

2 y.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS

COLEGIO DE PEDAGOGIA

La Comunicación No-verbal
en la Actividad Docente

T e s i n a

Martha B. Angeles Cadena.

PEDAGOGIA

Marzo, 1989.

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

En este trabajo describiremos las principales expresiones emocionales del ser humano dentro del aula, definiendo el desarrollo de tales expresiones, así como lo que hacemos con nuestro cuerpo para comunicarnos con otras personas, ya que el cuerpo está capacitado para enviar y recibir mensajes de persona a persona. Asímimo, las distintas maneras de comunicación que forman parte del comportamiento social. Daremos a conocer la influencia de las emociones y sentimientos en la formación del ser humano. Consideraremos también ciertos aspectos de la comunicación no-verbal que se presentan en el aula.

Nuestros objetivos a cumplir con este trabajo son:

- Resaltar la importancia de las manifestaciones de la comunicación no-verbal, no solo en la interacción humana, sino también en su formación.
- Dar a conocer que, en la Enseñanza, los movimientos corporales ocurren más frecuentemente que los movimientos verbales, y que tienen también una utilidad en la formación de los alumnos.
- Verificar que algunos aspectos de la actividad del profesor pueden contribuir al rendimiento en el aula.
- Sugerir procesos opcionales de comunicación para mejorar el proceso enseñanza-aprendizaje.

INTRODUCCION

En la vida humana, la comunicación es una condición esencial y primordial para que se dé la relación entre las personas, y con ello la vida social. Así, el objeto de exponer información sobre la comunicación no-verbal es señalar que dentro de un aula es útil este tipo de comunicación, ya que la actividad no-verbal del profesor les proporciona a los alumnos la posibilidad de decifrar con más claridad los mensajes educativos; así como una mayor habilidad para entender los mensajes en forma integral, incluyendo el aspecto emocional.

El ser humano a través de su evolución ha desarrollado la capacidad de formar sistemas de símbolos que permiten la identificación de objetos, de hechos, ideas, sentimientos y situaciones, y en base a esta simbolización puede transmitir experiencias codificadas a otros miembros de su grupo social, lo que hace posible una rápida difusión de los conceptos así simbolizados, y al mismo tiempo, reduce imágenes mentales que son una interpretación para quienes captan este símbolo o serie de símbolos. La comunicación, como proceso humano, significa la posibilidad de emitir y captar los símbolos que sintetizan y expresan los pensamientos, las ideas, las emociones, los sentimientos, los valores y los estados

de ánimo de los miembros del grupo.

Las Relaciones Humanas y las estructuras sociales que rodean a un ser humano no son pasivas, sino que ejercen una influencia sobre él con frecuencia dominante y poderosa, sin embargo, para que esto se dé, el profesor debe saber la forma específica en que dará su mensaje para que sea realmente recordado, puesto que si son sólo algunas partes lo que el alumno recuerda, difícilmente se logrará un cambio en su conducta, es decir, que se dé una asimilación adecuada de la información proporcionada. Se debe tomar en cuenta que en situaciones generales, sólo una fracción de la información es retenida, la mayoría de las impresiones que permanecen para ser codificadas en la memoria se olvidan.

Dado que la investigación sobre comunicación no-verbal, es un aspecto fundamental para comprender lo que ocurre durante la interacción humana, consideramos que es necesario realizar investigaciones en nuestro País en este campo, de acuerdo a nuestras características y necesidades reales.

Antecedentes del Estudio de la Emoción

El ser humano ha tratado siempre de comprender los complejos estados afectivos que continuamente experimenta. Desde el año 400 A.C., Hipócrates y Galeno, famosos médicos de la antigüedad, dan a la medicina un aspecto científico y se establece la observación clínica como base de la terapéutica. Los griegos de la antigüedad creyeron en cuatro respuestas emocionales características o temperamentos basados en el predominio de un fluido particular del cuerpo: el sanguíneo (sangre), el melancólico (bilis negra), el colérico (bilis amarilla) y el flemático (flema).

Aristóteles fue el primero en distinguir los componentes fisiológicos y psicológicos de la emoción que él denominó respectivamente 'materia' y 'forma o idea de la emoción'. Los filósofos de los siglos XVII y XVIII generalmente pensaron que las emociones eran instintivas e irracionales y por lo tanto, representaban el lado 'irracional' del hombre.

En contraste con las emociones estaban los atributos únicamente humanos de la razón y el intelecto, que supuestamente 'elegían' las emociones del hombre y gobernaban su conducta de una manera racional.

En tiempos recientes, se ha reconocido que las emocines y los sentimientos están relacionados con la motivación, Bentley (1928) sugirió que no existían caracteristicas distintivas de la emoción, y que ésta se identifique, según las reacciones corporales, a la situación. Meyer (1933) decía que ninguna de las conductas implícitas en la emoción como visceral, endócrina, esquelética o nerviosa, era única de ésta, y que era dificil trazar una línea entre los ejemplos emocionales y no-emocionales de dichas conductas. Duffy (1951), -- afirmó que uno de los dos aspectos significativos de la palabra emoción era su referencia a la movilización de energía; hizo incapié en la posibilidad de medir el alertamiento o la movilización de energía por medio de fenómenos eléctricos de la piel (PGR, RDG), del electroencefalograma (EEG) y de la tensión muscular del esqueleto, pues todos ellos, de un modo u otro, se han usado en el estudio de la 'expresión' emocional.

Las emociones pueden diferenciarse de los sentimientos sensoriales simples, de agrado y desagrado, de los apetitos y aversiones, de la comodidad e incomodidad, de los estados de ánimo, sensaciones e intereses, principalmente por la existencia de un trastorno agudo motivado por un estado o condición de emergencia (Young, - 1967).

5

La teoría de la evolución de Darwin parte del principio de la selección natural para explicar las emociones con movimientos, cuyo objetivo es la gratificación. Darwin plantea que el estímulo despierta la respuesta emocional y la reacción correspondiente; lo ejemplifica con las descripciones objetivas del miedo, que representan todo un esquema de conducta.

El trabajo de Darwin sobre la emoción es un ejemplo de una teoría que ha sobrevivido e influido a teorías sustentadas en el presente siglo (Plutchik, 1980).

La emoción es un controlador del comportamiento y es un fenómeno que se presenta por falta de adaptación o cuando ésta es perturbada, pues afecta a todo el organismo, puede constituir un estado de desequilibrio del organismo, prepara para actuar, se manifiesta física y fisiológicamente. Dos clases de respuesta reflejan con frecuencia la emoción, la primera es una respuesta externa o declarada que se hace al medio ambiente como cambios en la expresión facial con la risa, el enojo, el llanto y manifestaciones de agresión. El segundo tipo de respuestas que acompañan a la emoción es interno y fisiológico; el corazón late más rápidamente, las pupilas se dilatan, se secretan

las catecolaminas y se vierten en la sangre por la glándula suprarrenal, la adrenalina eleva el azúcar de la sangre, ayuda a ésta a coagularse más rápidamente y aumenta la presión arterial. Otra clase de respuesta sería la de la experiencia subjetiva de la emoción que generalmente no es posible comunicar en forma verbal.

Las reacciones emotivas, los sentimientos expresivos de las emociones, y todos los correlativos orgánicos de la emoción son movimientos no adaptados a la acción; resultan o excesivos o insuficientes, de ahí que la conducta del hombre en el estado emotivo se hace inadecuada cuanto más fuerte es la emoción.

El ser humano no nace con todas las emociones complejas que manifiesta en la edad adulta, atraviesa por un largo proceso de desarrollo emocional durante el cual adquiere temores, sentimientos religiosos, patriotismo, lealtad de grupo y otros sentimientos asociados a estímulos y/o situaciones específicas. El desarrollo emocional parece ser función tanto de maduración como el del aprendizaje; la maduración en apariencia desarrolla un papel de mayor importancia en el desarrollo temprano de la conducta emocional, mientras que el aprendizaje es la primera causa del

desarrollo emocional posterior de la vida. Las ocasiones que despiertan emociones están influenciadas por el aprendizaje, y aprendemos así a expresar diversas emociones por medio de distintas expresiones y gesticulaciones.

Las emociones sirven con frecuencia como auxiliares, para ayudarnos a enfrentarnos a situaciones de urgencia como ayuda a sostener la actividad durante periodos largos; disminuye la sensibilidad al dolor.

Primera Teoría sobre la Emoción

Hasta hace algunos años, la Teoría de James-Lange y la Teoría talámica o de la emergencia de Cannon fueron las dos teorías dominantes sobre los procesos emocionales. La Teoría de James-Lange se interesa por la experiencia de la emoción y acentúa la idea de que la emoción es un efecto de procesos corporales alertados por una situación. Así, habiendo experimentado una situación para la que correr, junto con otras respuestas esqueléticas y viscerales, causa la experiencia consciente del miedo, así como llorar causa tristeza.

De acuerdo con el enfoque de Cannon, el 'lugar' de las emociones está en el Tálamo. La descarga de un patrón de excitación en el Tálamo da lugar cuando se

comunica a la corteza, a la experiencia de la emoción.

