.....	28
2.8.2	Pausas, silencios, tono y ritmo.....	29

### Capítulo 3. El lenguaje no verbal en aula universitaria

3.1	El salón de clases: condiciones físicas.....	33
3.2	Experiencia personal: Así fue.....	36
3.3	Cantidad de alumnos.....	43
3.4	El comportamiento no verbal y la actitud hacia la clase.....	44
3.5	Postura y movimientos corporales en el aula.....	46
3.5.1	Comportamiento espacial.....	54
3.6	Kinesia facial.....	60
3.6.1	Cuando el alumno no comprende lo que se dice.....	60
3.6.2	Contacto visual.....	61
3.7	El comportamiento no verbal durante el examen.....	62
3.7.1	El comportamiento no verbal durante la exposición.....	65
3.7.2	Ritmo y tono de voz.....	71
3.8	El saludo.....	72
3.9	Barreras que incomunican.....	73
	<b>Conclusiones</b> .....	<b>76</b>

## INTRODUCCIÓN

El ser humano que habita en las grandes urbes, tiene poco tiempo para comunicarse de manera directa, esto, debido a la rapidez con que se dan las relaciones interpersonales en las ciudades. No obstante, para suplir esta necesidad de comunicación, se han creado otros medios, como teléfonos celulares, localizadores e Internet, que han venido a ser en el sentido estricto de la palabra, no un medio de comunicación, si no sólo un medio de contacto.

En la conversación diaria, existe una parte del mensaje que no es mencionada, sino simplemente aludida o interpretada por el receptor, sin embargo, gran parte de esta información que no es mencionada, no significa que no sea transmitida. El cuerpo, a través de los gestos y las posturas corporales transmite esa parte de la información que no fue expresada de manera oral y de esta forma, viene a complementar el mensaje.

En las relaciones interpersonales es sumamente importante conocer lo que se dice, pero no sólo qué se dice, sino cómo se dice. Este tipo de situaciones sobre el cómo se dice el mensaje son evaluadas por gente de recursos humanos, como psicólogos, a la hora de hacer una entrevista a una persona que busca empleo. Si bien esa persona puede estar diciendo lo más brillante del mundo, pero su lenguaje corporal dice otra cosa que no coincide con lo que expresa verbalmente la impresión que dará será bastante negativa. Por lo anterior se considera que sería interesante hacer consciente a las personas de todo lo que pueden expresar con su cuerpo para evitarse lo embarazoso de enviar muchas veces un mensaje distinto del que realmente se quiere. Se considera que en la medida en que se conozca mejor el lenguaje corporal se podrá tener más control sobre el qué y el cómo se dicen las cosas..

Al principio de esta introducción se alude al factor tiempo, al decir que la vida en las ciudades es muy agitada, a lo cual se añade que si muchas veces no se tiene tiempo para platicar, mucho menos se tiene para interpretar los mensajes enviados a través del lenguaje corporal. Si a esto se le suma que en ocasiones, ni siquiera se puede ver al interlocutor.

Por lo anterior se considera interesante llevar a cabo esta tesis en la cual se conjugan muchos factores, entre ellos el social, psicológico y académico.

Uno de los objetivos que se persigue, es hacer consciente al emisor de todos los mensajes que pueden transmitirse con el cuerpo, para de esta forma, tener mayor control sobre los mismos, neutralizar los puntos débiles en lo que a lenguaje corporal se refiere y reafirmar los fuertes.

Se espera también reconocer el papel del lenguaje corporal como factor imprescindible en el desarrollo de una comunicación interpersonal más eficaz.



En primera instancia pretendía hablar del lenguaje no verbal del Presidente Vicente Fox, sin embargo, esto cambió cuando se me presentó la propuesta de impartir clases como adjunta de un profesor, a tres grupos de la ENEP Aragón. Accedí a dicha petición ya que de esta forma podría liberar mi servicio social.

A medida que pasaban los días, pude darme cuenta de que, en el salón de clases es posible detectar y descifrar gran cantidad de mensajes no verbales y que el docente debe estar a la expectativa de los mismos, para evitar que el interés de los alumnos decaiga en cualquier momento. Así que aproveché tal situación para delinear el objeto de estudio de la investigación. Fue así como se determinó que el tema sería *La comunicación no verbal en el aula universitaria*, debido a que el salón de clases es un espacio en donde se puede observar una amplia gama de comportamientos no verbales, entre ellos: brazos cruzados, postura de desenfado, el bostezo, los gestos y gran cantidad de movimientos y expresiones que se hacen presentes por parte de los alumnos y profesor. Estos comportamientos pueden ser intencionales, aunque en la mayoría de los casos se dan de forma inconsciente, por lo tanto no es posible que el emisor tenga pleno control sobre los mismos.

El punto a tratar en esta tesis es el lenguaje no verbal dentro del salón de clases, tomando como muestra tres grupos de la carrera de Comunicación y Periodismo, turno vespertino en la ENEP Aragón. Dos grupos corresponden al quinto semestre y uno está constituido por los alumnos de octavo semestre. Cabe mencionar que el hecho de tomar como población muestra estos tres grupos, no obedece a ninguna elección en particular, sino a una asignación de grupos que se realizó dentro de la escuela, por lo tanto la población muestra es independiente de mis preferencias personales.

La presente investigación pretende mostrar la relación que existe entre el lenguaje corporal y el desempeño académico de los alumnos que integran dicha muestra. El interés que se manifiesta es conocer de qué manera se puede identificar: cuando un alumno demuestra desinterés por la clase, cuando se encuentra aburrido por el contenido de la misma, cuando está en desacuerdo, pero no lo menciona, cuando algo le gusta y lo hace manifiesto a través de la mirada, sonrisa, postura o actitud.

Cuando se habla de la presencia del lenguaje corporal en el aula, el cual es un hecho por sí solo, el objetivo que se busca es destacar la utilidad de este tipo de mensajes para el profesor. Se parte de la idea de que si el docente aprende a interpretar lo más acertadamente posible el lenguaje no verbal de sus alumnos, si observa cuidadosamente el lenguaje facial, gestos, postura y mirada de los estudiantes, entonces estos comportamientos serán un nutrido canal que le brindará información acerca de cómo se está recibiendo su mensaje y ubicará la mejor forma de atrapar la atención de dicho público.

Se considera que al comportamiento no verbal no se le ha conferido la importancia debida, y que en el salón de clases, la mayor preocupación de algunos profesores sigue siendo el contenido o terminar un temario que por lo general es extenso. Es esta prisa por agotar contenidos o por ganarle la carrera al tiempo, lo que ha llevado a relaciones interpersonales cada vez más frías y distantes. Se puede saludar amablemente, pero se tiene poco tiempo para mirar a los ojos. Se está tan absorto en preocupaciones individuales, que sólo algunos se toman la molestia de decodificar el lenguaje corporal de la gente que le rodea.

A veces nos conformamos con una respuesta verbal, pero no tenemos tiempo para interpretar el paralenguaje del interlocutor, quien quizá pudo haber dicho que se encontraba feliz, pero su lenguaje facial y postura, o tal vez su mirada, denotaban todo lo contrario.

Se piensa que si se lleva a cabo una adecuada interpretación del lenguaje corporal de los alumnos por parte del profesor, éste podrá canalizarlo de la mejor manera posible, atender a las distintas necesidades y particularidades de sus alumnos. Por lo tanto, el trato será más cálido, más humano y no por ello menos profesional. La interacción que se genere edificará un clima de confianza en donde los alumnos no tendrán miedo de preguntar ya que no habrá temor al ridículo.

Una sonrisa del profesor será una invitación al alumno para que intervenga en una clase en donde el liderazgo no recaiga solamente en la figura del docente, sino en un liderazgo compartido. Por otro lado un gesto de confusión en la cara del educando será motivo suficiente para que el docente aclare algunos puntos que pudieron no haberse comprendido. Para poder entender cómo se desarrolla la tesis, conviene tomar en cuenta la forma en que está organizado el contenido.

El primer capítulo corresponde al marco conceptual. Este capítulo aborda de manera general los tipos de comunicación y explica en qué consiste cada uno. El segundo capítulo trata de manera específica el tema de *Comunicación no verbal*, así como cada una de las disciplinas que la integran, como la kinesia y la proxémica. Este apartado incluye algunos aspectos del marco histórico, así como también habla de la trascendencia que ha tenido en la vida cotidiana el estudio del comportamiento no verbal.

El capítulo dos constituye un marco referencial que permitirá al lector familiarizarse con los términos que se utilizan en el tercer capítulo.

El capítulo tres se enfoca particularmente al objeto de estudio que interesa a esta investigación. Este capítulo está constituido por la información obtenida mediante la observación directa en el salón de clases. En él se tratan diversas facetas del lenguaje no verbal ejecutado por los alumnos dentro del aula, así como la relación entre determinado comportamiento con la actividad que realizaban, ya sea exposición, examen o clase.

El objeto de estudio es el comportamiento no verbal de los alumnos en el salón de clases. La técnica que se utilizó fue la observación directa. La investigación no pretende en ningún momento medir comportamientos, ya que es de índole cualitativa, únicamente reconocer qué tipo de comportamientos no verbales se hacen presentes en el salón de clases. Se estima también identificar el grado de relación que se establece entre el comportamiento no verbal de los alumnos y su rendimiento académico o su interés para con la materia.

Para llevar a cabo esta investigación fue necesario involucrarse con la población muestra y concentrar la atención en los alumnos, por lo tanto no se podían cuantificar todos sus movimientos y gestos mientras se interactuaba con ellos. No obstante, el hecho de poder ser partícipe durante la ejecución de clases, me permitió, en la medida de lo posible, variar en repetidas ocasiones, las condiciones en que se desarrollaban las mismas.

Conviene tomar en cuenta que no se trata sólo de identificar que se está comunicando algo, sino de interpretar correctamente dicho mensaje. Lo anterior lleva a la siguiente afirmación: no se puede interpretar acertadamente sino se cuenta con la información suficiente sobre lenguaje no verbal.

## **Acerca del material consultado**

Existen varios libros que tratan el tema de la comunicación no verbal. Entre los más comerciales figuran el de Flora Davis y el de Mark L. Knapp, los cuales se citan en esta investigación. Davis es una periodista que ha recopilado información sobre el tema a lo largo del tiempo. En general el contenido de su obra está cargado de comportamientos de la comunidad norteamericana, pero también es muy completa e interesante, ya que aborda cada una de las categorías del lenguaje corporal que han sido estudiadas hasta el momento. Se puede decir que su obra posee un soporte teórico bastante fuerte.

Respecto a Knapp, no se puede negar el carácter científico que imprime a cada una de sus aseveraciones, aunque trata el tema de una forma eminentemente formal. Su libro es considerado una piedra angular en la investigación de este tema. Dicha obra está enriquecida con un soporte teórico amplio, ejemplos, experimentos, puntos de vista del autor e incluso imágenes para reforzar el contenido del mismo. Señala varios aspectos o facetas que deben considerarse, si se pretende evaluar lo más acertado posible el lenguaje corporal. Se piensa que Knapp es bastante objetivo con respecto al tratamiento del tema.

En la travesía de encontrar material que resultara apropiado para el desarrollo de la tesis, encontré un autor de quien nunca había leído nada, pero que resultó ser de gran influencia en el desarrollo de esta investigación, él es José Parejo. Al leer su obra me di cuenta de que sus ideas comulgaban bastante con las mías en lo que a educación se refiere. Parejo habla de una dinámica de clase bastante social en la cual se rompen ciertos paradigmas como el de que el maestro debe ser visto como una figura de autoridad y que la relación maestro alumno no debe infringirse jamás. Parejo habla de un nivel de comunicación bastante cálido. Plantea que la base de la comunicación debe ser el reconocimiento propio para después poder conocer y aceptar a los demás.

Existe en la tesis otro autor a quien se cita con frecuencia, se trata de Ricci Bitti. Su obra resulta bastante completa e ingeniosa, brinda una visión global de todas las aplicaciones que tiene la comunicación no verbal y la relación interdependiente que se establece entre el lenguaje corporal y el proceso de comunicación.

En la bibliografía se podrán notar todas aquellas fuentes que se consultaron para poder realizar esta investigación, por el momento sólo se ha hecho mención de aquellos que tuvieron mayor influencia en esta obra.

Conviene aclarar que esta tesis no representa un manual a cerca de lo que significa tal o cual gesto. No es una interpretación de cada una de las posturas que puede adoptar el

cuerpo, es solamente la narración de todos aquellos comportamientos no verbales que, de acuerdo con la experiencia, se pudieron observar en el salón de clases, y con cierta población muestra durante un periodo de tiempo determinado.

El contenido de la tesis constituye sólo una guía acerca de todos aquellos aspectos que deben tomarse en cuenta si se pretende evaluar el comportamiento no verbal. Remarca ante todo que no debe interpretarse ningún gesto o postura de manera aislada, ya que esto sería poco profesional y dicha interpretación muy probablemente resultaría errónea. Conviene aclarar que para interpretar cualquier manifestación del lenguaje corporal debe considerarse forzosamente el contexto en el cual dicho comportamiento se manifiesta.

# CAPÍTULO 1. COMUNICACIÓN

El presente capítulo aborda aspectos generales, pero claves, dentro del proceso de comunicación. Este apartado tiene como finalidad contextualizar al lector sobre los diversos componentes que integran e intervienen en todo acto comunicativo. En este caso se abordará particularmente, la forma en que se da la comunicación entre las personas, sin olvidar, desde luego, que ésta no es la única forma de comunicación que existe, así que se mencionarán a grandes rasgos, otras manifestaciones de la comunicación.

## 1.1 ¿Qué es la comunicación?

El ser humano es capaz de transformar contextos. Es el único ser vivo con la habilidad de formar un lenguaje y crear nuevas palabras de acuerdo con sus necesidades e intereses. Puede vivir con limitaciones ya sean físicas y económicas. Puede amar u odiar con la misma intensidad. Pero existe algo de lo que no puede prescindir jamás, y es el acto de comunicar, porque sobre todo y ante todo, los seres humanos: "*somos comunicación*".<sup>1</sup> Así como no es posible vivir sin oxigenar nuestro cuerpo, tampoco se puede vivir sin comunicar. Si se omite determinada información por la vía oral, ésta encontrará salida por otros medios: a través de gestos, expresiones faciales, color del rostro, postura física, inflexión y tono de voz. Posiblemente quien pretenda no comunicar o cerrar todo intento de comunicación con quienes le rodean, optará por permanecer en silencio pero aún así, seguirá comunicando.

La comunicación constituye un **proceso** mediante el cual es posible transmitir *información*. Se le llama así, ya que dicho acto se va modificando a medida que el tiempo transcurre,<sup>2</sup> y para que resulte eficaz debe atravesar por distintas etapas, como son emisión del mensaje, recepción del mismo y en el mejor de los casos, retroalimentación.

Existen ciertos factores que condicionan o limitan el proceso comunicativo, entre ellos se pueden mencionar los siguientes: **psicológicos, sociales, culturales, nivel lingüístico y moral.**

---

<sup>1</sup> Pinales, *Comunicación oral y escrita*, p.5.

<sup>2</sup> Berlo, *El proceso de la comunicación*, p.19.

El comunicador debe conocer los intereses del público al que se dirige, sus valores, inquietudes y problemáticas que le aquejan. Es necesario que se establezca **empatía** entre el auditorio y el orador, así será más probable que se tenga la atención de los oyentes. Por empatía se entiende la capacidad que se posee para ponerse en el lugar del otro y tratar de entender sus intereses y motivaciones.

Las características del orador que conviene tomar en cuenta son: la habilidad que éste tenga para comunicarse, su actitud con respecto al público, así como su nivel de conocimiento acerca del tema, ya que se le confiere mayor veracidad a una fuente si se le considera autoridad en la materia.

Un comunicador que pretenda atrapar la atención de su público debe considerar el nivel cultural y lingüístico de sus receptores, para con ello utilizar las palabras más adecuadas y que quienes le escuchan sean capaces de comprender lo mejor posible el mensaje.

En lo que a la moral se refiere es conveniente tomar en cuenta si existen entre el auditorio "temas tabú"<sup>3</sup> para evitar el lastimar las ideas o valores del auditorio, o que éstos puedan rechazar el mensaje al no comulgar con sus intereses.

La **comunicación** implica la transferencia de información, entre dos unidades que se relacionan. Ya en el siglo IV a.c se prestaba especial atención al acto de comunicar. De acuerdo con Aristóteles: "*la meta principal de la comunicación es la persuasión...*"<sup>4</sup> ya que el emisor realiza una previa selección de contenido antes de iniciar un acto comunicativo, esto a fin de convencer al receptor acerca de algún tema en particular. Por **persuasión** se puede entender a todos aquellos actos deliberados que ejecuta el emisor para lograr que el receptor acepte positivamente su mensaje.

Aristóteles escribió en su obra *Retórica* que, para poder llevar a cabo un acto de comunicación es necesario considerar tres elementos: **el orador**, **el discurso** y **el auditorio**. El orador jerarquiza y evalúa la información que será más conveniente utilizar, de acuerdo con el auditorio al que se dirige.

La importancia del **orador** estriba en el hecho de que es el sujeto de quien emerge el mensaje. Al ser la fuente de información, debe considerarse qué tanta credibilidad posee respecto del tema a tratar. La imagen del orador también debe tomarse en cuenta, así como la capacidad de convocatoria que éste posea. Obviamente, todo esto en lo que se refiere a un acto persuasivo.

---

<sup>3</sup> Hernández, en página web, *Entoque global* [www.aprodeldmadrid.org/tecnicasparahablarenpublico.doc](http://www.aprodeldmadrid.org/tecnicasparahablarenpublico.doc)

05 agosto 2003

<sup>4</sup> *Idem*.

Con respecto al **auditorio**, para causar en ellos el efecto deseado, el orador debe considerar aspectos como las necesidades y características de ese público al que pretende persuadir o convencer, en qué puntos convergen respecto a intereses, pero también, en cuáles hay diferencias entre esos receptores.

El **discurso** debe estar organizado de tal forma que resulte coherente, creíble y sobre todo atractivo para los oyentes. Así como también, el manejo de éste debe ser con un lenguaje claro y sencillo,<sup>5</sup> repitiendo, en la medida de lo posible, palabras que se consideren claves en el tratamiento del tema.

## 1.2 Elementos que integran el proceso de comunicación

Para que un proceso de comunicación se lleve a cabo deben existir los siguientes elementos: principalmente un **emisor** y un **receptor**, un **mensaje**, un **referente** o campo común de experiencias entre emisor y receptor, un **canal** y, por supuesto, un mismo **código** que les permita compartir la información transmitida.

El **emisor** es quien emite el **mensaje**. Este último constituye la información que se envía. El **canal** es el medio físico a través del cual se lleva a cabo la transferencia de información.<sup>6</sup> El **código** es el conjunto de símbolos comunes y sus reglas de combinación, que permiten a emisor y receptor comprenderse entre sí.

Se debe mencionar que el fin del proceso de comunicación para los norteamericanos, es que haya retroalimentación o **feed-back**<sup>7</sup>, que se genere una respuesta entre emisor y receptor, que la comunicación no sea unidireccional. Que dicho proceso de comunicación afecte a las partes que en él intervienen, de manera que se produzca un efecto a posteriori entre emisor y receptor después de que se transmitió la información.

Del **emisor** se puede decir en primera instancia que es el responsable de la planeación y dirección del mensaje. Él es quien llevará a cabo una selección de contenido o palabras con las que pretenderá hacer llegar su mensaje a un sector o persona determinada (**receptor**).

El emisor es la parte activa en el proceso de comunicación; sin embargo, este rol cambia en el momento en que el receptor adopta el papel de emisor.

---

<sup>5</sup> *Idem.*

<sup>6</sup> Para información sobre el proceso de comunicación *Id., Berlo, Op. cit.*, p. 34-49.

<sup>7</sup> *Idem.*

El **receptor** es quien recibe el mensaje y por lo tanto la persona o grupo a quien afecta la información enviada. Su principal función es interpretar el mensaje transmitido por el emisor, no obstante: *“si el receptor no posee la habilidad de escuchar, de leer y de pensar, no estará capacitado para recibir y decodificar los mensajes que la fuente-encodificador ha transmitido”*<sup>8</sup>. No puede haber comunicación si quien recibe el mensaje no es capaz de interpretarlo, de ahí se torna necesario que emisor y receptor compartan el mismo código.

Con base en lo anterior se puede desprender el papel de la interdependencia entre emisor y receptor, en la cual el mensaje de uno afecta al otro. Es necesario también, tener en cuenta la **actitud** del receptor con respecto de la **fuentes** o del mensaje, así como el grado de conocimiento que el receptor posea acerca del tema, estos factores serán determinantes en la **decodificación** que el emisor haga del mensaje.

El **mensaje** por su parte es el contenido o información que el emisor pretende transmitir.

En el mensaje se pueden distinguir dos elementos:

**Código:** *“Conjunto organizado de signos, señales y símbolos socialmente consensuados y admitidos que sirve para transmitir ideas”*<sup>9</sup>, es conveniente que emisor y receptor compartan el mismo código para poder comunicarse.

Para su mejor estudio, el código se clasifica en dos: *lingüístico* y *no lingüístico*: el *código lingüístico* es un conjunto de signos que necesita del lenguaje ya sea oral o escrito.

En lo que respecta al *código no lingüístico* éste no necesita de un idioma determinado para ser capaz de transmitir el mensaje, sin embargo, para que pueda ser útil, es necesario que emisor y receptor conozcan los símbolos que se manejan y sepan interpretarlos lo más acertado posible.

A la anterior clasificación pertenece el *código no lingüístico gestual*, que es el que interesa principalmente a la comunicación no verbal. En este código el emisor transmite sus mensajes a través de gestos, utilizando como medio de comunicación su propio cuerpo. El conocimiento de este tipo de código permite una valoración más acertada con respecto al lenguaje corporal, sin olvidar, desde luego, el papel que juega el contexto en toda esta valoración.

**Contenido:** es lo que dice el emisor, en él está implícita la intención, información y objetivos del emisor.

El proceso de decodificación de un mensaje varía en razón de la percepción individual: *“La decodificación comporta siempre un proceso de selección.*

---

<sup>8</sup> *Idem.*

<sup>9</sup> Hernández., en página web, *Op. cit.*



*organización e interpretación de las señales proporcionadas*".<sup>10</sup> De ahí que la interpretación de un mensaje varíe considerablemente, de acuerdo con el marco de referencia del observador.

Es necesario que emisor y receptor posean un mismo contexto o referente ya que de lo contrario el proceso de decodificación será más difícil o el mensaje no podrá ser interpretado correctamente, ya que se carece de antecedentes.

La comunicación como proceso presenta diversos propósitos, entre los cuales se puede mencionar el persuasivo, publicitario y el propagandístico. La comunicación utilizada con fines persuasivos pretende convencer a determinado receptor acerca de alguna cuestión que convenga a los intereses de la fuente. Por otro lado la que es empleada con propósitos publicitarios busca destacar las cualidades de un producto y la propagandística vender una imagen positiva de alguna figura pública a fin de colocarla en el gusto de las mayorías.

### 1.3 Modelos de comunicación

A través de los años han existido diversos estudiosos que han intentado explicar el acto de comunicación. Uno de los primeros modelos que se utilizó para explicar dicho proceso fue el de **Shannon y Weaver**. Este paradigma fue creado por dos ingenieros, por lo tanto, la explicación que de este modelo se desprende, es funcional únicamente si se alude al aspecto de comunicación entre máquinas.

Conviene aclarar que dichos ingenieros al generar este modelo de comunicación, no pretendían explicar la comunicación humana. Algunos científicos hallaron similitudes entre este tipo de comunicación y la humana y por ello decidieron utilizarlo para explicarla.

Shannon y Weaver hablan de elementos como: **fuentes, transmisor, señal, receptor y destino**.

La mayoría de los estudiosos de la comunicación abordaban este acto como un proceso lineal. Contrariamente a ello, **Watzlawick** formula otra teoría en la cual menciona que la comunicación es "*un proceso circular (...) en el que lo que una persona plantea incide en la otra y viceversa*".<sup>11</sup> Este autor menciona que la comunicación se da por sí sola, independientemente de que se tenga deliberadamente o no la intención de comunicar.

