

**UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
VICERRECTORIA DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
CENTRO REGIONAL UNIVERSITARIO DE PANAMÁ OESTE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN DOCENCIA SUPERIOR**

**“LA COMUNICACIÓN NO VERBAL COMO ESTRATEGIA MOTIVADORA
PARA DISMINUIR LAS DESERCIONES Y FRACASOS DURANTE EL
PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE DE LOS ESTUDIANTES, EN
TRES GRUPOS DE LOS PRIMEROS AÑOS DE TRES CARRERAS DEL
CENTRO REGIONAL UNIVERSITARIO DE PANAMÁ OESTE”**

SARA EDITH CASTILLERO DE REYES

**TESIS PRESENTADA COMO UNO DE LOS REQUISITOS PARA OPTAR AL
GRADO DE MAESTRÍA EN DOCENCIA SUPERIOR**

PANAMÁ, REPÚBLICA DE PANAMÁ

2006



**UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
VICERRECTORIA DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
CENTRO REGIONAL UNIVERSITARIO DE PANAMÁ OESTE
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN DOCENCIA SUPERIOR**

**“LA COMUNICACIÓN NO VERBAL COMO ESTRATEGIA MOTIVADORA
PARA DISMINUIR LAS DESERCIONES Y FRACASOS DURANTE EL
PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE DE LOS ESTUDIANTES, EN
TRES GRUPOS DE LOS PRIMEROS AÑOS DE TRES CARRERAS DEL
CENTRO REGIONAL UNIVERSITARIO DE PANAMÁ OESTE”**

**POR
SARA EDITH CASTILLERO DE REYES**

PANAMÁ, REPÚBLICA DE PANAMÁ



2006

DEDICATORIA

*A JESUCRISTO, nuestro Señor, quien me ha permitido llegar a este
feliz momento.*

*A Joel Alejandro, mi nieto cuya presencia ha sido mi mayor
estímulo.*

AGRADECIMIENTO

De modo especial a la tutora de la tesis, profesora Zoraida Vergara Vergara, quien leía cuidadosa y esmeradamente cada capítulo que le presentaba, por lo cual le estaré agradecida siempre. El resultado de ello fue una crítica atinada que me resultó conveniente para la mejora significativa de lo escrito.

A los profesores(as), que facilitaron el trabajo de campo contestando con paciencia y profesionalismo la encuesta.

A los alumnos(as) de primer año (2006) de Comunicación Social (vespertino), Técnico en Inglés (matutino), Estudios Generales (nocturno) que participaron en la encuesta y en la filmación.

A mi amado hijo Enos Seth, por su trabajo de diseño gráfico y mecanografía.

A mis familiares y amigos, que en todo momento me han apoyado y estimulado para que esta obra sea una realidad.

2008

CRUPA.

Donación

ÍNDICE GENERAL

	Página
Agradecimiento.....	
Dedicatoria.....	
Introducción.....	
Resumen (Español e Inglés).....	1
CAPÍTULO 1.....	2
ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1. Antecedentes de la investigación.....	3
1.2. Formulación del problema.....	6
1.3. Justificación.....	7
1.4. Objetivos de la investigación.....	8
1.4.1. Objetivos generales.....	8
1.4.2. Objetivos específicos.....	9
1.5. Preguntas de la investigación.....	10
1.6. Alcances de la investigación.....	11
1.7. Delimitación del trabajo.....	13
1.7.1. Delimitación geográfica.....	13
1.7.2. Delimitación histórica.....	13
1.7.3. Delimitación cuantitativa.....	13
1.8. Restricciones o limitaciones.....	14
1.9. Hipótesis.....	15

CAPÍTULO 2..... 16

MARCO TEÓRICO

2.1. Definición de conceptos	17
2.1.1. Lenguaje gestual.....	17
2.1.2. Lenguaje corporal	18
2.1.3. Kinésica	19
2.1.4. Paralenguaje.....	19
2.1.5. Proxémica o proxemia	20
2.1.6. Etnolingüística.....	20
2.1.7. Comunicación no verbal.....	21
2.1.7.1. Comunicación	22
2.1.7.2. Conducta.....	22
2.1.7.3. Lenguaje	22
2.1.7.4. Diferencias y semejanzas entre los conceptos	23
2.2. ¿Dónde se encuentra la comunicación no verbal?	24
2.2.1. Comunicación no verbal como lenguaje sonoro	25
2.2.2. Comunicación no verbal como lenguaje de los objetos	26
2.2.3. Comunicación no verbal como lenguaje gráfico de signos ...	28
2.3. Importancia de la comunicación no verbal.....	31
2.4. Aspectos o elementos de la comunicación no verbal	38
2.4.1. Los movimientos	38
2.4.1.1. Clasificación de los movimientos	38
2.4.1.2. Cómo se utilizan los movimientos del cuerpo	40

2.4.2. Las señales corporales	42
2.4.2.1. Clasificación de las señales corporales.....	43
2.4.3. Los gestos.....	45
2.4.3.1. Clasificación de los gestos	46
2.4.3.2. Gestos del trato diario	48
2.4.4. La postura.....	49
2.4.5. El tono de la voz	51
2.4.5.1. Características de la voz	52
2.4.6. El contacto visual.....	55
2.4.6.1. Cuándo se mantiene el contacto visual	59
2.4.6.2. Clases de miradas	61
2.4.7. La sonrisa	62
2.4.7.1. Clases de sonrisa	63
2.4.7.2. Los beneficios de la sonrisa	64
2.4.8. El silencio	65
2.4.8.1. Importancia del silencio	65
2.4.8.2. Clases de silencio.....	66
2.4.9. Señales olorosas	69
2.4.10. Los colores	72
2.4.10.1. El significado de los colores	73
2.4.11. El contacto físico	76
2.4.11.1. Clases de contactos	77
2.4.12. El espacio o distancia entre los interlocutores.....	78

2.4.13. La imagen personal	79
2.4.14. La empatía.....	81
2.4.15. Las emociones y la expresión facial	83
2.4.15.1. Funciones de la expresión facial.....	84
2.4.15.2. Las expresiones mixtas y parciales	85
2.4.16. La escritura.....	86
2.4.17. El saludo.....	89
2.4.17.1. Clasificación y significado del saludo.....	89
2.4.18. La forma de sentarse.....	91
2.4.19. El lenguaje de las manos	93
2.4.20. El vestido	98
2.4.21. El bostezo.....	101
2.4.22. El aplauso.....	101
2.4.23. Las lágrimas	103
2.4.24. Las señales con la cabeza	103
2.4.25. La forma de llevar el cabello.....	104
2.5. Variaciones culturales y de género en la comunicación no verbal ...	105
2.5.1. Variaciones culturales	106
2.5.2. Variaciones de género	110
2.6. La motivación.....	112
2.6.1. Conceptos	112
2.6.2. Tipos de motivaciones	115
2.6.3. Influencia de las variables contextuales de la motivación	116

2.6.4. Cómo mejorar la motivación en el aula.....	121
2.7. La autoestima	127
2.7.1. Origen de la autoestima.....	128
2.7.2. Importancia de la autoestima.....	129
2.8. El aprendizaje	130
2.8.1. Factores que influyen en el aprendizaje.....	132
2.8.2. Estilos de aprendizaje	133
2.8.3. Aprender a aprender.....	136
2.9. Importancia de la comunicación no verbal en la relación	
profesor – alumno.....	138
2.9.1. La asertividad entre los docentes y alumnos	145
2.9.2. Clases de alumnos.....	150
2.9.3. Clases de docentes	151
2.9.4. Importancia de la afectividad.....	156
CAPÍTULO 3.....	161
MARCO METODOLÓGICO	
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	162
3.2. Fuentes de información	167
3.2.1. Fuentes materiales	168
3.2.2. Sujetos.....	168
3.2.2.1. Población.....	169
3.2.2.2. Muestra.....	170

3.3.1. Variables.....	172
3.3.2. Definición de variables.....	173
3.3.2.1. Definición conceptual.....	173
3.3.2.2. Definición operacional.....	174
3.3.2.3. Definición instrumental.....	175
3.4. Descripción del instrumento	175
3.5. Tratamiento de la información	178
CAPÍTULO 4.....	179
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN	
4.1. Análisis descriptivo	180
4.1.1. Cuadros y gráficas de las encuestas de los estudiantes	180
4.1.2. Cuadros y gráficas de las encuestas de los profesores.....	231
4.1.3. Observaciones de comunicación no verbal	265
4.2. Análisis inferencial.....	290
CAPÍTULO 5	314
PROPUESTA DE SEMINARIO - TALLER: ESTRATEGIAS: APRENDER A	
APRENDER, COMUNICACIÓN NO VERBAL Y ASERTIVIDAD PARA	
MEJORAR EL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE	
5.1. Descripción resumida de la propuesta	315
5.2. Justificación de la propuesta	316

5.3. Objetivos que se proponen	316
5.3.1. Objetivos generales	316
5.3.2. Objetivos específicos	317
5.4. Resultados esperados	318
5.5. Contenidos que se proponen	319
5.6. Actividades previstas	322
5.6.1. Actividades individuales	322
5.6.2. Actividades colaborativas	331
5.7. Recursos y materiales	344
5.8. Evaluación de las actividades	344
5.9. Programación, presupuesto y plan de ejecución	346
5.9.1. Cronograma de actividades	346
5.9.2. Desglose presupuestario	349
5.9.3. Procedimiento de ejecución	350
5.10. Estudio de viabilidad	350
5.11. Evaluación y seguimiento de la propuesta	357
Conclusiones	359
Recomendaciones	367
Bibliografía	371
Anexos	376

ÍNDICE DE CUADROS

- De las encuestas de los estudiantes

		Página
• Cuadro # 1	• Conoces el término comunicación no verbal.	180
• Cuadro # 2A	• Elementos de la comunicación no verbal que refuerzan positivamente tu aprendizaje.	182
• Cuadro # 2B	• Elementos de la comunicación no verbal que refuerzan positivamente tu aprendizaje.	183
• Cuadro # 3A	• Elementos no verbales que utilizan los profesores(as) y que molestan a los estudiantes.	185
• Cuadro # 3B	• Elementos no verbales que utilizan los profesores(as) y que molestan a los estudiantes.	187
• Cuadro # 4	• ¿Los profesores(as) se molestan cuando les preguntan?	189
• Cuadro # 5A	• Gestos o movimientos corporales que hacen los estudiantes cuando no se saben una charla o un parcial.	191
• Cuadro # 5B	• Gestos o movimientos corporales que hacen los estudiantes cuando no se saben una charla o un parcial.	192
• Cuadro # 6A	• Gestos o movimientos corporales que hacen tus profesores(as) cuando explican una clase.	195
• Cuadro # 6B	• Gestos o movimientos corporales que hacen tus profesores(as) cuando explican una clase.	196
• Cuadro # 7A	• Mensajes no verbales que hacen tus compañeros(as) de clases que te irritan.	198

• Cuadro # 7B	• Mensajes no verbales que hacen tus compañeros(as) de clases que te irritan.	200
• Cuadro # 8	• Ayuda la comunicación no verbal a mantener una relación armoniosa en el proceso de enseñanza y aprendizaje.	202
• Cuadro # 9	• La comunicación no verbal es responsable del éxito o fracaso de una conferencia, charla o exposición oral.	204
• Cuadro # 10	• Con su personalidad y comportamiento no verbal los profesores(as) te inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos del CRUPO.	205
• Cuadro # 11	• La comunicación no verbal es importante dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar.	207
• Cuadro # 12	• ¿Crees qué es importante que los profesores(as) incorporen la comunicación no verbal, como elemento motivacional, para disminuir fracasos y deserciones escolares?	209
• Cuadros # 13	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué significan algunos actos no verbales que realizan tus profesores(as)? ○ Mueve la cabeza 210 ○ Asiente con la cabeza 212 ○ Sonríe 213 ○ Frunce el ceño 215 ○ Abre o "pela" los ojos 216 ○ Sube el tono de voz 218 ○ Explica de espalda a los estudiantes, mirando el tablero 219 ○ Camina entre las filas 220 ○ Ríe a carcajadas 222 ○ Se rasca la cabeza 224 ○ Tose 226 ○ Camina de un lado a otro 227 ○ Tiene las manos en los bolsillos 229 	