Este patrón no depende de la relación de los músculos y glándulas, aunque tales reacciones darían lugar a una estimulación cinestésica que la apoyaría o complementaría. Cannon sugirió que ciertas emociones, como el miedo y el coraje, sirven a una función de emergencia al preparar al organismo para la acción en el coraje y el miedo, los tipos de cambio corporal en que Cannon basó su noción de preparación a la acción son: Una inhibición de la salivación, movilidad gástrica, secreción de jugos gástricos que detienen o retardaban los procesos digestivos, aceleración del ritmo cardíaco, redistribución de la sangre en la musculatura y el cerebro desde las vísceras, aumento de la presión sanguínea, todo lo cual prepara al cuerpo para una actividad muscular.

Teoría de la Activación de la Emoción

La Teoría de la Activación surgió directamente de trabajos sobre la actividad eléctrica del cerebro, y sostiene que la corteza cerebral es activada por descargas del hipotálamo. Sin embargo, generalizando el término activación para que sea aplicable a todo el organismo, de modo que se aplicable a muchos de sus procesos

nos encontramos con un concepto integrador al que se pueden conectar muchos hechos diversos que comprendemos en el término emoción.

Esta teoría es en muchos aspectos una forma de la teoría de la emoción llamada de la Movilización de energía. Cannon (1915), enfatizó en los aspectos de movilización de energía de la emoción, cuando demostró la manera en que el cuerpo se prepara para la actividad urgente durante el miedo y el coraje. La persona, aún cuando está dormida, no está cerca del ocero de emociones, aunque su corteza cerebral está relativamente inactiva, presentando sólo lentos brotes de actividad eléctrica en la electroencefalografía, los músculos están relajados y mandan pocos impulsos de retorno al sistema nervioso autónomo que no está inactivo, y como resultado de todos estos cambios, la persona no responde a los estímulos ordinarios con la misma intensidad; sin embargo, no está inconsciente. Si después se utiliza el despertador que es un estímulo intenso, se presentan fuertes respuestas musculares que mandan impulsos hacia el sistema nervioso central; también se produce una descarga autónoma y un poco de secreción de adrenalina como estimulante. El electroencefalograma muestra que la corteza cerebral está funcio-

nando a un nivel superior (Lindsley, 1951); es decir, que la persona está despierta y puede responder a la estimulación. A medida que se ocupa de sus deberes, el nivel de emoción va aumentando hasta culminar en un estado de atención alerta, en el cual existe una discriminación entre los estímulos y las respuestas apropiadas; sin embargo, el nivel de activación está todavía lejos de su límite máximo. Woodworth cita como ejemplo la suposición que alguien se ha llevado un libro, que la persona que hemos mencionado acerca del despertador necesitar para su trabajo; esta persona se molesta un poco, es decir, el nivel de actividad muscular es un poco más alto, hay mayor actividad muscular, hay mayor actividad autónoma y hay más impulsos que van del hipotálamo hacia la corteza. Un aumento moderado de la actividad hará que la persona sea un poco más enérgica en la búsqueda del libro, aunque también puede ser que esto perturbe otras importantes actividades como: olvidarse de hacer una llamada telefónica importante; después, al recordar que debía haberla hecho y no puede localizar un aparato telefónico, o bien si la línea se encuentra ocupada continuamente, puede llegar a un estado de intenso enojo. Entonces, el estado de activación es muy elevado, dando

por resultado una conducta violenta; en cambio, su comportamiento ya no es tan estricto y adaptado a los estímulos, sino que puede ser falta de coordinación.

Sólo después de que el estado de emoción ha descendido a un nivel más normal, la persona recobra su antigua capacidad, eficiencia y ecuanimidad.

Tradiciones de Investigación en Emoción

Por lo regular los investigadores que han escrito sobre las emociones durante el siglo pasado, las han considerado desde uno de cuatro puntos de vista. Se asoció al principio cada uno de estos puntos con el trabajo de un ser humano en particular, y cada uno ha influido en el pensamiento y en la investigación de los científicos hasta la actualidad.

Consideraremos en este trabajo las ideas fundamentales de: Charles Darwin, William James, Walter Cannon y Sigmund Freud.

Charles Darwin (Tradición evolutiva)

La obra de Charles Darwin que describe su Teoría de la evolución, El origen de las especies, apareció en 1859. Explicó cómo aparecieron sobre la tierra los diferentes grupos de animales en respuesta a los ambientes

mutables; y en 1872 se publicó su libro La expresión de las emociones en el hombre y en los animales; esta obra ha ejercido una gran influencia sobre el pensamiento contemporáneo respecto al concepto de la emoción.

Darwin enfocó su atención en el comportamiento expresivo como las posturas, los gestos y las expresiones faciales. Consideró también el carácter de lo innato en las expresiones emocionales. Opinaba que muchas de ellas, si no todas, son innatas. Empleó cuatro tipos de evidencia para sus conclusiones respecto a la base innata de las expresiones emocionales: 1) Algunas expresiones emocionales aparecen en forma similar en muchos animales inferiores; 2) algunas expresiones emocionales aparecen en niños muy pequeños en la misma forma que en los adultos, antes de que haya habido oportunidad de aprendizaje; 3) algunas expresiones se muestran de modo idéntico en los que nacen invidentes como en los que tienen vista; 4) algunas expresiones emocionales aparecen en forma semejante en razas y grupos de hombres distintos. Presenta también algunas hipótesis sobre el carácter relativamente primitivo de distintas expresiones emocionales, basado en la similitud entre las expresiones de los animales - -

inferiores y de los humanos, sugirió que la risa y - las expresiones de temor y coraje son muy primitivas. Darwin 'confirma en un grado limitado la conclusión - de que el hombre se deriva de alguna forma del animal inferior, y apoya la creencia en la unidad específica o sub-específica de las distintas razas' (Darwin, -- 1872).

William James (Tradicción psicofisiológica)

Después de que Darwin publicó su libro sobre las emo ciones, el filósofo y psicólogo norteamericano William James publicó un artículo en el que presentó una nueva forma de considerar la emoción y, al mismo tiempo, fundó una segunda tradición de importancia en la psi cología de las emociones (James, 1864). En su libro - publicado en 1890, William James señaló que la manera de pensar en la secuencia de eventos cuando ocurre - una emoción es que la percepción de una situación cau sa un sentimiento de emoción, el cual es a su vez se guido por varios cambios corporales. Al mismo tiempo en que W. James propuso su opinión respecto a la emo ción, un fisiólogo danés llamado Lange, sugirió en - forma independiente una idea similar; ese concepto - se ha conocido desde entonces como la Teoría James- Lange.

Esta teoría reiteraba la noción de que la emoción es un estado de sentimiento introspectivo y subjetivo. James y muchos de sus sucesores se han interesado en la relación que existe entre los estados subjetivos y los cambios fisiológicos.

Walter B. Cannon (Tradición neurológica)

Presentó una teoría alternativa sobre qué cambios corporales se relacionaban con las emociones y, además, proporcionó una interpretación alternativa sobre el papel de los cambios viscerales. Los cirujanos saben que algunas veces los pacientes muestran fuertes reacciones emocionales como sollozos, risas o agresión mientras están en las primeras etapas de la anestesia con éter. Un fenómeno similar ocurre cuando los dentistas aplican a sus pacientes óxido nítrico ('gas de la risa'). Estas observaciones sugieren que la supresión temporal del control cortical libera aquellos centros del cerebro inferior que, supuestamente, determinan las reacciones emocionales.

Cannon y sus colegas realizaron una serie de experimentos en gatos a los que extirparon partes del cerebro. Descubrieron que se podía eliminar la corteza sin afectar la capacidad del animal para mostrar

comportamiento emocional. Aún cuando se emplean gatos y perros como sujetos de experimentación, se supone que su comportamiento emocional refleja directamente sentimientos emocionales.

Cannon sostiene que los cambios viscerales no nos decían nada respecto a las emociones, que eran ajustes que ayudaban al cuerpo a prepararse para la acción. Cuando los acontecimientos crean emergencias, se requiere la acción si el individuo ha de sobrevivir. La acción más apropiada de los casos es correr (huir) o bien permanecer y atacar (luchar). Los sentimientos de temor y coraje (o las emociones en general), sólo acompañan estas preparaciones orgánicas para la acción.

Sigmund Freud (Tradición dinámica)

En 1926, Freud, en su libro *Inhibiciones, Síntomas y Angustia*, formuló una concepción de la naturaleza de la angustia; era interpretada como el resultado de una evaluación por el ego, de aspectos peligrosos del ambiente externo o interno. Los ejemplos de los tipos de eventos peligrosos de los que se ocupa todo el psi coanálisis incluyen el nacimiento, el hambre, la ausencia de la madre, la pérdida de amor, la castración, la conciencia y la muerte. En términos de la formula-

ción de Freud, la angustia no era el resultado de la reprimición, sino la razón de la reprimición. En su escrito de 1915, El Inconsciente, declaró 'es ciertamente en la naturaleza de una emoción que debe entrar en el consciente. Así que no sería aceptable que la emoción, los sentimientos y los afectos fueran inconscientes.'

Otra inferencia se refiere a la pregunta de cómo reconocer la emoción en los demás; si es cierto que las emociones pueden reprimirse?. Freud dependía mucho de los sueños, las asociaciones libres, los lapsus linguae, las posturas, las expresiones faciales y la calidad de la voz, para llegar a conclusiones sobre las emociones reprimidas de una persona. Es decir, que en la tradición dinámica de Freud una emoción es un estado complejo del individuo que se infiere sobre la base de varios tipos de comportamiento. Una tercera inferencia de la tradición dinámica es que las emociones rara vez se encuentran en un estado de 'pureza'. Cualquier emoción tiene una historia compleja, que tiene elementos que se remontan hasta la infancia.