---

<sup>10</sup> Ricci, *Op. cit.*, p. 39.

<sup>11</sup> Parejo, *Op. cit.*, p. 37.

De acuerdo con Watzlawick no se puede dejar de comunicar. Él define como comunicación cualquier comportamiento o acción que se lleve a cabo en presencia de otra persona.<sup>12</sup> Esto es que todo comunica, siempre y cuando exista alguien que decodifique el mensaje.

Watzlawick sugiere que toda comunicación tiene un **contenido** ( lo que se dice) y una **relación** (a quién y cómo se lo decimos). El nivel de contenido de un mensaje es el portador de la información y el nivel de relación indica el tipo de relación que se pretende establecer con el interlocutor.

Por otro lado, de acuerdo con el **modelo conductista** el cual parte de la premisa de que todo *estímulo* provoca una *respuesta*. la comunicación es un proceso en el cual el *emisor* envía un *mensaje* (estímulo) al *receptor*, con el fin de inducirle a la acción (respuesta.)<sup>13</sup>. Partiendo de esta idea es posible decir que siempre que se envía un mensaje se produce una respuesta en quien lo recibe. Como se puede ver el proceso de comunicación se puede explicar desde variados enfoques sin olvidar desde luego, que, debido a su carácter multifacético puede tener distintas manifestaciones.

Por lo que respecta al lenguaje corporal, es necesario evaluarlo desde distintos enfoques. Para poder interpretar un mensaje será necesario considerar la validez de los argumentos, el momento en que se emite el mensaje, el tono de voz con que se dice, así como las expresiones faciales, ya que son excelentes fuentes de información para el emisor acerca del comportamiento e inquietudes del receptor.

## 1.4 El lenguaje

El significado social más representativo del lenguaje es que es un medio que permite transmitir ideas y experiencias entre los seres humanos. Para que este funja como un medio de comunicación eficaz, es necesario que exista consenso entre quienes lo utilizan, con respecto a los símbolos e ideas que estos transmiten. De lo contrario, no será posible que haya entendimiento entre los interactuantes.

En el proceso de comunicación se emplea un lenguaje. La lengua es el sistema de comunicación más poderoso y eficaz que ha creado el hombre. No es sólo un proceso social o cognoscitivo, sino también un comportamiento social.

---

<sup>12</sup> Ricci, *Op. cit.*, p.52.

<sup>13</sup> Knaup, *Op. cit.*, p. 58-63.

El lenguaje, según menciona Octavio Paz en su obra *El arco y la lira*, surge ante la necesidad del hombre de nombrar o de bautizar las cosas que ve. Es la llave que abrirá las puertas del saber ya, que no puede haber pensamiento ni conocimiento sin lenguaje.

Mucho se habla por ahí del lenguaje animal y se ha llegado a comparar con el lenguaje humano, lo cual, aunque en primera instancia pareciera muy similar, analizándolo más ampliamente se pueden identificar grandes diferencias. En primer lugar, que la esencia del lenguaje es la representación de un elemento conocido a través de la palabra, lo cual en los animales no se lleva a cabo. En los animales no se ha comprobado la existencia de la función representativa, por ello el lenguaje humano es totalmente distinto de la comunicación animal.

De acuerdo con Octavio Paz: las diferencias entre el lenguaje animal y el humano se dan únicamente en el ámbito cualitativo, más no en el cuantitativo, y si es posible decir que el lenguaje es una exclusividad de los seres humanos: *“Los hombres hablan con las manos y con el rostro(...) regidos por las leyes del pensamiento analógico, los movimientos corporales imitan y recrean objetos y situaciones”*<sup>14</sup>. Esto es que el ser humano es inherente al acto de comunicación.

Watzlawick distingue dentro del proceso de comunicación dos tipos de lenguaje: **digital** y **analógico**. De acuerdo con este autor, el lenguaje digital es aquel que se transmite a través de símbolos lingüísticos o escritos<sup>15</sup>. Por otro lado, el lenguaje analógico vendrá determinado por la conducta no verbal. Este tipo de lenguaje indicará cómo es la relación que se establece entre emisor y receptor.

## 1.5 El signo

De acuerdo con Saussure: el signo es el resultado de combinar un concepto y una imagen acústica.

El signo se divide en dos elementos:

- a) Un significante o concepto
- b) Un significado o imagen acústica

El significado es la palabra o concepto y el significante es la representación mental que se hace de ese concepto.

---

<sup>14</sup> *Ibidem*.

<sup>15</sup> Círculo, *Op. cit.*

De acuerdo con Saussure, el signo posee como característica el hecho de ser arbitrario, esto es, que la representación mental (significado) que dos personas tengan respecto del mismo objeto, puede variar, pero el significante a final de cuentas va a ser siempre el mismo.

Cualidades del signo:

- a) Inmutabilidad. Siendo arbitrario no puede ser puesto en tela de juicio en nombre de una norma razonable.
- b) Mutabilidad. Siendo arbitrario es siempre susceptible de cambiar, porque continúa y se va transformando.<sup>16</sup>

La semiología es la ciencia que estudia la vida de los signos en el seno de la vida social, haciéndola depender de la psicología general y siendo su rama más importante la lingüística (disciplina que se encargó de estudiar Ferdinand de Saussure).

La semiología se encarga de estudiar todos aquellos procesos culturales en tanto que sean procesos de comunicación.

A nivel lenguaje no verbal, cabe mencionar que la arbitrariedad del signo desempeña un papel que no se puede dejar de lado, ya que *"existe una polivalencia de signos: a un solo significante corresponden varios significados"*<sup>17</sup> de ahí el problema de la arbitrariedad del signo, ya que habrá tantos significados, como interpretaciones haya.

Es posible resumir diciendo que el signo es un elemento que funge como mediador entre el hombre y su realidad. Su carácter representativo le va a permitir sustituir al objeto por sí mismo.

---

<sup>16</sup> Para más información sobre el signo, *vid.* Saussure, *Curso de lingüística general*.

<sup>17</sup> Guiraud, *El lenguaje del cuerpo*, p. 83.

## 1.6 Formas de comunicación

### 1.6.1 Comunicación oral

La **comunicación oral** es aquella que se lleva a cabo a través de un aparato de fonación, a través de la palabra oral, es el medio de comunicación por excelencia.

El lenguaje oral requiere de un canal vocal auditivo en el cual el lenguaje es transmitido por sonidos producidos vocalmente y percibidos por un aparato auditivo. Este tipo de lenguaje posee como característica el hecho de que el sonido no es unidireccional, ya que lo puede escuchar todo aquel que se encuentre en el espacio de audibilidad.

En la comunicación oral el emisor puede controlar lo que dice y produce.

En este tipo de comunicación es posible intercambiar roles entre emisor y receptor, de esta manera, los papeles de hablante y oyente se pueden invertir.

### 1.6.2 Comunicación escrita

La invención de la escritura occidental se remonta a los fenicios y cabe mencionar que distintas culturas de la antigüedad desarrollaron su particular forma de escritura, como los egipcios con la *jeroglífica* y los mesopotámicos con la *cuneiforme*. La jeroglífica es aquella que era elaborada por medio de dibujos y la cuneiforme se llama así porque se escribía con unos instrumentos llamados cuñas. Sin embargo, la masificación de la comunicación escrita llega con la invención del papel, por parte de la cultura china y la invención de la imprenta en el año de 1450.

La **comunicación escrita** tiene su origen en la comunicación oral, sin embargo, es conveniente aclarar que no se escribe igual que como se habla.

El lenguaje escrito permite dejar vestigio de los hechos o sucesos pasados: para que este tipo de comunicación sea posible se requiere de un texto impreso, así como es requisito que emisor y receptor sepan leer y escribir.

En la comunicación escrita debe cuidarse con sumo detalle lo que se escribe. Esto a fin de que el mensaje sea comprendido lo mejor posible por el receptor. Se deben buscar las palabras adecuadas que satisfagan lo que se pretende decir, evitar ambigüedades, ya que de lo contrario, el receptor puede tener problemas de interpretación al momento de decodificar el mensaje.

## CAPÍTULO 2. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Antes de iniciar este apartado conviene aclarar un concepto que ha creado un poco de ruido. Esto es que, varios autores utilizan el término de *comunicación no verbal* como sinónimo de *lenguaje corporal*. lo cual, aunque primera instancia pareciera que se trata de lo mismo, lo cierto es que no es así.

Se entiende por *comunicación* todo aquello que expresa, siempre y cuando haya alguien que reciba el mensaje. Por *no verbal* se debe entender todo aquel mensaje que es emitido sin necesidad de enunciar oralmente alguna palabra. Esto significa que la escritura, el dibujo, por citar algunos ejemplos, son también manifestaciones de la comunicación no verbal y no necesariamente tienen que ver con el lenguaje corporal.

A partir de lo anterior se puede deducir que el lenguaje corporal que incluye postura, proxemia, paralenguaje, etc. es parte de la *comunicación no verbal*, más no sinónimo de dicho concepto. Cabe mencionar que a lo largo de esta narración se emplea en varias ocasiones el término *comunicación no verbal*, pero sólo para fines prácticos, y para evitar utilizar en repetidas ocasiones el término de *lenguaje corporal*.

Este capítulo constituye un marco de referencia para el desarrollo del capítulo tres. En él se abordan aspectos específicos dentro del campo de estudio de la comunicación no verbal: **postura, kinesis, proxemia, comportamiento visual y paralenguaje.**

Se hace en este apartado, una presentación particular de cada uno de estos aspectos, a fin de facilitar el desarrollo del último capítulo y evitar con ello caer de nueva cuenta en aclaraciones acerca de los términos que se utilizan.

### 2.1 El cuerpo humano comunica

Desde la antigüedad se ha creído que el cuerpo por sí mismo está cargado de suficiente información, como para determinar la forma de ser de un individuo. Cabe recordar la importancia que confería la cultura Griega al aspecto físico, y que en nombre de la belleza y estética que el cuerpo humano debía de tener para ellos, eran capaces de sacrificar a quien no cumpliera con los cánones de belleza por ellos establecidos.

De acuerdo con una disciplina llamada **Fisiognomía**: “ el cuerpo habla”,<sup>18</sup> ya que su sola presencia provee información a cerca de la edad, salud física y mental, sexo, status y origen étnico del individuo, así como también, es posible intuir el tipo de vida que puede llevar una persona con sólo observar su aspecto físico.

El argumento de que “*el cuerpo es un reflejo del alma*”<sup>19</sup> ha favorecido el hecho de que cuando se observa a una persona de constitución física poco agradable, se le suele asociar con eventos desafortunados como: resultado de una maldición o como personas con malas intenciones.

Guiraud sugiere que se le ha prestado bastante atención al aspecto físico. Ejemplo de ello es que si ocurre algo indebido, o que atente contra los intereses públicos mientras se encuentren en el lugar de los hechos una persona físicamente desagradable y otra atractiva, aunque ambas se consideren sospechosas, será más probable que se crea en la honestidad de la persona atractiva. El autor adjudica tal responsabilidad a los arraigados patrones de belleza que prevalecen en el mundo. Sin embargo, a pesar de la importancia que se le ha conferido al aspecto físico, cabe mencionar que, el éxito que una persona pueda tener, no radica primordialmente en su aspecto físico, sino más bien en el propio concepto que esa persona tenga de sí misma. El auto concepto que se tenga es lo que generalmente los demás percibirán.

Desde tiempos remotos se ha estudiado la relación que existe entre la morfología del cuerpo y la personalidad de los seres humanos, prueba de ello es que existen varias teorías psicológicas para explicar la personalidad o la conducta de los individuos. Una de ellas es la teoría de Sheldon,<sup>20</sup> o teoría de los somatotipos. En la *Teoría de los somatotipos*, Sheldon dice que el físico de una persona determina su forma de ser. Afirma también que hay tres tipos de cuerpos<sup>21</sup> y que cada uno tiene un temperamento distinto. El aspecto físico, como menciona Sheldon, la ropa, los gestos, la postura, olor, mirada, paralenguaje, accesorios y colores son portadores de información respecto de la persona que los posee.

A pesar de ser una de las teorías pioneras en el estudio de la personalidad, las clasificaciones de Sheldon han recibido críticas severas por parte de otros estudiosos que argumentan que no es posible encontrar una persona completamente endomorfa o hectomorfa por citar un ejemplo. Por lo tanto se puede decir que esta teoría sirve como referencia si se pretende resaltar el papel de la apariencia física, pero que no constituye un factor determinante para emitir un juicio acertado sobre la personalidad.

---

<sup>18</sup> Guiraud, op.cit. p. 13.

<sup>19</sup> *Ibidem*.

<sup>20</sup> Knaap, op.cit. pp. 152-154.

<sup>21</sup> *Ibidem*, p. 153.

Cabe mencionar que esta teoría, aunque aún es mencionada en algunas tesis y libros de comunicación no verbal, la ciencia ha demostrado que carece de validez científica. No se puede afirmar que una persona es fría o cálida, sociable o muy irritable sólo por su constitución física.

Como se puede apreciar, el cuerpo es un vasto canal de información en todo acto comunicativo, ya que su sola presencia física provee información: el aspecto físico, la ropa, los gestos, la postura, olor, mirada, paralenguaje, accesorios y colores son portadores de información respecto de la persona que los posee.

### 2.1.1 El lenguaje corporal

El lenguaje ha sido considerado como la máxima creación de la humanidad, sin embargo, la palabra oral no tendría la suficiente fuerza si no fuera por el complemento que pone en el mensaje el lenguaje corporal. Este tipo de comunicación se efectúa tomando como medios de transmisión: los movimientos de brazos, piernas, gestos faciales, contacto ocular, postura y proxémica.

Sin embargo, el lenguaje corporal no es el único elemento que interviene en la comunicación no verbal, ya que también conviene considerar aspectos físicos del emisor como son: compleción, el sonido de su voz, los objetos personales, colores y vestimenta que porte.

La personalidad del comunicador es un elemento clave en el proceso de decodificación del mensaje esto debido a que en un campo interactivo “*los sujetos interactuantes buscan catalogarse recíprocamente según categorías que consideran importantes y significativas*”.<sup>22</sup> Por lo tanto, la atención que se preste a su mensaje dependerá también del carácter o capacidad de convocatoria que posea el comunicador.

De acuerdo con un experimento realizado por Mills y Aronson, se encontró que las personas con mayor atractivo físico tienen más alta probabilidad de ser persuasivas, en comparación con personas cuyo físico fuera no atractivo: “*el atractivo ejerce una gran influencia en las primeras impresiones y expectativas de un encuentro*”.<sup>23</sup> No obstante, éste no representa un factor imprescindible si se pretende provocar determinado efecto en un auditorio.

---

<sup>22</sup> Ricci, *op. cit.* p. 41.

<sup>23</sup> Knaap, *op. cit.* p. 149.



Los receptores evaluarán la actitud, convicción, seguridad y confianza que posea el orador, así como también el conocimiento que tenga del tema. Como se puede ver, el atractivo físico puede causar determinado impacto en la primera impresión, pero no es un factor determinante en el proceso de persuasión.

La palabra hablada representa una forma óptima de comunicarse, ya que el nivel de malentendido es menor y el mensaje tiene mayores probabilidades de ser comprendido, pero a pesar de ello, las palabras: "... *no representan la totalidad, ni siquiera la mitad del mensaje.*"<sup>24</sup> debido a que la mayor parte de la información que se emite no es la que fluye de manera oral, sino la que viene expresada a través del lenguaje corporal, como palidez, sudoración excesiva, enrojecimiento, etc.

Durante la comunicación oral se producen mensajes que no se expresan a través de las palabras, estos mensajes son denominados no verbales y van desde: el color de los ojos, largo del cabello, movimientos del cuerpo, postura, y hasta el tono de la voz, pasando por objetos, vestidos, distribución del espacio y el tiempo.

La comunicación no verbal desempeña diversas funciones en el comportamiento social del hombre, hoy se puede evaluar que gran cantidad de la información emitida de manera oral, es contradicha y desmentida por señales no verbales que la acompañan.

El estudio de estos sistemas de comunicación no empieza de manera rigurosa sino mucho tiempo después de la segunda guerra mundial. Esto no quiere decir que alguna referencia no se encuentre ya en los antiguos mundos griego y chino.

La comunicación corporal generalmente mantiene una relación de interdependencia con la interacción verbal. Con frecuencia los mensajes no verbales tienen más significación que los orales. En cualquier situación comunicativa, la comunicación no verbal es inevitable.

En los mensajes no verbales predomina la función expresiva o emotiva sobre la referencial. El significado de la comunicación no verbal va a variar dependiendo del contexto cultural en que se lleve a cabo. No hay una sola interpretación, sino tantas como contextos culturales existan.

Cuando empezó a estudiarse la comunicación no verbal, iba dirigida a gente de ventas, gerentes y ejecutivos. Más tarde el interés por esta rama se fue ampliando de manera que toda persona, cualquiera que sea su vocación y su posición social, pueda usarla para comprender mejor el acontecimiento más complejo que se presenta en la vida: el encuentro cara a cara con otra persona.

---

<sup>24</sup> Davis, Flora, *La comunicación no verbal*, p. 21

La comunicación no verbal no ha tenido la atención debida y fue hasta la década de los sesenta cuando varios estudiosos comenzaron a interesarse por este campo. Posiblemente se deba a que: “*durante mucho tiempo prevaleció la idea de que sólo lo racional era útil, un modelo que ponía excesivo énfasis en los aspectos verbales del comportamiento*”<sup>25</sup> olvidando el aspecto no verbal.

Cabe mencionar que Charles Darwin resultó ser pionero en el estudio del comportamiento no verbal. En 1872 este investigador escribió un libro titulado *La expresión de las emociones en el hombre y en los animales*. En este libro el autor menciona las diferencias y similitudes que encuentra entre los seres humanos y otras especies.

Debido al papel que ha adquirido o que se ha reconocido en la comunicación no verbal, ha sido necesario crear disciplinas más específicas que se encarguen del estudio de la misma. Es así como hace algunos años surgió la **kinésis**, que se ocupa del estudio de los gestos y el movimiento corporal. Existe también la **proxémica**, su función es estudiar el comportamiento espacial.

Se dice también que en varias ocasiones, durante la emisión de un mensaje oral, lo importante no es qué se dice, sino cómo se dice. Para estudiar todo esto la comunicación no verbal emplea el término **paralenguaje**. Al paralenguaje le interesa conocer todas las variaciones, inflexiones y cambios en cuanto a volumen e intensidad que sufre la voz mientras se habla. En ella entran dos aspectos trascendentes en esto del manejo de la voz: **elocución**<sup>26</sup> y **dicción**. La elocución es la forma que tenemos de expresar las palabras, a ella pertenecen elementos como: intensidad, volumen y timbre. La dicción es la forma en cómo se pronuncian las palabras.

## 2.1.2 Utilidad y funciones de la conducta no verbal

Algunos estudiosos del tema como Flora Davis, aseguran que creen más en el lenguaje no verbal que en las palabras. Esta autora menciona que por ello no confía mucho en lo que se dice mientras se habla con otra persona por teléfono, ya que este medio no permite mirar al interlocutor.

Birdwhistel, investigador del lenguaje no verbal, menciona que del total de información transmitida durante una conversación, sólo el treinta y cinco por ciento corresponde al lenguaje oral y el resto a esa comunicación del cuerpo que algunos han designado como: *el lenguaje silencioso*<sup>27</sup> o *comunicación no verbal*. El lenguaje no verbal cumple diversas funciones dentro de la interacción humana:

<sup>25</sup> Ricci, *Op. cit.*, p. 135.

<sup>26</sup> Hernández, en página web, *Op. cit.*

<sup>27</sup> Mehrabian, *Silent messages*.

Tiene carácter **repetitivo**<sup>28</sup>, esto sucede cuando se ilustra con ademanes lo que ya se dijo verbalmente. Este comportamiento no verbal puede también **contradecir** lo que se mencionó oralmente. Claro ejemplo de ello es cuando una persona dice que se encuentra bien mientras permanece con los hombros caídos, los ojos llorosos y se resiste a mantener el contacto visual con quien le cuestiona.

En ciertas ocasiones, el comportamiento no verbal puede llegar a **sustituir** a las palabras. Se puede apreciar en el caso de la secretaria que entra al despacho de su jefe para hacerle una petición, pero cambia de opinión cuando al entrar lo encuentra rojo, con un aspecto de cólera en la cara, mientras golpea el escritorio. En este caso no hace falta preguntar si el sujeto se encuentra enojado, ya que su comportamiento no verbal permite saberlo.

Otra utilidad de este tipo de comunicación consiste en **acentuar** mediante ademanes, gestos y movimientos, lo que ya se dijo verbalmente, con el fin de darle a las palabras mayor intensidad o fuerza expresiva.

Posiblemente sería muy complicado llevar a cabo una conversación si no existieran esos elementos que permiten **regular** sin necesidad de palabras el ritmo de una charla. Por ello: *"existen actos no verbales que indican al hablante, que continúe, se extienda en detalles, haga más ameno su discurso..."*<sup>29</sup> y que sin ellos no sería posible controlar el flujo de la comunicación.

Los movimientos de cabeza por parte del interlocutor permiten como emisor, conocer si el receptor tiene el tiempo o disposición suficiente para que se abunde en detalles. Cuando el receptor asiente con la cabeza lentamente, es señal de que está comprendiendo y reflexionando a cerca del mensaje. Se puede interpretar también que el interlocutor está de acuerdo en que el emisor continúe con su discurso. Cuando el interlocutor hace rápidos movimientos de cabeza se puede detectar que desea que el locutor se apresure con lo que está diciendo.

Por otro lado, una fuerte inspiración, es indicador de que el receptor desea tomar la palabra. Por su cuenta, el emisor permanecerá en silencio por unos instantes para dar pauta al receptor de tomar la palabra. No obstante, puede suceder que el orador no tenga la mínima intención de que su interlocutor tome la palabra, así que lo más lógico es que permanezca hablando y evite el contacto visual prolongado con su interactuante. En estos casos suele suceder, y también es válido, que el interlocutor interrumpa al orador deliberadamente y tome la palabra sin que este haya terminado de hablar.

---

<sup>28</sup> Knaap, *Op. cit.*, pp.27-31.

<sup>29</sup> *Ibidem.*

Como se puede notar, la utilidad o aplicación de la comunicación no verbal es variada y desempeña distintos roles de acuerdo con el contexto en el cual se evalúe. No obstante, a pesar de tener la utilidad mencionada, el lenguaje no verbal presenta también ciertas limitantes.

Al igual que en un campo gráfico, en el cual no se puede interpretar aisladamente una palabra, si no se toma en cuenta el resto del párrafo, con la comunicación no verbal sucede lo mismo. La interpretación que se tenga de un gesto dependerá del contexto. Es muy probable que un gesto sea solamente físico,<sup>30</sup> como rascarse la cabeza porque se tiene caspa y carecer por completo de un contenido psicológico.

Por ello, no cualquiera puede interpretar adecuadamente el comportamiento no verbal, a menos que tenga conocimiento del contexto, así como información de la salud física o hábitos del emisor.

## 2.2 La primera impresión

Dice una frase muy utilizada que *la primera impresión jamás se olvida*, por lo tanto, es más difícil borrar una mala impresión, si se genera en el primer contacto, ya que esto implicaría evaluar de nueva cuenta a la persona y partir prácticamente de cero. "*la primera impresión está ya formada a los 3 ó 4 minutos de conocer a una persona*".<sup>31</sup> durante ese periodo de tiempo se determina si la persona es o no merecedora de agrado o desagrado para quien le conoce, así como también, se hace un juicio adelantado acerca de si se puede o no confiar en esa persona.

En eventos como la entrevista laboral, la primera impresión que cause el candidato será determinante, ya que probablemente será la única oportunidad que tenga el aspirante para vender su imagen a la empresa y que esto facilite el que sea o no contratado.