• **De las encuestas de los docentes**

• Cuadro # 1	• ¿Cómo percibe que sus estudiantes están entendiendo sus explicaciones?	231
• Cuadro # 2	• Gestos, expresiones faciales o movimientos corporales que hacen los estudiantes cuando no se saben una charla o un parcial.	233
• Cuadro # 3	• ¿Cómo descubre que un alumno(a) se está copiando?	235
• Cuadro # 4	• Gestos o movimientos que hacen los estudiantes cuando están aburridos.	237
• Cuadro # 5	• ¿Cómo percibe que un alumno(a) está enfermo? A través de:	239
• Cuadro # 6	• ¿Cuál es la expresión facial de un alumno(a) cuando está triste?	241
• Cuadro # 7	• ¿Cómo descubre que un alumno(a) está cansado?	242
• Cuadro # 8	• ¿La imagen personal de un estudiante es importante en el aula?	244
• Cuadro # 9	• ¿Qué es lo primero que más le llama la atención de un estudiante?	246
• Cuadro # 10A	• ¿Cuándo escucha a un estudiante, qué es lo que más le agrada?	247
• Cuadro # 10B	• ¿Cuándo escucha a un estudiante, qué es lo que más le disgusta?	248
• Cuadro # 11	• ¿La comunicación no verbal es importante en el proceso de enseñanza y aprendizaje?	250

• Cuadro # 12	• ¿La comunicación no verbal puede reforzar las ideas o explicaciones y ayuda a mantener la atención de los oyentes?	251
• Cuadro # 13	• ¿Mediante el lenguaje no verbal de sus alumnos(as) percibe usted conflictos interpersonales en el desarrollo de las clases?	253
• Cuadro # 14	• ¿En la interrelación educativa, usted evita gestos de menosprecio y actitudes de superioridad?	254
• Cuadro # 15	• ¿Es importante, desde el punto de vista de la comunicación no verbal, crear una atmósfera en la que los estudiantes no teman hacer preguntas y sugerencias?	256
• Cuadro # 16	• ¿Reconoce la importancia de la motivación a través del lenguaje no verbal, para el logro de los objetivos académicos de sus alumnos(as)?	258
• Cuadro # 17	• ¿Explora su propia personalidad y comportamiento para motivar positivamente a sus estudiantes en el logro de sus objetivos educativos?	259

• **Del análisis inferencial**

• Cuadro # 1	• Comunicación no verbal y las relaciones armoniosas dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje.	306
• Cuadro # 1	• Comunicación no verbal y el grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.	307

• Cuadro # 1	• Comunicación no verbal y la personalidad y comportamiento de los profesores(as) inspiran entusiasmo a los estudiantes para alcanzar los objetivos institucionales.	308
• Cuadro # 1	• Comunicación no verbal y la importancia dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar.	309
• Cuadro # 1	• Comunicación no verbal y la importancia como elemento motivacional para disminuir fracasos y deserciones escolares.	310
• Cuadro # 2	• Elementos de la comunicación no verbal y su influencia en el proceso de enseñanza y aprendizaje.	312

ÍNDICE DE GRÁFICAS

• De las encuestas de los estudiantes

Página

• Gráfica #1	• Conoces el término comunicación no verbal.	181
• Gráfica # 2A	• Elementos de la comunicación no verbal que refuerzan positivamente tu aprendizaje.	183
• Gráfica # 2B	• Elementos de la comunicación no verbal que refuerzan positivamente tu aprendizaje.	184
• Gráfica # 3A	• Elementos no verbales que utilizan los profesores(as) y que molestan a los estudiantes.	186
• Gráfica # 3B	• Elementos no verbales que utilizan los profesores(as) y que molestan a los estudiantes.	188
• Gráfica #4	• ¿Los profesores(as) se molestan cuando les preguntan?	190
• Gráfica # 5A	• Gestos o movimientos corporales que hacen los estudiantes cuando no se saben una charla o un parcial.	192
• Gráfica # 5B	• Gestos o movimientos corporales que hacen los estudiantes cuando no se saben una charla o un parcial.	194
• Gráfica # 6A	• Gestos o movimientos corporales que hacen tus profesores(as) cuando explican una clase.	195
• Gráfica # 6B	• Gestos o movimientos corporales que hacen tus profesores(as) cuando explican una clase.	197
• Gráfica # 7A	• Mensajes no verbales que hacen tus compañeros(as) de clases que te imitan.	199

<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica # 7B 	<ul style="list-style-type: none"> • Mensajes no verbales que hacen tus compañeros(as) de clases que te irritan. 	201
<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica #8 	<ul style="list-style-type: none"> • Ayuda la comunicación no verbal a mantener una relación armoniosa en el proceso de enseñanza y aprendizaje. 	203
<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica # 9 	<ul style="list-style-type: none"> • La comunicación no verbal es responsable del éxito o fracaso de una conferencia, charla o exposición oral. 	204
<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica # 10 	<ul style="list-style-type: none"> • Con su personalidad y comportamiento no verbal los profesores(as), te inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos del CRUPO. 	206
<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica # 11 	<ul style="list-style-type: none"> • La comunicación no verbal es importante dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar. 	208
<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica # 12 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Crees que es importante que los profesores (as) incorporen la comunicación no verbal, como elemento motivacional, para disminuir fracasos y deserciones escolares? 	209

<ul style="list-style-type: none"> • Gráficas # 13 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué significan algunos actos no verbales que realizan tus profesores(as)? <ul style="list-style-type: none"> ○ Mueve la cabeza ○ Asiente con la cabeza ○ Sonríe ○ Frunce el ceño ○ Abre o "pela" los ojos ○ Sube el tono de voz ○ Explica de espalda a los estudiantes, mirando el tablero ○ Camina entre las filas ○ Ríe a carcajadas ○ Se rasca la cabeza ○ Tose ○ Camina de un lado a otro ○ Tiene las manos en los bolsillos 	<ul style="list-style-type: none"> 211 212 214 215 217 218 220 221 223 225 226 228 230
---	---	---

• De las encuestas de los docentes

• Gráfica # 1	• ¿Cómo percibe que sus estudiantes están entendiendo sus explicaciones?	232
• Gráfica # 2	• Gestos, expresiones faciales o movimientos corporales que hacen los estudiantes cuando no se saben una charla o un parcial.	234
• Gráfica # 3	• ¿Cómo descubre que un alumno(a) se está copiando?	236
• Gráfica # 4	• Gestos o movimientos que hacen los estudiantes cuando están aburridos.	238
• Gráfica # 5	• ¿Cómo percibe que un alumno(a) está enfermo? A través de:	240
• Gráfica # 6	• ¿Cuál es la expresión facial de un alumno(a) cuando está triste?	241
• Gráfica # 7	• ¿Cómo descubre que un alumno(a) está cansado?	243
• Gráfica # 8	• ¿La imagen personal de un estudiante es importante en el aula?	244
• Gráfica # 9	• ¿Qué es lo primero que más le llama la atención de un estudiante?	246
• Gráfica # 10A	• ¿Cuándo escucha a un estudiante, qué es lo que más le agrada?	248
• Gráfica # 10B	• ¿Cuándo escucha a un estudiante, qué es lo que más le disgusta?	249
• Gráfica # 11	• ¿La comunicación no verbal es importante en el proceso de enseñanza y aprendizaje?	250
• Gráfica # 12	• ¿La comunicación no verbal puede reforzar las ideas o explicaciones y ayuda a mantener la atención de los oyentes?	252
• Gráfica # 13	• ¿Mediante el lenguaje no verbal de sus alumnos(as) percibe usted conflictos interpersonales en el desarrollo de las clases?	253

<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica # 14 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿En la interrelación educativa, usted evita gestos de menosprecio y actitudes de superioridad? 	255
<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica # 15 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Es importante, desde el punto de vista de la comunicación no verbal, crear una atmósfera en la que los estudiantes no teman hacer preguntas y sugerencias? 	257
<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica # 16 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Reconoce la importancia de la motivación a través del lenguaje no verbal, para el logro de los objetivos académicos de sus alumnos(as)? 	258
<ul style="list-style-type: none"> • Gráfica # 17 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Explota su propia personalidad y comportamiento para motivar positivamente a sus estudiantes en el logro de sus objetivos educativos? 	260

ÍNDICE DE REGISTROS ANECDÓTICOS

	Página
Observación 1.....	265
Observación 2.....	269
Observación 3.....	272
Observación 4.....	274
Observación 5.....	277
Observación 6.....	279
Observación 7.....	280
Observación 8.....	282
Observación 9.....	283
Observación 10.....	287
Observación 11.....	288

ÍNDICE DE ANEXOS

	Página
Encuestas de los estudiantes	377
Encuestas de los profesores(as).....	380
Registros anecdóticos	383
Percentiles de la distribución ji – cuadrada.....	384
Curva o distribución y su interpretación	385
Perfil del facilitador(a) del seminario - taller	386
Imágenes de comunicación no verbal.....	387

INTRODUCCIÓN

Aunque el hombre lleva más de un millón de años utilizando la comunicación no verbal, ésta se ha empezado a estudiar desde 1872 cuando Charles Darwin inició los estudios de las expresiones faciales de los seres humanos y de algunos primates, desde ahí muchos investigadores se han interesado en este tipo de comunicación; entre ellos, Ray Birdw Stell quien en 1952, escribió su libro Introducción a la kinésica, proporcionando así un nuevo nombre al lenguaje corporal: kinésica.

El investigador Albert Mehrabian descompuso en porcentajes el impacto de un mensaje: 7% es verbal, 38% vocal (tono, matices y otras características) y un 55% señales y gestos.

Este tipo de comunicación es importante porque transmite los verdaderos sentimientos, el verdadero estado interior, si alguien está triste, alegre, cansado o enfermo. A través de este tipo de comunicación se puede revelar sin quererlo las verdaderas intenciones y el interlocutor puede saber si alguien está nervioso o si miente, incluso se pueden interpretar mal algunos gestos aprendidos en diferentes círculos sociales.

La comunicación no verbal puede llegar a donde las palabras no llegan y puede expresar con fidelidad estados de ánimo que las palabras a veces no reflejan. La expresión facial, el contacto visual, la distancia entre los participantes, el tono de la voz, los movimientos corporales, entre otros, pueden reforzar las ideas o explicaciones y ayudan a mantener la atención entre los

oyentes. De ahí se puede señalar que este tipo de comunicación tiene un grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral. Por todo esto se puede crear una nueva teoría sobre la importancia de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

En esta investigación se pretende saber si existirá influencia significativa entre la comunicación no verbal de los docentes y alumnos(as) en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Este trabajo se estructuró en cinco capítulos: en el primero, se describen los aspectos teóricos y conceptuales de la investigación tales como: la planificación, el planteamiento del problema, los objetivos tanto generales como específicos, las preguntas de la investigación, la justificación, los alcances y delimitación de la investigación; en el segundo capítulo se presenta el marco teórico, que son las teorías en donde se apoya el trabajo, como las definiciones del lenguaje gestual, corporal, kinésica, paralenguaje, proxemia, etnolingüística, comunicación no verbal y dónde se puede ubicar, la comunicación no verbal como lenguaje sonoro, lenguaje de los objetos, y lenguaje gráfico de signos, la importancia de la comunicación no verbal, los elementos o aspectos considerados como comunicación no verbal, las variaciones culturales y de género que se dan en este tipo de comunicación; la importancia y tipos de motivación, la autoestima, el aprendizaje y la importancia de la comunicación no verbal en la relación profesor(a) – alumno(a); el tercero, trata los aspectos metodológicos de la investigación como: el diseño, las fuentes, el tipo de investigación, el sistema de hipótesis y de variables, la descripción de los

instrumentos y el tratamiento de la información. En el cuarto capítulo se interpretan los datos y los resultados que se apoyan en los análisis descriptivos con cuadros, gráficas y registros anecdóticos. También, incluimos un análisis estadístico con cinco cuadros. En el quinto capítulo se presenta la propuesta de un seminario – taller titulado: Estrategias: aprender a aprender, comunicación no verbal y asertividad para mejorar el proceso de enseñanza y aprendizaje. El mismo está dirigido a los docentes universitarios de primer año que participaron en la encuesta sobre comunicación no verbal. En él se esbozan algunos resultados que se esperan alcanzar luego del seminario – taller, tales como:

- ✓ Docentes con deseos de realizar cambios en la dinámica de sus aulas de clases.
- ✓ Utilizadas estrategias de aprendizaje (aprender a aprender, comunicación no verbal y asertividad) para aprender autónoma y eficientemente.
- ✓ Utilizados diferentes recursos didácticos que posibilitan estrategias de aprendizaje efectivas.