El psicoanalista David Rapaport (1950) ha sintetizado estos conceptos al decir que la noción psicoanalítica de los afectos presupone: 1) que ocurre un - -

proceso inconsciente entre la percepción del estímulo que evoca la emoción y el cambio periférico autónomo o visceral; 2) que el cambio autónomo periférico y el sentimiento de la emoción son dos procesos de descarga de la misma fuente de energía impulsora, y 3) que todas las emociones son mixtas, ya que son expresiones de conflictos.

Algunas Expresiones Especiales del Ser Humano

Cuando los niños sufren por un dolor aunque sea débil, o por hambre o por alguna otra molestia, emiten violentos y prolongados gritos agudos, mientras lo hacen sus ojos están cerrados con fuerza, de modo que la piel que los rodea se arruga y la frente se contrae y frunce. La boca se abre por completo con una peculiar retracción de los labios, las encías y/o los dientes quedan más o menos al descubierto.

El que las lágrimas no se derramen a una edad temprana a causa del dolor u otra emoción es un hecho digno de tenerse en cuenta, ya que en la vida posterior ninguna expresión está tan generalizada y asentada con tanta firmeza como el llanto. Una vez que este hábito ha sido alcanzado por un niño, expresa de la manera más clara todo tipo de sufrimientos, ya sea que se trate de dolor corporal o de preocupación; incluso en los casos en que participan también otras emociones como el miedo o la ira. El llanto a gritos cambia en una edad temprana (el grito de coraje es diferente del de pena). En los niños, el llanto parece ser la expresión primaria y natural del sufrimiento de cualquier tipo, ya se trate de un pasajero dolor corporal,

de una angustia extremada, etc. Bowlby (1969) hace notar que la gente suele designar el comportamiento emocional en los niños (el llorar o sonreír) como formas de señales sociales. Estas tienen un efecto definido sobre la madre o en quien los cuida, que consiste en aumentar la cercanía con el niño. El llanto de hambre (que suele ser de baja intensidad y rítmico) es diferente del llanto de dolor (abrupto y fuerte), pero ambos suelen atraer la madre al niño. Entonces las expresiones emocionales en los niños son señales sociales no aprendidas que tienen efectos predecibles en la madre. Las reacciones de la madre a estas señales suelen tender a aumentar las probabilidades de sobrevivencia en el niño.

Young y Decarie (1977) decidieron establecer una lista de expresiones faciales y de vocalizaciones que pudieran considerarse en forma de relacionarlas con expresiones emocionales. Esto significaba que los observadores tenían que juzgar el comportamiento como social, afectivo o comunicativo por naturaleza. Los comportamientos como estornudar o toser no fueron incluidos.

En los adultos, sobre todo del sexo masculino, el

llanto deja pronto de expresarse o de producirse por el dolor corporal. Esto se explica porque, tanto en las sociedades civilizadas como en las primitivas, - suele juzgarse como debilidad o afeminamiento el demostrar el dolor corporal por cualquier signo visible.

Bajo la emoción opuesta de intensa alegría, en la medida en que la risa sea moderada, apenas hay contracción de los músculos que rodean los ojos, pero cuando se emiten risas fuertes o carcajadas con expiraciones espasmódicas rápidas y violentas, las lágrimas descienden por la cara. El hecho de que las lágrimas fluyan durante la risa violenta es común a todas las razas - del género humano. En la tos violenta, sobre todo - cuando una persona se siente medio 'ahogada', la cara se pone púrpura, las venas se dilatan, los músculos orbiculares se contraen con fuerza y las lágrimas - corren por las mejillas. Incluso después de un acceso normal de tos, casi todos tenemos que enjugarnos los ojos.

El bostezo comienza con una profunda inspiración seguida de una larga y fuerte expiración. Al mismo - tiempo casi todos los músculos del cuerpo se contraen con fuerza, incluyendo los que rodean los ojos. Durante esta acción es frecuente que se segreguen lágrimas.

Darwin (1872) sostiene que en las etapas tempranas de la vida, cuando se establecen con facilidad todo tipo de hábitos, los niños se acostumbran a emitir fuertes carcajadas cuando están contentos (durante los cuales los vasos sanguíneos de los ojos se dilatan), y lo hacen con tanta frecuencia y constancia como para llegar a tener accesos de llanto a gritos cuando están apenados, es probable que en la vida adulta las lágrimas se segreguen con la misma abundancia y regularidad bajo un estado u otro de ánimo. La risa suave o la sonrisa, o incluso un pensamiento agradable pueden ser causa suficiente de una secreción moderada de lágrimas. La cara de una persona que ha recibido malas noticias decae; después de un sufrimiento prolongado los ojos se apagan y pierden la expresión y es frecuente que lloren; la respiración se hace más lenta y débil y continuamente se interrumpe con profundos suspiros. Gratiolet (1940), dice que siempre que nuestra atención está concentrada largo rato sobre algún objeto o olvidamos respirar, y después buscamos alivio con una profunda respiración (suspiro), puede verse cómo las cejas adoptan en ocasiones una posición oblicua en personas que sufren un profundo desaliento o ansiedad.

Alegría

Cuando la alegría es intensa conduce a diversos movimientos sin finalidad aparente como bailotear, dar palmoteos, patear y carcajear. La risa parece ser ante todo la expresión de la plena alegría y/o felicidad. En los niños cuando juegan están riendo casi siempre; en los adolescentes cuando están de buen humor, siempre hay risas carentes de significado.

El sonido de la risa se produce por una profunda inspiración seguida de una contracción corta, interrumpida, espasmódica. Durante la risa, la boca se abre en mayor o menor medida, con sus ángulos muy dirigidos hacia atrás y también un poco hacia arriba; dado que en la risa y en la sonrisa abierta las mejillas y el labio superior están elevados, la nariz parece acostarse y la piel se llena de finas arrugas en dirección transversal con otras líneas oblicuas longitudinales a los lados; la línea superior de los dientes suele quedar visible.

El brillo y centelleo de los ojos es característico de un estado de ánimo placentero o divertido. En las carcajadas, los ojos están llenos de lágrimas, la humedad que segregan las glándulas en la risa moderada

o en la sonrisa puede contribuir a darles brillo; no así en el caso de la pena en que aparecen apagados, - a pesar de que entonces suelen estar humedecidos.

Buen Humor

Un hombre de 'buen humor', aunque quizá no sonría, - muestra regularmente cierta tendencia a la disminución de los ángulos de la boca. Cuando se le preguntó a un niño de casi cuatro años qué quería decir - 'estar de buen humor', respondió: ¿Es reír, hablar mucho y dar besos; ésta es una definición práctica. Una persona en ese estado mantiene el cuerpo erguido, la cabeza derecha y los ojos abiertos. No hay decaimiento de las facciones ni contracción de las cejas.

Amor y Sentimientos de Tenura

La emoción de amor, por ejemplo la de una madre por su hijo, es de las más intensas, este afecto es una sensación placentera, produce por lo general sonrisas suaves y un cierto brillo en los ojos. Suele experimentarse un intenso deseo de abrazar a la persona - - querida, de forma que el amor se expresa por este procedimiento con mayor claridad que por cualquier otro; de ahí que anhelemos estrechar a quienes amamos con ternura.

Los sentimientos llamados de ternura son difíciles de analizar; parecen ser un compuesto de afecto, alegría y sobre todo de simpatía. La simpatía parece constituir una emoción distinta y peculiar y especialmente capaz de activar las glándulas lacrimales. Esto es cuando se dá como cuando se recibe la simpatía. Tan pronto como expresamos nuestra compasión por la pena de un amigo, las lágrimas vienen de inmediato a nuestros ojos. Nuestra simpatía es mucho más profunda respecto a una persona querida que a otra indiferente, y la simpatía de la una nos proporciona mucho más alivio que la de la otra, pero no obstante podemos simpatizar con aquellas personas por quienes no sentimos afecto alguno.

La expresión natural y universal de la alegría es la risa, y en todas las razas humanas las carcajadas conducen a la secreción de las lágrimas con más facilidad de lo que lo hace cualquier otra causa, excepto la aflicción. Varias de nuestras más intensas emociones como pena, alegría, amor y simpatía, conducen a la secreción de lágrimas. La música produce con frecuencia otro efecto característico; cada sensación, emoción o excitación intensas como dolor extremado, ira, terror, alegría o la pasión del amor, encierran

una especial aptitud para provocar el temblor de los músculos.

Mal Humor

Fruncir el ceño es la expresión natural cuando surge alguna dificultad o cuando se experimenta algo desagradable, ya sea con el pensamiento o en la acción, y quien con facilidad y frecuencia se siente afectado de esta forma será propuesto a estar de mal humor o molesto, y podrá mostrar el ceño fruncido. No obstante, una expresión de disgusto a causa del ceño fruncido puede contrarestarse si la boca aparece alegre, cosa que suele deberse a que se dibuja una sonrisa y los ojos brillan y se animan. También ocurre lo mismo cuando los ojos están fijos y sin sombra y se manifiesta un aire de reflexión atenta. El ceño fruncido, junto con cierta expresión de los ángulos de la boca, que es un síntoma de pena, da un aire de enojo. Si un niño frunce mucho el ceño cuando llora a gritos pero no contrae los músculos orbiculares con la intensidad habitual en esas circunstancias, muestra una expresión marcada de ira e incluso de enojo mezclada de aflicción.