---

<sup>30</sup> Ochoa y Aguilar. *Docente y discente: más allá de las palabras*, en página web [www.vady.mx/sitios/educacio/servicios/editorial/educycycien\\_ar22\\_r22a6.htm](http://www.vady.mx/sitios/educacio/servicios/editorial/educycycien_ar22_r22a6.htm) 5 octubre 03

<sup>31</sup> Muñoz. *Centro de Psicología virtual*, [www.cepvi.com/articulos/gestos\\_1.htm](http://www.cepvi.com/articulos/gestos_1.htm) 5 octubre 03

Por ello el candidato debe conocer que elementos son los que se evalúan en un primer contacto. Lo primero que se evalúa es la **apariciencia**, su aspecto físico, cómo viste, qué clase de accesorios porta. Después se valora el **qué dice**, pero a lo que se le presta mayor importancia, es a la forma en **cómo lo dice**. Esto es, el tipo de lenguaje que emplea, inflexión y tono de voz, entre otras cosas, se espera que el lenguaje corporal del emisor cuadre con su mensaje oral.

A veces no se tiene una segunda oportunidad para causar una buena impresión, en ello reside la importancia de procurar que la primera que se transmita sea positiva.

## 2.3 Los gestos

Los gestos se utilizan para transmitir distintas emociones, como pueden ser la ira, el miedo, ansiedad, alegría, dolor y toda esa amplia gama de emociones que un ser humano pueda experimentar. Cabe aclarar que: “*Algunos gestos son espontáneos otros. (...) con significados muy específicos y difieren mucho de una cultura a otra.*”<sup>32</sup> Como ejemplo de lo anterior se puede citar que en la India las personas mueven la cabeza de derecha a izquierda para decir que sí y de arriba hacia abajo para negar, contrariamente a como sucede en la cultura americana. Desmond Morris clasifica los gestos en: “*mímicos, esquemáticos, simbólicos, multisignificantes y alternativos*”.<sup>33</sup>

- A) *Mímicos*: corresponde a los gestos que tienen como fin imitar una situación.
- B) *Esquemáticos*: hacen representaciones breves y simbólicas de la realidad
- C) *Simbólicos*: representan estados de ánimo.
- D) *Multisignificantes*: son los que varían de acuerdo a la cultura en la cual se ejecute.
- E) *Alternativos*: gestos diferentes pero que transmiten el mismo mensaje.

Los gestos tienen distintas aplicaciones. Se emplean para poner énfasis en una conversación en que los interactuantes puedan observar simultáneamente la cara del otro, es por ello que la mayoría de los gestos suelen ser intencionales. Pero, a pesar de lo anterior, conviene aclarar que existen también gestos emitidos en una conversación cara a cara que, en algunas ocasiones, se salen del control del

<sup>32</sup> Knaap, *Op. cit.*, pp. 152-154.

<sup>33</sup> Morris, *Ciudadanos*, Parejo, *Op. cit.*, p. 45.

emisor y es entonces cuando se expresa mucho más de lo que en primera instancia se pretendía.

Ejemplo de ello es cuando en una entrevista periodística el entrevistado pretendía ocultar alguna información o maquillarla pero algún gesto le traiciona y termina enviando un mensaje totalmente distinto del que en primera instancia pretendía.

Sin embargo, y a pesar de la carga comunicativa que poseen los gestos, en ellos aplica lo mismo que con la postura y los demás componentes de la conducta no verbal: no se puede o sería poco profesional interpretar un gesto de manera individual y a partir de ahí sacar conclusiones. Al ser parte de un conjunto de signos, la interpretación de determinado gesto debe ser analizando de manera integral el conjunto de signos.

## 2.4 Proxemia

**La proxemia** se encarga de estudiar la forma en que los seres humanos utilizan el espacio de manera consciente o inconsciente. El creador del concepto **proxemics** fue Edward T. Hall, quien ha realizado diversos estudios sobre la invasión del microespacio y de cómo la gente reacciona ante esto.

De acuerdo con Hall, el comportamiento espacial varía dependiendo del grado de confianza que exista entre emisor y receptor. Hall propone 3 tipos de distancia dependiendo de la relación que se establezca entre locutor e interlocutor.

Él dice que: “*cuarenta y cinco centímetros es la distancia apropiada para conversar o hacer el amor*”<sup>34</sup>. Es lo que comúnmente se conoce como **distancia íntima** en la cual es posible reconocer el olor corporal del interlocutor, en esta distancia es posible el contacto físico debido a que el nivel de confianza es mayor. En este tipo de distancia los sujetos interactuantes se permiten invadir y ser invadidos en su propio territorio sin temor o reserva de generar molestias en el otro.

Para Hall, la **distancia personal** va de 45 a 75 centímetros, el autor lo denomina, la burbuja personal a la cual sólo determinadas personas pueden tener acceso. Respecto a la distancia social próxima, menciona que va “*de un metro veinte a dos metros,*”<sup>35</sup> a este tipo de distancia corresponde la que se mantiene en la escuela, en la oficina y en aquellos lugares públicos en donde se debe compartir el mismo espacio por convenio o acuerdo social.

<sup>34</sup> Davis, *Op. cit.* p.118.

<sup>35</sup> *Ibidem.*

## 2.5 El comportamiento visual

Los ojos son como una extensión del cerebro, menciona Ricci Bitti en el libro *La comunicación como proceso social*. A través de ellos es posible conocer lo que una persona está pensando. Pero también existe otra frase que dice que los ojos son el reflejo del alma, lo cual también es muy aceptable, ya que son un canal eficaz por medio del cual es posible darse cuenta de los sentimientos de una persona.

Una mirada puede resultar desafiante dependiendo de la intensidad o duración que tenga, pero también puede señalar complicidad y consuelo dependiendo de la forma en que se mire.



Ojos de Anthony Hopkins en la cinta *Hannibal*, tomada de [pág. web. cinemex.com](http://pág.web.cinemex.com)



Ojos de Gollum, personaje de la cinta *El señor de los anillos 3*. tomada de [pág. web. cinemex.com](http://pág.web.cinemex.com)

Al igual que en los seres humanos, se ha comprobado que “ *la mirada fija y sostenida es una forma de amenaza para muchos animales*”<sup>36</sup>. De acuerdo con experimentos realizados por Exline, se ha podido comprobar que, cuando un animal se siente observado por bastante tiempo tiende a ponerse inquieto, a caminar de un lado a otro e incluso puede reaccionar agresivamente, esto en pro de su supervivencia.

<sup>36</sup> Davis, *Op.cit.*, p.83.

Respecto a los seres humanos, particularmente en la cultura americana se puede notar que cuando una persona es observada por tiempo excesivo, puede sentirse en peligro, si la mirada proviene de un desconocido. Puede también sentirse molesta si la mirada es prolongada y no encuentra explicación razonable, porque esto puede ser un indicio de que está siendo criticada por quien la mira.

Se puede mencionar también que cuando dos personas se sienten atraídas, el encuentro visual que hay entre ambos es muy frecuente, ya que “ *el contacto ocular intensifica la intimidad, expresa y estimula las emociones y es un elemento importante en la exploración sexual.*”<sup>37</sup> Desde esa perspectiva se puede comprender el hecho de que cuando una persona no está interesada sentimental o sexualmente en otra, tiende a evitar el encuentro visual con dicha persona, bajando o desviando la mirada, a fin de bloquear todo intento de acercamiento físico con la otra persona.

La experiencia indica que el lenguaje oral se puede controlar; sin embargo, el comportamiento visual es un elemento de la comunicación no verbal un tanto difícil de regular.

Es por ello que cuando alguien emite un discurso que es incongruente con su propia forma de ser, o respecto del cual no está muy seguro, o lo que es peor, cuando alguien está alterando una información o mintiendo, prefiere evitar el contacto visual por temor de encontrarse descubierto.

De esta manera se puede apreciar que los ojos son un eficaz canal de información acerca de los pensamientos y sentimientos de una persona. Sin embargo, aunque lo anterior es cierto, no es imposible que existan personas capaces de controlar su comportamiento visual. Claro ejemplo de ello lo podemos ver en la película *Pecado original* donde: el protagonista (Antonio Banderas), es un jugador profesional de baraja. Él aprende a regular su comportamiento ocular y facial a fin de que sus contrincantes no puedan intuir en su rostro el juego de cartas que tiene y de esta manera tener ventajas sobre sus adversarios. Aquí la estrategia es no permitir que las emociones se hagan visibles en los ojos.

En las investigaciones realizadas por Ellsworth en el año de 1975, resalta que en la mirada se pueden encontrar tres peculiaridades muy interesantes: la primera es que dicha mirada *llame la atención*, la segunda es el poder activador o *que incite a una acción* y la tercera radica en la *capacidad que pueda tener una mirada para envolver a su interlocutor*<sup>38</sup>. Por lo tanto, la emisión de una mirada está intrínsecamente ligada con las intenciones y personalidad de quien la emita.

---

<sup>37</sup> *Ibidem.* p. 86.

<sup>38</sup> Ricci, *Op.cit.* p. 155.



Por el grado de intensidad que tenga la mirada, Ricci Bitti sugiere que es posible clasificarla en: **una mirada, una hojeada, contacto visual, evitar la mirada y apartar la mirada.**

La mirada sirve para: reforzar la comunicación oral, se utiliza para obtener información acerca del emisor, en una conversación cara a cara se utiliza para interactuar con el interlocutor, para indicar el grado de atención e interés que se tenga con respecto al tema de que se esté hablando. Se utiliza también para indicar que el mensaje está siendo comprendido, o lo contrario, se emplea cuando se pretende intervenir en una conversación, así como regular el ritmo de la misma. La mirada posee una función gramatical, ya que es un recurso muy común para poner fin a una conversación, esto con sólo desviar la mirada del interlocutor.

Entre los estudiosos que han incursionado en éste ámbito de interpretación de la mirada podemos encontrar a: Exline, 1972 y Argeline Cook, 1976, quienes a través de sus observaciones encontraron que el oyente que no mantiene contacto visual con su interlocutor es porque siente cierto rechazo hacia él o que se encuentra indiferente respecto de lo que su interlocutor dice. Por otro lado, se debe evitar mirar intensamente al interlocutor para no hacerlo sentir incómodo.

Thibault y Kelley dicen que el poder social de una persona con respecto a otra funge como factor de remarcada importancia en el manejo del espacio visual. La persona de mayor jerarquía o con cierto poder por encima de alguien gozará de mayor espacio visual o la otra tenderá a mantener cierto grado de sumisión<sup>39</sup> y no mirará de manera tan abierta como lo pudiera hacer su superior.

Exline, estudioso del comportamiento no verbal, encontró que la intimidad producida por el contacto visual puede inhibir en cierta forma a las personas. Por lo anterior, el contacto visual directo y a una distancia cercana, sólo se mantiene con amigos muy próximos o con la pareja, de no ser así, el hecho de sentir invadida la intimidad visual provocará en quien es observado, cierto grado de desconfianza o malestar.

El contacto visual que exista entre dos personas brinda amplia información acerca del tipo de relación que pueda haber entre ambas; sin embargo, el contacto visual permanente puede tener distintas connotaciones.

Argyle, por su parte, considera el hecho de ser mirado. Menciona que este acto puede dar lugar a: *"tendencias contradictorias en la misma persona), entre el querer ser mirada (exhibicionismo), y el rehuir ser mirada ( ansia frente al público).*<sup>40</sup> Por ello, uno de los mayores temores a que se enfrenta la gente al hablar en público no es al acto de hablar, sino a que todas las miradas se centran en el orador.

---

<sup>39</sup> Ricci, *Op cit.*, p. 156.

<sup>40</sup> *Ibidem.*, p. 157.

Exline descubrió como resultado de sus experimentos y observaciones que las personas extrovertidas hacen mayor uso del contacto visual y tienden a emitir miradas más prolongadas que las personas introvertidas.

La mirada posee tal importancia, que puede fungir como factor determinante en una entrevista para ingresar a laborar en determinada empresa. Esto es que, si una persona suele evadir la mirada mientras se le habla o mientras habla, demuestra inseguridad y por supuesto desconfianza. En variadas ocasiones, el eficaz contacto visual que se mantenga durante la entrevista va a determinar si el candidato es apto o no, para ocupar dicho puesto.

De acuerdo con las investigaciones de Sommer, en el salón de clases, los alumnos que tienen conocimiento e interés con respecto al tema que se trate en la materia, mantendrán o provocarán el contacto visual con el profesor. Por otro lado, los alumnos que no tengan interés ni conocimiento alguno del tema en cuestión, optarán por evitar el encuentro ocular con el profesor, eludiendo así cualquier posible pregunta del tópico que se trate.

Tomando como referencia dicha investigación, los alumnos que tienen alto grado de participación<sup>41</sup> tienden a ocupar los asientos que se encuentran dentro del campo de visibilidad del profesor, o cerca del mismo.

Conviene reconocer que el mirar al interlocutor a los ojos es un mensaje de que el canal de comunicación permanece abierto y que se está dispuesto a escucharle o atenderle. Por ello, en el momento en que el profesor pierde contacto visual con los alumnos puede perder cierto liderazgo sobre el grupo.

Por otro lado, si los alumnos evitan la mirada del profesor indica que el canal de comunicación no está abierto y que algo no está quedando claro o existe una razón posiblemente negativa por la cual los alumnos evaden su mirada.

Aristóteles decía que el principal objetivo de la comunicación era la persuasión. Partiendo de lo anterior y de acuerdo con los estudios que se han hecho sobre cambio de actitud y persuasión, se puede decir que todo comunicador que pretenda lograr un cambio de actitud en determinada audiencia, deberá tener alto grado de credibilidad.

La credibilidad no se consigue sólo con el mensaje, sino con la actitud y la congruencia, y por supuesto, se suele creer más en aquellas personas que son capaces de mirar a los ojos mientras intentan persuadir.

En la vida cotidiana se suele confiar más en la gente que mira a los ojos cuando habla. Existen muchas interpretaciones y facetas con respecto a la mirada, por ahora es posible concluir parafraseando a Bitti, en *La comunicación como*

---

<sup>41</sup> Knapp, *op. cit.*, pp. 101-103.

*proceso social* diciendo que: si los ojos son una extensión del cerebro entonces a través de ellos se puede predecir lo que otra persona piensa y/ o siente.

## 2.6 La postura

A primera vista parece tan simple y sin importancia, sin embargo; el mantener determinada postura dice mucho de la personalidad, ambiciones, disposición y, sobre todo: proyecta una imagen acerca de la actitud que se tenga respecto a determinada situación o persona.

Sobre la postura se han hecho diversas investigaciones, entre los estudiosos que las han llevado a cabo podemos encontrar a Albert Sheflen, quien descubrió que existen dos tipos de posturas, lo que él llama **posturas congruentes** y las **posturas incongruentes**. Lo anterior significa que en cualquier conversación, es posible descubrir cuando alguien está o no de acuerdo con el emisor y ello sólo con observar la postura que los receptores mantienen. De acuerdo con esta teoría, cuando el receptor mantiene la misma postura que el emisor, ello significa que está de acuerdo en lo que se menciona. A esta postura se le llama también efecto del espejo, ya que se copia la postura del otro. Las personas que se encuentren con ellos, pero que no pertenezcan al mismo nivel social adoptarán una postura diferente. Las personas de estatus más alto gozarán, al igual que en el contacto visual, de mayor libertad.

Sheflen menciona que cada persona posee un modo característico para controlar su cuerpo, ya sea que se encuentre de pie, caminando o sentado: *“La postura de un hombre nos habla de su pasado, la sola posición de sus hombros nos puede dar una indicación de las penurias sufridas, de su furia contenida o de una personalidad tímida.”*<sup>42</sup> Basta a veces con observar la postura de alguien para reconocer que las cosas van mal o que se encuentra o se siente dichoso, sin necesidad de que éste diga nada. La postura es el elemento más fácil de observar dentro del lenguaje no verbal. A través de ella se puede descubrir qué es agradable o no para determinada persona.

De acuerdo con las investigaciones de Sheflen se ha descubierto que durante el galanteo se desarrolla una conducta no verbal muy particular con respecto de la persona a quien se pretende conquistar.

---

<sup>42</sup> *Ibidem*, p. 129.

Cuando se encuentra a alguien que resulta atractivo se suele mantener una postura un poco más recta, enderezada la espalda y se levanta el mentón.

Se puede notar que cuando dos personas se gustan suelen estar muy cerca y sonreír sin motivo alguno. Es muy común también que dos personas que se sientan atraídas mutuamente procurarán con frecuencia mirar a la otra persona y curiosamente, evadir nerviosamente la mirada en el momento en que se saben descubiertos.

Lo contrario ocurre cuando alguien se ve en situaciones como las del transporte público en donde, generalmente, es necesario sentarse demasiado cerca de gente desconocida. Algunas veces, esta cercanía puede resultar desagradable.

Sheflen dice que, en este tipo de situaciones, en que el desagrado se manifiesta, las personas suelen poner brazos y piernas como barreras. Si la otra persona se encuentra recargada, el individuo que sienta el desagrado optará por inclinar el cuerpo hacia delante, cruzar los brazos o las piernas. Manejará una postura que le permita mostrarse a la defensiva, pero también coartar cualquier intento de comunicación<sup>43</sup> hacia la persona que le desagrada.

Meharabian realizó estudios acerca de la relación que existe entre las actitudes y el nivel social de los individuos. De acuerdo con este investigador: si existe proximidad entre los Interactuantes, si el contacto visual es frecuente<sup>44</sup> y profundo, si el receptor inclina su cuerpo hacia delante, se puede interpretar que la actitud del destinatario es positiva con respecto al emisor o fuente.

Las investigaciones de Mehrabian sugieren que en lugares públicos es posible distinguir si una persona pretende o no interactuar con los demás. Lo anterior se puede llevar a cabo con sólo observar la posición que mantiene una persona durante la interacción: si permanece de pie o sentada, la dirección hacia la cual dirige la cabeza y el resto del cuerpo, son indicios que pueden ser reveladores acerca de las actitudes de los seres humanos en distintas situaciones.

Es conveniente aclarar que no existe una sola interpretación para cada una de las posturas. Para dar una interpretación lo más acertada posible es necesario tomar en cuenta el contexto cultural y social en que ésta se efectúe, así como también el clima.

No se puede interpretar aventuradamente que una persona que mantiene piernas y brazos cruzados sentada en un parabús está a la defensiva, si no se considera por ejemplo, que es posible que haga mucho frío y que la persona quizá sólo pretende protegerse del clima.

---

<sup>43</sup> *Ibidem*, p. 128.

<sup>44</sup> Ricci, *Op. cit.*, pp. 146-147.

Por ello es muy apresurado emitir un juicio acerca de una postura si no se posee la información ni la apertura suficiente para tomar en cuenta los aspectos señalados, así como también las diferencias culturales. A pesar de que existen símbolos universales en el lenguaje no verbal, existen muchos otros que son variables y su connotación va a depender de la cultura en donde se desarrolle.

A los distintos gestos que se realizan con el cuerpo, se les denomina emblemas y algunos de ellos poseen un significado muy específico de acuerdo con la cultura en la cual se efectúe. De acuerdo con las investigaciones de Paul Ekman el número de emblemas que se utilizan de una cultura a otra puede variar notablemente .

En México, por ejemplo, el ademán de llevarse las manos al estómago puede significar que se tiene malestar en el estomago o que se tiene hambre, sin embargo; en la cultura japonesa, este mismo ademán puede aludir a la muerte o al suicidio<sup>45</sup> ya que puede representar el harakiri.

## 2.7 Lenguaje facial

El rostro humano es la parte física del cuerpo más reveladora en lo que a emociones, opiniones y estados de ánimo se refiere. De acuerdo con las investigaciones de Ray Birdwhistell, el rostro es capaz de realizar más de 25 mil expresiones faciales distintas. Para comprobar lo anterior conviene ver una película o una cinta de video casera, tal vez una convivencia familiar, y detener cada una de las escenas. Es posible analizar cada uno de los gestos que los actores realicen y se encontrarán infinidad de expresiones faciales que, curiosamente, en muchas ocasiones pueden ser contradictorias.

En el transcurso de la vida se aprende a controlar y manipular la mayoría de los gestos faciales que se realizan, no obstante, algunos son inconscientes y se hacen presentes sin que se tenga conciencia de ellos.

A través del lenguaje facial es posible distinguir una amplia gama de mensajes que aunque en primera instancia pretenden ser controlados o son intencionados, se manifiestan también muchos otros que escapan del control del emisor.

El lenguaje facial es capaz de expresar emociones y actitudes, de enviar señales de interacción que van a ser útiles también para regular una conversación. Las expresiones faciales son individuales y caracterizan la personalidad de cada individuo. El papel que juega el rostro para la comunicación estriba en que:

---

<sup>45</sup> *Ibidem.* p. 19.

“representa desde el nacimiento un importante canal de interacción entre el adulto y el niño...”.<sup>46</sup> Se sabe que cuando una persona mira a la otra, es porque su atención está concentrada en ella, por esto el niño siente confianza y apego hacia su madre, así que no es de extrañar que la primera sonrisa que emita sea para ella.

Paul Ekman, estudioso del comportamiento no verbal, escribió un libro que lleva por nombre *Emotion in the human face*<sup>47</sup>. En este libro, Ekman menciona que con el rostro podemos llevar a cabo más de mil expresiones faciales diferentes. Por lo tanto, de la combinación de cada una con otras será posible encontrar diversas interpretaciones del lenguaje facial.

En este estudio Ekman era muy preciso; sin embargo, el problema consistía en saber interpretar acertadamente cada uno de esos gestos. Es así como tiempo después comenzó a trabajar con el psicólogo Friesen y Silvan Tomkins y al lado de ellos desarrolló una especie de atlas o guía llamado FAST (facial Affect Scoring Technique).

La siguiente información se basa en Knapp Mark.<sup>48</sup>

El FAST tiene como función clasificar las expresiones faciales utilizando fotografías en lugar de descripciones verbales y divide al rostro humano en tres zonas:

1. La frente y las cejas.
2. los ojos y el resto de la cara
3. nariz, mejillas, boca y mentón.

De esta manera Ekman menciona que la zona de nariz, mejilla y boca es imprescindible para expresar el disgusto. Para el miedo la zona clave son los ojos, los párpados y las cejas, así como también los ojos y los párpados son parte importante para la felicidad. En lo que respecta a las cejas, la boca y la frente, se puede encontrar que ellas son esenciales para expresar sorpresa.

---

<sup>46</sup> *Ibidem*, p. 153.

<sup>47</sup> Davis, *Op.cit.*, pp. 71-75.

<sup>48</sup> Knapp, *Op.cit.*, pp. 229-253.

**La sorpresa:**

Cuando una persona está sorprendida: suele levantar las cejas y ellas toman forma de curvas elevadas, los párpados se estiran y se abren en su mayor proporción, lo blanco del ojo suele verse por encima del iris, la mandíbula cae abierta de modo que los labios y los dientes permanezcan separados.

**El miedo:**

Se reconoce que una persona está asustada cuando sus cejas están levantadas, se aprecian arrugas en el centro de la frente. Otro signo que puede ser indicador del miedo, es cuando el párpado superior se encuentra levantado mostrando la esclerótica y el párpado superior en tensión y alzado, o también cuando se mantiene la boca abierta y los labios ligeramente contraídos.

**El disgusto:**

Una persona disgustada mantendrá el labio superior levantado, el labio inferior estirado hacia abajo, ligeramente hacia delante, nariz arrugada, las cejas empujando hacia abajo el párpado superior.

**La felicidad**

La felicidad se expresa cuando en el rostro se aprecia que una arruga baja desde la nariz hasta el borde exterior, más allá de la comisura de los labios, las mejillas suelen permanecer levantadas, la boca puede estar abierta o no, con o sin exposición de los dientes.

El rostro representa la región más importante en cuanto a transmisión de emociones se refiere: "en el hombre, la mímica facial desempeña diversas funciones que podríamos reducir a tres: la expresión de las emociones y de las actitudes interpersonales, el envío de señales inherentes a la interacción y la manifestación de aspectos típicos de la personalidad del individuo".<sup>49</sup> Por lo tanto, representa un vasto transmisor de información acerca de los sentimientos, actitudes, pensamientos y emociones de los individuos.