Para llegar a estos resultados se propone un variado número de actividades individuales y 7 talleres para el trabajo colaborativo. Además, se incluyen las conclusiones, recomendaciones y la bibliografía consultada. Finalmente, se puede observar un anexo que presenta los instrumentos utilizados para realizar esta investigación como lo son: 2 cuestionarios (uno para los estudiantes y otro para los docentes), un modelo de registro anecdótico, una tabla con percentiles de la distribución de la ji- cuadrada, una curva o distribución y su interpretación, el perfil del facilitador(a) del seminario – taller, y un conjunto de fotografías de la filmación que se realizó para recabar datos sobre la comunicación no verbal.

RESUMEN

Este trabajo, **“La comunicación no verbal como estrategia motivadora en el proceso de enseñanza y aprendizaje”**, llama la atención de los docentes señalando la importancia que el uso positivo de la misma tiene en la autoestima de los alumnos(as). Porque precisamente dos de las más importantes habilidades de los educadores(as) la constituyen: la de la comunicación, así como la de la interacción efectiva dentro y fuera del aula escolar y por consiguiente, el impacto o estímulo que esto representa para el estudiantado. Entendida la comunicación no verbal como todo aquello que realizamos antes, durante y después de una actuación y que no son palabras orales ni escritas, como, por ejemplo: el tono de voz, los gestos, las miradas, el silencio, los movimientos corporales, las señales con la cabeza, la forma de sentarse, el espacio entre los interlocutores, el vestido... En tal sentido, aplicamos tres instrumentos (cuestionarios, registros anecdóticos y filmación) para saber el manejo de la comunicación en la dinámica que se vive a lo interno de las aulas de clases en el CRUPO. El resultado de esta indagación nos hizo reflexionar que es necesario incorporar, además del tema señalado, contenidos de aprender a aprender y de asertividad, con el propósito de ofrecer las orientaciones oportunas para la mejora significativa del proceso de enseñanza y aprendizaje, mediante la creación de un clima afectivo, estimulante y de respeto recíproco. Finalmente, nuestra propuesta permite a los profesores(as) reconocer y reflexionar sobre su propio desempeño profesional, dando los pasos correctos para adquirir los conocimientos y las prácticas necesarias para aprender a hacer y aprender a ser realmente un profesional de la educación. Deberá igualmente, aprender a vivir junto a sus estudiantes la alegría y la satisfacción que debe proporcionar el aprendizaje compartido con profesionalismo, dedicación, respeto y tolerancia.

SUMMARY

This research works on **“Nonverbal Communication as a motivated strategy on the teaching and learning process”**, calls the attention of the teachers pointing out the importance of the positive use of this on our pupils self – esteem. Since two of the most important abilities of teachers toward students are the communication as well as the affective interaction in and out of the classroom; therefore, the impact or stimulus that this represent to the students. Understanding Nonverbal communication as all the things we do before, during and after our class performance which are not necessarily oral nor written words; for example: tone of voice, gestures, eye contact, silence, body movements, head signs, the way we sit, interparticipant’s space, the way we dress...So we apply three instruments (questionnaires, anecdotal registers and filming) to know the communication that takes place inside the classroom at the CRUPO. The result of the has made us think about the necessity to incorporate the topics of to learn how to learn and to be assertively besides of the ones mentioned before, with the purpose to offer outstanding orientation for the improvement on the teaching and learning process by means of the creation of an affective domain motivation and reciprocal respect. Finally our proposal helps teachers to recognize and think about their own professional performance, and then we are giving some guidelines to get the knowledge and the necessary practices to become a real professional of the education. Teacher should also learn to share among their student the professionalism, dedication respect and tolerance with the satisfaction that new style of education provide.

CAPÍTULO 1

ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LA INVESTIGACIÓN

ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Antecedentes de la investigación

En Panamá se ha estudiado la relación docente – alumno(a) desde diferentes perspectivas, incluso desde el punto de vista de la comunicación; pero qué se sabe de esta relación desde la comunicación no verbal y qué aspectos deben tomarse en cuenta en este tipo de comunicación.

En algunos trabajos de graduación de grado revisados en la biblioteca Simón Bolívar de la Universidad de Panamá y en la Lorenzo Victoria del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste se han encontrado investigaciones sobre el lenguaje gestual, pero no sobre la comunicación no verbal de los alumnos(as) y docentes y su relación con el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Sin embargo, la comunicación no verbal se estudia desde 1872, cuando Charles Darwin inició los estudios de las expresiones faciales de los seres humanos y de algunos primates, desde ahí muchos investigadores se han interesado en este tipo de comunicación; entre ellos, W. Efron, quien publica en 1941, Gesto, raza y cultura, en donde destaca la importancia que la cultura tiene en la expresión no verbal, como las distintas formas de estudiar los gestos y el comportamiento no verbal; Ray Birdwh Stall en 1952, escribió su libro Introducción a la kinésica, proporcionando así un nuevo nombre al lenguaje corporal: kinésica. En 1956, el psiquiatra Jürgen Ruesch y el fotógrafo Weldon Kees publicaron el libro Notas sobre la percepción visual de las relaciones

humanas , donde señalan que la comunicación humana tiene siete sistemas diferentes que van desde la apariencia personal hasta las palabras habladas o escritas.

También la iglesia, en especial la Católica, atraída por la comunicación audiovisual, señala en su Revista Internacional de Teología N° 152, de 1980, que "las aspiraciones religiosas de nuestros días también tienden a requerir gestos. De ello dan fe las asambleas carismáticas que recurren frecuente e instintivamente a la mímica corporal", por lo que hablan de gestos ecuménicos, gestos de encuentro, gestos litúrgicos, entre otros.

Igualmente en países como México, Estados Unidos, Argentina, Cuba, entre otros, se ha estudiado la comunicación no verbal desde distintas perspectivas, como por ejemplo: En Canadá, desde los años 70 el investigador español Fernando Poyatos, se ha convertido en la máxima autoridad en este campo al definir científicamente el término no verbal del paralenguaje; ha agotado las taxonomías mediante un análisis exhaustivo de todas las situaciones paralingüísticas. Por su parte, Ekman y Friesen Ellsworth en 1972 y 1975, estudiaron los actos no verbales y los significados que le atribuyen los alumnos(as) y maestros(as), cuando comunican sentimientos y emociones personales en el rostro y detectaron seis manifestaciones de sentimientos y emociones a partir de las cuales se elaboran diversas mezclas.

El lingüista inglés Peter Trudgill en su curso Etnografía de la comunicación, (1991), menciona diversos aspectos que siempre están presentes en todo acto de interacción conversacional y que son variables interculturales, es

decir, son normas específicas que se utilizan en determinadas comunidades, y éstas son: las fórmulas, los silencios, el volumen, el carácter directo o indirecto y la distancia, y dice, además, que en cada comunidad uno tiene que aprender cuándo y qué fórmulas lingüísticas utilizan para ser cortés, descortés, simpático, antipático, etc., de manera adecuada.

En los Estados Unidos, la lingüista Deborah Tannen, del Departamento de Lingüística de la Universidad de Georgetown, en 1990, analizó las diferencias de estilo de comunicación entre los hombres y las mujeres norteamericanas; mientras que Margaret Mead estudió la kinésica sobre el cuidado de los niños en diferentes culturas.

Otros investigadores como Flora Davis en su libro El lenguaje de los gestos, 1975, afirma que en los últimos doce años, los científicos lingüistas y en especial los jóvenes, se han sentido atraídos por los secretos de la comunicación no verbal.

Se puede agregar que en los últimos años la comunicación no verbal ha interesado a los empresarios, publicistas, relacionistas públicos, comunicadores sociales, psicólogos, vendedores, políticos, teólogos. Es así, porque a todos ellos los motiva el mismo propósito: convencer a los demás y han descubierto que las palabras no son suficientes o que las personas creen más en lo que ven, que en lo que escuchan.

La imagen, la personalidad, la actitud, los movimientos corporales, el lenguaje de los ojos o de las manos, todo lo que alguien comunica antes,

durante y después de hablar es importante para convencer, atraer o venderse a los demás.

Todo lo expuesto nos sirve como base para crear una teoría sobre la importancia que tiene la comunicación no verbal entre los docentes y estudiantes en el proceso de enseñanza y aprendizaje, se pretende comprobar que las explicaciones de una clase con palabras, no es suficiente y que tal vez, ésta sea una de las causas de la deserción, del fracaso o de la baja calidad de la educación panameña, porque no se reconoce la importancia que tiene la comunicación no verbal para motivar a los estudiantes.

1.2. Formulación del problema

En esta investigación se pretende saber si ¿existirá influencia significativa entre la comunicación no verbal de los participantes y el proceso de enseñanza y aprendizaje?

En otras palabras, se busca resaltar la importancia que tiene para los estudiantes y profesores(as), algunos aspectos de la comunicación no verbal como el tono de la voz, la mirada, la sonrisa, la forma de vestirse, entre otros.

Cuando se entra a un aula de clases como estudiante, no es lo mismo que un profesor(a) te hable en forma pausada con un tono alto, pero cariñoso, a que te hable en tono bajo, apenas perceptible, o de forma golpeada como si estuviera regañándote; el estudiante por supuesto preferirá la clase o asignatura de aquellos docentes que le hablan en voz alta de forma amable , cariñosa,

dulce, chistosa, amigable, respetuosa o incluso que imiten a veces la forma de expresarse de los adolescentes, sin importarles si el docente está preparado o les enseña lo que deberían aprender.

Y se ha preguntado cómo prefieren los docentes a sus alumnos(as) ¿gritones o silenciosos, irrespetuosos o corteses; con un aspecto físico impecable, pero con una mente vacía o con una mente prodigiosa, pero con una apariencia descuidada, sucia o mal oliente?

Pues bien, si los estudiantes pudieran elegir a sus profesores(as) y si éstos pudieran seleccionar a sus estudiantes, los profesores(as) que tuvieran una voz baja o chillona, que sean groseros, los que no dicen un chiste en la hora de clases, los que no sonríen, los que no se acercan a las bancas de sus alumnos(as) para preguntarles individualmente qué no entendieron, se quedarían sin trabajo. Igualmente, los estudiantes que tengan una conducta agresiva, gritan, golpean a sus compañeros, van sucios, no estudian lo suficiente, irrespetan a los profesores(as), etc., no tendrían quién les dictara las clases.

1.3. Justificación

Este tipo de investigación es importante porque transmite los verdaderos sentimientos, el verdadero estado interior, si alguien está triste, alegre, cansado o enfermo. A través de este tipo de comunicación se puede revelar sin quererlo las verdaderas intenciones y el interlocutor puede saber si alguien está nervioso

o si miente, incluso se puede evitar interpretar mal algunos gestos aprendidos en diferentes círculos sociales.

La comunicación no verbal puede llegar a donde las palabras no llegan y puede expresar con fidelidad estados de ánimo que las palabras a veces no reflejan. La expresión facial, el contacto visual, la distancia entre los participantes, el tono de voz, los movimientos corporales, entre otros, pueden reforzar las ideas o explicaciones y ayudan a mantener la atención entre los oyentes. De ahí se puede afirmar que este tipo de comunicación tiene un grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral. Por todo esto, se puede crear una nueva teoría sobre la importancia de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivos generales

- Conocer los aspectos que inciden en la comunicación no verbal.
- Demostrar la influencia de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza y aprendizaje.
- Probar la hipótesis sobre la influencia significativa de la comunicación no verbal en la motivación de los alumnos(as) de tres grupos de primeros años en tres carreras del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste.

1.4.2. Objetivos específicos

- Esbozar la historia de la comunicación no verbal.
- Definir el concepto de la comunicación no verbal.
- Ubicar dónde se encuentra la comunicación no verbal.
- Clasificar los actos no verbales.
- Describir las expresiones faciales, ademanes, movimientos corporales y el paralenguaje de los alumnos(as) de tres grupos de primeros años en tres carreras del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste.
- Registrar el significado de los actos no verbales que le atribuyen los docentes y alumnos(as) en estas aulas de clases.
- Identificar los actos no verbales que refuerzan positivamente las explicaciones dadas por el docente en el aula.
- Interpretar cómo influyen algunos actos no verbales en el proceso de enseñanza y aprendizaje.
- Explicar la relación entre la comunicación no verbal, la motivación, la autoestima y el aprendizaje.