Determinación

Cerrar con firmeza la boca tiende a dar al semblante un aire de determinación o decisión. El hombre indeciso suele estar habitualmente con la boca abierta, también por eso mismo una mandíbula inferior pequeña o débil, lo cual dá la impresión de que la boca no puede cerrarse con fuerza se considera como síntoma de debilidad de carácter.

Realizar una acción difícil por pequeña que sea, supone cierta dosis de decisión previa (Darwin, 1872).

Un esfuerzo prolongado de cualquier tipo que sea, mental o físico exige decisión previa, y si resulta claro que la boca está cerrada con firmeza antes y durante un esfuerzo intenso y continuo del sistema muscular, entonces, y casi con seguridad la boca debería, en virtud del principio de la asociación, estar cerrada tan pronto como se adopta cualquier resolución.

Odio y Cólera

Muchas de nuestras emociones están conectadas en forma tan estrecha a su expresión que es difícil que puedan existir si el cuerpo se mantiene pasivo, - -

dependiendo sobre todo de la naturaleza de la expresión del origen de las acciones que se hayan ejecutado habitualmente bajo ese estado particular de ánimo. Si hemos sufrido o esperamos sufrir algún daño intencionado por parte de una persona, o si mantiene una actitud ofensiva hacia nosotros, esa persona nos disgusta, y ese disgusto crecerá con facilidad. Tales sentimientos cuando se experimentan de forma moderada no se expresan de un modo abierto en movimientos del cuerpo o las facciones..

Enojo

El enojo se manifiesta de las maneras más diversas. El corazón y la circulación siempre se ven afectados; la cara enrojece o se pone púrpura, con las venas de la frente y cuello dilatadas. La respiración también se ve afectada; el pecho se levanta y las ventanas de la nariz se dilatan y tiemblan. El cuerpo suele mantenerse erguido, dispuesto para una acción inmediata, aunque a veces se incline hacia la persona de quien parte la ofensa, con los brazos y piernas un poco rígidos. La boca suele estar cerrada con firmeza, mostrando una determinación inflexible y los dientes se aprietan o rechinan. También es común levantar

las manos con los puños apretados como para golpear al ofensor. Pocos hombres en un momento de fuerte cólera y diciéndole a alguien que se marche pueden resistirse a actuar como si intentaran pegar o empujar con violencia a esa persona.

Algunos niños pequeños cuando se enojan mucho se revuelcan por el suelo sobre la espalda o el vientre - llorando a gritos, pateando, arañando o mordiendo lo que está a su alcance.

Desprecio

Por lo regular el desprecio se expresa con movimientos de la nariz o del entorno de la boca, aunque estos últimos movimientos cuando son muy pronunciados indican disgusto. La nariz puede estar ligeramente - algo vuelta hacia arriba, cosa que parece derivar del hecho de volver hacia arriba el labio superior, aunque el movimiento puede reducirse a fruncir la nariz. Estas acciones son las mismas que empleamos cuando percibimos un olor desagradable y queremos evitarlo o expulsarlo; en casos extremos, sacamos fuera el aire o elevamos ambos labios, o el labio superior sólo, de manera que obstruimos las ventanas de la nariz. Como el sentido del olfato tiene una conexión tan - -

28

estrecha con el del gusto, no es extraño que un olor en exceso desagradable pueda provocar arcadas o vómitos en alguna persona con tanta facilidad como la idea de un alimento que nos ocasione asco y que, como consecuencia posterior, un olor no muy molesto pueda producir los diversos movimientos que expresan disgusto. La tendencia a la arcada por un olor fétido se refuerza enseguida y de un modo curioso por cierto grado de hábito, aunque pronto se pierde por la familiaridad con la causa de la molestia o por evitación voluntaria.

Orgullo

Es una compleja emoción que se expresa con claridad. Una persona altiva exhibe un sentimiento de superioridad sobre los demás, manteniendo la cabeza y el cuerpo erguidos; la persona arrogante mira hacia abajo a los demás y con los párpados semicerrados, apenas condesciende a mirarlos, la cabeza y el cuerpo se mantienen erguidos y la boca cerrada con fuerza. Esta última actitud que expresa decisión proviene del sentimiento de autoconfianza de la persona altiva.

Incapacidad

Cuando una persona quiere mostrar que no puede hacer

algo o no puede evitar que se haga, suele elevar los hombros con un movimiento rápido. Al mismo tiempo, si se completa todo el gesto, dobla los codos hacia adentro pegándolos y levanta las manos abiertas volviéndolas hacia fuera con los dedos separados. Es frecuente que incline la cabeza hacia un lado, que eleve las cejas y que ello produzca arrugas en la frente, la boca puede estar abierta.

Sorpresa

Cuando la atención es repentina e intensa puede transformarse de modo gradual en sorpresa, ésta en asombro y a su vez esta última en pasmo de estupefacción, un estado de ánimo que tiene una estrecha analogía con el terror. La atención se manifiesta por una ligera elevación de cejas, y cuando dicho estado crece hasta la sorpresa se elevan aún más, con los ojos y la boca muy abiertos. La elevación de la ceja es necesaria para que los ojos puedan abrirse con amplitud y rapidez; este movimiento produce arrugas transversales a lo largo de la frente. Es frecuente ver como una persona simula sorpresa con una elevación de las cejas. Los ojos y la boca muy abiertos constituyen una expresión universalmente reconocida como sorpresa o asombro.

Como la sorpresa se produce por algo inesperado o desconocido, es natural que al sorprendernos deseemos - percibir la causa con la mayor rapidez posible; por consiguiente abrimos completamente los ojos de modo - que el campo de visibilidad pueda aumentar y los globos oculares se muevan bien en cualquier dirección. - Bajo las sensaciones de asombro la boca no se mantiene abierta para poder oír sonidos con mayor nitidez, las personas sordas sí suelen mantener la boca abierta. Toda emoción repentina, incluido el asombro, acelera la actividad cardíaca y con ella la respiración; podemos respirar con mayor suavidad a través de la boca abierta que a través de los orificios nasales; por lo tanto, cuando queremos oír con atención algún sonido dejamos de respirar o respiramos todo lo más en silencio posible, abriendo la boca al tiempo que mantenemos el cuerpo inmóvil.

Admiración

La admiración parece consistir en sorpresa asociada con algún placer y un sentimiento de aprobación. Cuando se siente con vivacidad los ojos se abren y las cejas se elevan; los ojos se ponen brillantes en vez de permanecer opacos, vacíos como ocurre con el simple

asombro, y la boca se extiende en una sonrisa.

Miedo, Terror

El miedo es en ocasiones precedido de asombro y es por ello tan semejante a éste, los dos sentidos de la vista y del oído. La persona atemorizada se queda en principio inmóvil y sin respiración. El corazón late con rapidez y violencia, la piel se pone enseguida pálida como cuando alguien va a sufrir un desmayo; esta palidez de la superficie puede deberse en gran medida o exclusivamente a que se ve afectados los centros vasomotores, hasta el punto de producir la contracción de las pequeñas arterias de la piel. La piel resulta muy afectada bajo la sensación de un gran miedo por la sorprendente e inexplicable manera con que exhuda de ella la transpiración; esta transpiración es aún más llamativa cuando la superficie está fría (sudor frío), las glándulas sudoríparas suelen estimularse para entrar en acción cuando la superficie corporal está caliente. También el vello de la piel se eriza y los músculos superficiales tiemblan.

En relación con la actividad perturbadora del corazón la respiración se acelera, las glándulas salivales actúan mal, la boca se queda seca y continuamente se

abre y se cierra. Uno de los síntomas más visibles es el temblor de todos los músculos del cuerpo que empieza en los labios. Por esta causa, y dada la sequedad de la boca, la voz se hace ronca o confusa, o puede incluso llegar a perderse por completo. Cuando el miedo aumenta hasta llegar a la angustia del terror, experimentamos tal como ocurre en todas las emociones violentas, alteraciones muy variadas. El corazón late a toda prisa o puede dejar de actuar, con lo que sobreviene el desmayo. Hay una palidez como de muerte, la respiración es con dificultad, las fosas nasales se dilatan. Si el miedo alcanza una intensidad máxima surge un horrible grito de terror. Gotas de sudor aparecen en la piel y todos los músculos del cuerpo se relajan; pronto sobreviene una depresión y las facultades mentales se debilitan, los intestinos se ven afectados y el músculo del esfínter deja de actuar y no retiene ya el contenido.

Horror

El horror, generalmente va acompañado de varios gestos que difieren según las personas. A juzgar por las obras pictóricas todo el cuerpo suele volverse hacia atrás o encogerse, o bien los brazos se echan con

fuerza hacia delante como para empujar lejos a algún objeto temible. El gesto más frecuente es la elevación de los dos hombros, con los brazos doblados y pegados a ambos lados del pecho. Estos movimientos son casi - los mismos que suelen realizarse cuando sentimos mucho frío y por lo regular van acompañados de un estre^{me}cimiento, así como por una profunda expiración o - inspiración según en ese momento el pecho esté disten^{do} o contraído.