---

<sup>49</sup> Ricci, *Op cit.*, pp.153-154.

## 2.8 La voz

### 2.8.1 Volumen y velocidad

En ocasiones, menciona José Parejo, en su obra *Comunicación no verbal y educación*, no se entiende nada de lo que él otro dice; sin embargo, se puede entender el mensaje por la forma en que se dice. El tono, ritmo y volumen de voz pueden ser determinantes, si se pretende captar la atención de alguna persona, o en el mejor de los casos, de un público.

Si una persona tiende a hablar lentamente puede aburrir al auditorio. Si por otro lado, carece de fluidez, los receptores confiarán poco en su mensaje, ya que no habrá la suficiente convicción en la fuente. La falta de fluidez puede indicar también que el emisor no conoce bien el tema y su mensaje rebuscado puede resultar molesto y confuso para quien escucha.

Cuando se emite un discurso dirigido a un amplio auditorio deben tomarse en cuenta los siguientes factores: *variación del volumen, velocidad, altura y articulación*<sup>50</sup> si se pretende obtener una comunicación más eficaz. El volumen de voz que se emplee debe variar dependiendo del auditorio al cual se dirija el emisor. Conviene tomar en cuenta la distancia que exista entre la fuente y el receptor, así como el nivel de ruido que pueda obstruir el mensaje. Sin embargo; no debe emplearse el mismo volumen de voz durante todo el discurso, ya que resultaría monótono y el interés por parte del receptor decaería progresivamente.

La voz posee un uso gramatical y al igual que los puntos y las comas en la escritura, ésta va a servir para distinguir una frase de otra, o para separar un tema de otro. Por lo anterior, conviene matizar la voz para que la persona que decodifica el mensaje no pierda el hilo de la conversación y pueda darse cuenta de cuándo se le va a mencionar algo importante en el desarrollo del discurso.

En frecuentes ocasiones el tono de voz funge como delator de la personalidad de un individuo, de la seguridad y confianza que tenga en sí mismo, así como su grado de convicción y conocimiento acerca del tema que maneja.

Sucede también que a veces se levanta la voz ante una situación que resulta desagradable o molesta, o cuando se siente que la integridad física o emocional está siendo amenazada. No obstante, cuando las emociones son positivas y por supuesto que implican placer, es muy común también que se eleve el tono de voz un poco más que de costumbre.

---

<sup>50</sup> Knaap, *op cit.*, p. 305.



Respecto al volumen de la voz y su relación con el status, sucede algo similar que con la postura y el comportamiento espacial. Dentro de cualquier organización, la persona que ocupe un rango superior en dicho grupo, elevará con mayor frecuencia el tono de su voz. No obstante, una persona cuyo nivel económico o laboral sea inferior, optará por no elevar el volumen de su voz si se encuentra molesto, ya que se juzgaría como insubordinación.

Como se puede apreciar, en este caso sucede lo mismo que con el comportamiento espacial en donde se decía que las personas de mayor status o nivel dentro de una organización, gozarán también de mayor libertad de movimiento, esto es que las relaciones de poder tienen una influencia directa sobre el paralenguaje. Se aclara que influyen, pero no necesariamente determinan la forma de expresarse del hablante.

## 2.8.2 Pausas, silencios, tono y ritmo

No es favorable que el emisor hable muy rápido, porque se corre el riesgo de que el mensaje no sea comprendido plenamente, por ello el emisor debe modular el ritmo de su conversación.

Es conveniente hacer pausas durante la conversación para dar tiempo al receptor de decodificar el mensaje, así como también, estar al pendiente de su rostro y postura. Durante esta pausa es posible que el receptor pretenda intervenir en la conversación y tomar el papel de emisor, en este caso la pausa puede ser un regulador de dicha conversación.

Los silencios no constituyen un vacío en la comunicación, por el contrario, la sola presencia de ellos es ya otra forma de comunicación. Cuando se lleva a cabo una conversación es conveniente dejar unos instantes al silencio, ya sea para señalar algo importante, o para dar tiempo a la reflexión después de que se dijo algo que sea conveniente destacar.

El tono no deja de ser interesante, ya que el uso del mismo dependerá de la intención del comunicador y va a variar dependiendo del efecto que se pretenda producir en quien escucha. El tono es como la vestimenta de la voz, cambia dependiendo de la situación en que se emplee, por ello el mismo tono de voz durante un largo discurso puede resultar aburrido y en consecuencia, distraer la atención del auditorio hacia otro asunto.

Cuando se emite un mensaje, sobre todo si se dirige a un auditorio, se debe procurar emplear un ritmo de voz dinámico, un tono cálido, matizar la voz con silencios y pausas, cada que se vaya a decir algo que se pretenda resaltar.

Conviene también elevar el volumen de la misma cuando se considere conveniente.

El comunicador debe generar empatía para con el público hacia el cual se dirige, de esa manera podrá intuir si el mensaje está siendo aceptado o interpretado correctamente.

Por lo anterior, el emisor debe ser capaz de decodificar todos los mensajes no verbales que emita el auditorio o receptor, sólo de esa manera podrá identificar las necesidades e intereses de su público y saber cuándo prolongar o cuándo dar por terminado un tema.

## Capítulo III. El lenguaje no verbal en el aula universitaria



Comportamiento no verbal en el salón de clases.

El proceso de enseñanza aprendizaje, en el ámbito escolar implica una interacción entre el profesor y el alumno, pero para que haya un aprendizaje, es necesario que el sujeto cognoscente lleve a la práctica aquello que se le enseña: el aprendizaje requiere que el organismo se exponga a la situación. Esto provocará un cambio de conducta en el estudiante con respecto al objeto de estudio.

La enseñanza por su parte, "amplía las posibilidades de desarrollo"<sup>51</sup>... a los alumnos. Este proceso lleva a los estudiantes a realizar actividades de carácter gnoseológicas (de conocimiento), valorativas (emisión de juicios) y prácticas (llevar a los hechos lo aprendido).

---

<sup>51</sup> *Monografías.com*, en pág. web: [www.monografias.com/trabajos11/aprendje/aprendje.shtml](http://www.monografias.com/trabajos11/aprendje/aprendje.shtml) 5-octubre 03.

De acuerdo con un artículo publicado en monografias.com en el proceso de enseñanza aprendizaje intervienen diversos factores como son:

- ❖ El ambiente familiar el estudiante
- ❖ El ambiente escolar que se genere en su entorno, cómo se lleva con sus compañeros y las condiciones físicas del lugar donde estudia.
- ❖ Los recursos económicos con que el alumno cuenta.
- ❖ Factores congénitos como el desarrollo evolutivo, la herencia biológica y desde luego la salud física y mental del estudiante.
- ❖ La motivación personal e intereses propios del alumno para con el tema
- ❖ Sus aptitudes y actitud ante la clase.

Como puede observarse, son múltiples los factores que intervienen en este vasto proceso de aprendizaje, sin embargo; para fines de este trabajo, únicamente se tocarán aspectos relativos al lenguaje no verbal.

El presente capítulo constituye la matriz de esta tesis. En él se abordan de manera específica los comportamientos no verbales que fueron observados en el interior del salón de clases, durante el tiempo en que se llevó a cabo esta investigación. La población que se tomó como muestra fueron tres grupos de la carrera de comunicación y periodismo del turno vespertino en la ENEP Aragón. Dos de los grupos cursaban quinto semestre y el tercero, octavo semestre. Esta población está integrada por jóvenes cuyas edades oscilan entre los 19 y 23 años de edad, figurando como promedio la edad de 20 años. El nivel económico al que pertenecen va de clase media a clase media baja. Esta población que se tomó consta de 69 hombres y 49 mujeres, dando un total de 118 personas.

Durante el transcurso de dicha investigación, un grupo de quinto cursaba la materia de *Teoría y medios de comunicación 3*, y el otro *Psicología de la comunicación*. El grupo de octavo, por su parte, cursaba la materia de *Seminario de comunicación y literatura contemporánea*. El semestre correspondiente a tal investigación es el 2002-III.

En este capítulo se hace alusión a las condiciones ambientales e interactivas que se generaron en el aula a fin de propiciar o inhibir ciertos comportamientos. Así como también se podrá apreciar el nivel de influencia que puede existir entre el desempeño académico de un alumno, en relación con su propio lenguaje corporal. En este apartado es posible reconocer qué utilidad puede tener para el docente la correcta interpretación del lenguaje corporal de sus alumnos, a fin de propiciar un rendimiento académico más positivo.

### 3.1 El salón de clases: condiciones físicas

El salón de clases es un escenario comunicativo. En él se pueden observar por lo menos dos facetas de interacción, “entre el profesor y el alumno, y entre el alumno y sus compañeros”.<sup>52</sup> Este tipo de comunicación lleva implícitos dos objetivos: la relación entre profesor y alumno, así como los objetivos particulares de la materia en el proceso de enseñanza aprendizaje.

El ambiente que se genera en el aula determina el nivel y tipo de relaciones que se establecen en el interior del grupo, así como el grado de participación o apatía por parte de sus integrantes. El contexto en el cual se desarrolla el proceso comunicativo es crucial, ya que las condiciones ambientales que se generen alrededor de los interactuantes, propiciarán un clima agradable, o en su defecto, desagradable para los que ahí conviven.

Para poder hablar más apropiadamente de la comunicación no verbal que se da entre los integrantes de un grupo o entre dos individuos que interactúan, es necesario considerar las condiciones ambientales y físicas que rodean o favorecen dicho proceso de comunicación. Conviene conferirle al contexto el reconocimiento debido, ya que la sola presencia de un contexto agradable o desagradable puede favorecer o inhibir determinados comportamientos.



Interacción entre los alumnos. Se puede apreciar en esta foto que la parte trasera del salón se encuentra vacía y el alumnado se concentra al frente.

<sup>52</sup> Fragozo, *razón y palabra*. [http://www.razon.y.palabra.org.mx/antefiores/n13\\_gomisa\\_13.html](http://www.razon.y.palabra.org.mx/antefiores/n13_gomisa_13.html) 03 Marzo 2003.

Conviene para ello, hacer una breve descripción de las instalaciones en las cuales se llevó a cabo la investigación.

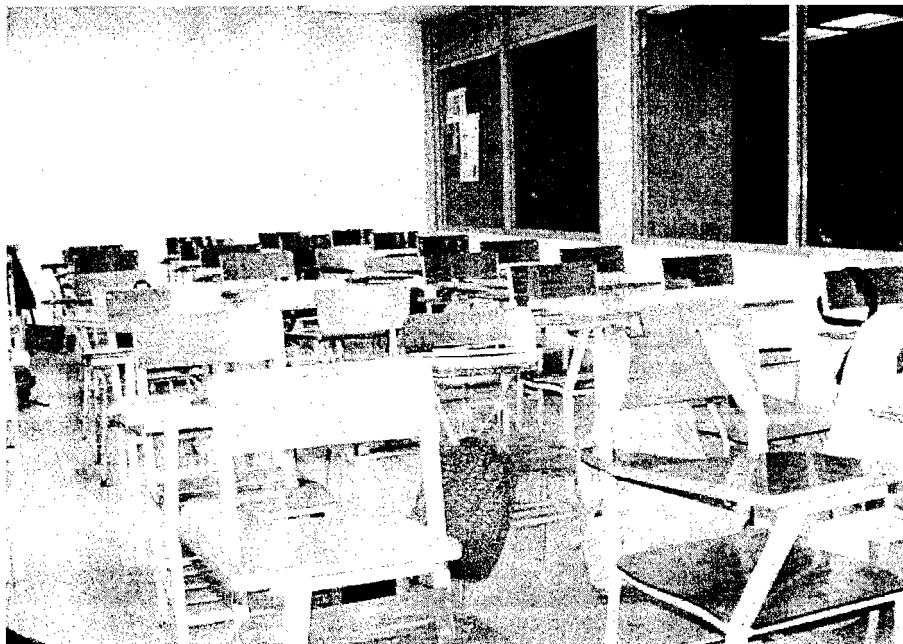
El aula o salón de clases constituye el espacio físico en el cual se imparten las clases. Por lo que respecta a los salones que son muestra de esta investigación, sólo una de las paredes cuenta con grandes ventanales. La pared que da a los pasillos tiene también ventanas, pero muy pequeñas y sólo fungen como tragaluz, ya que a través de ellas no es posible observar hacia afuera porque se encuentran en la parte superior.

Los mesabancos se encuentran fijos al piso por medio de tornillos, por lo tanto no es posible cambiarlos de lugar. Los asientos están muy próximos unos de otros. En el centro del salón hay un pasillo que permite caminar entre las butacas.

En la parte de enfrente hay un mayor espacio, es donde se encuentra el escritorio, y a un costado, fijo a la pared, está el pizarrón. La parte frontal constituye el espacio desde el cual generalmente se imparte o se coordina la clase.



Esta foto muestra las ventanas que se encuentran del lado del pasillo.



En esta foto se pueden apreciar los ventanales del lado opuesto a los anteriores, así como los pupitres fijos al piso.

El diseño de las butacas es rígido. De acuerdo con Howard Rolfe, las aulas cuyos asientos son fijos y permanecen alineados: "... resultan inadecuadas por completo para la práctica de discusiones de grupo, para la interacción entre los alumnos y para un tipo de actividad variada que se desarrolle simultáneamente."<sup>53</sup> No obstante, conviene mencionar que el hecho de que se encuentren acomodadas de esta forma tiene como objetivo, facilitar al profesor el control sobre el grupo.

Sin embargo; este tipo de pupitres puede resultar un tanto incómodo, si se pretende propiciar alguna dinámica que requiera una reacomodación de los asientos.

El espacio que queda entre una butaca y otra es muy reducido, por lo tanto los estudiantes se ven obligados a sentarse muy próximos a sus compañeros. Por lo que se pudo observar, esta proximidad entre butacas no genera malestar entre los integrantes del grupo, ya que se cuenta con suficientes asientos para que el estudiante elija el lugar que mejor convenga a sus intereses.

<sup>53</sup>Sommer, *Espacio y comportamiento individual*, p.196.

Las paredes del salón son color crema y el pizarrón verde. Este color obedece a la sensación que, de acuerdo con los especialistas, provoca en los seres humanos. Con respecto al color verde se menciona que: "...es un color que nos transmite equilibrio, serenidad, relax, nos descansa suavemente y da armonía".<sup>54</sup> Por lo tanto genera un ambiente positivo entre quienes lo observan.

En algunas ocasiones el aula carece de limpieza, con papeles fuera del cesto de basura, el piso y pizarrón sucios. Esta situación cuando se presenta constituye un estímulo ambiental negativo para las personas que se hallan dentro del salón.

Como un reconocimiento a la subjetividad que existe en este tipo de investigación y, sobre todo, con el ánimo de contextualizar al lector en un sentido más humano, se presenta la siguiente narración de la experiencia, ante la realización de la investigación vivencial. Por ser una explicación de la participación personal, las siguientes líneas están redactadas en primera persona.

### 3.2 Experiencia personal: Así fue

El primer día que estuve enfrente de un grupo de alumnos estaba bastante nerviosa. Sentía las piernas débiles y me costaba un poco de trabajo respirar, tenía una ligera sensación de mareo, así como la garganta reseca.

Levanté la mirada tratando de buscar el contacto ocular con algunos de los integrantes del grupo, pero sólo unos cuantos miraban hacia mí.

Las materias en las que estaría como adjunta de profesor eran: Psicología de la comunicación, Teoría y medios de comunicación 3 y Seminario de comunicación y literatura contemporánea.

En primera instancia se trataba de romper el hielo, pero estaba consciente de que eso no era tarea sencilla y menos cuando se trataba sólo de la primera sesión.

Con el grupo de psicología organicé una dinámica. Esta actividad tenía que ver con las funciones que nos toca desempeñar en sociedad. La finalidad de ella era reconocer que en la vida cotidiana solemos clasificar o etiquetar a las personas sin conocerlas a ciencia cierta, y que es este juicio adelantado lo que nos impide establecer mejores relaciones interpersonales.

---

<sup>54</sup> Parejo, *Op.cit.*, p. 154.



Para llevar a cabo dicha actividad solicité la intervención de seis miembros del grupo. La dinámica, aunque fue divertida, no salió como yo esperaba, ya que no todos siguieron las reglas y lo que debiera quedar descubierto al final del juego se reveló antes de que éste terminara. Aún así, esta actividad marcó la pauta de una clase que prometía ser interactiva.

Cada sesión los chicos debían entregar un reporte del tema que se vería ese día. Esto es que debían investigar el tema que se trataría, de lo contrario no tendrían suficientes argumentos para participar. Las intervenciones de ellos eran el motor de la clase, así como fuerte arma para obtener buenas calificaciones o puntos adicionales.

La tercera clase se incorporaron al grupo alumnos que se habían inscrito en el periodo de altas y bajas. Este acontecimiento cambió mucho la dinámica del grupo. Dos chicos de los que se integraron al final eran demasiado inquietos y desconfiados. Generalmente se encontraban a la defensiva, miraban hacia mí sólo de vez en cuando y ofreciendo resistencia cuando intentaba involucrarlos.

No obstante, uno de ellos, Óscar, solía tener acertadas y valiosas participaciones. Con frecuencia interrumpía mi atención, ya que acostumbraba tener mal comportamiento y no respetar las reglas de la clase. Acostumbraba estar platicando, riéndose de manera indiscreta, cuchichear y molestar a alguno de sus amigos cuando éstos intentaban participar.

En un principio pensé que su comportamiento era hasta cierto punto lógico. Aunque yo sabía que se trataba de una actividad que debía ejecutar para la investigación y desarrollo de mi tesis, ante él, posiblemente yo no era más que una persona casi de su edad que apenas había terminado la carrera y que pretendía darle clase. Eso yo lo entendía y, por ende, trataba de no juzgarle, sino de hacerle saber que comprendía cómo se sentía y que no estaba improvisando. Esto es que, aunque nunca he sido ni pretendía ser una profesora, sí estaba comprometida a dar con ellos lo mejor de mí y a no tocar algún tema que no hubiera investigado previamente.

Mi percepción me permitía reconocer que este razonamiento era comprendido por el resto del grupo, salvo por Oscar, así que hubo un momento en que pensé que no se trataba de una inquietud escolar, sino de algo personal. Algo que yo no sabía qué era, le molestaba de mí y se resistía a aceptarme. En una ocasión nos encontramos casi en la puerta del salón, cuando vio que yo iba a entrar empujó ligeramente la puerta, yo entendí esto como que no quería que yo entrara.

Esta actitud, aunque no era generalizada, ya que no se trataba de todo el grupo, sino de una sola persona, me lastimó bastante de manera personal y sentí deseos de dejar todo y olvidarme de la investigación. Al final del día, había muchos otros temas que podían ser investigados. Bien podía dejar de lado el tema de *El lenguaje no verbal en el salón de clases*.

Pensé en el trayecto a mi casa que iba a ignorar el comportamiento de ese chico problemático, que muy probablemente, lo único que pretendía, lejos de querer molestarme, era llamar la atención. No sabía la atención de quién, si la mía o la del resto del grupo, o quizá la de ambos. Para empezar, mi atención ya la había ganado, pero de manera negativa.

Sobre este caso quiero mencionar que me causaba un poco de conflicto. Entre otras cosas, pensé que era un chico que carecía de atención por parte de su familia y que en el fondo se sentía muy solo y que esa era su manera de sentirse atendido. Es decir, en el momento en que su comportamiento era fuera de lo común o no respetaba las normas del grupo, las miradas se concentraban en él.

Para entonces se aproximaba el primer examen. Ya había pasado casi un mes desde la primera clase. Yo acostumbraba ir a la biblioteca sábados y domingos por la mañana, ya que en la tarde debía ir a trabajar. Por las noches, entre semana acostumbraba entrar a Internet a buscar información sobre los temas que se verían durante la semana, así como para programar las actividades que se realizarían.

Una noche, mientras preparaba la guía para el examen encontré un artículo que llamó mucho mi atención. Ahora no recuerdo el título pero era sobre la dinámica de grupos. Entre otras cosas decía que: *cuando en un grupo uno de los integrantes tiene problemas y éstos repercuten en el resto, entonces el problema es de todos y lo peor que se puede hacer es negar la existencia del mismo*. Fingir que no nos damos cuenta de que algo pasa, no significa que el problema deje de existir, por el contrario, lo hace mayor, y a largo plazo, más difícil de resolver.

Este artículo hizo que cambiara mi visión respecto al chico que para mí estaba representando un problema. Pude darme cuenta que mi comportamiento no estaba mal, ya que él era el único a quien al parecer no le agradaba algo. Decidí también que lograría, no solo conocer qué pasaba con él, sino involucrarlo y conseguir que dejara de defenderse de alguien que en ningún momento pensaba causarle daño.

Dicen algunos psicólogos que el primer paso para resolver un problema es reconocer que éste existe, lo que equivale en el método científico a identificar el problema.

Ya estaba claro que algo no le gustaba a Oscar. El siguiente paso consistía en conocer qué era eso que no le agradaba, así como invitarlo a que propusiera cómo podrían ser las cosas de manera que a él pudieran resultarle más atractivas y funcionales para el resto del grupo y para mí. Después de todo, éramos un equipo. A primera vista esto parece un razonamiento muy utópico, pero yo creía en él, así que sin pensar más lo apliqué.

Nos encontrábamos en el pasillo el grupo y yo. Les dije que ese día no habría clase, ya que les cedería dicho tiempo para la resolución de la guía, pero que si alguien así lo deseaba podía quedarse a la hora de la clase y con gusto resolveríamos juntos la guía.

Supuse que todos estarían felices de retirarse a su casa, puesto que no habían tenido la clase anterior y era una buena oportunidad para marcharse temprano, pero no fue así. El grupo de amigos, encabezado por Oscar, fue el primero en proponer que se quedaran, dijeron que querían esperarse. Esto se me hizo muy raro puesto que yo suponía que le desagradaba la clase. A razón de esta actitud decidí preguntarle abiertamente el por qué de su comportamiento un tanto hostil. Pregunté entre otras cosas, qué era lo que no le parecía de la clase y qué proponía.

Desde el primer día dejé en claro que la clase era para ellos y era compromiso de todos, no sólo mío, por lo tanto ambas partes tendríamos que sentirnos a gusto con lo que hacíamos, ya que de lo contrario las cosas solo se nos dificultarían. Nunca supe a ciencia cierta qué pasó por su cabeza en el momento en que le cuestioné, pero más que su respuesta, me sorprendió su actitud.

Me dijo que no tenía nada contra la clase, que de hecho le gustaba, sólo que él era muy inquieto, pero que para nada era algo personal. Exhorté al resto del grupo a que dijera como se sentía en la clase y si les gustaba cómo la estábamos llevando. La respuesta fue positiva por parte del resto de los integrantes. A las 8 de la noche, cuando llegué al aula, pensé que ya la mayoría se habría retirado, pero para sorpresa del profesor titular y mía, estaba en el salón el 98 por ciento de los integrantes.

No sé realmente qué pasó ese día, pero a partir de entonces, la actitud de Oscar y de su amigo Antonio cambió de manera favorable. No puedo negar que continuó siendo un chico inquieto y risueño durante las clases, pero nada que no se pudiera controlar con una ligera llamada de atención. El nivel de participación por parte del micro grupo del cual eran integrantes, aumentó.

El grado de rendimiento por parte de los tres grupos (*psicología, teoría y medios y seminario*), en términos generales era muy bueno. Las tareas de calidad y las exposiciones que presentaban para ser evaluados se superaban unas a otras a medida que transcurrían los días.

Todo el desempeño y entrega que ellos tenían para con la clase me estimulaba bastante y me retaba a superar lo ya realizado. Sentía un enorme compromiso por fortalecer y manejar el factor sorpresa y que cada clase fuera diferente. Tenía miedo de caer en la monotonía y por lo tanto de que a ellos se les hiciera una rutina asistir a clase, así que trataba de hacer dinámicas nuevas cada sesión.