1.5. Preguntas de la Investigación

1. ¿Cuáles son los aspectos que inciden en la comunicación no verbal?
2. ¿Influye la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza y aprendizaje?
3. ¿Existe influencia significativa de la comunicación no verbal en la motivación de los alumnos(as) de tres grupos de primeros años en tres carreras del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste?
4. ¿Cuál es la historia de la comunicación no verbal?
5. ¿Cómo se define la comunicación no verbal?
6. ¿Dónde se encuentra la comunicación no verbal?
7. ¿Por qué es importante la comunicación no verbal?
8. ¿Cómo se clasifican los actos no verbales?
9. ¿La cultura y el género influyen en la comunicación no verbal?
10. ¿Cómo se describen las expresiones faciales, ademanes, movimientos corporales y el paralenguaje de los alumnos(as) de tres grupos de primeros años en tres carreras del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste?
11. ¿Cuál es el significado de los actos no verbales que le atribuyen los docentes y alumnos(as) en estas aulas de clases?
12. ¿Cuáles son los actos no verbales que refuerzan positivamente las explicaciones dadas por el docente en el aula?
13. ¿Cómo influyen algunos actos no verbales en el proceso de enseñanza y aprendizaje?

14. ¿Existe relación entre la comunicación no verbal, la motivación, la autoestima y el aprendizaje?

1.6. Alcances de la investigación

Este trabajo va dirigido primero a los docentes que tienen vocación y que quieren ser exitosos en su labor educativa, para que presten más atención a los elementos de la comunicación no verbal dentro y fuera del aula, ya que esta observación les ayudará a conocer más y mejor a sus alumnos(as), y no sólo a ellos sino a cualquier interlocutor.

En efecto, esta tesis ofrece información valiosa para formar al profesor(a) en técnicas y procesos implicados en la comunicación no verbal, lo cual habrá de revertir en su desarrollo personal y profesional.

Internalizar los elementos de la comunicación no verbal mejorará la competencia individual del docente universitario, lo cual incidirá en la calidad de sus enseñanzas.

El conocimiento de esta temática acrecentará la comunicación no verbal de los educadores(as) y el uso de la misma, como estrategia de motivación en el proceso educativo, coadyuvará a que los estudiantes sean estimulados a permanecer dentro del sistema educativo y a esforzarse por alcanzar resultados satisfactorios en sus estudios.

En forma indirecta, los conocimientos presentes en esta obra serán aprovechados por los alumnos(as) de los profesores(as) que se familiaricen con los conceptos; procesos y recomendaciones descritos en la presente investigación.

Posteriormente, servirá también a los estudiantes de psicología, administración de empresas, comunicación social y todos aquellos que quieren ejercer la docencia, porque en el acto educativo no sólo es importante lo que se dice, sino cómo se dice, es decir, los elementos no verbales que acompañan los actos del habla y según como sean éstos, influirán en la motivación y la autoestima de los participantes.

Igualmente, abre una puerta a los estudiantes de la escuela de español y comunicación para que realicen investigaciones más profundas sobre cómo influye un determinado elemento no verbal en el análisis del discurso o en la transmisión e interpretación de mensajes.

También les ayudará a todos los lectores interesados en saber el significado y la clasificación de algunos de los elementos de la comunicación no verbal, por ejemplo, qué significa y cómo se clasifican los gestos, la sonrisa, el silencio, los colores, los aplausos, las miradas, entre otros.

Por otro lado, también es importante que los criminólogos, detectives y policías reconozcan las diferentes manifestaciones del lenguaje no verbal, pues les ayudará a tener juicios más certeros en una situación dada.

Finalmente, les servirá a los políticos, oradores, conferencistas, vendedores, actores y actrices, ya que al conocer el significado de las posturas, de los movimientos oculares y corporales de sus receptores podrán manejar la comunicación como un elemento de poder que les permitirá controlar la situación e influir en las personas para convencerlas y obtener las respuestas deseadas.

1.7. Delimitación del trabajo

Se presentan las características más relevantes de los informantes que participaron en el desarrollo de esta investigación.

1.7.1. Delimitación geográfica

Los instrumentos de medición se aplicaron a tres grupos de los primeros años de tres carreras del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste y a sus profesores(as). Esta institución educativa se encuentra ubicada en Las Lomas de Mastranto, corregimiento de Barrio Colón, distrito de La Chorrera.

1.7.2. Delimitación histórica

Los instrumentos se aplicaron durante la segunda y tercera semana de junio y la primera de julio a los estudiantes de primer ingreso y a sus 18 educadores(as) durante el período académico 2006, en las tres jornadas que ofrece este Centro Universitario.

1.7.3. Delimitación cuantitativa

En el Centro Regional Universitario de Panamá Oeste existen 25 grupos de primeros años, de los cuales se eligieron tres al azar: uno de Comunicación Social del turno vespertino, otro de Técnico en Inglés del turno matutino y el otro de Estudios Generales del turno nocturno.

El primer grupo estuvo integrado por 20 estudiantes, 17 damas y 3 caballeros; en el segundo grupo participaron 40 estudiantes, 31 damas y 9

caballeros, y en el tercer grupo: 30 estudiantes, 19 damas y 11 caballeros. Las edades de estos estudiantes oscilan entre los 17 y los 52 años.

Los profesores(as) que participaron fueron los 18 que dictan clases a estos grupos de primeros años.

1.8. Restricciones o limitaciones

Escogida la temática de la comunicación no verbal afrontamos la dificultad para identificar un problema de investigación que nos resultara interesante, que nos estimulara a realizar una indagación y que sobre el mismo hubiera suficientes conocimientos y que además, no se hubieran trabajado tesis.

Planteamos nuestro problema así: existirá influencia significativa entre la comunicación no verbal de los participantes en el proceso de enseñanza y aprendizaje. Una vez subsanado este inconveniente se presentaron los siguientes obstáculos:

Insuficientes libros en las diferentes bibliotecas universitarias para la lectura asidua y reflexiva del tema escogido.

Una duda siempre nos asaltaba, ¿estaría este trabajo a la altura del nivel deseable para una tesis de maestría?

Otras limitaciones fueron las siguientes:

No siguieron las instrucciones que dimos para la filmación, restando importancia a diferentes y significativos momentos que se dieron en la realidad que se pretendía captar.

Inexistencia de datos estadísticos para apoyarnos.

1.9. Hipótesis

Hi:

La comunicación no verbal influye significativamente en la motivación de los alumnos en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Ho:

La comunicación no verbal no influye significativamente en la motivación de los alumnos en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

CAPÍTULO 2
MARCO TEÓRICO

MARCO TEÓRICO

2.1. Definición de conceptos

En el transcurso de esta investigación se han encontrado diversos términos o disciplinas que estudian aspectos similares a la comunicación no verbal, por lo que se presentan las definiciones para explicar las diferencias y semejanzas.

2.1.1. Lenguaje gestual

Según el Diccionario de la Real Academia, del 2001, el lenguaje gestual es "un conjunto de señales que da a entender algo". (Pág. 1364), mientras que los gestos, "son movimientos del rostro, de las manos o de otras partes del cuerpo con que se expresan diversos afectos del ánimo". (Pág. 1135).

Fernández de la Torriente en su libro Cómo hablar correctamente en público, (1999), afirma que los gestos son "complementos de las palabras y en contadas ocasiones sustitutos de ellas, son movimientos a propósitos realizados por alguna parte del cuerpo ya sea la cabeza, los hombros, los brazos o las manos, para reforzar o demostrar lo que decimos". (Pág. 1030).

Según estas definiciones se puede decir que el lenguaje gestual es un conjunto de señales, mientras que los gestos son movimientos de cualquier parte del cuerpo.

2.1.2. Lenguaje corporal

Günther Rebel en su obra *El lenguaje corporal*, (2004), dice que "Todas las acciones motoras, sensomotoras y psicomotoras se denominan en conjunto lenguaje corporal. Debido a su dimensión espiritual, el lenguaje corporal humano es una forma de expresión que abarca múltiples planos. Es comunicación espontánea e instintiva, pero al mismo tiempo calculada. El lenguaje corporal es un paralenguaje, y acompaña a toda expresión verbal. Puede acentuar la información, modificarla, o incluso, a veces, anular su significado convirtiéndose en una metacomunicación. El lenguaje del cuerpo puede ser independiente del lenguaje de las palabras cuando actúa conscientemente con gestos mímicos en la vida cotidiana o en el ámbito artístico; también puede hacer las veces de acción intencionada o movimiento que hace abstracción del gesto mímico, como en la danza." (Pág. 31).

Rebel afirma que los elementos fundamentales del lenguaje corporal son: espacio, tiempo y energía. (Pág. 33).

Según Günther, el lenguaje corporal son las acciones o movimientos del cuerpo que pueden ser independientes del lenguaje verbal, en este caso podría ser no intencional, pero también se puede realizar conscientemente o con alguna intención.

2.1.3. Kinésica

La kinésica estudia el uso sistemático de la expresión facial y de los gestos corporales para transmitir un significado. (Campo, Juan Manuel. Sociolingüística Británica. Introducción a la obra de Peter Trudgill. 1993, pág. 43).

Conrad Phillip Kottak en su obra Antropología cultural, 2002, nos dice que "la kinésica es el estudio de la comunicación a través de los movimientos corporales, las posturas, los gestos y las expresiones faciales". (Pág. 102).

Se sabe que Ray Birdwh Stall en 1952, escribió su libro Introducción a la kinésica, y que de esta forma proporcionó un sinónimo al lenguaje corporal: kinésica, como ya indicamos en los antecedentes de este trabajo.

Por los estudios realizados por Stall y las definiciones de Campo y Kottak se confirma que el lenguaje corporal y la kinésica estudian lo mismo, es decir, son, en efecto, sinónimos.

2.1.4. Paralenguaje

Montse Urpí en su libro Aprender comunicación no verbal, (2004), nos dice que el paralenguaje es "todo lo que acompaña al lenguaje o bien lo complementa". (Pág. 31).

Es el sonido no verbal de lo que escuchamos, cómo se dice algo y tiene, según Urpí, cuatro características: graduación, volumen, ritmo y calidad.

2.1.5. Proxémica o proxemia

Se ocupa de la variación de la postura, la distancia y el contacto con las manos en las comunicaciones humanas. (Campo, Juan Manuel. *Sociolingüística Británica . Introducción a la obra de Peter Trudgill*. Pág. 43).

Gaby Vargas en su libro *La imagen del éxito*, (2002), nos dice que la proxemia "Estudia la forma en que el hombre hace uso de su entorno para comunicar algo, la forma en que manejamos ese entorno para transmitir mensajes, con los espacios y los colores". (Pág. 33).

En otras palabras, la proxemia estudia el uso del espacio, su diseño y cómo nos afecta.

2.1.6. Etnolingüística

Conocida también como *Etnografía de la comunicación* o *Etnografía del habla*, estudia el papel que el lenguaje desempeña en la conducta comunicativa de las comunidades, la manera en que el lenguaje se utiliza en las diferentes culturas. Examina, además, las funciones y usos de los estilos, dialectos y las lenguas y se centra en el modo en que las artes verbales y actos de habla se interpretan y se ejecutan en determinadas comunidades. (Campo, Juan Manuel. *Sociolingüística Británica. Introducción a la obra de Peter Trudgill*. Pág. 39).

Es decir, la etnolingüística, la etnografía de la comunicación y la etnografía del habla son sinónimos, porque estudian la forma como se comunican las personas en diferentes comunidades lingüísticas.

2.1.7. Comunicación no verbal

Günther Rebel en su obra *El lenguaje corporal*, (2004), dice que "La comunicación no verbal es la comprensión mediatizada entre los seres vivos con todas las clases de medios no lingüísticos... La comunicación no verbal puede ser un sistema de comprensión autóctono independiente del lenguaje verbal...La comunicación no verbal es un lenguaje sonoro, de los objetos y gráfico de signos que se desarrolla en tres planos: En el cuerpo, junto al cuerpo y fuera del cuerpo". (Págs. 117 – 120).

"Las conductas de las comunicaciones no verbales son aquellas acciones corporales y cualidades vocales que acompañan de manera típica al mensaje verbal, también incluyen los mensajes enviados por nuestro uso del espacio físico, de nuestra elección en el vestir, muebles, iluminación, temperatura y el color, el uso de la comunicación no verbal depende de la cultura o de los miembros de una comunidad". (Burgoon, 1994, pág. 231).