Vergüenza, Timidez, Modestia, Sonrojo: Naturaleza del rubor

El rubor es la más peculiar y más humana de todas las expresiones. El enrojecimiento de la cara por el rubor se produce por relajación del recubrimiento muscular de las arterias a partir de las cuales los capilares se llenan de sangre, y esto se debe a que - resulte afectado el propio centro vaso-motor. Podemos provocar risas cosquilleando la piel; llanto o enfado con un puñetazo, temblor por el miedo al dolor. Pero no podemos producir un rubor, por ningún medio físico, por ninguna acción sobre el cuerpo. El sonrojo no sólo es involuntario, sino que el deseo de evitarlo al cen^{tr}ar la atención en uno mismo, no hace en realidad -

sino aumentarlo. Los jóvenes se ruborizan con mucha más facilidad que los adultos, aunque no sucede lo mismo durante la infancia. Las mujeres se ruborizan mucho más que los hombres. Es raro ver a un hombre adulto sonrojado, pero no es tan raro ver así a una mujer ya adulta. Los invidentes no se libran de ello, los invidentes no son en principio conscientes de que son observados, y uno de los aspectos más importantes de su educación es grabar este acontecimiento en su mente. En muchos casos la cara, orejas y cuello, son las únicas zonas que enrojecen, pero muchas personas cuando se ruborizan intensamente sienten calor y hor miguelo por todo el cuerpo.

Investigadores afirman que a veces el sonrojo empieza por la frente, pero es más común que empiece por las mejillas extendiéndose después a las orejas y cuello. Los pequeños vasos de la cara se llenan de sangre por la emoción de la vergüenza en casi todas las razas hu manas, aunque en las razas muy negras no pueden perci birse cambios visibles de color. Bajo un sentimiento agudo de vergüenza existe un intenso deseo de ocultar se.

En ocasiones giramos todo el cuerpo y sobre todo la

cara con la intención de escondernos de alguna manera; una persona avergonzada apenas puede sostener la mirada de los presentes y lo más probable es que baje la mirada o mire de lado. Como por lo general se produce en ese momento un fuerte deseo de evitar que se note la vergüenza, se lleva a cabo un intenso inútil mirar de frente a la persona que produce ese sentimiento y así la contrariedad entre esas tendencias opuestas - desemboca en un movimiento inquieto de los ojos. Cuando una persona está muy avergonzada o muy acobardada y se sonroja mucho, su corazón late con rapidez y su respiración se detiene un poco o se hace pausada.

Timidez

Este particular estado de ánimo es denominado a veces modestia; parece ser una de las causas más eficaces para producir sonrojo; la timidez parece depender de la sensibilidad de la opinión, buena o mala de los demás, en especial por lo que se refiere al aspecto externo la timidez está relacionada con el miedo, aunque sea distinta del miedo en el sentido usual. Casi todas las personas se ponen nerviosas en extremo cuando se dirigen por primera vez a un público.

La Comunicación en el Proceso Pedagógico

Expondremos el punto de vista de Abraham Moles, teórico de la comunicación, quien nos dice que el proceso pedagógico es un 'sistema de comunicación cuya meta, de manera general, es la de modificar por repetición los actos de comunicación, así como el repertorio de signos, rutinas, técnicas y formas de comportamiento que se encuentran a disposición del alumno o del profesor'. Moles explica que el proceso educativo se puede considerar como la adquisición de un cierto caudal de elementos culturales. Estos elementos deben ser tan semejantes como sea posible a los establecidos y valorados como tales, en el seno de una sociedad global dominante de la que el profesor es el transmisor formal de esos valores.

En la práctica, sin embargo, el sistema educativo que generalmente tiende a abarcar a todos los sectores sociales, descansa sobre mecanismos institucionales de difusión.

Primeros Intentos de Comunicación

Cuando el hombre vivía en los árboles y se alimentaba de frutos, nueces y raíces, probablemente por razones como el cuidado de la cría, la prevención o -

alarma ante el peligro se vió obligado a comunicarse por medio de gritos, interjecciones, expresiones emocionales; un conjunto de señales que contitúan un - 'lenguaje biológico', limitado a lo sensorial, producto de la conservación de la especie y que probablemente constituyó la primera forma de comunicación.

Primeras Investigaciones de la Comunicación No-Verbal

A pesar de que la Comunicación No-verbal ha existido desde tiempo inmemorial, es hasta principios de este siglo que se inició una investigación más científica sobre este tipo de comunicación. De 1914 a 1940 hubo un interés considerable acerca de cómo se comunicaba la gente por las expresiones del rostro. Los antropólogos señalaron que los movimientos corporales no son fortuitos, sino que se aprenden lo mismo que un lenguaje. Edward Sapir (1949), aseveró que respondemos a un código intelectualmente desconocidos pero que todos comprendemos. Ya en la década de 1950, varios investigadores como Ray L. Birdwhistell, Albert E. - Scheflen, Edward T. Hall, Erving Goffman y Paul Ekman, enfocaron el tema de manera sistemática.

Todavía después de esto, la investigación de la comunicación no-verbal fue considerada durante mucho -

tiempo como una especialidad esotérica. Los investigadores eran individualistas, solían trabajar solos y por separado. Eran también disidentes, ya que se dedicaban a un campo al que entonces apenas se reconocía como científico. La investigación de la comunicación no-verbal es fruto de cinco disciplinas principales: La psicología, la psiquiatría, la antropología, la sociología y la etología. Es una disciplina con hallazgos y tácticas de investigación discutibles. Los psicólogos frente a toda la corriente del movimiento corporal, por lo general aislan diversas unidades de conducta para su estudio como son el contacto visual, la sonrisa, el contacto físico, los gestos, las posturas o alguna combinación de estos factores.

Por otra parte, los especialistas en Cinesis son especialistas que proceden de diversas formaciones científicas. Este nuevo campo de investigación tuvo como fundador a un antropólogo y ha atraído a psiquiatras, psicólogos, psicopedagogos y otros profesionales interesados directamente en estudiar lo que se relaciona directamente con la expresión corporal en general del ser humano.

Comunicación No-verbal

Ray Birdwhistell (1967) ha desarrollado un sistema para describir los movimientos humanos y ha tratado el comportamiento no-verbal como otra clase de lenguaje, que él llama Cinesis; éste comprende los gestos, los movimientos corporales, los de la extremidad, las expresiones faciales (por ejemplo sonrisas), la conducta de los ojos (por ejemplo parpadeo, dirección y duración de la mirada y dilatación de la pupila), y también la postura. Fruncir el entrecejo, dejar caer los hombros o inclinar la cabeza son conductas comprendidas en el campo de la cinésica. Algunas señales no-verbales son muy específicas y otras más generales. Algunas tienen la intención de comunicar, otras son meramente expresivas. Algunas proporcionan información acerca de las emociones, mientras que - otras dan a conocer rasgos de la personalidad o actitudes. A los aspectos no-verbales de la comunicación se le suele llamar paralenguaje y su existencia hace que nos demos cuenta de que la comunicación humana no es exclusivamente verbal, aunque existe una tendencia marcada de concebir a la comunicación humana sólo en función del lenguaje verbal, debido a que

éste atrae nuestra atención cuando nos comunicamos. Existen muchos canales no-verbales que son parte integral del patrón global de comunicación humana, sin embargo, la conducta no-verbal se debe traducir como se hace con una clave, antes de poder atribuirlo cualquier valor de comunicación; para poder lograr ésto, no siempre es necesario entender el significado, traducir la clave no-verbal a lenguaje oral, pues basta sólo con que se responda adecuadamente al significado de la clave no-verbal.

Como en toda comunicación, el proceso de relación interpersonal supone el uso de canales para transmitir los mensajes, así como un código. Sin canales y código no se puede establecer ningún tipo de comunicación, aún siendo no verbal. Mientras una persona puede dejar de comunicarse en forma verbal, no puede dejar de hacerlo a través del lenguaje corporal; puede decir algo agradable, desagradable, acertado o erróneo, pero nunca deja de hacerlo. De acuerdo con el Dr. Wachtel (1982), todas las partes móviles del cuerpo poseen la facultad de transmitir cierto tipo de mensajes; cada movimiento o posición del cuerpo, tienen alguna función adaptativa, expresiva y/o defensiva, por ello es importante recalcar, que todo movimiento

corporal tiene su propósito de ser, siendo la mayoría, inconscientes y solo un número reducido conscientes; por lo que se afirma que el cuerpo entero significa para la comunicación no-verbal lo que los órganos bucolinguales para el lenguaje oral.

Con respecto a la idea de que la comunicación no-verbal es inconsciente, surgen las siguientes interrogantes: ¿Es innato el lenguaje corporal?, ¿Son los movimientos y posturas corporales interpretados siempre igual?, ¿La cultura influye en el desarrollo y en la interpretación del lenguaje corporal?,

La hereditariadad del impulso no es cuestión sencilla, por ello, es difícil determinar con exactitud en qué medida el sistema del lenguaje corporal es heredado, y en qué medida es aprendido, ya que la expresión de ninguna conducta es totalmente aprendida o heredada.