Siempre he creído que lo mejor dentro de un grupo es fortalecer el espíritu cooperativo, sin dejar de lado, desde luego el aspecto competitivo, así que organizaba juegos en donde pudieran conjugarse ambas facetas. Es decir que, por equipos debían competir con otros, de esta manera, había trabajo en equipo y al mismo tiempo un espíritu de competencia, que impulsaba a querer ser los mejores en cuanto a desempeño académico, o los más rápidos en la solución de determinado problema.

Durante todo el semestre remarqué que el eje de nuestra clase era la *empatía*, el ponerse en el lugar del otro y ser capaz de comprender cómo se siente una persona desde el papel que le toca jugar. Por ende, la relación entre todos siempre fue dentro de un marco de respeto por la dignidad del otro.

Siempre he conferido especial atención al comportamiento no verbal. José Parejo menciona que a veces lo que los profesores enseñan puede olvidarse con el paso del tiempo, debido a que somos blanco de infinidad de mensajes diariamente, pero que hay algo que los alumnos recuerdan con mayor frecuencia, y eso es la actitud de un profesor.

Durante todo el tiempo que llevé a cabo esta investigación en el aula, traté de mantener en la medida de lo posible, una actitud cálida y amable. No podía invitarlos a que confiaran en mí y a que expresaran libremente sus ideas si mantenía una actitud hermética y fría.

Mientras realizaban actividades en equipos, acostumbraba acercarme a cada uno de ellos para saber si tenían dudas o alguna inquietud en particular o comentario con respecto al tema. Hasta ese momento todo era favorable y parecía marchar positivamente.

La asistencia era obligatoria. Sin embargo; siempre les transmití la idea de que las cosas se hacen porque te gustan, porque te apasiona realizarlas. Que si alguna vez no les nacía o no querían estar ahí, era preferible que se marcharan a que se martirizan por estar en un lugar que no les agradaba.

Esto significa que aunque la asistencia era obligatoria por los parámetros que la evaluación manejaba, no tenía ningún sentido si no sentían gusto alguno por lo que hacían.

No sé hasta qué punto esto funcionaba así, pero sí puedo decir con gran satisfacción que el índice de ausentismo era muy bajo y que las pocas personas que llegaban a faltar, acostumbraban justificar su falta. Después de todo, el compromiso era individual.

Pasaron los días y con ellos la ejecución de 3 exámenes que me permitieron conocer que con excepción de algunas personas, que generalmente faltaban, los demás tenían un excelente rendimiento.

Si me hubiera dejado llevar por sentimentalismo podría decir que, con gusto habría exentado al 80 por ciento del grupo, pero si se pretende ser objetivos, cabe reconocer que las cosas no deben funcionar así. En el grupo de psicología, aún faltaba una prueba más.

Las cosas eran cada vez más ambiciosas, si recordamos que yo no era profesora, ni psicóloga. No obstante sabía que esto podía funcionar, después de todo, ya era casi el fin de cursos y si lo anterior había resultado, ¿por qué esto no?, lo siguiente consistía en la representación de unas obras de teatro. Esta actividad se desarrollaría de la siguiente manera: cada quipo contaría con una persona que coordinaría la actividad, y que para fines prácticos sería reconocido como el director de la obra. Uno de los objetivos era que aprendieran a repartir el trabajo. A cada cual una actividad de acuerdo con sus talentos. Otras personas, se encargarían del guión, otros de la producción y por supuesto, otros actuarían. La idea era que todos participaran, independientemente de cómo se repartieran el trabajo.

El pretexto de: *es que yo no sirvo para actuar, o no me gusta escribir, odio hablar en público, no tengo liderazgo*, entre muchos otros, era inválido, ya que siempre había algo que se podía hacer. No creo que exista alguna persona carente de talento, al menos, aún no la he conocido.

Se les dieron dos semanas para la preparación de sus obras. Una clase la dedicamos a la revisión del guión. El tema que debía tratarse era alguna anomalía en la conducta o alguna enfermedad mental que tuviera sus orígenes en un exacerbado índice de ansiedad o algún problema de la conducta que surgiera como consecuencia de desfavorables estímulos ambientales. Por citar algunos ejemplos: fobias, alcoholismo, violencia intra familiar, anorexia, paranoia, drogas, hipocondría, entre otras.

En general el guión era libre, así que ellos podrían abordar ese problema de la conducta como mejor les pareciera. Otro de los objetivos de esta actividad era, de acuerdo con el profesor titular del grupo: *que los futuros comunicólogos perdieran el miedo de hablar en público*. Esto surgió porque aunque las exposiciones que dieron, de acuerdo con mi apreciación, fueron de calidad, había situaciones que aún podían superarse y perder el miedo a ese *monstruo de los mil ojos* que está atento a todo cuanto decimos y hacemos mientras estamos al frente.

El día de la representación teatral finalmente llegó. Todos debíamos llegar una hora antes para afinar detalles y hacer un ensayo en el escenario. Yo sentía tantos nervios como ellos. Irónicamente algunos me hacían el comentario de que por qué estaba tan nerviosa sino era yo quien iba a actuar. Todos los equipos realizaron una asombrosa labor con respecto a la escenografía.

De que hubo organización, ni duda cabe, ya que todas las obras fueron del gusto del público, por supuesto, unas más que otras. El auditorio estaba lleno. Sin más espacio que cinco minutos entre cada obra, se escenificaron 5 historias distintas, todas ellas mostrando un magnífico trabajo en equipo, así como compromiso para con su trabajo individual.

De manera global puedo decir que para mí fue toda una experiencia trabajar con cada uno de los tres grupos, y sin temor a equivocarme, y a juzgar por los comentarios de los propios alumnos, puedo decir abiertamente que para ellos también lo fue.

Sé que para la mayoría pudo ser agradable el estilo de la clase, reconozco y acepto también que no fue del agrado de todos. Quiero comentar que hubo momentos en que sentí flaquear, al pensar que el hecho de darles tanta confianza podía ser un arma de doble filo.

En realidad quería que confiaran en mí, pero que no abusaran de esa confianza tratando de tomarme por ilusa y sacando ventaja de ello. Si alguien así lo hizo, considero que fue una minoría, y que el noventa por ciento restante sí pudo captar el mensaje de una clase que se centró siempre en ellos porque emergía de ellos.

Pienso que es conveniente involucrar a cada uno de los alumnos en el desarrollo de las clases. Que dejen de comportarse de manera pasiva, que dejen de creer que su única obligación es llegar al salón y que la educación es sólo responsabilidad del profesor.

Sobre todo, quiero destacar que la motivación primordial de esta investigación es asumir que no puede haber educación sin comunicación. Al ser la comunicación una disciplina indispensable en las relaciones humanas, conviene conocer lo mejor posible cada una de sus manifestaciones, en este caso, el lenguaje no verbal, a fin de lograr un mejor entendimiento entre profesor y alumno.

### 3.3. Cantidad de alumnos

El número de alumnos era variable de un grupo a otro. A continuación se menciona la cantidad de estudiantes que integraban cada grupo.

#### **Psicología de la comunicación (1552)**

Este grupo estaba constituido por 38 alumnos de los cuales 26 eran hombres y 12 mujeres.

#### **Teoría y medios de comunicación (1551)**

La cantidad que integraba este grupo era de 37 alumnos, en donde 18 eran mujeres y 17 eran hombres. Como se puede apreciar, en esta muestra existía mayor balance respecto al sexo de los integrantes, ya que hay casi el mismo porcentaje de hombres que de mujeres.

#### **Seminario de comunicación y literatura contemporánea (2851)**

Este grupo contaba con un total de 31 alumnos, de los cuales 15 eran hombres y 16 mujeres.

De acuerdo con las investigaciones realizadas por Sommer, el nivel de participación por parte de los alumnos, se eleva a medida que el número de alumnos disminuye, los motivos no se han estudiado abiertamente, no obstante una de las hipótesis que prevalece es la del liderazgo repartido.

El liderazgo repartido consiste en que cualquier integrante del grupo puede tomar la palabra y opinar abiertamente frente a los demás, sin temor de ser opacado o deslumbrado por lo que algunos profesores suelen llamar *las lumbreras*. De acuerdo con la connotación coloquial que se le da: *una lumbrera* es aquella persona que se apodera de la palabra durante casi toda la clase, y que no sólo hace uso, sino que a veces llega al abuso, al tener la palabra por demasiado tiempo y centralizar la clase.

De lo anterior se puede confirmar la tesis de Sommer acerca de que en la medida en que disminuye el número de integrantes en un grupo, es más posible que el nivel de participación por parte de los alumnos sea más equitativo.

Conviene recordar que desde que el ser humano tiene uso de razón y capacidad de elección, comienza a discernir que en algunos lugares se siente más cómodo que en otros, que en la compañía de algunas personas siente mayor confianza que con otras.

Lo mismo sucede en el salón de clases de los grupos en cuestión. Se suele buscar la compañía o proximidad de aquellas personas con quienes se sostienen relaciones favorables o amistosas, siempre y cuando las condiciones físicas del aula así lo permitan.

### **3.4 El comportamiento no verbal y la actitud hacia la clase**

Cada grupo es distinto de otro. Existen algunos que se caracterizan porque la mayoría de sus integrantes son muy participativos, otros por ser muy inquietos o rebeldes. Pero hay también grupos en los cuales el común denominador de sus integrantes parece ser la apatía o la indiferencia.

El comportamiento no verbal varía considerablemente entre un grupo y otro, las condiciones pueden ser como la ya mencionada: naturaleza del grupo. Sin embargo, existen otros factores que deben considerarse, si se pretende evaluar de manera global el comportamiento de dichos integrantes.

Entre los aspectos que se deben tomar en cuenta se encuentra la materia que se imparte. Cada asignatura tiene sus propios objetivos y particularidades. Aún considerando que cada una es distinta, conviene tomar en cuenta que en una sola materia se ven diferentes temas. Si bien es cierto que en teoría todos estos tópicos se encuentran relacionados, es decir, son interdependientes, también es cierto que cada tema posee sus propias peculiaridades, que lo colocan entre la preferencia o desagrado de determinados alumnos.

Existen materias que son eminentemente teóricas como: Teoría y medios de comunicación, Ciencia política, entre otras, y otras más dinámicas y por lo tanto más prácticas como: *Psicología de la comunicación*, Seminario de taller de radio y *Publicidad*, por lo tanto, la atención del estudiante va de la mano con el grado de aceptación o interés que éste tenga por el tema y la materia. Así como también, no se puede dejar de lado la importancia que juega la credibilidad del comunicador.

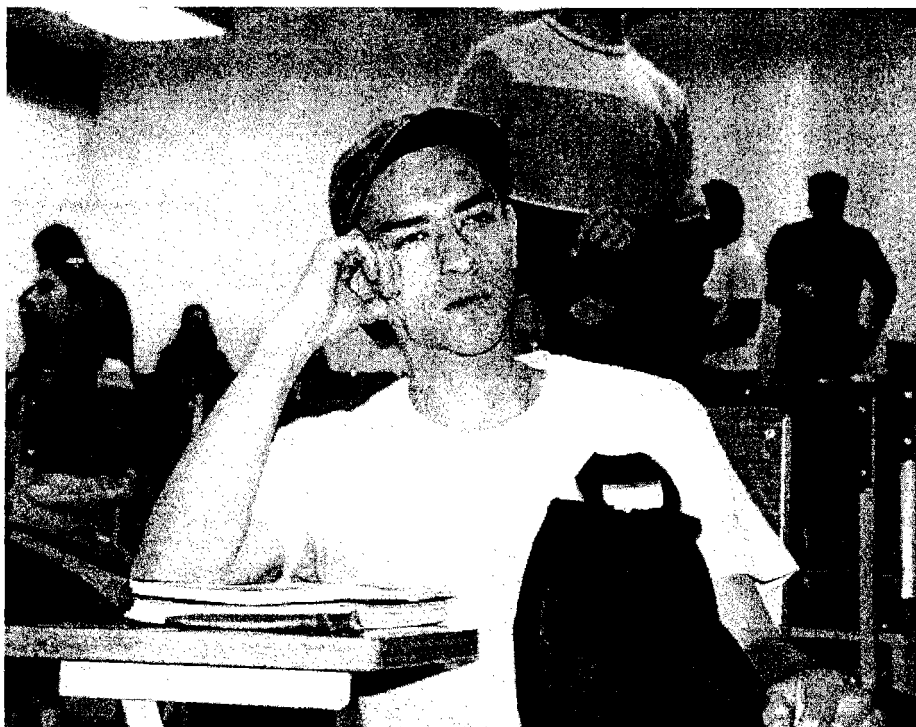
El ambiente que se genera en el salón de clases está cargado de información acerca de los sentimientos, pensamientos y sensaciones que abrazan a todos los que intervienen en ese contexto, es decir, alumnos y profesor.

El lenguaje corporal de los alumnos constituye un vasto campo de información, si se pretende evaluar la disposición e interés del alumno respecto del tema. La postura también es reveladora de la actitud, sin embargo, cada uno de los



aspectos que constituyen el comportamiento no verbal (proxémica, kinésis, lenguaje facial, volumen de voz, comportamiento ocular) deben de considerarse conjuntamente si se pretende darle una interpretación acertada.

Para evaluar esta clase de lenguaje no es conveniente interpretar cada aspecto aisladamente, ya que se caería en especulaciones que muy probablemente podrían ser erróneas.



Esta postura muestra una actitud evaluativa por parte del alumno. Se ve un mentón levantado, con los ojos un poco cerrados y la mano detrás de la oreja como resistiéndose a aceptar todo el mensaje que llega a sus oídos. Menciona Gabriel Montalvo<sup>55</sup> que el hecho de taparse la oreja es un intento por bloquear las palabras que llegan a los oídos.

Lo anterior es el equivalente a dar significación a una palabra cuando no se ha leído lo que antecede a la misma o no se ha tomado en cuenta el contexto en el cual esta palabra es mencionada. No es lo mismo pedirle a un niño **las tablas** en la clase de matemáticas que pedir **las tablas** en un taller de carpintería.

<sup>55</sup> Montalvo Gabriel, *El lenguaje corporal en pág. web*. [http://www.dgrv-capacitación.org/materiales\\_venta\\_de\\_productos/fichas\\_del\\_participante/FICHA\\_03.pdf#search=lenguaje%20corporal%20oreja%20mano](http://www.dgrv-capacitación.org/materiales_venta_de_productos/fichas_del_participante/FICHA_03.pdf#search=lenguaje%20corporal%20oreja%20mano) 28 de diciembre de 2004

Quien pretenda decodificar lo más acertado posible los mensajes no verbales deberá interpretarlos de forma conjunta y considerando el medio en el cual dicho mensaje es emitido.

Es importante también considerar las limitaciones física del emisor, en este caso del alumno:

*... “a veces quisiéramos suponer que el que se sienta hasta delante es el más aplicado, pero puede ser que no escucha bien, que tiene problemas visuales, o que no se lleva bien con el grupo y por lo tanto se sienta hasta delante para no interactuar con sus compañeros”,* menciona Edgar Lara, profesor de Teoría y medios de comunicación de ENEP Aragón. Por ello no es conveniente interpretar un gesto o una postura de manera aislada, ya que es muy probable que se caiga en juicios o valoraciones equivocadas.

### **3.5 Postura y movimientos corporales en el aula**

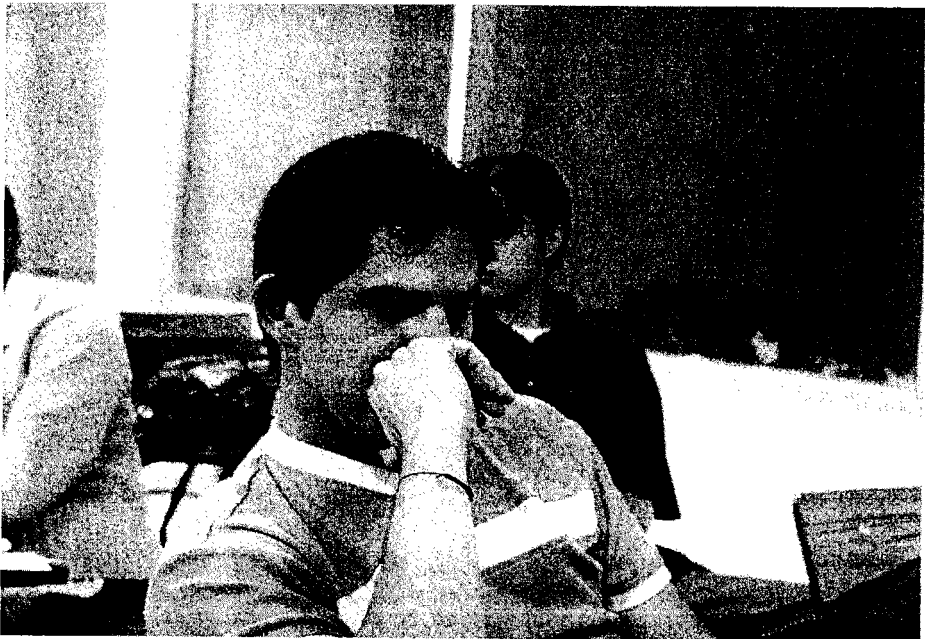
En el aula es posible distinguir diversas posturas: desde reclinarse sobre la silla, inclinar el cuerpo hacia delante, recostarse sobre la butaca, cruzar las piernas. La postura es el elemento no verbal 80 por ciento más utilizado por la población muestra.

Cuando la atmósfera dentro del aula es positiva y agradable, los alumnos mantienen una postura relajada y por lo tanto congruente con el ambiente de clase.

En el momento en que un tema o un punto a tratar les resulta interesante tienden a inclinar su cuerpo hacia enfrente o sentarse de lado. No necesariamente miran al profesor, pero sí se permiten reflexionar acerca del tema.

La postura indicadora de que están desempeñando un proceso crítico suele distinguirse porque recargan una mano sobre su barbilla o sobre alguna parte de su cara, miran de repente hacia un punto fijo y están a la expectativa de cualquier cambio en el desarrollo del tema.

Con frecuencia, cuando el tema logra interesarles, colocan los codos sobre la butaca.



En esta foto se puede apreciar la mano que cubre la boca, en términos de lenguaje corporal, esta postura es característica de una persona cuando miente y tiene miedo de ser descubierta. " *La mano cubre la boca y el pulgar suprime la mejilla, cuando el cerebro ordena, de forma subconsciente, que se supriman las palabras engañosas que se acaban de decir*".<sup>56</sup> Otra variante de esta postura y con la misma connotación es taparse la boca con el puño, con los dedos o sólo tocarse la nariz mientras se habla.

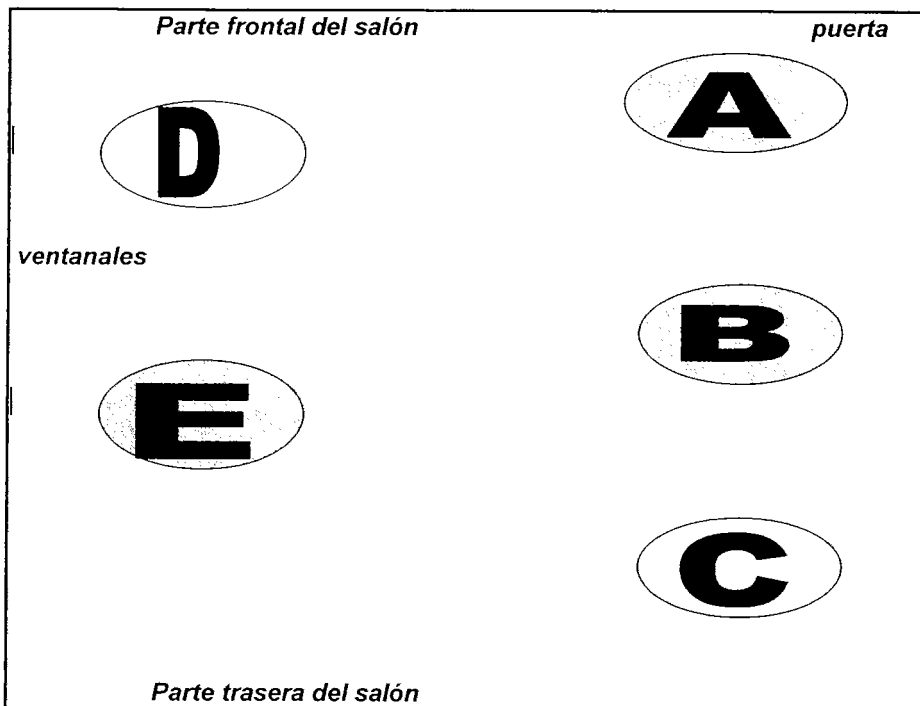
### **Postura y movimientos en *Psicología de la comunicación***

Para la mejor descripción de la población que integra este grupo, se les ha clasificado en **subgrupos**. Dicha clasificación se basa en las propias preferencias de los alumnos al elegir a su grupo de amigos, o aquellos a quienes prefieren tener cerca.

En el grupo de Psicología se pudieron observar cinco subgrupos que se distinguían bastante del resto de los otros subgrupos. Para su mejor comprensión se designará a cada subgrupo con una letra: **A,B,C,D** y **E**. Así como también, había seis personas que al parecer, les daba lo mismo convivir con cualquiera de sus compañeros.

<sup>56</sup> Chochella, Marcio, Revista Adelante, en pág web:

[http://www.adelantemagazine.com/archivos/2004.apr/articulos\\_leer.htm](http://www.adelantemagazine.com/archivos/2004.apr/articulos_leer.htm) 28 de diciembre de 2004



Este mapa muestra el espacio del salón que ocupaba cada subgrupo en la clase de Psicología de la comunicación. Se incluye también la letra con que fue designado cada subgrupo a fin de identificarlos mejor en los siguientes párrafos.

Se puede distinguir a los subgrupos porque sus integrantes adoptaban con regularidad la misma actitud con respecto a la clase. Existían así, subgrupos que se distinguían por estar siempre atentos, pero que optaban por permanecer en silencio durante la clase, interviniendo sólo cuando se les pedía directamente.

Había también otro subgrupo que participaba frecuentemente, sin necesidad de que se le convocara. En este mosaico de actitudes, se encontraba también otro subgrupo que se caracterizaba porque la mayoría de sus integrantes eran sumamente inquietos y risueños.

Es así como, partiendo de este enfoque, y a fin de hacer una narración lo más comprensible, se ha asignado a cada subgrupo una letra para poder distinguir uno de otro.

En el grupo de Psicología se pudo observar que las posturas no eran las iguales todas las clases, no obstante, se podía notar que, de acuerdo al subgrupo al que pertenecieran, los alumnos solían adoptar con regularidad las mismas posturas.

En el subgrupo **A** la postura solía ser menos rígida, con mayor desenfado. Con frecuencia tendían a colocar la cabeza de lado y a estirar los pies hacia el compañero de enfrente.



Foto del grupo A en donde pueden apreciarse algunas de las posturas que manifestaban, así como la actitud.

En el subgrupo **B** por lo regular se sentaban de una forma al parecer muy cómoda, no se notaba nada extravagante o fuera de lo común en las posturas que este subgrupo adoptaba.

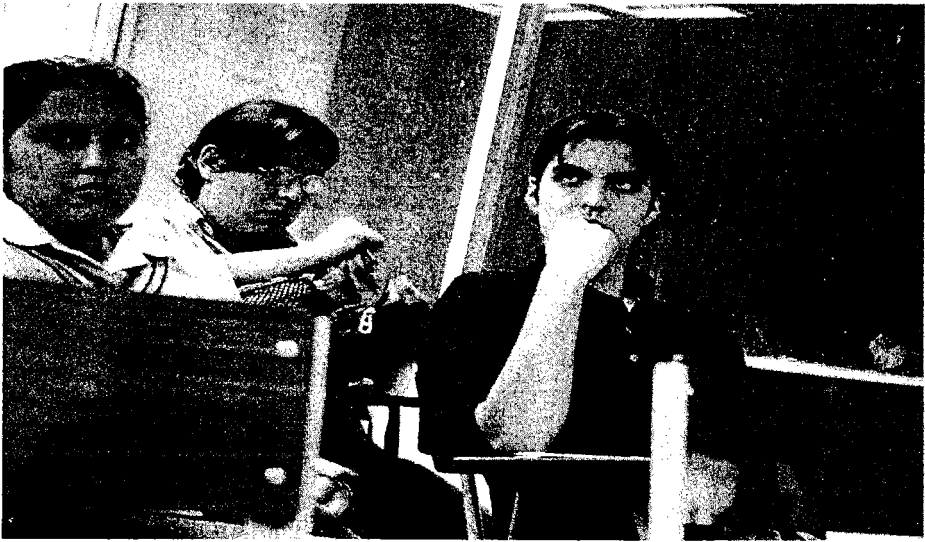


Foto del subgrupo B.