Según el trabajo de Adela Amado, consultado en la Internet (www.paraciencia.com., 2003, pág.1), el lenguaje no verbal es el medio de comunicación que los seres vivos y los seres humanos en general, utilizan sin palabra, en la mayoría de las veces inconscientemente. La información se transmite no sólo con palabras, sino a través de los movimientos corporales, las posturas, la mirada, la tensión del cuerpo, las posiciones, las distancias, las formas de sentarse, de andar, y otras.

En este apartado se puede observar que cada lingüista asigna una nueva terminología al tema estudiado y lo nombran: comunicación no verbal, conducta

no verbal y lenguaje no verbal, por lo que se definirá el primer término de cada caso.

2.1.7.1. Comunicación

Moles en su libro Teoría estructural de la comunicación y sociedad, (1994), define la comunicación como “la acción de hacer participar a un organismo o a un sistema situado en un punto dado _R_ de las experiencias y de los estímulos del medio ambiente, de otro individuo o sistema situado en otro lugar y en otra época _E_; utilizando los elementos de conocimiento que tienen en común. Matemáticamente se trata del establecimiento de una correspondencia unívoca entre un universo espaciotemporal”. (Pág. 14).

El Diccionario de la Real Academia, 2001, define la comunicación como el “trato correspondiente entre dos o más personas. Transmisión de señales mediante un código común al emisor y receptor”. (Pág. 609).

2.1.7.2. Conducta

El Diccionario de la Real Academia del 2001, define la conducta así: “manera como los hombres se portan en su vida. Conjunto de acciones con que un ser vivo responde a una situación”. (Pág. 618).

2.1.7.3. Lenguaje

Angelo Marchese y Joaquín Fornadella en su Diccionario de retórica, crítica y terminología literaria, (1994), definen el lenguaje como “la capacidad, característica del hombre, de comunicarse por medio de sistema de signos -las lenguas- utilizadas por un grupo o comunidades sociales”.

Iván Buno Aguilar en su libro *El lenguaje de los niños*, (1999), dice que “el lenguaje es un fenómeno típicamente humano, a la vez que social, y además de mostrarse como un instrumento del pensamiento y de la actividad...Su importancia radica en que es muy útil a los seres humanos, nos sirve para realizar múltiples tareas y ordenar nuestro pensamiento, no sólo como elemento personal o individual, sino como elemento de comunicación interpersonal. . . Es el acto en que se fundamenta el proceso de comunicación”. (Pág.15).

Según Kretschmer, el lenguaje es fundamentalmente comunicación, un sistema de simbolización para comunicarse y representar la realidad, generalmente aceptado por la comunidad.

2.1.7.4. Diferencias y semejanzas entre los conceptos

Si el lenguaje es un medio de expresión del pensamiento que utiliza todo ser humano para comunicarse con los demás, es decir, el lenguaje es un instrumento para la comunicación y los seres humanos se comunican a través del lenguaje, entonces se puede decir que el lenguaje no verbal y comunicación no verbal son sinónimos.

Mientras que si conducta es el conjunto de acciones con que un ser vivo responde a una situación, cada vez que un ser vivo responde, su objetivo es comunicarse a través de símbolos verbales o no verbales. La diferencia está en utilizar o definir estos símbolos.

Los símbolos verbales se definen como las palabras orales o escritas y los símbolos no verbales son todos aquellos con los cuales se busca comunicar

algo y que no son palabras orales ni escritas, por ejemplo: los movimientos corporales, los gestos, expresiones faciales, la postura, el tono de la voz, el contacto visual, la sonrisa, el bostezo, el llanto o las lágrimas, el silencio, el olor, los colores, la imagen personal, el contacto físico, el espacio que se guarda con los interlocutores, las emociones y hasta la forma de escribir o de saludar, y mucho más.

2.2. ¿Dónde se encuentra la comunicación no verbal?

La comunicación no verbal se encuentra en el cuerpo, junto al cuerpo y fuera del cuerpo.

Según Günther Rebel en su obra *El lenguaje corporal*, (2004), la comunicación no verbal puede ser un sistema de comprensión independiente del lenguaje verbal, es decir, los símbolos no verbales pueden tener varios significados, por lo que este tipo de comunicación no es tan preciso como el verbal. Igualmente, en la etnografía de la comunicación, los lingüistas Dell Hymes y Peter Trudgill, dicen que muchos aspectos de la interacción conversacional como las fórmulas de saludo, los silencios, la distancia, entre otros, depende de la comunidad o sociedad e incluso de la clase social donde se dé.

Günther afirma que la comunicación no verbal es un lenguaje sonoro, lenguaje de los objetos y lenguaje gráfico de signos que se puede desarrollar en tres planos: en el cuerpo, junto al cuerpo o fuera del cuerpo.

2.2.1. Comunicación no verbal como lenguaje sonoro

En el cuerpo

Los seres humanos pueden producir dos tipos de ruidos: *el orgánico*, este es un ruido inconsciente o no intencionado y *el construido* que puede ser intencionado o no intencionado.

Los *ruidos orgánicos* la mayoría de las veces se producen inconscientemente, por ejemplo: la tos o el estornudo, el crujir de tripas, la forma de la respiración, los latidos del corazón, todos ellos comunican algo de quien lo produce: que está resfriado, que tiene hambre o se siente mal, que está excitado o nervioso.

Los *ruidos construidos* como silbar o tararear, expresan el estado de ánimo del emisor, que generalmente debe ser de tranquilidad o alegría. Y cuando se habla, el tono de la voz puede comunicar que está enojado, nervioso, exaltado, triste, etc.

Junto al cuerpo

Se puede producir sonido con la forma de caminar: arrastrando los pies, esta señal podría indicar que está cansado o desanimado; dar palmadas o aplaudir significa satisfacción o que quiere animar a la otra persona; rascarse indica que está nervioso o inseguro.

Fuera del cuerpo

Un ejemplo es cuando se toca la bocina del automóvil a alguien, en nuestro país este sonido puede comunicar varias informaciones que van a depender de la forma o intensidad del toque, por ejemplo: un toque breve puede

significar *gracias*, cuando le ceden el paso; *adiós u hola* cuando ve a una persona que conoce en la calle. El toque medio puede significar *apártate, cuidado*; el toque largo o insistente significa *peligro, voy muy aprisa y no puedo frenar a tiempo*.

2.2.2. Comunicación no verbal como lenguaje de los objetos

En el cuerpo

En la actualidad, se ha desarrollado la costumbre de tener o poseer objetos en el cuerpo que lo hagan más atractivo o que llamen la atención, por lo que se observa sin ninguna novedad los implantes de silicona, de lentes de contacto de diversos colores, en fin; igualmente, algunas personas se inyectan hormonas para hacer resaltar los músculos o alguna parte del cuerpo, lo cierto es que estas personas comunican que se sienten *inseguros* y tener estos objetos en su cuerpo les da seguridad.

En algunas culturas suramericanas las mujeres se implantan dientes de oro para, según ellas, valer ante los demás. En nuestro país, hace unos años, las personas del interior practicaban esta costumbre, pero hoy, la costumbre se ha pasado a los grupos de pandilleros, por esto, al observar que un joven tiene un diente de oro, puede significar *peligro*.

Junto al cuerpo

Los seres humanos se han acostumbrado a llevar consigo objetos que los identifica como: joyas, amuletos, celulares, equipos de sonido como "CD player", etc.

Por ejemplo: los aretes pequeños indican que la persona quien los lleva es *modesta*, los aretes grandes buscan llamar la atención, los aretes con la letra del nombre de quien los luce (aretes "yo me llamo"), además de llamar la atención, busca comunicar que es una chica *rebelde* o que quiere entablar una relación con alguien.

Los "reggaeceros", siempre se presentan con collares, pulseras o relojes enormes para indicar que ellos son importantes o poderosos.

Algunos adolescentes cargan consigo equipos de sonido con audífonos, para escuchar la música de su preferencia, ellos quieren comunicar que son especiales y que no les gusta cualquier música, por eso prefieren llevarla consigo.

Entre algunos profesionales se ha difundido la costumbre de llevar el celular más costoso o el último que ha salido al mercado, para comunicar que es importante, que está a la moda o que tiene dinero.

Fuera del cuerpo

Günther dice que los objetos potencian, transmiten y son testigos de la comunicación. Cuando los seres humanos seleccionan el diseño de su carro, de sus viviendas o de sus muebles, e incluso cuando eligen el barrio o comunidad donde van a vivir, transmiten mensajes sobre la posición social o sobre su visión del mundo. Por ejemplo: cuando un diputado panameño compra un automóvil "Porsche", Audi, BMW, Mercedes Benz, Jaguar, etc., está comunicando que él se lo merece por haber conquistado una posición tan importante y quiere

demostrar que él ahora tiene otra visión del mundo, porque tiene dinero y pertenece a otra clase social.

Cuando una persona elige la comunidad o barrio más prestigioso para vivir, comunica que se siente seguro viviendo entre los de su clase.

Cuando alguien escoge en una barriada la casa de la esquina, significa que no es muy amigable, que no quiere tener problema con los vecinos o que ya tiene experiencia con los malos vecinos.

La acción de regalar algo lleva consigo un cúmulo de información y le corresponde al receptor descubrir o deducir por qué le regalaron, bien podría significar que el receptor lo necesitaba, que el emisor se siente atraído o agradecido del receptor, que el emisor es muy dadivoso y acostumbra a regalar sin razón o quiere que los demás sepan que a él le sobra el dinero, etc., hay otras razones que el regalado, si le interesa, debe averiguar.

2.2.3. Comunicación no verbal como lenguaje gráfico de signos

En el cuerpo

Según Günther, los colores tienen un valor simbólico y la constitución anatómica del cuerpo humano determinan el diseño del entorno durante toda nuestra vida.

Se refiere Günther entonces a los colores de la ropa que preferimos y se puede señalar también, a la forma de llevar el cabello: corto, largo, bien peinado o despeinado, con "gel" o grasa, liso o crespo, pintado o no, generalmente, las mujeres acostumbran llevarlo de diferentes maneras, mientras que los jóvenes o

adolescentes quieren seguir siempre la moda del momento, por ejemplo: durante un tiempo se puso de moda el corte "totuma", luego el "doble tono", ahora lo llevan cargado de "gel" y con las puntas paradas, pero qué buscan decirnos los chicos con esto: "¿estoy a la moda?", "¿soy joven, y por eso rebelde?" "¿mírenme chicas que estoy muy guapo?".

Durante las primeras décadas del siglo veinte se puso de moda usar el sombrero al estilo de los mafiosos de Chicago, después vino la boina y luego, la gorra, todavía hoy algunos muchachos la utilizan, de igual forma, la moda del estilo de ropa va y viene en cada temporada y en cada una todos quieren lucirla, pero no a todos le luce la moda.

Gaby Vargas en su libro *La imagen del éxito*, (2002), nos dice que "la forma en que vestimos está comunicando constantemente quiénes somos... Comunicamos nuestro estado de ánimo, nuestra autoestima, el respeto que tengo por mí mismo, el respeto que tengo por los demás, y sobre todo, comunicamos si somos una persona de éxito o si no lo somos". (Pág. 6).

¿Qué busca una mujer de 20 a 40 años que vista un suéter espalda afuera o un "tubito", es decir, sin mangas ni tiritas y un pantalón a la cadera o más bien desde el vello púbico, apretado y transparente? ¿Aceptaría usted que esa persona atienda su oficina o dé clases a sus hijos? Ella al igual que todos cuando seleccionamos nuestro vestuario transmitimos un mensaje. Una persona que vista impecable, recatado, pero moderno le causaría la misma impresión de aquel que tenga un vestido roto, manchado y que además, huela mal. ¿Cuál de los dos le infundiría confianza? Supongo que respondió que el

primero, pero por qué, porque él nos transmite un mensaje: "Soy una persona importante, educada, triunfadora, seguro de mí mismo, feliz, tranquila, confiable, etc.". Mientras el mensaje del otro es "Soy un perdedor, pero nada me importa, soy descuidado, mangajo, cochino, es posible que esté medio loco o enfermo".
¿Con cuál de los dos entablaría una conversación o un negocio?

Junto al cuerpo

En este punto Günther se refiere a los tatuajes y al maquillaje. ¿Qué impresión causa una persona tatuada? Varias: primero se deduce que no es una persona cien por ciento cristiana, ya que la Biblia lo prohíbe en Levítico 19:26 "No deben hacerse cortaduras en su carne por un alma difunta y no deben ponerse marcas de tatuajes: Yo soy el Señor"; claro que este mandato se refería a los adoradores egipcios que tatuaban los nombres o los símbolos de sus dioses en el pecho o en los brazos.