Darwin decía que las expresiones faciales de emoción deberían ser semejantes en toda la humanidad, cualquiera que fuera su cultura; el fundamento de su convicción está en el hecho de que si el origen del hombre es la evolución, entonces, todos los humanos poseemos la misma forma de expresar cada una de nuestras emociones.

En el año de 1964, se realizaron varias investigaciones que verifican esta hipótesis. Al parecer, estos trabajos comprueban que se heredan ciertas reacciones físicas básicas, es decir, se nace con los elementos de una comunicación no-verbal, con la cual se puede dár a entender a otros seres humanos los sentimientos básicos como son: alegría, sentimientos de ternura, mal humor, odio, miedo, tristeza, orgullo, etc., sin haber aprendido nunca como hacerlo. Es importante - aclarar que existen también muchos gestos que son necesarios aprender, los cuales significan cosas distintas, dependiendo de la sociedad en donde se realicen. Entonces, la comunicación por medio del lenguaje corporal, es en parte innata y en parte aprendida.

Ekman y Friesen (1969) han propuesto una serie de categorías para describir varios tipos de comportamientos no-verbales. Sugieren que tales comportamientos pueden clasificarse en cinco grupos, que llaman: - Emblemas, ilustradores, muestras de afecto, reguladores y adaptadores.

Categoría

Emblemas: Actos no-verbales que tienen una traducción verbal directa que es conocida;

cerrar el puño (cólera), la V de la victoria (triumfo), ¡qué vergüenza! (humillación).

Ilustradores: Movimientos asociados al lenguaje en forma directa, que sirven para ilustrar lo que se está comunicando de modo verbal; tales como los movimientos de las manos o del rostro que acentúan una palabra o frase.

Muestras de Afecto: Expresiones faciales de emociones primarias y de sus mezclas; pueden repetir, calificar o contradecir un afecto declarado de manera verbal o ser un conducto separado de comunicación.

Reguladores: Comportamientos no-verbales que influyen en la rapidez de un intercambio verbal (hablar, escuchar, repetir, continuar, etc.), tales como mover la cabeza, levantar las cejas y cambiar de postura.

Adaptadores: Comportamientos que no tienen como propósito transmitir un mensaje, - -

pero son fragmentos de actos adaptables como: tocar, enjugar, frotar se las manos, darse masaje.

Existen varios conductos o canales de comunicación no-verbal, los cuales se describen a continuación:

Tacto

Es el más rápido y evidente tipo de lenguaje corporal, el cual puede darse al entrelazar las manos, al pasar el brazo alrededor de los hombros de alguien; este contacto puede expresar un estado de ánimo o representar un mensaje directo. Este contacto debe ser en el momento y contexto justos.

Tocar o acariciar pueden ser en sí mismos una variedad de señales, como es el caso de tocar un objeto inanimado, lo cual puede significar una señal urgente o una súplica de comprensión que puede decifrarse como: 'me siento solo' o bien, 'déjenme solo'.

Postura

El Dr. Schtz (1982), afirma que 'las actitudes psicológicas afectan la postura y el funcionamiento del cuerpo'. Ninguna posición o movimiento del cuerpo

tienen un significado preciso por sí mismos, pues su sentido no está contenido en sí mismo, sino en relación con el contexto.

La postura es una manera mediante la cual las personas se relacionan entre sí cuando están reunidas. El Dr. Schefien (1982), dividió en tres grupos todas las posturas que se pueden adoptar cuando se está con otras personas:

1. Inclusión - No inclusión: Describe la manera de como los miembros de un grupo, incluyen o no a la gente; lo hacen colocando los cuerpos, brazos o piernas en cierta posición, por ejemplo: si tres miembros de un grupo están sentados en un diván, los dos de las orillas pueden 'cerrar' volviéndose hacia adentro, alrededor del que está en el centro, y de esta manera excluir a los otros.
2. De orientación frente a frente o paralelos: Esto supone sencillamente que dos personas pueden relacionarse desde el punto de vista de la postura, sea enfrentándose o sentándose paralelamente uno a lado del otro; tal vez orientándose hacia una tercera persona.

Si hay tres personas en juego, dos serán paralelas y una estará de frente; en grupos de cuatro, dos parejas paralelas se enfrentarán, si las circunstancias impiden que se dispongan de este modo, las personas tratarán de disponer favorablemente la cabeza, los brazos y las piernas.

Las disposiciones frente a frente, indican mucho respeto a la relación entre los que hablan; los arreglos paralelos cuando se adoptan libremente, indican que es probable que las personas estén en situación neutral, por lo menos en ese momento; sin embargo, en una situación paralela, la intimidad puede asimismo afirmarse adoptando una posición frente a frente con la parte superior o inferior del cuerpo.

3. De Congruencia - incongruencia: Se refiere a la capacidad de los miembros de un grupo para imitarse los unos a los otros, es decir, cuando un grupo está en congruencia, las posiciones de sus cuerpos serán copias las unas de las otras, en ciertos casos, como imágenes en un espejo.

Es interesante observar que cuando un miembro de un grupo congruente cambia de posición, todos lo hacen con él; en general la congruencia de un grupo, indica que todos los miembros están de acuerdo; si el grupo tiene dos puntos de vista, adoptan posiciones distintas, cada subgrupo será congruente en sí, pero incongruente con el otro. Amigos de mucho tiempo cuando discuten sobre algo, adoptan posiciones congruentes para mostrar a los demás, que pese a la discusión siguen siendo amigos.

Además de ocupar diversos lugares espaciales unos con otros, los participantes en una interacción, también tienen que elegir entre muchas posturas, debido a que su postura tiene que concordar con la relación que mantiene con su interlocutor.

Es evidente que las diferencias posturales se tratan mutuamente en una relación interpersonal cara a cara.

Proxémica

Se refiere a la distancia interpersonal que las personas mantienen cuando interactúan unos con otros. Cada persona tiene una zona corporal definida, un territorio 'burbuja', un espacio personal, al cual

se ha denominado 'zona corporal amortiguadora'. - -
(Edward T. Hall, 1966). La necesidad de este espacio
y la resistencia a su invasión son tan fuertes que -
aún en una multitud cada persona exige un determinado
espacio.

El Dr. Edward T. Hall (1966), ha llevado a cabo estud
ios que tratan del espacio personal del hombre, su
reacción al espacio que le rodea, cómo hace uso de -
ese espacio y cómo su uso espacial comunica ciertos
hechos y señas a otro hombre.

El uso que el hombre hace del espacio tiene una rela
ción con su habilidad para establecer una conexión -
con otras personas, de sentir las cercanas o lejanas.
Hall (1966), ha dividido las necesidades territoria-
les del ser humano en cuatro distancias inconfundi-
bles en las que operan la mayoría de las personas;
estas distancias se miden por la interacción humana
y no por la distancia en sí; cada una de estas distan
cias está subdividida en la fase cercana y lejana.

1. Distancia íntima - íntima 0 15 cms.
- lejana 15 - 45 cms.
2. Distancia personal - cercana 45 - 75 cms.
- lejana 75 -120 cms.

- 3. Distancia social - cercana 120 - 200 cms.
- lejana 200 - 350 cms.
- 4. Distancia pública - cercana 350 - 750 cms.
- lejana 750 - 6 más.

Como se puede ver, las zonas representan las distancias psicológicas que se mantienen en las distintas áreas donde se desarrolla y se mueve una persona, - áreas que crecen a medida que la intimidad decrece.

Es obvio que la cantidad de espacio que las personas interponen entre ellos, no es una cuestión indiferente, sino que comunica algo, por si se está en un intercambio íntimo con una persona amada, una distancia menos a 15 cms. no resultaría incómoda, más aún tal vez se quisiera acortar todavía más, por consiguiente, las distancias interpersonales aceptables varían con la cualidad de la relación que existe con el interlocutor, es decir, las personas cercanas entre sí psicológicamente también se paran o se sientan más juntos y se miran con más frecuencia. Cuando el Metro o el elevador se hallan repletos, automáticamente se observarán ciertas normas rígidas de conducta, y al hacerlo se comunicarán con sus vecinos. Se

mantendrán rígidos cuanto sea posible, tratando de -
no tocar en ninguna parte a la persona de al lado, -
si lo hace, se retirarán o endurecerán los músculos
en la parte en que estén en contacto, con lo cual -
comunicarán: 'pido disculpas por penetrar en su espa
cio, pero es por fuerza mayor, por supuesto respetaré
su aislamiento y no admitiré que nada íntimo deri
ve de esto'.

A primera vista parece difícil ver con exactitud la
relación entre los espacios, las zonas o los territo
rios corporales y la cinesis, sin embargo, a menos
que se comprendan los principios básicos de los terri
torios individuales, se podrá apreciar lo que ocurre
cuando esos territorios son invadidos, es decir, el
modo como se reacciona a la invasión personal se en
cuentra muy relacionada con el lenguaje corporal, -
por consiguiente, se tiene que conocer la propia ac
titud agresiva, así como las agresiones ajenas para
darse cuenta de qué señales están enviando y recibien
do. El modo como se conocen las invasiones y reaccio
nes frente a ellas, implica en cierto modo lo que
Sommer (1980) denomina 'ceremonia de reconocimiento';
en circunstancias normales cuando se invade el - -

territorio de otra persona, sea en una biblioteca o en un café, se envían una serie de señales de disculpa. Verbalmente se podría pedir una disculpa y preguntar si ese asiento está libre, pero generalmente se bajan los ojos con el fin de hacerlo también con el lenguaje corporal; asimismo, cuando se ocupa un lugar en un autobús lleno, lo adecuado es mantener es mantener la mirada hacia adelante y evitar dirigirla hacia la persona que está sentada al lado.