En el subgrupo C la postura era muy parecida a la del grupo A, sólo que no inclinaban el cuerpo hacia enfrente, sino generalmente hacia un costado.



Foto del subgrupo C.

En el grupo D mantenían en general una postura cómoda, la espalda recargada en la silla, viendo por lo general hacia delante y de vez en cuando solían agachar la cabeza para platicar con su compañero de al lado.



Foto del subgrupo D.

En el grupo E la postura parecía ser muy individual y variaba comúnmente en cada uno de sus integrantes, dependiendo de qué tan polémico o de qué tanto les interesara el tema en cuestión.

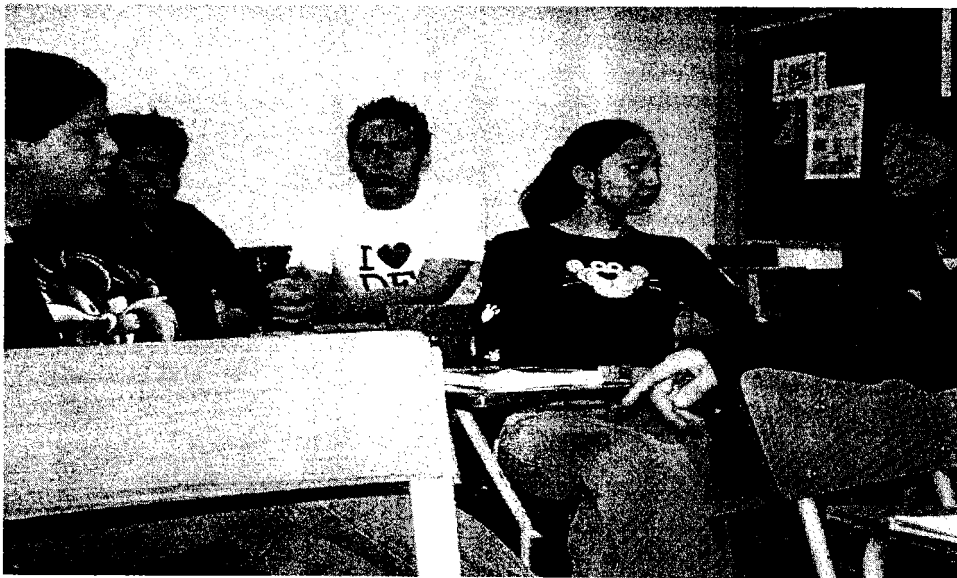


Foto en donde se pueden ver algunas posturas correspondientes al subgrupo E. Las mujeres de este grupo cuando no estaban de acuerdo con algún punto solían mover las manos o tocarse repetidas veces el cabello. En el caso de los hombres se notaba una postura más relajada en comparación con la de las mujeres de dicho grupo.

La postura es un aspecto variable que depende de múltiples factores como: el tema, la voz del profesor, el cansancio de los alumnos, la claridad en la exposición del tema y, por supuesto, el grado de interés de los alumnos, sin descartar, desde luego, la identificación personal que encuentren con el tema.

Los cambios de postura que se ejecutan dentro del salón de clases *“son indicativos de agrado o desagrado al intercalar con los alumnos, pero al mismo tiempo son ilustrativos de la propia autoconfianza, energía, cansancio y estatus del profesor.”*<sup>57</sup> La postura puede revelar si el tema está siendo comprendido por el alumno, si éste está o no de acuerdo con lo que se dice, o si se encuentra aburrido o cansado.

En el grupo de *Psicología* en promedio 20% de los integrantes solía abandonar el salón con frecuencia sin presentar al parecer ningún motivo importante pero regresaban después de algunos minutos.

En lo que respecta a movimientos, cuando se les pedía que se cambiaran de lugar, presentaban gran resistencia y fijación hacia los asientos que comúnmente utilizaban. Esto ocurría con mayor frecuencia entre los subgrupos C ( que se caracteriza porque la mayoría de sus integrantes sale del salón con regularidad) y E (que se distinguía por tener una actitud un tanto hermética con respecto al resto de sus compañeros).

Un movimiento muy común que se observa cuando alguien pretende tomar la palabra, participar con alguna aportación extra a lo que ya se dijo o simplemente preguntar algo es que, por convenio dentro del mismo salón, se suele levantar la mano. Esto para indicar que se desea tomar la palabra y no interrumpir, si es que alguien se encuentra hablando.

Alzar la mano constituye para el resto de los alumnos y profesor una señal de que dicho alumno quiere hablar. A partir de este movimiento se determina por un momento el cambio de roles. El alumno que antes era receptor, en ese momento se vuelve emisor y comienza así el círculo de la comunicación.

En esta descripción se puede notar que existe una división muy marcada en éste grupo. Por ello, para hablar de la clase de *Psicología* fue necesario tratar en particular cada subgrupo.

---

<sup>57</sup>González, Nuria. *Comunicación no verbal*, pág. web en: <http://www.geocities.com/Athens/Column/2150/page23.html> 18/marzo/2003.



### **Postura y movimientos en el grupo de *Seminario de Comunicación y Literatura Contemporánea***

Por lo que respecta a la postura, dentro de este grupo se puede decir que no eran tan marcadas las diferencias entre unas y otras, en comparación con el grupo de Psicología. Los estudiantes acostumbraban inclinar el cuerpo hacia un costado, o al frente, pero casi siempre mirando al expositor. En *Seminario de comunicación y literatura contemporánea*, se pudo apreciar que el 90% de los integrantes solía moverse con regularidad durante la clase, así como intercambiar comentarios constantemente con sus compañeros.

Era posible notar una gran carga de energía en la mayoría de los integrantes, a pesar de todas las actividades que desempeñaban (servicio social, trabajos, escuela). Aunque eran inquietos, en general no acostumbraban salir del salón hasta que la clase finalizaba.

La atmósfera que se generaba en este salón era muy positiva e influía directamente en el nivel de interacción y convivencia entre los integrantes.

### **Postura y movimientos en *Teoría y medios de comunicación 3***

En lo que se refiere a *Teoría y Medios 3*, las posturas de sus integrantes eran regularmente individuales. No había subgrupos y los grupos de amigos que prevalecían en promedio, no eran mayor a tres personas. En este grupo no se apreciaban muchos movimientos dentro de la clase, salvo los momentos en que solían comer en el salón. No acostumbran salir frecuentemente de la clase, a excepción de situaciones muy especiales, como aplicación de exámenes extraordinarios o ejecución de algún trámite administrativo.

#### **3.5.1 Comportamiento espacial**

Existen lugares en los cuales es posible sentirse más seguro que en otros, que brindan esa comodidad y refugio que no se encuentra en ciertos espacios. Desde que el ser humano es pequeño suele buscar ese sitio preferido en donde encuentra mayor comodidad o simplemente, que satisfaga sus necesidades de alojamiento.

A pesar de que las aulas son asignadas y en muchas ocasiones los compañeros que se tienen en el grupo, tampoco son los elegidos, el salón de clases no es la excepción si se quiere apreciar la dinámica del comportamiento espacial.

Desde que el alumno entra a clase, el primer contacto que tiene con el espacio físico es por medio de la vista. Realizará un paneo con los ojos, o lo que comúnmente se conoce como: echar un vistazo. Después de que se reconoció el lugar en el cual tomará sus clases, decide ocupar algún asiento en especial, claro, siempre y cuando éste se encuentre vacío.

Por lo regular el ser humano como ente social, tiende a buscar la cercanía de aquellos con quienes sostiene relaciones amistosas o cuando menos agradables. Así como también tiende a permanecer a distancia de aquellas personas que no le agradan.

Una fila o al menos una butaca serán suficiente espacio si se pretende estar alejado de alguien del salón. Conviene aclarar que esto sucede sólo cuando se conoce o se tiene noción de quienes son los integrantes de dicho grupo.

Cuando se convive con individuos que no se conoce previamente, la elección entre estar o no cerca de alguien, dependerá de la primera impresión que esa persona provoque en nosotros. En esa primera impresión se evalúan aspectos como la apariencia física, la cual juega un papel determinante en un primer contacto. Se observa la vestimenta, accesorios, maquillaje, entre otras cosas. Con base en lo anterior se decidirá si se quiere o no, estar junto a alguien en particular.

Cuando el alumno entra al salón y no conoce a nadie, busca entre todos los rostros uno que le genere confianza. Posiblemente buscará el contacto visual con ese alguien. Si ese contacto es aceptado, esto es que la otra persona no le evade la mirada será una señal de que el canal de comunicación está abierto. Posterior al encuentro de miradas, lo más usual es que se corresponda ahora con una sonrisa y se espera desde luego, que dicha sonrisa encuentre eco en quien la recibe.

Hasta aquí se han abordado aspectos del comportamiento no verbal que funcionan como claves en un primer acercamiento. Hasta ese momento no ha sido necesario decir una palabra. Se tiende a estar cerca de la gente que resulta agradable para cada uno y se suele mantener a distancia de la gente que pueda resultar molesta.

En el aula escolar se puede apreciar la pluralidad de subgrupos que se forman. Las causas más comunes a que obedece son que se busca la cercanía de aquellas personas con quienes se comparta puntos de vista, personas que perciban la realidad de manera más acorde con la propia. Se desea la cercanía de aquellos en quienes se pueda confiar y con los cuales las tareas puedan resultar más placenteras si se trata de trabajar en equipos.

## Comportamiento espacial en *Psicología de la comunicación*

El criterio con que se designan los subgrupos obedece a las relaciones de amistad y convivencia que había entre los micro grupos de esta clase. El primer subgrupo al que se llamará **A**, se sentaba en los asientos de enfrente del lado de la puerta. Los elementos de este grupo se caracterizaron por ser muy inquietos, risueños, bromistas, pero participativos.

Atrás de ellos se sentaba otro grupo, al que se nombrará para fines prácticos **B**. Este grupo estaba conformado por cinco personas, quienes a pesar de llevarse bien, no parecían tener relaciones tan estrechas como el grupo A.

En las filas traseras, del mismo lado, se sentaba un tercer grupo (**C**); se notaba gran afiliación entre los miembros de este grupo, así como también cierta resistencia a permanecer en el salón durante más de una hora. A pesar de no ser muy constantes en asistencia, cuando se trataba de trabajos en equipo solían tener una organización de primera y presentaban trabajos de mucha calidad, de acuerdo con la apreciación del resto del grupo.

Del lado del escritorio, enfrente, se encontraba el 4to subgrupo al que se llamará **D**; se integraba por ocho personas. Se caracterizaba por ser un subgrupo con iniciativa y abierto a la crítica, así como por la solidaridad y armonía con que se trataban entre ellos.

Después de los asientos ocupados por el grupo **D**, solía haber un espacio de entre dos y una hilera de butacas vacías y posterior a ese espacio se ubicaba el quinto grupo, al que llamaremos **E**. Los integrantes de **E** eran seis personas, tres hombres y tres mujeres. No sólo constituían un grupo de amigos, sino que conformaban tres parejas, por lo tanto las relaciones eran más estrechas aun que en los otros subgrupos. Se caracterizaron por cumplir con todas las actividades que exigía la materia, por entregar todos sus trabajos siempre puntualmente.

Se observó que el subgrupo **E** ponía barreras bastante notables para impedir la penetración de algún posible integrante a su grupo. Las barreras en el comportamiento no verbal deben entenderse como todo el conjunto de gestos, ademanes, posturas y ubicación en el espacio que nos sitúan como próximos o distantes con respecto a alguien. En ellos se notaba mayor resistencia a interactuar con el resto del grupo. Un dato que llama la atención es el hecho de que en todas las evaluaciones de las que fueron objeto, ninguno de los integrantes del subgrupo **E** obtuvo calificación inferior a diez.

De manera global cabe mencionar que no había malas relaciones entre los miembros del grupo, simplemente relaciones marcadamente fragmentadas en los subgrupos ya mencionados. En este grupo, la primera hilera de butacas, hasta adelante, siempre se encontraba vacía. Los estudiantes preferían sentarse a partir de la segunda fila hacia atrás.

A pesar de que no existía ninguna regla respecto del lugar donde podían sentarse, el 95 por ciento de los integrantes acostumbraba sentarse en el mismo lugar cada clase. Lo anterior puede explicarse de acuerdo con las investigaciones de Hall quien sugiere el término **territorialidad**.

Hall dice que cuando una persona vuelve a sentarse en el mismo lugar, es porque ya se estableció en ella la idea de la territorialidad. Al respecto menciona que : *“la territorialidad se establece tan rápidamente que ya en la segunda sesión de una serie de conferencias, se encuentra que una proporción significativa del auditorio vuelve a sentarse en el mismo sitio”*.<sup>58</sup> La territorialidad no es otra cosa que ese sentimiento de pertenencia que se genera por determinado sitio después de ocuparlo en más de una ocasión.

Por otro lado, de acuerdo con las investigaciones de Sommer, la distribución de los alumnos en el salón de clases involucra: *“un fenómeno de acomodación a su medio ambiente que luego sigue ejerciendo una marcada influencia sobre su comportamiento ulterior.”*<sup>59</sup> De acuerdo con este autor la elección de lugar para sentarse va ligado con el nivel de participación que tenga el alumno. Los educandos que buscan el contacto visual con el profesor mientras éste habla, mantienen el canal de comunicación abierto y optarán por sentarse en las filas centrales o en los asientos que se encuentren dentro del campo visual del educador.

De lo anterior se desprende que: la elección del lugar no es un hecho que obedezca al azar ya que *“ la posición particular que escogemos(...) varía con la tarea que se ha de realizar, el grado de elección entre los inter actantes, las personalidades respectivas de una y otra parte y la calidad de espacio disponible.”*<sup>60</sup> Por ello, no es conveniente realizar un juicio acerca de por qué una persona eligió tal o cual lugar, si no se toman en cuenta los factores arriba mencionados.

Respecto a la elección de lugares en el aula, se detectó que la preferencia de determinados asientos varía dependiendo de ciertos factores como pueden ser: *“... los amigos. Tienes a buscar la proximidad de la gente que te agrada, así si la clase te aburre, pues te pones a platicar con ellos.”*<sup>61</sup> Por lo tanto, cabe agregar que la elección de lugares tiene una razón de ser y no es un hecho fortuito.

<sup>58</sup> Hall. *El lenguaje silencioso*. P. 173.

<sup>59</sup> Sommer. *Op. cit.*, p. 210.

<sup>60</sup> Knapp. *Op. cit.*, p. 130.

<sup>61</sup> Yupit. Entrevista personal, 08/Mayo/2003

El grupo de amigos que se tenga es determinante al momento de elegir asiento. Si las personas con quienes se acostumbra interactuar se sentaron en la parte de atrás, el alumno frecuentemente optará por buscar la compañía de dichas personas. Por el contrario, si en el mismo grupo existe gente que le desagrade hará lo que pueda por sentarse lo más alejado posible de dichas personas.



En esta foto se puede notar a un alumno que se encuentra aislado del resto del grupo y que se sienta en la parte trasera del salón.

### **Comportamiento espacial en *Teoría y medios de comunicación 3***

En este grupo se pudieron observar conductas más independientes. La actitud de cada uno de los alumnos se notaba individual y por lo tanto menos dependiente de la de su grupo de amigos.

En general, durante el curso, los asientos de atrás solían estar desocupados y el grupo acostumbraba sentarse en los lugares de enfrente y en las butacas centrales. El nivel de interacción era menos restrictivo y por lo tanto más permisible y solidario, si se compara con el grupo de *Psicología de la comunicación*. El ambiente era relajado y cordial y el intercambio de sonrisas entre sus integrantes más frecuente.

En este grupo se pudo observar que no existían lazos amistosos tan profundos o subgrupos tan grandes como en Psicología. A pesar de ello, los integrantes mantenían mayor apertura para con el resto del grupo y gustaban más de participar en actividades que involucraran al resto de sus compañeros. El ambiente dentro del grupo era agradable, existía empatía entre los miembros del mismo, así como apertura para aceptar las ideas de los demás sin tratar de imponer las propias.

Durante el tiempo en que se llevó a cabo esta investigación no se detectó en ninguna sesión un ambiente hostil o alguna actitud agresiva.

### Comportamiento espacial en *Seminario de comunicación y literatura contemporánea*

El grupo de octavo se caracterizó porque la mayoría de sus integrantes tenía un alto sentido del humor, un excelente nivel de participación de manera voluntaria, así como una actitud positiva y bien dispuesta entre los integrantes y hacia la clase.

El ambiente en este grupo fue cálido y los resultados académicos que se obtuvieron óptimos. Durante las sesiones podía observarse entusiasmo y disposición.

Como dato curioso se puede encontrar que, a diferencia de los grupos anteriormente citados, en el grupo de octavo el nivel de participación no se concentraba en determinados lugares, sino que podían encontrarse participaciones con la misma calidad independientemente del lugar en donde se sentaran los alumnos.

Cabe mencionar que al igual que en el grupo de *Teoría de los medios de comunicación 3*, en este grupo los integrantes solían dejar desocupadas las butacas traseras. El ambiente en general era alegre, dinámico y cálido. Al parecer los integrantes se sentían cómodos y en un clima de confianza.

De acuerdo con la información que se obtuvo por medio de pregunta directas a los alumnos, el 60 por ciento de los integrantes trabaja y estudia. Asisten a sus empleos o al servicio social por la mañana y saliendo de ahí parten rumbo a la escuela. Les queda escaso tiempo para pasar a comer algo antes de entrar a clase. Se observaron relaciones amistosas entre los integrantes. Existía un grupo que al parecer coordinaba o dirigía las actividades de los demás, no obstante, se observaba en general un liderazgo compartido en donde las decisiones no eran impuestas sino adoptadas por consenso.

En lo que respecta al comportamiento espacial, las filas traseras solían estar vacías ya que los estudiantes optaban por sentarse en las filas delanteras y en las de en medio. Por lo regular no dejaban espacio entre las butacas. Los alumnos acostumbraban planear actividades sociales fuera del salón de clases, por lo tanto

el nivel de interacción era mayor en comparación con los grupos de quinto semestre.

Cabe mencionar que al combinar las obligaciones escolares con el empleo y en otros casos, con el servicio social, el tiempo con que contaban para realizar sus tareas era mínimo. No obstante lo anterior, el 90 por ciento de los integrantes cumplió con las tareas y trabajos solicitados para aprobar la materia.

Tomando en cuenta el factor tiempo, se les cuestionó acerca de en qué momento podían leer, y esto fue lo que se encontró:

- A) 50 por ciento en el pesero, durante el trayecto del empleo a la escuela y de la escuela a su casa.
- B) 5 por ciento en sus ratos libres en el servicio social.
- C) 40 por ciento en su casa y durante el fin de semana
- D) 5 por ciento, generalmente no leían

De lo anterior se puede detectar un elevado nivel de compromiso y responsabilidad por parte de los integrantes, ya que acostumbraban cumplir con todo lo que la materia requería, a pesar de tener un itinerario que dejaba poco tiempo para la realización de tareas.

Tener un grupo que establezca relaciones de interacción favorables no es tarea sencilla, por ello conviene estar pendiente también de las individualidades de cada alumno, ya que no todos reaccionarán de la misma manera ante estímulos idénticos. Por ello conviene que el profesor conozca lo mejor posible las motivaciones de sus alumnos, de todos y si su tiempo y vocación lo permiten, poniendo mayor énfasis en aquellas personas que pudieran parecer conflictivas o en disgusto con la clase.

No se debe olvidar el papel que juega el contexto en el estudio del comportamiento no verbal. En este caso las relaciones entre los interactuantes se desarrollan en el interior de un salón de clases en el cual hay normas y reglas que no pueden ser infringidas, por lo tanto el nivel de actuación debe sujetarse a dichas normas.

En la medida en que se conozcan las motivaciones de los alumnos se podrán identificar estímulos que incidan de manera positiva en cada uno de los estudiantes. Se favorecerá con ello el rendimiento académico de los alumnos y se promoverá un clima de interacción más favorable para los individuos que se encuentran dentro de ese marco de referencia.

## 3.6 Kinesia facial

El rostro es proveedor de una amplia gama de mensajes no verbales. En la cara de una persona se pueden distinguir distintos estados de ánimo, así como actitud. De acuerdo con Paul Ekman<sup>62</sup>, de todas las expresiones posibles con el rostro, los seres humanos sólo emplean algunas, ya que la mayoría de ellas deben ser controladas de acuerdo a la etiqueta social.

En el salón de clases se pudieron apreciar las expresiones que a continuación se mencionarán.

### 3.6.1 Cuando el alumno no comprende lo que se dice

Cejas fruncidas, cabeza inclinada ya sea hacia el lado derecho o izquierdo, el lado en el que encuentre mayor comodidad. Si el mensaje expresado por el emisor no satisface el nivel de entendimiento por parte del estudiante, éste voltea hacia otros lados buscando el contacto visual con alguno de sus compañeros.

La búsqueda de este contacto visual tiene como objetivo, discernir si el mensaje que se envió fue o no comprendido por el resto de sus compañeros. Lo que el estudiante pretende es aclarar esa parte del mensaje que no pudo comprender. De encontrar que su compañero le hace eco con algún gesto de solidaridad, manifestando que él tampoco entendió, entonces se procede a solicitar al emisor la aclaración respecto al tema.

Cuando algunos de los integrantes no comprenden lo que se dice, suelen abrir los ojos más de lo habitual: "... es como si pensarán que abriendo más los ojos van a comprender mejor."<sup>63</sup> En los gestos de la cara se puede detectar también acuerdo o desacuerdo. Si mientras el profesor habla el alumno hace muecas de incredulidad: como abrir la boca y fruncir la ceja al mismo tiempo, esto puede connotar que es posible que el alumno no esté muy de acuerdo con lo que se dice y que quiere opinar, por ello entre abre los labios.

---

<sup>62</sup> Davis, *Op.cit.*, p.71.

<sup>63</sup> Lara, *entrevista personal*. 08/mayo/2002



### 3.6.2 Contacto visual

La mirada constituye una amplia fuente de información acerca de los sentimientos, pensamientos e inquietudes de una persona. A través de ella se podrá adquirir información acerca de su actitud y agrado o desagrado del mismo respecto a la clase. El contacto visual entre profesor y alumno juega un papel determinante durante el transcurso de la clase. Respecto al contacto visual, Armando Lozano, profesor de *Desarrollo y Régimen legal de los medios de comunicación* en ENEP Aragón opina:

*El comportamiento visual es vital. Porque no nada más los alumnos transmiten, también el profesor. Si el profesor empieza a dar su clase y titubea, agarra una hoja y otra, y se le ve que no está concentrado, el alumno no le tiene confianza. La forma en que se para, la forma en que habla, la forma en que hace preguntas, la forma en que interviene cuando hay una participación del grupo, ahí es donde se denota la personalidad del profesor.*<sup>64</sup>

Por ello, profesor y alumno llevan una comunicación no verbal interdependiente en donde el comportamiento de una de las partes provoca determinado efecto en la otra, ya sea de manera positiva o negativa.

En el salón se dan frecuentes intercambios de miradas, utópicamente se podría pensar que los alumnos sólo miran al frente o hacia donde se encuentra el profesor. No obstante en la práctica no sucede así.