También, una persona tatuada puede dar la impresión de que pertenezca a una pandilla que utiliza ciertos tatuajes para distinguirse, ya que éstos a menudo se relacionan con la rebeldía; el investigador Steve Gilbert descubrió que el tatuaje más antiguo que se conoce representa a Bes, que según la mitología egipcia es la lasciva deidad de la diversión.

En cuanto al maquillaje, se sabe que la cara se maquilla por varias razones: religiosas, profanas, místicas, teatrales, tradición cultural, pero en nuestro mundo qué se busca con una cara maquillada: atraer, ser agradable, llamar la atención, verse más joven o más adulta.

Los seres humanos utilizan tanto los tatuajes como los maquillajes para comunicar algo sobre sí mismos.

Fuera del cuerpo

Según Günther, utilizamos colores y líneas para estudiar el comportamiento, por lo que al seleccionar el color de la ropa, del carro o de la casa, estamos comunicando algo sobre nuestra conducta; por ejemplo: el color rojo puede indicar que es una persona dinámica, apasionada, excitante, pero también puede ser un mensaje de peligro, algunos animales venenosos lo utilizan con esa intención.

Algunos de estos aspectos que se desarrollan en cualquiera de los tres planos de Günther, se explicarán ampliamente más adelante en el apartado 2.4.

2.3. Importancia de la comunicación no verbal

“Has aprendido a hablar, cuerpo mío,
mucho más allá de las palabras, para que
con los dedos, con los labios, todo entero,
puedas decir te amo en lo estrecho de un abrazo”.

Michel Quoist

Los seres humanos han aprendido a comunicarse sin pronunciar palabras, porque el cuerpo puede emitir cualquier tipo de mensajes a través de los signos o símbolos corporales como la manera de vestirse, los modales en la

mesa, la forma de caminar o de cortarse el cabello, estos signos identifican a las personas, su cultura, estatus social, sus costumbres, etc.

La sociedad actual mira con atención la imagen que las personas proyectan y en muchas ocasiones, saben identificar lo que esa imagen significa, por ejemplo, algunos jóvenes utilizan la moda para transmitir sus mensajes de irreverencia, de protesta o de frescura.

Según Fernández de la Torriente en su libro *Cómo hablar correctamente en público*, (1999), los gestos son importantes porque están animados sobre todo por el mundo afectivo del que habla y es su mejor expresión. El gesto puede llegar a donde la palabra no llega y puede expresar con fidelidad estados de ánimo que la palabra a veces no refleja. Los gestos, además, de su utilidad para reforzar y clarificar las ideas, son muy valiosos también en cuanto ayudan a mantener la atención de los oyentes.

Según el trabajo de Adela Amado encontrado en Internet, el lenguaje no verbal es importante porque expresa los sentimientos o el estado interno como el hambre, la tristeza, la alegría, el miedo, la indignación, el enojo, la sorpresa, la timidez, etc...y no conoce fronteras. Es igual en todo el mundo.

Dos investigadores americanos llamados *Friesen* y *Sorenson*, lo comprobaron estudiando la similitud de los gestos fundamentales, con individuos de los cinco continentes. Todos ellos, vivieran donde vivieran, realizaban la misma mímica básica. Por lo tanto, demostraron que la comunicación no verbal es el "idioma" internacional de la humanidad.

Pero hay que tener en cuenta que igual que se aprende un idioma, a veces también se aprenden gestos imitándolos porque forman parte de la cultura del país. Entonces el idioma internacional no verbal, se convierte en una especie de "dialecto", porque el significado de los gestos puede variar de un país a otro. No obstante, los gestos fundamentales son invariables en los recién nacidos de cualquier continente. Si un bebé necesita algo, tiene hambre, malestar físico o psicológico, llora, y cuando se le satisface su necesidad sonríe para comunicar su alegría. El dialecto gestual que ha alterado su alegría original, se adquiere a medida que se crece, recibiendo la cultura del país donde se vive. Pero aún así, el lenguaje original de los gestos se manifiesta constantemente.

Günther dice que el hombre habla de forma no verbal toda su vida, de forma ininterrumpida.

Montse Urpí en su libro *Aprender comunicación no verbal*, (2004), dice que existen tres componentes de nuestra capacidad para influir en los demás y que según las investigaciones realizadas en relación con estos factores destacan que el arte de influir y de captar la atención se distribuye así:

"A través del habla: 7 %; a través del tono de la voz 38 %; a través del lenguaje de los gestos, la postura corporal y la expresión facial 55 %". (Pág. 43).

Y según nuestra teoría y la de Günther, el tono de la voz es comunicación no verbal sonora, por lo que si sumamos los porcentajes entre los factores más importantes para influir y captar la atención de los demás, la comunicación no verbal tiene un 93 %.

Agrega Montse Urpí que queramos o no, todo el tiempo estamos comunicando cosas, sobre todo de forma no verbal. El suspiro o la sonrisa más ligeros, incluso el ángulo de nuestro cuerpo, son formas de comunicación, cualquiera que sea su intención consciente. Incluso nuestros pensamientos internos llegan a los demás a través de la postura que adoptamos, de nuestros movimientos corporales, de nuestro tono de voz, de los movimientos de los ojos, de la comisura de los labios; en definitiva, la expresión de nuestro rostro forma un todo en su conjunto y también, de manera independiente.

Al decir que las acciones no verbales se interpretan como intencionales, se quiere decir que la gente actúa como si fueran intencionales aun si se ejecutan inconscientemente o sin la menor intención.

De la misma manera, cuando nos referimos a interpretaciones convenidas en una cultura o comunidad de lenguaje afin, reconocemos que aunque la gente de todo el mundo utiliza muchos de los apuntes no verbales, puede que los interprete de formas diferentes. Por ejemplo, una sonrisa puede significar una experiencia positiva, o puede significar el goce de un contacto personal o puede ser sencillamente un medio de poner buena cara a una situación incómoda.

Erwin Goffmann en su obra *Conducta en situaciones sociales*, señala que "Una persona puede dejar de hablar, pero no puede dejar de comunicarse con su cuerpo. Con él puede decir verdades o mentiras, pero no puede dejar de decir algo", (Citado por Günther: *El lenguaje corporal*, pág. 16). Significa que aunque estemos callados estamos comunicando o enviando mensajes no sólo

con nuestro cuerpo, sino también con todos aquellos elementos que llevamos consigo.

Herbert Somplatzki escribió "no es que tengamos un cuerpo; somos cuerpo". Todos los movimientos del cuerpo que hacemos son únicos y siempre lo serán. Nos dicen todo aquello que a menudo sólo circunscribimos o callamos con el lenguaje hablado. (Citado por Günther: *El lenguaje corporal*, pág. 17).

"El lenguaje corporal es un indicador de nuestra actitud hacia el trabajo, entusiasmo y personalidad en la oficina. Más que las palabras que usa o el tono de su voz, su comportamiento físico comunica todo a quien lo observa.

La mayoría de las veces en el mundo profesional, la gente es evaluada por su exterior y por su lenguaje corporal. Esto puede determinar su futuro en una empresa y puede provocar un impacto durante una entrevista o eliminar la oportunidad de ser nuevamente llamado". (Diario *Día a día*, Evidelia Velásquez, *Condúzcase adecuadamente*. Sábado 22 de abril de 2006, pág. 21).

La imagen que los observadores reciben de una persona se da en muchos aspectos, pero el primero es el aspecto exterior: el vestuario, la higiene, la postura, los movimientos, la seguridad que proyecta, todos se combinan para convertirlo en una persona exitosa o fracasada.

Todos los símbolos o signos no verbales que comunicamos a través del cuerpo son un reflejo de nuestra personalidad. Bien decía F.J.Buytenduk "Cada cual se mueve como es y es como se mueve", mientras Víctor Frank decía "una obra de arte me remite al espíritu del artista". Entonces, es posible que mucho de lo que hemos logrado en la vida se deba a esa comunicación no verbal que



constantemente estamos transmitiendo y a la que muchas veces no prestamos la debida atención.

Antes de concluir este apartado queremos reflexionar sobre qué importancia tiene para los docentes la comunicación no verbal, entendiendo que sin hablar, una persona puede comunicarnos una impresión de simpatía, de desdén o de indiferencia, por sólo el movimiento de sus hombros, de sus manos o de sus cejas.

La práctica positiva de la comunicación no verbal ayuda a mantener una relación armoniosa, evitando la falta de entendimiento que en su momento pueda interferir en una situación específica, dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Mediante la comunicación no verbal positiva, el docente puede transferir estímulos a sus estudiantes de tal manera que éstos sientan que se les estima y acepta en el grupo, así ellos tendrán más probabilidades de efectuar acciones provechosas que mejoren su forma de aprender.

Es tan importante la comunicación no verbal y nos afecta a todos que deberíamos detenernos un momento a considerar algunos aspectos tales como:

¿Qué juzgan en usted sus estudiantes?

Juzgan en una primera impresión su apariencia, su cuerpo y su forma de conducirse.

¿Qué proyecta su imagen?

Debe recordar que, según estudios realizados, su imagen será evaluada con un 55%. Por lo tanto, debe ser cuidadoso(a) con cada detalle: vestido, cabello, calzados, accesorios, etc.

¿Cómo es su voz?

Al dirigirse a sus estudiantes tendrá presente que el tono de voz e inflexión de la voz serán evaluados con 38%, según investigaciones realizadas por expertos en el tema.

¿Cómo está su cuerpo?

Bien cuidado, eso refleja salud, optimismo, amor por sí mismo.

¿Qué demuestra con su actitud?

Demuestra una actitud positiva hacia su persona y hacia la vida, que se transmite por cada poro de la piel.

¿Qué dicen sus acciones?

Sus estudiantes al mirarle suponen su inteligencia, educación, qué tan competente es, confiable, próspero.

¿Qué debe hacer para que lleguen a esas reflexiones positivas?

Estos detalles los proyecta con los gestos de la cara, la postura, la seguridad con que entra al aula de clases, el contacto visual que hace.

Mentalmente debe estar convencido(a) que es importante y que tiene una razón importante para estar allí (compartir el conocimiento, en una relación de aprendizaje respetuosa y afectiva donde el lenguaje verbal y sobre todo la comunicación no verbal favorezcan resultados positivos en ese proceso).

Más adelante, en el punto 2.9. consideraremos la importancia de la comunicación no verbal, específicamente en la relación profesor – alumno.

2.4. Aspectos o elementos de la comunicación no verbal

Los lingüistas dicen que la comunicación no verbal encierra muchos aspectos o elementos como: la sonrisa, los suspiros, la expresión facial, los movimientos corporales, el tono de la voz, entre otros. En este apartado sólo estudiaremos veinticinco actos o elementos de la comunicación no verbal:

2.4.1. Los movimientos

Según Lola Brikman en su libro *El lenguaje del movimiento corporal*, (2001), el movimiento constituye una unidad de elementos materiales y espirituales que se integran en su totalidad. En cada movimiento opera como una entidad el cuerpo, la mente y el afecto, con una intención muy precisa y con claros puntos de referencia. Así como cada persona tiene un particular lenguaje verbal, una especial forma de manifestarse: su tono, su forma de modular las frases, de usar ciertos acentos o cadencias. Así también, tiene su propia forma de lenguaje corporal o movimientos.

2.4.1.1. Clasificación de los movimientos

Según Bruno Smell en su libro, *La estructura del lenguaje*, (1971), estos movimientos se pueden clasificar en intencionales, expresivos e imitativos:

Movimientos intencionales

Estos comunican algo a otro ser, se realizan cuando se atrae o rechaza a alguien. Los gestos de rechazar o de llamar son fáciles de comprender porque la relación enemigo - amigo se traduce de manera natural. Más complicado es el gesto por medio del cual no atraigo a alguien hacia mí, ni lo aparto de mi lado, sino que lo dirijo hacia un tercer lugar.

Movimientos expresivos

Estos sirven propia y originariamente a la comunicación, estos movimientos pueden interpretarse como si estuvieran destinados a "expresar" algo que está "dentro" de las personas. Los movimientos expresivos puros están sometidos a ciertas reglas: el intento de elevarse, significa elevación interior, por tanto, alegría u orgullo; el encogerse o inclinarse, por el contrario, significa dolor o humildad. El movimiento rápido denota excitación, el movimiento lento es una muestra de tranquilidad interior.