El territorio personal del ser humano en una multitud es destruido por el hecho mismo multitudinario, y la reacción a esa destrucción puede en ciertos casos, modificar el estado de ánimo de la multitud. Los hombres reaccionan con energía cuando su espacio territorial es invadido, por lo tanto, a medida que una multitud se vuelve más extensa y más compacta, puede también volverse más violenta. La defensa del espacio personal, de acuerdo con el Dr. Sommer, 'implica el empleo de señales, gestos y posturas adecuadas, que corresponden al lenguaje corporal, la cual es una acertada elección de su propia localización'. Existe todo un conjunto de lenguaje corporal que el ser humano emplea cuando su territorio privado es invadido;

aparte de la verdadera retirada física, de levantarse e irse a otra parte, existe una serie de señales preliminares como son: El balancearse en la silla, mover una pierna constantemente, golpetear con ellas el piso; todas ellas pueden ser señales de tensión y significa: 'usted está demasiado cerca, su presencia me molesta'. La serie siguiente de lenguaje corporal son los ojos cerrados, repliegue del mentón - sobre el pecho y encorvamiento de los hombros, con lo cual se quiere decir: 'retírese, usted se está entrometiendo en mi territorio'.

Concretamente, primero se provocan gestos defensivos, cambios de posición, intentos de cambiar discretamente de lugar, y finalmente si no son tomadas en cuenta todas estas señales, la persona se levantará y buscará otro lugar donde no interfiere en su zona territorial. En la invasión territorial, existe una vinculación con el aspecto sexual.

La Comunicación No-verbal en la Actividad Docente

El Profesor durante su actividad es el centro de las miradas y atención de los alumnos. Dichos alumnos se encuentran en una situación y edad en la cual son - sumamente sensitivos a los mensajes que el profesor les manda, tanto verbales como no-verbales; de aquí que se concluya que los movimientos que tenga el - profesor en el aula son fundamentales en el proceso de instrucción.

En cuanto a la comunicación no-verbal del profesor, podemos considerarla en dos aspectos: el primero - sería si corresponde lo verbal con lo no-verbal, y segundo, de qué manera influye este aspecto en el - proceso de enseñanza-aprendizaje.

Consideramos que en los primeros años escolares, los alumnos son mucho más receptivos a los mensajes que el profesor les manda con sus gesticulaciones, ademanes y expresiones. Los mensajes que van implícitos son de tipo afectivo, como son aprobación o rechazo ante los avances del alumno en su aprendizaje. De - ahí que, actualmente, se le dé una gran importancia a este aspecto en la formación de los profesores. Se les hace conscientes de un canal de comunicación que

antes estaba oculto para que así puedan manejarlo y que traten de que vaya de acuerdo con lo expresado verbalmente. Como consecuencia de esto, el profesor utilizará entonces su comunicación no-verbal para el desarrollo del curso.

Tratando de analizar un poco más el papel del profesor, vemos cómo él se encuentra en la enseñanza tradicional en el sitio más destacado, es así la figura que sobresale del resto de quienes se encuentran en el aula.

Algunas investigaciones realizadas sobre la comunicación no-verbal en el aula dan como resultado lo siguiente: La interacción profesor-alumno está dada a partir de una serie de movimientos particulares a profesor y alumno, pero que los dos constituyen un canal subliminal de comunicación.

Podemos considerar cómo los elementos más importantes de comunicación no-verbal tanto para el profesor como para los alumnos los siguientes: Los movimientos del cuerpo, particularmente de los brazos, contacto visual, expresión facial y distancia. Dentro de los movimientos corporales y de brazos, el mensaje o finalidad es el enfatizar un aspecto de lo visto en ese

momento; marcar la aceptación o rechazo de lo que el alumno dice; favorecer la labor en equipo; permitir la participación o intervención individual.

Los movimientos corporales de los alumnos indican si están quietos o intranquilos, lo cual puede indicarnos que estén o no interesados. Al igual que los anterior aparece la comunicación visual, que es uno de los aspectos más importantes para entablar relaciones interpersonales; si el profesor está atento a ella, puede favorecer el que se dé un mejor rendimiento en la labor de sus alumnos. El profesor procurará observar directamente a los ojos a todos sus alumnos de uno por uno, lo cual significa que se está dirigiendo a cada uno de ellos; con la mirada establece contacto y se 'dice mucho'. Los alumnos a su vez, deberán tener contacto visual con el profesor y escuchar lo que está diciendo. Pensamos que esto no es un contacto visual pasivo ni competitivo, 'si tú me ves yo te veo', sino algo activo puesto que se dice y se recibe comunicación continuamente.

Otro de los aspectos que habíamos mencionado es la expresión facial; con ella profesor y alumno además de expresar sentimientos de ternura, enojo, orgullo,

pueden actuar el contenido de lo que está transmitiendo. Con la ayuda de la gesticuación se enfatiza la importancia o insignificancia de lo que se dice. El alumno a su vez expresa su entendimiento o falta de comprensión de aquello que el profesor está exponiendo. Esto es un aspecto muy importante al cual debe estar sensibilizado el profesor, pues así podrá esclarer dudas o volver a explicar lo que ha dicho, o -movilizar el ritmo de la clase o detenerlo con sólo estar atento a lo que sus alumnos expresan.

También es importante la distancia, como se describió anteriormente. Si el profesor procura, al entablar una plática cualquiera con el alumno, estar a su misma altura, es decir, que el contacto sea mirada a mirada; se estará poniendo al mismo nivel que -el alumno, eliminando así los componentes de superioridad y/o autoridad que la sola figura del profesor envía.

Si la distancia que se establece entre profesor y -alumno es lejana, puede interpretarse como in-personal y en algunos casos como de temor. Si dicha distancia es cercana hay una relación más amistosa en donde prevalece un clima de confianza. Una distancia

La Comunicación No-verbal en la Actividad Docente

Objetivo General: Utilizar la Comunicación No-verbal dentro del Aula.

Objetivos Específicos:

- 1.- Al terminar la unidad, curso... el profesor será capaz de conocer las expresiones de la comunicación no-verbal.
- 2.- Detectará aquellas expresiones no-verbales que se presenten como limitantes de dicho proceso.
- 3.- Corregirá aquellas expresiones no-verbales que se presenten como limitantes de dicho proceso.
- 4.- Aplicará expresiones que incrementen el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Procedimiento:

- 1.- Elaborar una presentación personal, estableciendo una dinámica, con la finalidad de crear un ambiente propicio para

detectar a aquellos alumnos que se -
saldrían del estándar del grupo, tales
como gentes líderes y gentes retraídas.

Dicha presentación contendrá los siguientes
puntos:

- Nombre
- Escolaridad, profesión o cargo dentro
del grupo
- Objetivos a perseguir en dicho grupo

Aplicar lo mismo a los integrantes del grupo
con las siguientes modalidades:

- Invitar a que participen libremente
- Por medio de una lista
- Al azar

Metodología

2.- Explicará el procedimiento que se utilizará
para cubrir los objetivos del programa; -
dichos objetivos comprenderán:

- Objetivos a cubrir por día
- Objetivos a cubrir por unidad

La Comunicación No-verbal en la Actividad Docente

Objetivo General: Determinar la importancia de la Comunicación No-verbal dentro del Aula.

Objetivos Específicos:

- 1.- Al terminar la unidad, curso, el profesor será capaz de conocer las expresiones de la comunicación no-verbal.
- 2.- Detectará aquellas expresiones no-verbales que se presenten como limitantes de dicho proceso.
- 3.- Corregirá aquellas expresiones no-verbales que se presenten como limitantes de dicho proceso.
- 4.- Aplicará expresiones que incrementen el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Procedimiento:

- 1.- Elaborar una presentación personal, estableciendo una dinámica, con la finalidad de crear un ambiente propicio para detectar a aquellos alumnos que se saldrían del estándar del grupo,

tales como gentes líderes y gentes retraídas.

1.1 Dicha presentación contendrá los siguientes puntos.

1.1.1 Nombre

1.1.2 Escolaridad, profesión o cargo dentro del grupo

1.1.3 Objetivos a perseguir en dicho grupo

1.2 Aplicar lo mismo a los integrantes del grupo con las siguientes modalidades

1.2.1 Invitar a que participen libremente

1.2.2 Por medio de una lista (selectivamente).

1.2.3 Al azar

Metodología:

2.- Explicará el procedimiento que se utilizará para cubrir los objetivos del programa.

2.1 Dichos objetivos comprenderán

2.1.1 Objetivos a cubrir por día

2.1.2 Objetivos a cubrir por unidad, tema.

2.1.3 Objetivos a cubrir en forma general (evaluaciones)

2.1.4 Objetivo general en el área que se estudia.

Motivación:

3.- Se usarán las estrategias didácticas adecuadas para el mejor aprovechamiento de la enseñanza.