En un curso de marketing, Víctor Charles, Dir. Gral. De la escuela Advance, mencionó que el nivel de atención por parte del alumno va decreciendo durante el transcurso de la clase, por ello la dinámica de la clase debe variar mientras el tiempo transcurre. Es muy difícil que el cien por ciento de la atención sea dedicada solamente al maestro por ello es muy común que los estudiantes tiendan a intercambiar miradas, directas o solamente de soslayo con el resto de sus compañeros.

Posterior al encuentro de miradas que se da, el emisor tiende a reforzar dicha mirada con el esbozo de una sonrisa, esto indica que se aceptó positivamente el encuentro visual con la otra persona. Contrariamente a lo anterior, se puede observar que si el encuentro de miradas se dio accidentalmente, con una persona que no es totalmente de nuestro agrado, se suele desviar la mirada rápidamente.

<sup>64</sup> Lozano, *Entrevista personal*. 08/Mayo/2003.

### 3.7 El comportamiento no verbal durante el examen

Durante la aplicación de exámenes, la postura varía notablemente. Los cuerpos de los estudiantes se tensan, inclinan la cabeza hacia el examen, algunos suelen encorvar la espalda y el contacto visual con el resto del grupo disminuye. Mientras los estudiantes resuelven su examen, existe una marcada variación con respecto al comportamiento visual:

*“Cuando hago un examen observo que los alumnos apoyan generalmente su mano derecha, o la izquierda sobre su frente, según con la que escriban, siempre con la vista fija hacia la banca en los primeros minutos”.<sup>65</sup>* En esta etapa los alumnos tratan de evaluar si pueden o no responder.

#### El examen en el grupo de Psicología de la comunicación

El nivel de preparación para la ejecución de un examen varía, dependiendo de cada alumno. Existen así personas que preparan lo mejor posible su examen y estudian anticipadamente. Pero hay también estudiantes que aunque saben que no estudiaron presentan el examen y durante la aplicación del mismo, voltean constantemente en busca del encuentro visual con alguien que pueda serle de ayuda para la resolución de dicha evaluación.

Respecto a los exámenes aplicados en este grupo, se pudo observar que durante la resolución del examen, los alumnos por lo regular solían dirigir rigidamente la vista hacia el papel en el cual estaban impresos los reactivos.

Cuando se realizó el primer examen, pude notar en primera instancia que ese día, el 98 por ciento de los integrantes del grupo llegó puntual. Antes de que repartiera los exámenes los chicos mantenían una postura rígida, espalda recargada en el respaldo de la butaca. Facciones un tanto duras, símbolo de preocupación.

En cuanto tuvieron el examen entre sus manos, la mayoría comenzó a responder, no obstante hubo quienes no respondieron con la misma rapidez.

---

<sup>65</sup> Lozano, Armando. Entrevista Personal. 08/mayo/2003

Un grupo, que resultó ser minoritario, compuesto por 5 estudiantes tuvo problemas con la resolución del examen. Tres de ellos al parecer estaban confundidos con respecto a la posible respuesta, las otras dos, mujeres, quienes se distinguían por su elevado rendimiento dentro de la clase, se mostraban insatisfechas por sus respuestas. Ellas deseaban abundar aún más en su argumentación, el problema, de acuerdo con su percepción, es que no encontraban la palabra exacta para explicar lo que querían.

De lo anterior se puede desprender que no es necesario que los alumnos y profesor se expresen verbalmente para poder detectar la amplia variedad de mensajes que se emiten durante la aplicación de un examen. Todos estos mensajes, de acuerdo con el profesor Armando Lozano, pueden fungir como indicadores acerca de quién está mejor preparado y quién sólo está contestando el examen por no dejar. Según expresa el profesor Lozano, de acuerdo con el comportamiento no verbal de los estudiantes durante el examen, se puede ya pronosticar quien es muy probable que pase el examen y quien no estudió y por lo tanto, es muy posible que repruebe.

### **El examen en el grupo de Teoría y medios de comunicación 3**

Durante la aplicación del primer examen parcial, en el grupo de *Teoría de los medios de comunicación 3* se generaba un ambiente menos denso en comparación con el ambiente del grupo de *Psicología de la comunicación*. Los alumnos se notaban un poco más relajados y esto se podía apreciar por la postura que solían adoptar durante el desarrollo del examen. Esta postura era espalda hacia atrás, los pies más estáticos, esto es, evitaban el movimiento excesivo y se notaban menos tensos. Minutos antes de la aplicación del examen, se repartieron paletas de caramelo entre los integrantes del grupo. Al parecer este estímulo externo tuvo repercusiones en el comportamiento de los estudiantes ya que se notaban menos nerviosos que los chicos de *Psicología*.

Como ya se mencionó, para llevar a cabo esta investigación me involucré activamente durante el transcurso del semestre escolar, esto es, impartiendo clases con el profesor titular del grupo.

Parte de la dinámica del lenguaje corporal involucra también la importancia del clima que se genere en el lugar en que se llevan a cabo los hechos. En este caso hablamos del salón de clases. A nivel personal, considero que una actitud cálida y bien dispuesta del profesor para con los alumnos inducirá a que los educandos sientan mayor confianza respecto a él y pierdan el miedo de preguntar, comentar y, por supuesto, el terrible miedo de equivocarse.

No se trata de censurar ninguna respuesta porque no sea adecuada o porque no vaya con los parámetros que el profesor considera convenientes, no se trata de ver quién tiene la última palabra, sino de canalizar y enfocar todas aquellas respuestas o comentarios que no sean del todo acertados.

Mientras realizaban su examen los observaba a todos desde distintos ángulos. A partir de ahí, considero que la postura y actitud de vigilante resulta incómoda para ellos, ya que no solo se sienten observados sino sumisos ante una autoridad que les vigila cuidadosamente, esperando tal vez el momento en que alguno de ellos infrinja las reglas.

Esta postura no resulta nada positiva si se pretende que ellos den rienda suelta a sus conocimientos y traten de explicarlo en un papel, en donde una sola palabra puede cambiar completamente el sentido de una oración, si no se emplea adecuadamente.

A mitad del examen, y después de que algunos ya habían terminado, me acerqué a cada uno de los que aún lo resolvían. La intención no era ayudarlos a resolver su examen, sino conocer hasta qué punto tenían idea de lo que estaban haciendo y si habían comprendido correctamente el sentido de la pregunta.

Después de esta breve interacción de manera individual, me atrevo a afirmar que se sintieron un tanto más despejados y la resolución del examen se dio de manera más ágil. De lo anterior cabe desprender que el sólo acercamiento físico provocó en ellos una actitud más optimista respecto al examen.

### **El examen en el grupo de *Seminario de comunicación y literatura contemporánea***

En este grupo no fue necesario realizar exámenes de la misma forma que en los grupos anteriores, ya que se les evaluaba de forma muy distinta. La evaluación era cada clase y se basaba primordialmente en las participaciones. Para poder participar era imprescindible que hubiesen leído el libro que se veía esa clase, de lo contrario no tendrían argumentos para participar.

Por ello no era necesario realizar examen. La respuesta de los alumnos ante esta forma de evaluación, basándose en los resultados obtenidos, se puede decir que fue muy positiva, ya que el promedio global del grupo, en esta materia, fue de 9.3.

Se puede concluir este apartado diciendo que aunque el ambiente del grupo juega un papel influyente en la actitud de los estudiantes al momento de resolver un

examen, al final del día, cada comportamiento de un alumno se diferencia de la del resto, en función de múltiples factores como son: grado de conocimiento, facilidad para expresar lo que piensa, nivel de seguridad en sí mismo, así como el grado de responsabilidad y compromiso que tenga a nivel individual para sacar buenas calificaciones.

Cada grupo tuvo una actitud diferente con respecto al examen: en psicología la preocupación por la resolución del mismo se hacía más notable en comparación con el grupo de Teoría, así como el grado de tensión que se creaba en el salón, era mayor en el de psicología que con los de Teoría.

El grupo de seminario estuvo exento de realizar examen por los factores que ya se mencionaron, no obstante su rendimiento fue óptimo en todos los aspectos que se evaluaron.

### 3.7.1 Comportamiento no verbal durante la exposición



Alumno de Teoría y medios durante el desarrollo de su exposición. En esta foto se puede notar que las manos del expositor se encuentran al frente y casi a la altura del pecho, esta postura indica sinceridad.

Las exposiciones constituyen un aspecto clave dentro de la evaluación de los equipos de la población muestra. Es parte del ritual que se efectúa a nivel escolar. Durante estos eventos los alumnos tienen la oportunidad de ejecutar por equipos o de manera individual la explicación y desarrollo de algún tema necesario para la materia.

Al igual que lo que sucede en la conducta primitiva, en donde el hombre prehistórico solía dejar vestigios de su existencia, el equipo anfitrión por lo general gusta de producir lo que Knaap llama *huellas de acción*.<sup>66</sup> Esto es, todas aquellas marcas o signos que indiquen la investigación, el esfuerzo y el trabajo que realizó el equipo.

En las exposiciones, se puede observar en general que los integrantes de los equipos generan estímulos ambientales muy diferentes a los que comúnmente existen en el salón, entre ellos: oscurecer el salón completamente.

En ocasiones utilizan lámparas con diferentes colores, generando una atmósfera distinta de la habitual. Utilizan determinada música que resulte atractiva y que se relacione con su tema. En algunas ocasiones cambian de vestimenta, si su intención es representar a algún personaje característico del tema que tratan, a fin de recrear o hacer lo más atractivo posible su tema.

Durante estos eventos los alumnos suelen mostrarse nerviosos y algunos de ellos inseguros. En ocasiones el temor de enfrentarse a las miradas del público provoca que la garganta se les reseque y ello ocasiona una leve tos, que mágicamente desaparece a los breves minutos de concluida su intervención.

Uno de los mayores temores que se presenta en los alumnos al momento de exponer es equivocarse y el peligro de ser corregidos en público. Esto puede resumirse como temor a quedar en ridículo delante de sus compañeros.

En este tipo situaciones, lo mejor es generar entre los integrantes del grupo un clima de confianza. Una apertura y capacidad para reconocer que no siempre se posee la verdad, que es muy probable que en salón exista alguien que conozca tanto, o más del tema que el equipo expositor, pero esto no debe representar conflicto alguno para el estudiante. Siempre y cuando haya preparado su información.

Es muy probable que quien expone pueda sentirse amenazado por todas las miradas que se centran en él, o lo que algunos han llamado "*el monstruo de los mil ojos*", así como también, que la postura evaluadora y rígida por parte del profesor le incomode y dificulte su tarea.

---

<sup>66</sup> Knaap. *Op.cit.* p. 26.

Por todo lo anterior, es recomendable que el profesor evite posturas de dominio,<sup>67</sup> como diciendo *yo soy quien tiene la última palabra*. Es necesario que el auditorio, que en este caso son sus propios compañeros eviten la crítica destructiva que lo único que logran es provocar más inseguridad en quien tiene problemas para expresarse en público.

De acuerdo con Celia Rodríguez (profesora de *Seminario de comunicación y literatura contemporánea* en ENEP Aragón), es conveniente que al término de cada exposición se realice un periodo de retroalimentación en el cual el equipo pueda ser evaluado ya sea positivamente o donde se señalen aquellos aspectos que posiblemente generaron confusión al resto del grupo.

Conviene involucrar a todo el grupo. Si en algún momento se consideran ajenos a la exposición, asumen que la responsabilidad en el manejo y desarrollo del tema corresponde sólo al equipo anfitrión y es entonces cuando sólo suelen adoptar la postura de jueces, ya que se deslindan de responsabilidades.

Es necesario que en este periodo de retroalimentación la mayoría de los integrantes participe, de esta manera se contará con una población o auditorio activo.

### **Las exposiciones en el grupo de Psicología de la comunicación**

El comportamiento de los alumnos cuando les corresponde exponer sufre notables modificaciones. Al respecto el Lic. Edgar Lara, Prof. De *Teoría y Medios de comunicación* en ENEP Aragón, comenta:

*“ Al hacerse cargo del grupo ellos sienten una gran responsabilidad y responden con mucha solemnidad, he notado que tratan de ser muy serios, muy presentables, hay algunos que incluso, cambian su imagen, visten de forma distinta. Tratan de explicarlo en un tono de enseñanza ya veces si se puede notar cuando están un poco nerviosos, se traban, se cruzan de brazos, se agarran la nuca, en muchas ocasiones no pueden soportar que los estén mirando”.*

Esta clase de nerviosismo se presenta en ocasiones acompañado por cambios fisiológicos como: sudoración, tos, temblor de manos y piernas, aumento del ritmo cardiaco, mente en blanco, mareo, entre otras. Sin embargo, durante el desarrollo de la exposición se pueden notar también aspectos positivos como la calidad en

<sup>67</sup> Parejo, *Op.cit.*, pp. 49-62.

el manejo del tema y la personalidad de quienes intervienen en ella. Esto es, el grado de confianza que tengan en sí mismos, así como personalidades introvertidas y víctimas de un gran nerviosismo al momento de dirigirse a un auditorio.

Es quizá esa necesidad de protegerse de las miradas del público, lo que provoca en los expositores la necesidad de refugiarse en la lectura de su material y evitar lo más posible el encuentro visual con otros ojos.

En este grupo, aparte de las exposiciones, se realizaron 5 obras de teatro. La finalidad de esta actividad era, en primera instancia, romper el miedo a hablar en público, cambiar la rutina de las actividades dentro del salón y trasladarlas a otro escenario. En este espacio cada equipo sería el anfitrión y el responsable único del buen o mal desarrollo de la obra.

Cada equipo contaba con un director, quien se encargaría de coordinar la preparación y realización de la obra. Esta actividad, a nivel personal, la considero valiosa, ya que contribuyó a fortalecer el sentido de cooperación y compromiso que requiere el trabajo en equipo, así como explotar talentos individuales. Esto es que no todas las personas tienen facilidad para hablar en público o carácter para interpretar un papel en el escenario, pero tienen aptitudes para escribir un guión, la historia, y darle sentido de acuerdo con lo que se les pedía.

Algunos otros integrantes son hábiles en el manejo de grupos e hicieron gala de su liderazgo al conducir los ejes que debía seguir la obra en cuestión. Conviene aclarar que cada equipo estaba constituido por 5 integrantes. Cada uno contaba con un director, pero la responsabilidad fue compartida y dio como resultado puestas en escenas de nivel profesional, en donde se pudo apreciar un amplio sentido de la organización y el compromiso.

Cabe mencionar que durante esta actividad los alumnos trabajaron con cierta presión, debido a que solo se les dio 2 semanas para la preparación de sus obras. Minutos antes de la puesta en escena, se notaba gran nerviosismo por parte de los mismos ya que pensaban no habían ensayado lo suficiente.

No obstante, los resultados fueron positivos y sorprendentes para los mismos al notar los resultados. Las calificaciones durante esa actividad no fueron inferiores a diez y hubo gran aceptación y comentarios de agrado por parte del público que presencié dichas obras.



### **Las exposiciones en el grupo de *Teoría y medios de comunicación 3***

El primer equipo expositor utilizó recursos de dramatización para explicar su tema. Durante el desarrollo de la exposición se notó que las integrantes del grupo hicieron notables cambios en cuanto al tono de voz, dependiendo del punto que les tocara explicar. Es decir que, la explicación se tornaba más fluida y dinámica si se trataba de un aspecto que el orador conocía bien. Por el contrario, si el expositor se enfrentaba a explicar un punto que a él mismo no le quedó claro, los resultados podían invertirse.

En general esta exposición fue del agrado del grupo ya que resultó novedosa y atractiva por las representaciones que se realizaron. Así como el nivel de compromiso que asumió el equipo anfitrión. La importancia de la primera exposición dentro de un grupo estriba en el hecho de que es el parte aguas de todas las exposiciones que le sucederán, marca la pauta de los aspectos que pueden evaluarse como positivos a negativos en el desarrollo de las mismas.

Otro de los equipos expositores tapizó las paredes del aula con posters y fotografías, generando así incentivos visuales que propiciaron mayor atención por parte de los receptores. Cabe mencionar que para presentar una exposición era requisito que los integrantes de los equipos se presentaran con vestimenta formal. Este aspecto es interesante ya que la realidad superó al requisito en varias ocasiones, por las razones que a continuación se mencionarán.

Los integrantes de algunos equipos no sólo cambiaron su vestimenta ( que por lo general estaba constituida por pantalones de mezclilla y alguna otra prenda cómoda) y calzado, si no también el peinado y en el caso de las mujeres, el estilo de maquillaje. Todos estos cambios llamaban la atención por parte del resto del grupo, al contemplar a sus compañeros con vestimenta y accesorios muy distintos de los habituales, que consistían en jeans y playeras o blusas.

Sin embargo, la vestimenta no era lo única que cambiaba: el uso de maquillaje y accesorios constituye un aspecto del lenguaje no verbal que conviene destacar. Respecto al uso de artículos de joyería como collares, aretes, anillos, señala Parejo,<sup>68</sup> lo que se pretende como portador de ellos es señalar aspectos de pertenencia a determinado grupo social, así como status económico y social.

De acuerdo con la visión de marketing, cuando buscamos un empleo o pretendemos agradar a alguien lo que se hace es vender la imagen, por lo tanto se decora o maquilla con todos los recursos que se tenga para hacerla lo más atractiva posible.

---

<sup>68</sup> Parejo, *Op.cit.*, p. 155.

La vestimenta figura también dentro de este aspecto, ésta puede resaltar o acentuar la belleza de alguien, así como también ocultarla, de acuerdo con lo que el portador desee.

Durante las exposiciones realizadas con los tres grupos, el 98 por ciento fueron con vestimenta formal. Esto a petición del profesor a cargo del grupo. No sólo cambio la vestimenta, sino también el peinado, ya que los expositores, especialmente en el caso de las mujeres, utilizaron un peinado que cuadrara con la ropa que utilizaban, así que su aspecto físico sufrió una transformación.

Al parecer a algunas personas no les agradaba cambiar de estilo aunque sólo fuera por un día, por unos minutos. No obstante se pudo apreciar que al finalizar la clase, el día de su participación como anfitriones, solían tomar fotografías de ellos.

La lógica señala que por lo regular sólo se acostumbra tomar fotografías de aquellas situaciones que resultan agradables o dignas de recordar, así que es muy probable que al final del día el cambiar de estilo por un momento no les resultara tan desagradable como algunos decían.

### **Las exposiciones en el grupo de Seminario de comunicación y literatura contemporánea**

En el grupo de octavo se realizó una exposición en donde el equipo anfitrión se valió de recursos como el teatro guiñol para llevar a cabo la ejecución del tema. En este caso encontramos el incentivo de la novedad, lo que desembocó por supuesto en mantener la expectativa por parte del resto del grupo.

Uno de los equipos realizó su exposición detrás de una manta blanca, por lo tanto no estaban visibles abiertamente, sólo se podían observar las sombras sobre la manta. No obstante este recurso atrajo la atención del resto del grupo.

En general las exposiciones de este grupo fueron muy similares entre sí: exposición oral del tema y presentación de acetatos. No obstante cada una de ellas reflejaba gran compromiso y seguridad por parte de los expositores, ya que el nivel de confianza que había entre los integrantes del grupo resultaba de gran valor para los mismos, al momento de dirigirse al público.

De manera global, en los tres grupos se observó un excelente manejo de recursos para cambiar y hacer más atractivo el contexto en el que habría de tener lugar su exposición.

### 3.7.2 Ritmo y tono de voz

El sólo tono y volumen que se da a la voz, provee información, no solo de la relación que se establece entre emisor y receptor, sino de la propia personalidad del emisor. Se puede seducir, convencer, pero también lastimar e insultar con el simple tono de voz que se emplee.

Para referir el papel que juega el tono de la voz como transmisor de mensajes no verbales, es posible mencionar un estudio realizado por Milot y Rosenthal,<sup>69</sup> quienes observaron el desarrollo de un tratamiento que se brindó a personas con problemas de alcoholismo.

Respecto al tratamiento y al tono de voz empleado por los médicos, ellos descubrieron que: *“una tonalidad amistosa anima a los pacientes a comentar el tratamiento y a hacer preguntas”*<sup>70</sup>. A partir de ese momento el grado de confianza que los pacientes sienten hacia su médico aumenta y se encuentran más positivos respecto al tratamiento y es más probable que sigan al pie de la letra las instrucciones de su doctor.

Lo anterior permite situarse en un caso específico en donde el tono de voz jugó un papel determinante en el tratamiento de enfermos de alcoholismo.

La dinámica vocal por parte del emisor, como volumen y tono de voz puede atraer o no, la atención de receptor. Un comunicador para ser efectivo deberá variar el tono y el ritmo de su discurso de lo contrario su público terminará por no ponerle atención.

Los primeros minutos en el desarrollo de una clase son determinantes para establecer el camino que habrá de seguir el resto de la clase. Estos momentos sirven para romper el hielo entre profesor y alumno.

Norton menciona que es sustancioso que el profesor enriquezca su discurso con expresiones faciales y movimientos corporales, ya que esto logrará en los primeros minutos atrapar la atención de los estudiantes.

A nivel lenguaje no verbal, no se puede dejar de lado el aspecto paralingüístico. La voz del profesor juega un papel determinante en el desarrollo de la clase. El profesor transmite al igual que los alumnos, en todo momento. Los diferentes matices de voz que se empleen en el transcurso de la clase serán un factor de gran peso si se pretende mantener la atención de los estudiantes. El tono de voz, así como la manera de hablar y caminar o moverse reflejan la personalidad del profesor.

<sup>69</sup> Milot y Rosenthal, *Cit. pos. Ellis y McClintock, Teoría y práctica de la comunicación humana*, P.67.

<sup>70</sup> *idem*.

### 3.8 El saludo

La aproximación que se da entre los individuos en un primer encuentro, implica por lo regular un ritual que es nombrado saludo. El saludo consiste en hacerle notar a otra persona que nos hemos percatado de su presencia.

Existen diversos tipos de saludos, así como con distintas intenciones. Puede ser solo aquel saludo que se brinda por diplomacia, aunque en realidad no encierre ningún contenido afectivo. Este saludo se ejecuta siguiendo las normas del deber ser.

No obstante, existen situaciones en donde inoportunamente un individuo se topa con otro que le resulta desagradable, en este caso tiene dos opciones. Si el otro no le ha reconocido puede hacerse el desentendido, evitar a toda costa el contacto visual con el otro y pasarse de largo. El otro lado de la moneda puede ser que el encuentro sea inevitable y sea necesario expresar el saludo.

En el segundo caso es posible apreciar que: cuando dos personas no se agradan mutuamente, pero se ven forzadas a estar juntas por cierto momento, tienden a girar sólo levemente hacia la otra persona, disminuirán el contacto visual y voltearán la cabeza en otra dirección, evitando con ello una posible conversación.

En este tipo de situaciones se suelen poner barreras<sup>71</sup> que no hacen otra cosa más que proteger de aquello que resulta molesto para determinada persona.

Entre los alumnos de la muestra citada se manifiesta por lo regular el saludo de un beso que aparentemente se da sobre la mejilla, pero que la mayoría de las veces únicamente se da al aire, esto en el caso de hombres y mujeres.

Debido a los patrones que rigen la cultura mexicana, no es bien visto que entre varones se saluden de beso. En el caso de los hombres, el saludo tiene otra manifestación. Acostumbran chocar sus manos manifestando su aprecio, al mismo tiempo que expresan alguna frase que involucra interés por la persona a la que saludan.

Durante la interacción y convivencia de los dos grupos de quinto, se pudo notar que los alumnos que no sostenían buenas relaciones con determinados integrantes del grupo, solían ignorarlos. Esto es lo que Knaap llama *no personas*.

Cuando el compañero de al lado no resultaba ser miembro del subgrupo, no se trataba mal, ni se le hacían gestos de desagrado, simplemente se comportaban como si no estuviera. Esto como ya se mencionó sólo en el caso de los dos quintos.

---

<sup>71</sup> Parejo, *Op.cit.*, p. 76.

En el grupo de octavo el saludo era algo casi inevitable. Desde el momento en que se encontraban en la puerta saludaban a sus compañeros ya fuera sólo con una sonrisa y el clásico *hola* o con un beso en la mejilla cuando la proximidad era mayor.