Lo espontáneo de los movimientos expresivos, su carácter inconsciente, el surgir de una intimidad oculta, podría hacerlos parecer emparentados con los movimientos de los animales.

Movimientos imitativos

Este sigue un camino opuesto, su sentido radica en el hecho de que un ser externo es captado por el movimiento y de que al moverse se convierte en otro. Por ejemplo, en un culto religioso, el sacerdote imita a un ser superior, o cuando alguien, por el gusto de convertirse en otro, imita a un ser distinto.

2.4.1.2. Cómo se utilizan los movimientos del cuerpo

Según Ekman y Friesen lingüistas citados por Hugo Arturo Cardoso en su artículo publicado en Internet *La comunicación educativa no verbal* (www.cem.itesm.mx/dacspublicaciones/ologos/antteriores) "Los movimientos del cuerpo en general, y los gestos en particular, nos ayudan de gran manera a transmitir el sentido." (Pág. 3).

Los movimientos del cuerpo pueden utilizarse para que tomen el lugar de una palabra o una frase. Se podría redactar una considerable lista de los emblemas (símbolos no verbales que toman el lugar de las palabras) que usamos con mucha frecuencia. Por ejemplo: los pulgares para arriba significa "todo marcha bien"; el dedo medio y el dedo índice sostenidos en forma de V significa "paz" o "victoria"; mover la cabeza de un lado a otro quiere decir "no" y de arriba hacia abajo "sí"; encoger los hombros significa "tal vez", "no me importa", "no lo sé".

En muchos contextos, los emblemas se utilizan como un lenguaje completo. El lenguaje de señas se refiere a los sistemas de movimientos del cuerpo que incluyen los lenguajes de signos de los mudos y los lenguajes de signos alternos que utilizan los monjes trapenses en Europa y también las mujeres de Australia.

Los movimientos del cuerpo se pueden usar para ilustrar lo que un orador nos dice. Se utilizan para ilustrar por lo menos cinco formas:

Para resaltar el discurso. Una persona puede golpear la mesa que está frente a ella diciendo “no me molestes” o “basta”.

Para mostrar la ruta o dirección del pensamiento. Por ejemplo, una maestra puede mover sus manos en un medio continuo imaginario cuando dice: “las calificaciones fueron desde muy buenas hasta muy malas”.

Para mostrar la posición. Un mesero puede señalar cuando dice: “tome esa mesa”.

Para describir. Una persona puede usar sus manos para indicar el tamaño cuando dice: “Es así de grande”.

Para hacer mímica. Una persona puede cabecear cuando dice: “¿observaron cómo cabeceó ese señor?”

Los movimientos del cuerpo pueden exhibir la expresión verbal de los sentimientos. Estas exhibiciones emocionales de afecto tomarán lugar de manera automática, y es muy probable que sean muy notorias. Por ejemplo: si alguien se golpea el dedo gordo del pie con una silla cuando salió de la cama cierta mañana, probablemente hará un gesto de dolor. En ocasiones, cuando la gente baja la intensidad con todo el propósito, somos engañados por esas exhibiciones. Por ejemplo, un jugador de béisbol puede permanecer sin hacer un gesto cuando es golpeado por un mal lanzamiento y rehuirse a sobar el punto donde le ha pegado la pelota; por el contrario, un jugador de fútbol puede rodar por el césped aullando de dolor cuando otro jugador accidentalmente ha tropezado con él.

Los movimientos del cuerpo pueden utilizarse para controlar o regular la fluidez de una conversación o alguna otra transacción de la comunicación. Se usan cambios en el contacto visual, ligeros movimientos de cabeza, cambios en la postura, levantamiento de cejas y las indicaciones con la cabeza para decirle a una persona cuando debe continuar, repetir, elaborar, apresurar o terminar. Los comunicadores eficaces aprenden a ajustar lo que dicen con el cómo lo están diciendo sobre la base de tales apuntes.

Los movimientos del cuerpo pueden utilizarse para liberar la tensión. Cuando escuchamos a las personas y las observamos, mientras hablan, pueden rascarse la cabeza, mover el pie o estrujar sus manos. Por ejemplo, cuando los estudiantes dicen una charla utilizan estos movimientos para liberar la tensión que les produce estar frente a sus compañeros y profesor.

2.4. 2. Las señales corporales

Según Günther las señales corporales son gestos de significado constante; estas señales emitidas de manera inconsciente dicen siempre la verdad, por el contrario, efectuadas de manera consciente pueden mentir al igual que lo hace el lenguaje verbal.

Las señales corporales hablan por sí mismas, en muchas ocasiones las palabras no se relacionan con lo que se expresa, por ejemplo, si una persona dice estar muy feliz sin mostrar una leve sonrisa, esta señal pone en duda lo que está manifestando verbalmente. Si guarda silencio durante una conversación y

no responde cuando su interlocutor le asigna el turno, puede significar que no estaba escuchando, porque tiene mucho ruido interno, es decir, está pensando en otras cosas o que no está interesado en el tema.

Cuando hay varios conversando, la persona que habla mira a los ojos de sus interlocutores, si nota que uno de ellos mira hacia otro lado, casi no dirige su mensaje hacia la persona que se ha distraído.

Pero hay que recordar que el lenguaje del cuerpo es como el verbal, no se puede analizar de forma aislada cada señal, sino que debe ser visto como un conjunto global.

2.4.2.1. Clasificación de las señales corporales

Günther clasifica las señales en tres categorías para comprenderlas mejor:

Señales exageradas

Estas están en clara disonancia con el mensaje. Las señales exageradas pueden surgir por:

Inseguridad, tanto psíquicas como físicas y/o inestabilidad sentimental. Estas señales se pueden modificar mediante una buena terapia de autocontrol mental y físico. Sin embargo, no es fácil realizarla, puesto que las reacciones subconscientes son automáticas y espontáneas, se debe hacer un esfuerzo por modificar los gestos más llamativos y vistosos, ya que las pequeñas señales corporales, como la dilatación o contracción de las pupilas, los "tics" nerviosos,

el rubor de las mejillas o los temblores, entre otros, son más difíciles de dominar y también expresan sus propios mensajes. Es importante recalcar que al modificar un gesto por otro mejor, puede transformar su personalidad, promover una actitud de auto confianza, de seguridad y liberarlo de los miedos.

Alteraciones de la relación, es decir, por ejemplo, cuando no podemos clasificar correctamente una situación, a veces hay personas con las que uno se conecta perfectamente, pero hay otras que sin una explicación clara nos caen mal y cuando estamos en una reunión con esa persona, nos molesta todo lo que dice y lo reflejamos cuando intervenimos en la conversación, el tono de nuestra voz es burlona o golpeada, movemos la cabeza de un lado a otro, las comisuras de los labios se dilatan, en fin, estas señales exageradas buscan mostrar nuestra incomodidad.

Hipercompensación, es decir, cuando mediante la simulación se intenta compensar cualquier tipo de inseguridad, entonces se recurre a usar objetos costosos como joyas, celulares, automóviles, ropa extravagante, con colores fuertes o cálidos; implantes de silicona o de lentes de contacto, todo con el objetivo de simular algún tipo de inseguridad.

Señales insatisfactorias

Se trata de gestos que no alcanzan el grado de intensidad esperado; por ejemplo, las reacciones corporales apenas perceptibles y visibles cuando nos reencontramos con una persona después de una larga separación.

Metaseñales

Las metaseñales son aquellas que comentan a otras señales, y cuyo contenido modifican o incluso anulan; por ejemplo, cuando un ademán amenazante se acompaña de una amplia sonrisa "amistosa".

2.4.3. Los gestos

Los gestos son los movimientos realizados por alguna parte del cuerpo como las manos, brazos o dedos, usados para complementar las palabras, para sustituirlas o reforzarlas, de modo , que cuando una persona dice "baja eso", o "escúchame", con un dedo que señala, un puño cerrado o algún otro gesto con frecuencia refuerza el mensaje. Los gestos se encuentran animados por un mundo afectivo, expresan el estado de ánimo del emisor y pueden llegar a donde la palabra no llega.

Según un estudio publicado por la revista *Nature* (www.eluniversal.com Washington, 1998). Los gestos que hacemos al hablar, reflejan y enfatizan los pensamientos, y son innatos más que aprendidos.

La profesora de psicología Susan Goldin Meadow, de la Universidad de Chicago, indicó que "los gestos no dependen ni de un modelo ni de un observador, sino que parece ser parte del proceso mismo de hablar, de expresarse más allá de las palabras". Revista *Nature*. (Pág. 1).

Los investigadores de la revista *Nature*, examinaron las conversaciones de 12 niños ciegos con la finalidad de descubrir si sus respuestas eran distintas a las que habitualmente causan los gestos de los niños videntes.

"Encontramos que los niños ciegos hacían gestos al hablar, a pesar de que jamás habían visto tales gestos" dijo Goldin.

Tanto los niños ciegos como los videntes hicieron un gesto con la mano, formando un aro con el pulgar y el índice como la letra 'C' para expresar la idea de verter un líquido de una jarra a un vaso.

Para comprobar que los niños ciegos no hacían el gesto con el propósito de informar a un escucha vidente, sino por naturaleza, se hizo un nuevo experimento. Los investigadores pidieron a cuatro de los niños que realizaran el experimento con un investigador ciego. Y los cuatro niños hicieron el mismo gesto, tanto cuando hablaban con un vidente como con un ciego.

"No hacemos gestos sólo para transmitir o expresar información" opinó Goldin, "es parte del proceso de hablar".

2.4.3.1. Clasificación de los gestos

Según otros estudiosos los gestos pueden clasificarse de varias maneras:

Los gestos adaptativos

Al menos en su origen, ayudaron al hombre a adaptarse a su medio ambiente; ejemplos de ellos son el rascarse, el restregarse y las caricias.

Los gestos reguladores

Controlan el flujo del habla o el contacto interpersonal; por ejemplo, se asiente con la cabeza o se hacen señas con los ojos a fin de alentar al que habla para que continúe o de indicarle que se interrumpa. Una conversación puede

ser desconcertante si no hay gestos reguladores (como cuando alguien no reacciona a lo que se le dice).

Los gestos ilustradores

Sirven para elaborar, puntuar y aclarar el discurso. Los símbolos o emblemas tienen significados específicos de modo semejante a las palabras y frecuentemente reemplazan las palabras y frases.

Los gestos adaptativos se usan a menudo inconscientemente, sin intención de comunicar algo, pero aun así el observador puede obtener información de ellos. Así, un psicoterapeuta puede darse cuenta de que una persona juega con sus manos cuando se introduce en la conversación un tema conflictivo.

También los reguladores se usan espontáneamente. En muchas culturas, los gestos de saludo funcionan como reguladores más conscientes. La conversación debe ir precedida de una reverencia, un apretón de manos, un beso o un abrazo.

Los ilustradores se clasifican en subcategorías: *apuntadores*, que indican de qué objeto se habla; *espaciales*, que indican relaciones de espacio o de tamaño; *batutas*, usados para puntuación o énfasis; *pictogramas*, que resaltan o describen un objeto; *ideogramas*, que trazan el desarrollo de una idea; y *cinetogramas*, que reproducen algún movimiento corporal. Los teóricos nazis aseguraban que los gestos ilustradores eran innatos; los judíos, por ejemplo, tenían gestos innatos distintivos.

2.4.3.2. Gestos del trato diario

Günther clasifica los gestos más corrientes extraídos del trato diario así:

Gestos de protección, señales de barreras tanto en el aspecto psíquico como físico; por ejemplo: cuando cubrimos nuestros oídos cuando sabemos que viene una explosión, la protección de los genitales cuando se lanza un golpe franco en el fútbol, el gesto de poner las manos como pantalla sobre la cabeza cuando oímos que algo cae sobre nosotros, o como visera para protegernos contra el sol.

Gestos de defensa, que emanan de reacciones ante peligros auténticos o supuestos, por ejemplo, cuando se ponen las manos como pantallas protectoras frente al pecho mientras se dan pasos hacia atrás.

Gestos de sumisión, que pretenden apaciguar a los rivales, abarca desde la adaptación hasta el total sometimiento. Por ejemplo, arrodillarse o juntar las manos en señal de oración.

Gestos hirientes, son los que muestran desprecio o desdén, por ejemplo: virar o torcer los labios o los ojos.

Gestos amenazantes, que pretenden intimidar, por ejemplo: cuando dos muchachos se desafían para pelear, se "cuadran" como gallitos de pelea.