3.1 Dichas estrategias serán como a continuación se enlistan

3.1.1 Expresión facial

3.1.2 Contacto y/o evasión visual

3.1.3 Movimiento de extremidades (superiores e inferiores)

3.1.4 Postura del cuerpo

3.1.5 Tono de voz

3.1.6 Tipo de diálogo y/o discurso

Métodos de Evaluación:

4.- Se establecerán criterios de evaluación con el fin de crear los procedimientos que regirán durante el proceso de enseñanza.

4.1 Dichos procesos se establecerán por medio de tres criterios

- 4.1.1 De acuerdo al criterio del profesor
- 4.1.2 En común acuerdo con los alumnos
- 4.1.3 A través de diversas propuestas de los alumnos

- Objetivos a cubrir en forma general (evaluaciones)
- Objetivo general en el área que se estudia

Motivación:

- 3.- Se usarán las estrategias didácticas adecuadas para el mejor aprovechamiento de la enseñanza.

Dichas estrategias serán como a continuación se enlistan:

- Expresión facial
- Contacto y/o evasión visual
- Movimiento de extremidades (superiores e inferiores)
- Postura del cuerpo
- Tono de voz
- Tipo de diálogo y/o discurso

Métodos de Evaluación:

- 4.- Se establecerán criterios de evaluación, con el fin de crear los - - -

procedimientos que se registrarán durante el proceso de enseñanza.

Dichos procesos se establecerán por medio de tres criterios:

- De acuerdo al criterio del profesor
- En común acuerdo con los alumnos
- A través de diversas propuestas de los alumnos.

CONCLUSIONES

Con frecuencia encontramos que la transmisión de un mensaje por medio de la comunicación no-verbal, es más efectiva que la transmisión del mismo mensaje - por medio del lenguaje; sobre todo si el contenido del mensaje es un estado emotivo o bien una actitud. La naturaleza humana nos conduce a utilizar nuestros sentidos al comunicarnos para hacernos - comprender mejor por nuestros semejantes y crear los aspectos más importantes de la realidad inter personal.

La comunicación no-verbal puede también utilizarse para dar apoyo y complementar a la comunicación verbal. Esto coincide con el habla de una manera - compleja como parte de un sistema global de comunicación.

Dentro del aula existen numerosas conductas no-verbales como la aceptación y la comprensión de ideas y sentimientos, tanto por parte del profe sor como del alumno, el estímulo y la crítica, el silencio, el preguntar, entre otras, implican elementos no-verbales. Consideraremos los - siguientes ejemplos como representativos de la

variedad de señales no-verbales en el aula:

- El entusiasta agitar de la mano de quien está seguro de tener la respuesta correcta.
- El evitar el contacto visual con el profesor por parte del alumno cuando duda de la respuesta o no la sabe.
- Expresiones faciales, como gesticulaciones o el tono de voz, que por lo regular se utilizan como recurso disciplinario.
- La no participación del alumno.
- En ocasiones la confianza del profesor en los alumnos manifiesta en la disposición de los lugares asignados y en el comportamiento de observación durante los exámenes.
- Actitud de fatiga que muestra el alumno, ya sea por escaso interés.

o bien por los largos períodos de clase.

- El profesor que en ocasiones dice tener tiempo para las exposiciones del alumno, pero cuya inquietud y constante mirar el reloj, sugieren lo contrario.
- El profesor que trata de evaluar la realimentación visual para determinar la comprensión del alumno.
- Inclusive el aspecto del aula (color en las paredes, espacio entre los asientos, ventanas), ejercen influencia en la participación del alumno en la clase.

Al enfatizar la conducta no-verbal no queremos dar a entender que no se debe dar importancia al habla en el aula; es sólo que nuestra cultura está tan

orientada a la palabra hablada que tendemos a olvidar que hay otros importantes canales de conductas expresivas que juegan un importante papel en el aprovechamiento de los alumnos. Los profesores, al igual que todos, hemos sido instruidos en escuelas donde la palabra escrita y hablada es 'lo único' que se toma en cuenta. Como resultado, el impacto de la conducta no-verbal y su influencia en el proceso enseñanza-aprendizaje ha sido ignorado.

Un alto porcentaje de nuestras conductas son no-verbales, y algunos profesores no conocen los rudimentos de lo que puede ser fundamental para incrementar el rendimiento académico de los alumnos. Cuando se reconoce el papel que juega el proceso de aprendizaje en los resultados que obtienen los alumnos, se tiende a centrar el problema del bajo aprovechamiento exclusivamente en los alumnos, y no se presta atención a la importancia que tiene la comunicación no-verbal que el profesor trasmite al alumno en la evolución del proceso de aprendizaje.

El aprovechamiento académico de los alumnos depende tanto de la instrucción como de la comunicación, verbal y no-verbal, que se establece dentro del aula.

Los ojos son una parte integral de la presencia del profesor en el aula y son un canal constante de comunicación, por los ojos se pueden tanto enviar como - recibir mensajes, también ayudan al profesor a confirmar la presencia y atención de sus alumnos. El profesor puede propiciar un incremento en el rendimiento académico de los alumnos por medio del contacto visual con cada uno.

En lo referente a mejorar la relación profesor-alumno, es necesario que los profesores muestren sus conductas no-verbales hacia sus alumnos, las actitudes negativas se muestran en ocasiones al evitar constante mente el contacto visual ignorando al alumno no mirándole mientras le escucha, y al evitar el contacto físico. Las actitudes positivas se muestran por medio de mantener contacto visual, con expresiones faciales de atención, movimientos de cabeza, propiciar el contacto físico, dar una leve palmada en la espalda.

Queremos hacer notar que en muchas ocasiones los - alumnos prestan más atención a las expresiones y gesticulación del profesor que a sus palabras, que el - afecto se expresa mejor a nivel no-verbal y que las conductas no-verbales de la enseñanza se encuentran

puestas de manifiesto en cualquier observación que se efectúe de una clase.

Algunas sugerencias al profesor:

- Manifestar a los alumnos que los conoce y acepta por medio de man tener contacto visual y sonreírles.
- Tratar de que el profesor conozca el lugar donde suele ocupar su asiento cada alumno, así a los menos aventajados, por medio de mantener contacto visual en forma continua con ellos, puede ha cerlos sentir aceptados y más dispuestos a elevar su rendimien -to académico.
- Que el profesor conozca las expresiones no-verbales para que de esta forma influyan positivamente en el aprovechamiento aca -démico de los alumnos.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- No 'utilizar' demasiado los adaptadores, ya que en exceso se convierten en distractores.

Después de haber considerado ciertos aspectos de la comunicación no-verbal que se dan en el aula, vemos qué importante es el que se le identifique y reconozca para poder tener un mayor conocimiento de lo que se está llevando a cabo. Así llegamos a apoyar los objetivos que se establecieron al inicio de este trabajo.

BIBLIOGRAFIA

Argyle, M. Non verbal Communication in Human -
Social Interaction. Non verbal Communication.
Cambridge University Press, Hinder, 1972.

Argyle, M. Tú y los demás. México, Trillas.
1983.

Berlo, D. El Proceso de la Comunicación. Intro-
ducción a la Teoría y a la Práctica. Buenos
Aires, El Ateneo. 1986.

Birdwhistell, R. L. Kinesis and Context. Filadel-
fia: University of Pensylvania Press. 1970.

Bowlby, J. Grief and mourning in infancy and -
early childhood (La pena y el duelo en la in-
fancia y en la temprana niñez). En Psychoana-
lytic study of the child. Nueva York: Inter-
national Universities Press, 1960. Vol. 15

Danzinger, D. Comunicación Interpersonal. Mé-
xico, El Manual Moderno. 1982.

Darwin, Ch. The expression of the Emotions in
Man and Animals. London, Murray. 1872. --
Reimp. 1985.

Davis, F. La Comunicación No-verbal. Madrid,
Alianza Editorial, 1985.

Eco, Humberto. Tratado de Semiótica General.
Barcelona, Labor. 1976.

Fast, J. El Lenguaje del Cuerpo. Barcelona,
Paidós. 1980.

Guiraud, P. La Semiología. México, Siglo XXI.
1977.

Guiraud, P. El Lenguaje del Cuerpo. México,
Fondo de Cultura Económica. 1986.

Hall, E. La Dimensión Oculta. México, Siglo -
XXI. 1977.

Hall, E. Más allá de la Cultura. Barcelona,
Gustavo Gili. 1978.

Hare, P. Comunicación Interpersonal. En: --
Lerbinger, O.; Diseños para una Comunica-
ción Persuasiva. México, El Manual Moder-
no. 1979.

Knapp, M. La Comunicación No-verbal; el - -
cuerpo y el entorno. España, Paidós. 1985.

Legorreta, D. Relación educador-educando y -
aprendizaje. Artículo no publicado.

Molés, A. y cols. La Communication et les mass média. Les Dictionnaires. Processus Pedagogique. Marabout Université, Gerard & Co. 1973.

Piaget, J. Psicología, Lógica y Comunicación. Buenos Aires, Nueva Visión. 1973.

Plutchik, R. Las Emociones. México, Diana. 1987.

Secord, P. y Carl W. Backman. Psicología Social. México, McGraw-Hill. 1976.

Watzlawick, P., Helmick, J. y cols. Teoría de la Comunicación Humana. Barcelona, Herder. 1985.

Woodworth, R. Psicología Experimental. Buenos Aires, EUDEBA. 1968.