El saludo es necesario ya que marca el nivel de interacción que se pretende establecer con el grupo. “*En cada clase comienzas de cero*”, menciona el Lic. Edgar Lara, profesor de Teoría y medios de comunicación en ENEP Aragón por eso es aconsejable tratar de romper el hielo con el grupo en el momento en que se entra al salón. Algunos podrían pensar que saludar es una pérdida de tiempo ya que lo mejor puede ser ir de al grano y no perder el tiempo con cordialidades.

A nivel personal, creo que lejos de ser una pérdida de tiempo, esto resulta ser una inversión. Inviertes 5 minutos en romper el hielo y a partir de ello, “*a partir de que te hechas el público a la bolsa es más fácil que te presten atención*” -, dice Edgar Lara. Es probable que a partir de la impresión que se suscitó en los primeros 5 minutos, ellos sientan mayor identificación con el profesor y con el tema.

### 3.9 Barreras que incomunican

No es necesario que el alumno hable para darse cuenta cuando se está resistiendo a la comunicación, cuando le cuesta trabajo aceptar determinado mensaje o está en desacuerdo con lo que se dice.

A través del lenguaje corporal es posible leer diferentes y, en el mejor de los casos, acertados mensajes a cerca de los intereses de los alumnos y profesor.

No hace falta que el educador exprese abiertamente que él es quien manda en el salón o el que tiene la última palabra, ya que existen diversas formas de expresión corporal que indican autoritarismo y cierre a la comunicación.

Menciona José Parejo que el educador debe estar alerta para poder reconocer en que momento su postura o signos no verbales entran en contradicción con su mensaje oral.

Como ejemplo podemos citar el caso del profesor que pide a sus alumnos que opinen y participen libremente, pero que en el instante en que cierta opinión está en desacuerdo con lo que él piensa: respira más rápidamente, pone las manos en su cintura y mira retadoramente a aquel que ha osado ir en contra de su punto de vista.

Como se puede ver existen muchas maneras de expresar autoritarismo y es esta actitud lo que impide que la comunicación fluya libremente y la vuelve unidireccional e impide que exista retroalimentación entre emisor y receptor.

Cabe mencionar que este tipo de actitudes en la mayoría de los casos pueden ser inconscientes para el emisor, por ello es conveniente estar alerta y descifrar cada que sea posible el propio comportamiento no verbal, para reconocer en qué momento se está teniendo un comportamiento no verbal incongruente contrario con lo que en primera instancia se pretendía.

En el caso de los estudiantes puede notarse que en ocasiones, cuando pretenden pasar inadvertidos o simplemente, no verse involucrados en las actividades de la clase, suelen sentarse hasta atrás. Las explicaciones de esto pueden ser múltiples. Sería muy aventurado decir que todos los que se sientan hasta atrás es porque no les interesa o en el caso contrario, que todos los que ocupan los lugares delanteros son los más interesados en la clase. No se puede sacar conclusiones tan a la ligera, no obstante, las investigaciones de Sommer<sup>72</sup> indican que existe bastante relación entre el grado de interés y la ocupación de determinados lugares en el aula.

No es posible que en una clase que comprende dos horas, el educando permanezca el total de ese tiempo mirando al profesor, ya que resultaría cansado para ambos. Sin embargo, sí se puede notar cuando un alumno tiene centrada su atención en lo que el educador dice.

Es posible también que aquel alumno que se sienta en la parte trasera disponga de mayor atención que aquel que está sentado hasta adelante. Por lo tanto, el que ocupen determinado lugar no garantiza nada, por ello es conveniente tener los sentidos lo más abiertos para captar todas aquellas señales que puedan ser indicadoras de que el interés por parte del grupo está decayendo y saber cómo afrontarlo.

Por sobre todas las cosas se debe ser lo más receptivo posible para poder identificar no sólo la presencia del lenguaje corporal de los alumnos sino también la propia. Pero con identificarlo no basta, hace falta interpretarlo de la forma más objetiva. No sacando juicios tendenciosos a favor personal, ni aterrizando todo en los propios prejuicios, si no estudiando y analizando el contexto, el tiempo y la situación que se está viviendo en el momento en que dicho comportamiento es evaluado. En este proceso de valoración del lenguaje corporal es conveniente tomar en cuenta que no es sano atentar contra la dignidad de nadie y que todo juicio es también susceptible de ser erróneo; por ello no se debe ser arrogante ni tajante al emitir una interpretación, sino por el contrario, tener la mente y los sentidos abiertos ante cualquier posibilidad.

El conocimiento del lenguaje corporal y la interpretación de ciertos gestos y posturas no constituye más que una guía para poder leer el lenguaje corporal. Esto se menciona a razón de que existen en la actualidad infinidad de publicaciones que evalúan el comportamiento no verbal como si fuera el libro del

---

<sup>72</sup> Sommer, *Op. cit.*, pp. 222-223.

*significado de los sueños* y dan por sentado que cierta postura o gesto tiene determinada connotación. Es en este sentido que se cree que el estudio de esta otra forma de comunicación se ha mal interpretado y comercializado bastante. Aunque existe abundante bibliografía sobre el tema, la practicidad de extraer esta información de una forma digerida hace que el lector en varias ocasiones se conforme con leer un artículo sobre el tema y a partir de ahí se presume conocedor y capacitado para evaluar el lenguaje corporal.

## Conclusiones

Cuando se inició esta investigación, la inquietud por estudiar el lenguaje corporal de los alumnos en el aula, era sólo parte del requisito que se necesitaba para realizar la tesis. No obstante; conforme pasaban los días me fui dando cuenta que la realidad estaba superando al requisito y la información que se podía leer en el comportamiento no verbal de los estudiantes, era mucho más de la que en ese momento yo podía interpretar. Para nada se trató de una tarea fácil debido a que el ser humano es tan vulnerable e inestable emocionalmente, que constituye un complejo objeto de estudio. Lo que un día parecía encantarles al segundo día parecía aburrirles. Por lo tanto cada ejecución de clase era un arduo trabajo por sembrar en ellos la expectativa y mantenerlos así el mayor tiempo posible.

Se trataba de entender y anticipar lo que los alumnos querían y lo que les interesaba. Por ello se interactuaba y platicaba con ellos frecuentemente. La tarea principal de un docente es educar y para poder lograrlo debe ser un buen comunicador. Esto es que se puede tener una infinidad de conocimientos acerca de un tema, ser un experto quizá en la materia, pero sino se cuenta con la capacidad para comunicarse con los demás en definitiva se emitirá un mensaje que muy posiblemente sólo se comprenderá a medias. La capacidad para comunicarse en definitiva es indispensable en el proceso educativo así como también se debe ser sensitivo hacia los receptores para poder identificar si se cumplen o no los objetivos que la clase persigue. Esta sensibilidad para identificar los intereses, motivaciones y hasta limitaciones de los alumnos desembocará en un mayor compromiso por parte de los mismos y por lo tanto mejor desempeño académico.

Se piensa que por tradición se ha subestimado la capacidad de los estudiantes y se les ha conferido un papel un tanto pasivo con el cual muchos de ellos se han conformado por constituir una postura muy cómoda. Desde ésta perspectiva errónea se cree que el compromiso debe venir sólo del profesor y que la única tarea del estudiante es llegar al aula educativa y ser solamente receptor. Se piensa que es conveniente cambiar esa idea y que sería favorable que en toda clase existiera un liderazgo compartido en donde la tarea de enseñar y aprender sea bivalente, entre profesor y alumnos, dejar de lado la idea de que el único responsable debe ser el educador y asumir el grado de compromiso que a cada uno corresponde.

En lo que respecta al lenguaje corporal cabe mencionar que aunque existen diversas y en ocasiones muy acertadas interpretaciones a cerca de ciertas posturas, gestos y ademanes, el significado de cada movimiento o comportamiento corporal varía considerablemente entre una cultura y otra. Algo que no se debe olvidar en ningún momento es la importancia del contexto en el cual se desempeña el proceso comunicativo ya que la interpretación del lenguaje corporal requiere conocimiento de la materia y reconocimiento del ambiente en



que se desenvuelven los sujetos que se comunican. No es lo mismo interpretar el lenguaje corporal de la gente que se encuentra en un hospital que el de personas que se encuentran en una discoteca conviviendo.

Es por ello que el tema que se desarrolló se aboca al lenguaje no verbal en el salón de clases en donde existen ciertas condiciones y normas que favorecen e inhiben determinados comportamientos.

Es así como a partir de la investigación realizada y con base en la experiencia obtenida, es posible decir que este trabajo representa una particularidad en el vasto campo de estudio de la *Comunicación no verbal*. Se considera que aunque existe abundante bibliografía sobre lenguaje no verbal, el campo de estudio de esta materia en el plano educativo es todavía virgen.

Se piensa que en la medida en que se conozca mejor esa otra comunicación, será posible establecer relaciones interpersonales más fructíferas. El nivel de comprensión aumentará y en consecuencia el grado de malentendido decrecerá.

En el ámbito educativo, aunque se parta de la idea de que en el proceso de enseñanza aprendizaje, el nivel de compromiso es bivalente, es decir, una responsabilidad compartida entre docente y discente, no se puede negar que: la personalidad, imagen y conocimiento del profesor, son factores que juegan un papel de suficiente influencia en el desempeño académico de los alumnos. No se debe olvidar el efecto que tiene sobre el alumno la personalidad, imagen y por supuesto, el conocimiento del profesor. El catedrático emite en todo momento un mensaje. La forma en cómo exprese su mensaje a través del comportamiento no verbal será un indicador que estimulará a los alumnos a abrirse al proceso comunicativo o a reservarse de comentar algo.

En opinión de algunos catedráticos, la responsabilidad de ellos es impartir la clase y ya el alumno tendrá el poder de decidir si acepta o no el contenido. Por otra parte, se piensa también que en ocasiones, no se trata de que un chico no quiera aceptar o no quiera esforzarse por aprender, sino que el grado de estímulos no provoca siempre el mismo efecto en todos los estudiantes. Por citar un ejemplo, en un grupo de cuarenta alumnos, sería casi mágico pensar que los cuarenta van a tener los mismos intereses y motivaciones, que todos ellos tendrán las mismas aptitudes para aprender lo expuesto por el profesor.

Por ello se cree que la educación masificada es una utopía. No obstante, se acepta también que es casi imposible brindar atención personalizada a un grupo tan numeroso, en el caso de las instituciones públicas. Partiendo de la idea de que los grupos se forman al azar, es muy difícil lograr que todos respondan de la misma manera. Aquí se encuentra la necesidad de conocer en la medida de lo posible las motivaciones, alcances, y por qué no, incluso las limitaciones de los alumnos. Pero sobre todo, la posibilidad de conocer, a través de la postura,

sonrisa, movimientos, timbre de voz y comportamiento espacial, cada uno de los mensajes que constantemente se envían en el salón de clases.

Pero no se trata sólo de conocer qué información transmiten los alumnos con el peinado, vestimenta o comportamiento, se trata de poder reconocer de manera asertiva, objetiva y ante todo, bien dispuesta, los propios mensajes que el profesor pueda enviar a través de su vestuario, olor, conducta, congruencia y, por sobre todas las cosas, con su actitud.

Se cree que el compromiso es de ambos, profesor y alumno. Se considera que si el docente se vuelve más sensitivo con respecto a esos mensajes no verbales, y que en el mejor de los casos, los decodifique lo más acertado posible, sabrá darle un giro a su clase, cuando el nivel de atención por parte de sus alumnos empiece a decaer.

Se considera que el aula es un mosaico de mensajes no verbales y verbales. Todos ellos con una determinada intención, ya sea implícita o explícita. Se piensa que si se conoce mejor cada uno de esos mensajes se podrá sacar mayor provecho de las aptitudes de los alumnos, se les podrá canalizar con base en sus propias motivaciones y de esta manera su rendimiento aumentará.

Al igual que en otras disciplinas, se piensa que en materia educativa es posible explorar aún más este ámbito de la comunicación no verbal, a fin de extraer premisas generales, con soporte científico, que permitan brindar los cimientos de una reforma educativa en donde la educación sea más personalizada. Un trabajo de investigación que permita o que encuentre el hoyo negro del asunto, que haga seres humanos más sensibles al proceso comunicativo, que rompa con las barreras comunicativas que, si bien es cierto que a través de la tecnología se ha logrado acortar distancias, también es cierto que las relaciones a nivel personal se han enfriado y el problema del malentendido sólo ha logrado separar o romper lazos humanos.

Entre los objetivos que se establecieron al inicio de esta investigación se encuentra el de determinar el contenido de los mensajes no verbales e identificar aquellas posturas que indican interés o aburrimiento. Se pretendía también reconocer el papel de la vestimenta empleada por profesores y alumnos y en su mayoría los objetivos planteados se cumplieron. En lo que respecta a las hipótesis, cabe mencionar que se tuvo extremo cuidado a la hora de hacer las afirmaciones y que se cumplieron también en su mayoría, a excepción de aquella en donde se afirmaba que: *La vestimenta que los alumnos de esta población muestra prefieren es la mezclilla por comodidad y para pasar desapercibidos.* Esta hipótesis no es totalmente cierta ya que el uso de la mezclilla, aunque está ligado a la búsqueda de comodidad no significa que quien la usa quiera pasar desapercibido, si no por el contrario, trata de usar prendas que lo hagan verse bien y mostrarlo ante los demás como alguien que viste a la moda.

A nivel personal cabe mencionar que durante el tiempo que se interactuó con los alumnos se ejecutaron en su mayoría las propuestas educativas que en esta investigación se plantean. Es cierto también que no todos los alumnos respondieron como se esperaba, pero sí me atrevo a decir a juzgar por los promedios que se obtuvieron y por la actitud y desempeño de los mismos durante la clase, que el 80 por ciento de ellos sí lo hizo.

Conviene aclarar que en esta actividad se aprendió también del ensayo y el error ya que sobre la marcha surgieron una serie de situaciones que indicaban que no siempre el mismo problema tiene por ende la misma solución y que existen varias alternativas para solucionar problemas similares. Se aprendió también que la solución más fácil no siempre es la más recomendable. La ejecución de clases y el hecho de ser en cierta forma un líder de opinión durante el desarrollo de las clases, así como la convivencia con los integrantes de los grupos fue una de las mejores experiencias de mi vida. Cada clase aprendía algo nuevo ya que la necesidad de preparar lo que vería con los alumnos me obligaba y comprometía a conocer el tema en cuestión. Aunque era cansado ir a la escuela, después de trabajar por la mañana, y en la noche y el fin de semana dedicarme a preparar las clases, las ganas de no fallar a los alumnos y el alto grado de compromiso para con ellos me hacía disfrutar dicha labor y sentir gran emoción cada vez que estaba en el salón frente a ellos.

Algunas veces, cuando platico con amistades sobre esta experiencia y les cuento sobre todo lo que hacía para mantener a los alumnos a la expectativa de cada clase, sobre las recompensas que obtenían los alumnos cada vez que su trabajo era sobresaliente, me preguntan si después de todo lo que implica dar una clase, aun me quedan ganas de volver a hacerlo algún día; sin lugar a dudas, la respuesta es afirmativa. No obstante reconozco que un profesor es ante todo un ejemplo a seguir y una persona integral con amplio conocimiento, no sólo de su materia si no con una visión y conocimiento global. Por ello estimo que el día que pueda volver a dar clase será cuando cuente no sólo con la preparación académica, si no que también pueda ser un modelo a seguir para los alumnos. Reconozco, a partir de lo vivido que la labor del profesor no es en ningún momento tarea fácil, pero admito también que por más difícil que sea un trabajo, si se hace con pasión y entrega este se facilitará y por ende se disfrutará.

Lo que espero con esta investigación es lo mismo que desearía cualquiera que formula una propuesta, y es que esta pudiera llevarse a cabo. Sé que es difícil que muchos profesores lean alguna vez esta tesis, sé que es más ambicioso aun pensar que varios alumnos se sienten alguna vez y tengan un tomo entre sus manos y lo lean ávidamente, sin embargo; espero que las escasas o muchas personas que la lean cambien aunque sea un poco su visión de lo que debe ser o el cómo puede funcionar la comunicación educativa. Esta investigación es sólo otra forma de hacer las cosas, sin perder de vista el objetivo primordial que es educar y enseñar.

## Bibliografía

1. Alcalá, Antonio y Batis, Humberto. La comunicación humana y la literatura. Ed. Anuis.México, 1972, 47 pp.
2. Berlo K, David. El proceso de la comunicación. Introducción a la teoría y a la práctica. Ed. El Ateneo. Traduc. Silvina González Rosaura y Giovanna Winckler, 239 pp.
3. Davis, Flora. La comunicación no verbal. Ed. Alianza Editorial. Madrid. 2000. pp.270
4. Ellis, Richard y McClintock, Ann. Teoría y práctica de la comunicación humana. Ed. Paidós comunicación. México, 1993, 231 pp.
5. Fernández Collado, Carlos. La comunicación humana ciencia social. Ed. Mc Graw Hill. México. 1986. 465 pp.
6. Guiraud, Pierre. El lenguaje del cuerpo. Ed. Fondo de cultura económica. Traduc. Beatriz Padilla Salas. México, 2001, 120 pp.
7. Hall, Edward T. El lenguaje silencioso. Ed. Alianza CONACULTA. Traduc. The silent language. México, 1990, 231 pp.
8. Knapp, Mark L. La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno. Ed. Paidós. Traducción. Marco Aurelio Galmarini. México. D.F. 2001. 367 pp.
9. Logan, Frank A. Fundamentos de aprendizaje y motivación. Ed. Trillas. Traduc. Jorge Brash. México, 1976, 279 pp.
10. Mc, David. Psicología y conducta social. Ed. Limusa, México, 1979, 231 pp.
12. Parejo, José. Comunicación no verbal y educación. El cuerpo y la escuela. Ed. Paidós. Barcelona. 1995. pp. 195.
13. Paz, Octavio. El arco y la lira. Ed. Fondo de Cultura económica. México. 1986. 307 pp.
14. Ricci Bitti, Pio. E y Zani, Bruna. La comunicación como proceso social. Traducción. Manuel Arbolí. Ed. Grijalbo. México. 1990. 290 pp.
15. Saussure, Ferdinand. Curso de lingüística general. Ed. Losada. S.A de C.V. Buenos Aires, 1975, 378 pp.

16. Sommer, Robert. Espacio y comportamiento individual. Traducción. Joaquín Hernández Orozco. 2da ed. Ed. Instituto de estudios de administración local. Madrid 1974. 322 pp.

## **Páginas Web**

1. Fragoso, *Razón y palabra*, pág. Web en:

<http://www.razon-y-palabra.org.mx/anteriores/n13/comsa/13.html>  
03/Marzo/2003

2. González, Nuria. *Comunicación no verbal*, pág. web en:

<http://www.geocities.com/Athens/Column/2150/page23.html> 18/Marzo/2003

3. Cinabal, en página web,

[http://perso.wanado.es/aniorte\\_nic/apunt\\_terap\\_famil\\_3.htm](http://perso.wanado.es/aniorte_nic/apunt_terap_famil_3.htm) 12/abril/2003

4. Chochella, Marcio. Revista Adelante, en pág web:

<http://www.adelantemagazine.com/archives/2004apr/articles/leer.htm> 28 de diciembre de 2004

5. Hernández, *Enfoque global*, pág. Web en:

[www.aprodelmadrid.org/tecnicasparahablarenpublico.doc](http://www.aprodelmadrid.org/tecnicasparahablarenpublico.doc) 05/agosto/2003

6. *Monografias.com*, pág. web en:

[www.monografias.com/trabajos11/aprendje/aprendje.sthtml](http://www.monografias.com/trabajos11/aprendje/aprendje.sthtml) 5/Octubre/03.

7. Montalvo Gabriel, *El lenguaje corporal en pág. web*.

[http://www.dgrv-capacitación.org/materiales/venta\\_de\\_productos/fichas\\_del\\_participante/FICHA\\_03.pdf#search=lenguaje%20corporal%20oreja%20mano](http://www.dgrv-capacitación.org/materiales/venta_de_productos/fichas_del_participante/FICHA_03.pdf#search=lenguaje%20corporal%20oreja%20mano) 28 de diciembre de 2004

8. Muñoz, *Centro de Psicología virtual*, pág. web en:

[www.cepvi.com/articulos/gestos/1.htm](http://www.cepvi.com/articulos/gestos/1.htm) 5/octubre/03

9. [www.ugejuliaca.gob.pe/tutoria/EL%20RENDIMIENTO%20ESCOLAR.HTM](http://www.ugejuliaca.gob.pe/tutoria/EL%20RENDIMIENTO%20ESCOLAR.HTM)  
3/Octubre/03.

16. Sommer, Robert. Espacio y comportamiento individual. Traducción. Joaquín Hernández Orozco. 2da ed. Ed. Instituto de estudios de administración local. Madrid 1974. 322 pp.

## **Páginas Web**

1. Fragoso, *Razón y palabra*, pág. Web en:

<http://www.razon-y-palabra.org.mx/antecedentes/n13/comsa/13.html>  
03/Marzo/2003

2. González, Nuria. *Comunicación no verbal*, pág. web en:

<http://www.geocities.com/Athens/Column/2150/page23.html> 18/Marzo/2003

3. Cinabal, en página web,

[http://perso.wanadoo.es/aniorte\\_nic/apunt\\_terap\\_famil\\_3.htm](http://perso.wanadoo.es/aniorte_nic/apunt_terap_famil_3.htm) 12/abril/2003

4. Chochella, Marcio. Revista Adelante, en pág web:

<http://www.adelantemagazine.com/archives/2004apr/articles/leer.htm> 28 de diciembre de 2004

5. Hernández, *Enfoque global*, pág. Web en:

[www.aprodelmadrid.org/tecnicasparahablarenpublico.doc](http://www.aprodelmadrid.org/tecnicasparahablarenpublico.doc) 05/agosto/2003

6. *Monografías.com*, pág. web en:

[www.monografias.com/trabajos11/aprendje/aprendje.sthtml](http://www.monografias.com/trabajos11/aprendje/aprendje.sthtml) 5/Octubre/03.

7. Montalvo Gabriel, *El lenguaje corporal en pág. web*.

[http://www.dgrv-capacitación.org/materiales/venta\\_de\\_productos/fichas\\_del\\_participante/FICHA\\_03.pdf#search=lenguaje%20corporal%oreja%20mano](http://www.dgrv-capacitación.org/materiales/venta_de_productos/fichas_del_participante/FICHA_03.pdf#search=lenguaje%20corporal%oreja%20mano) 28 de diciembre de 2004

8. Muñoz, *Centro de Psicología virtual*, pág. web en:

[www.cepvi.com/articulos/gestos/1.htm](http://www.cepvi.com/articulos/gestos/1.htm) 5/octubre/03

9. [www.ugejuliaca.gob.pe/tutoria/EL%20RENDIMIENTO%20ESCOLAR.HTM](http://www.ugejuliaca.gob.pe/tutoria/EL%20RENDIMIENTO%20ESCOLAR.HTM)  
3/Octubre/03.

10. Ochoa y Aguilar, *Docente y discente: más allá de las palabras*, pág. web en: [www.vady.mx/sitios/educacio/servicios/editorial/educacycien/ar22/r22a6.htm](http://www.vady.mx/sitios/educacio/servicios/editorial/educacycien/ar22/r22a6.htm) 5/octubre/03

11. Pérez, *El arte de la estrategia*, trucos psicológicos, lenguaje corporal. En pág. web: <http://www.personal.able.es/lcm.perez/trucoslc.htm> 13/01/03

12. Salinas, Carlos, *Casi nada*. Revista electrónica en pág. web: <http://usuarios.iponet.es/casinada/0901com.htm> 08/09/01

## Fuentes vivas

Prof. Lara, Granados Edgar. Entrevista personal  
Prof. Lozano, Armado. Entrevista personal  
Profra. Rodríguez, Celia. Entrevista personal  
Estudiante. Yupit, Jorge. Entrevista personal.