Gestos obscenos, estos pueden ser señales con los dedos o brazos y tienen una connotación sexual, por ejemplo: levantar el dedo medio.

Montse Urpí nos dice que existen los micromensajes gestuales que son mensajes conscientes que filtran los sentimientos que se manifiestan en el rostro. "las expresiones faciales que duran varios segundos suelen ser falsas, ya

que las verdaderas duran alrededor de medio segundo y siempre siguen a unas o preceden a otras. La cara nunca está en absoluto reposo". (Urpí, *Aprender comunicación no verbal*. Pág. 57).

2.4.4. La postura

La postura es la posición y el movimiento del cuerpo, es importante conocerlos y dominarlos, ya que depende de cada uno portar un cuerpo elegante o atractivo que transmita seguridad, importancia, autoridad, triunfo, o portar uno que transmita lo contrario. Recordemos las palabras sabias de Nelson Mandela cuando dijo: "Recibirás un cuerpo. Podrá gustarte o podrás aborrecerlo, pero será tuyo durante todo el período que estés aquí".

Se debe tener siempre presente que el cuerpo no miente y que los cambios de postura comunican, por ejemplo: sentarse de pronto con la espalda erecta e inclinado hacia delante es una postura que denota que la persona está prestando mucha atención; pararse puede ser una señal de "ya acabé", darle la espalda al otro, transmite una nueva ubicación de la atención. El cuerpo erguido o distendido, inclinado hacia delante o hacia atrás, indica interés o desinterés. La atracción o el desagrado se revelan en el acercamiento o alejamiento. Un mayor rango se muestra al asumir una posición más elevada o más dominante en un grupo.

En una investigación se demostró que cuando un grupo de personas escuchaban a un orador con los brazos cruzados retenían menos información y tenían una actitud más crítica hacia él. Cruzar los brazos indica una actitud

defensiva y negativa, incertidumbre o inseguridad. Si se aprieta el puño denota agresividad y si se están apretando los brazos con las manos señala una gran ansiedad o enfado.

Günther señala que si un profesor dice a sus alumnos que pueden en cualquier momento plantearle sus dudas, preguntas o comentarios, que él siempre les ayudará y estará ahí para resolverles cualquier problema, pero mientras lo dice tiene sus manos en los bolsillos o cruza los brazos formando una barrera, el mensaje no verbal es "no es cierto, soy inaccesible, cerrado", por lo que los alumnos no se dirigen a él con mucha confianza; si el profesor es consciente de su postura y de lo que comunica con ella y abre los brazos y manos en dirección a la clase, los estudiantes le creerán el mensaje verbal. Pero ese mismo lenguaje corporal puede utilizarse "profesionalmente" para hacer creer una mentira.

La psicóloga Ana Muñoz en su artículo *El lenguaje del cuerpo* que aparece en la Internet dice que la postura tensa o cuando hay poco o nulo movimiento corporal su significado suele ser claro: "será mejor que te apartes de mi vista inmediatamente", pero si va acompañado de una expresión amistosa y el cuerpo más relajado, indica que aunque no se va cortar del todo la comunicación es mejor que vayas con cautela.

El psicólogo panameño Abigail Velásquez dijo a un diario de la localidad que "El lenguaje corporal es algo natural y necesario para la comunicación humana, pero también a veces se convierte en un arma de doble filo, si no es

moderado. Una persona puede incurrir en faltas graves por medio de su lenguaje corporal, lo cual le puede causar problemas serios en su trabajo y en las relaciones con los demás. También es posible en algunos casos, que este lenguaje sea mal interpretado por quien observa, lo cual puede terminar siendo peligroso para quien los hace." (Diario *Día a día*, Evidelia Velásquez, *Condúzcase adecuadamente*. Sábado 22 de abril de 2006, pág. 21).

2.4.5. El tono de la voz

El filósofo griego, Galeno, afirmaba que "la voz es el espejo del alma".

Montse Urpí dice "Nada revela tanto nuestra personalidad como la voz". (Pág. 40).

Gaby Vargas señala que "La imagen vocal que proyecta una persona puede hacer una enorme diferencia en el éxito que obtenga en su vida profesional y personal. Muchas veces conocemos a alguien que al escuchar su voz literalmente nos hipnotiza". (Pág. 38).

Richard Kay, profesor de la Universidad de Duke, Estados Unidos, dice que "la voz es como una huella dactilar, una característica personal intransferible de cada individuo. Desde que nacemos la utilizamos en forma de llanto para reclamar el alimento, a medida que crecemos, se transforma en función de nuestro sexo". (Citado por Montse Urpí *Aprender comunicación no verbal*. Pág. 49).

Fernández de la Torriente dice que "Una buena voz, además de proyectar una imagen favorable del emisor contribuye a que éste pueda presentar sus palabras en forma más interesante y significativa". (*Cómo hablar correctamente en público*. Pág. 27).

La voz es un factor muy importante que puede abrirle o cerrarle las puertas durante toda su vida. Hay diferentes tipos de voces, pero a todos les agrada que la voz de las damas sea suave, delicada, tal vez, seductora, con un tono normal ni muy elevado ni muy bajo, con un ritmo adecuado, ni muy rápido ni muy lento, mientras que la voz de los hombres se prefiere fuerte, grave y varonil. La voz revela muchos aspectos como: el nivel académico, la cultura, la posición social, la inteligencia, los sentimientos, el estado de ánimo o de salud, las preferencias sexuales, y otros.

2.4.5.1. Características de la voz

Hay cuatro características que controlan la voz: la graduación, el volumen, el ritmo y la calidad.

La graduación es el alto o bajo nivel del tono. La gente tiende a levantar o bajar la graduación vocal para acompañar los cambios en el volumen. También pueden aumentar la graduación cuando están nerviosos o cuando intentan ser enérgicos.

El volumen es el nivel de intensidad sonora o suavidad del tono. Algunas personas tienen voces resonantes que viajan largas distancias. Una voz llega

más lejos cuanto más intensa o cuanto más aguda es, porque en tal caso la frecuencia de las vibraciones es mayor. La gente varía su volumen dependiendo de la situación y del tema de discusión. Generalmente, a las personas no les agradan los tonos muy fuertes o muy bajos que utilizan algunas personas para llamar la atención.

El **rítm**o es la relación entre los acentos y las pausas que crean una cadencia o pulsación, está muy relacionado con la velocidad a la que habla una persona. Las personas tienden a hablar más rápido cuando están felices, asustadas, nerviosas o emocionadas, y más lentamente cuando están resolviendo un problema.

La **calidad** es el sonido de la voz. Cada voz humana tiene un tono diferente. Algunas voces son ásperas, otras tienen cualidades como de campana, pero cada uno utiliza una calidad de voz ligeramente diferente para comunicar un estado emocional particular de manera que se puede asociar las quejas con una cualidad nasal y plañidera; una seductora invitación con una cualidad suave y susurrante; y el enfado con una cualidad estridente y áspera.

Fernández de la Torriente dice "la entonación no debe adormecer a causa de su monotonía, herir por la vehemencia o molestar con la ironía... a no ser que esa sea la intención del orador por motivos determinados. Es preciso meditar bien las entonaciones para que se correspondan con el sentido que se quiere dar a las palabras, duplicando a veces la fuerza de la persuasión". (Pág. 38).

Algunas personas desarrollan hábitos vocales que llevan a malinterpretar constantemente lo que dicen. Por ejemplo: algunas personas cultivan un tono de voz que originan que los otros creen que son sarcásticos cuando no es así. Lo cierto es que a la gente también le molesta escuchar una voz monótona, aquellas que parecen un somnífero de las cuales no se percibe emoción ni convicción.

Es fundamental utilizar un tono de voz adecuado para que los mensajes sean bien interpretados por los receptores. Urpi aconseja a los docentes, abogados y médicos transmitir seguridad a través del tono de voz, porque de lo contrario, los alumnos, los clientes y los pacientes no interiorizarán ni creerán lo que escuchan.

Ségún Fernández de la Torriente “el hombre actual ha perdido la pausa, el ritmo; habla demasiado rápido o no articula bien; respira demasiado poco para poder hablar mucho y llega a tartamudear por los estados de tensión”. (Pág. 28).

El estado de ansiedad o tranquilidad de alguien es fácil de percibir a través del aleteo de sus clavículas o el profundo vaivén de su diafragma.

Esto significa que la respiración es un factor muy importante a la hora de hablar y se debe aprender a respirar bien, profundo, despacio, sin ruido, para que a la hora de expresarse no se atragante con las palabras, aunque Torriente aconseja que cuando se habla en público es preciso inspirar aire muy rápidamente y sin ruido y ser capaz de espirarlo durante 20 segundos o más.

2.4.6. El contacto visual

Los ojos y la acción que realizan, mirar o ver, han sido el objetivo o tema de muchos filósofos, poetas, escritores, pintores, entre otros, por ejemplo, De Gonncourt dijo "Aprender a **ver** es el más largo aprendizaje de todas las artes" , por su parte, Gustavo Adolfo Bécquer, el poeta español más reconocido durante el Romanticismo, escribió:

"Por una **mirada**, un mundo;
 por una sonrisa, un cielo. . ." (Rima XXIII). Pág. 27

"Te **vi** un punto, y flotando ante mis **ojos**
 la imagen de tus **ojos** se quedó,
 como la mancha oscura, orlada en fuego
 que flota y ciega si se **mira** el sol" (Rima XIV). Pág. 23

"Tu **pupila** es azul, y cuando ríes,
 su claridad suave me recuerda
 el trémulo fulgor de la mañana
 que en el mar se refleja" (Rima XIII). Pág. 23.

Pero, durante el Renacimiento también Gutierre de Cetina, el sevillano que pertenecía a la escuela petrarquista, había escrito su famoso madrigal **Ojos claros, serenos:**

"Ojos claros, serenos,
 si de un dulce **mirar** sois alabados
 ¿por qué, si me **miráis**, miráis airados?
 Si cuando más piadosos,
 Más bellos parecéis a aquel que os **mira**
 no me **miréis** con ira,
 porque no parezcáis menos hermosos
 ¡Ay tormentos rabiosos!
Ojos claros, serenos,
 Ya que así me miráis, **miradme**, al menos.

Y qué se puede decir de la hermosa prosa lírica de Miguel de Cervantes Saavedra, padre de la literatura española, cuando en la segunda parte de Don Quijote de la Mancha, (1981), describe el encuentro de Gaspar Gregorio y Ana Félix así: "El silencio fue allí el que habló por los dos amantes, y los ojos fueron las lenguas que descubrieron sus alegres y honestos pensamientos". (Pág. 609).

Bécquer pagaría caro por una mirada, pues daría un mundo, y cuánto vale un mundo, pero él con esta afirmación quiere decir que las miradas son importantes, ya que a través de ellas quiere descubrir los sentimientos de la otra persona. Mientras, Cetina, primero halaga el dulce mirar de los ojos claros, luego

pregunta por qué lo miran airoso, si cuando miran con piedad son más hermosos; lo que hace Gutierre en este famoso madrigal es clasificar un poco las clases de miradas en dulces, serenas, piadosas, airadas o con ira, al final del poema él concluye que aunque sea con ira lo miren, tal vez, porque resulta más penoso que la otra persona ni siquiera te mire, es decir, te ignore. Cervantes, por su parte, da en el blanco al comparar los ojos de los amantes como lenguas sinceras, porque así son los ojos humanos, ellos hablan por sí solos y no necesitan intérpretes, toda persona sabe, por ejemplo, cuándo lo "miran mal o bien", cuándo un par de ojos lo "escudriñan o investigan", cuándo esos ojos se burlan, quieren enamorar o engañar, porque ellos son realmente el espejo del alma.

Un proverbio árabe dice "Quien no comprende una mirada, tampoco comprenderá una larga explicación", porque a través de los ojos se transmiten muchos mensajes; se ha dicho también que los ojos no mienten, a menos que les hayan enseñado a mentir, como los ojos de los actores, pero incluso ellos primero se engañan a sí mismo creyéndose el papel y viviendo la escena, por eso algunos psicólogos afirman que los ojos son un detector de mentiras natural.

Jesús dijo "la lámpara del cuerpo es el ojo", y añadió: "Por eso, si tu ojo es sencillo, todo tu cuerpo estará brillante". (Mateo 6:22). El ojo sencillo es aquel que se centra en un solo objetivo y no se distrae. Las miradas dicen mucho de cómo es una persona por dentro. En asuntos de moralidad, según la Biblia, no es suficiente con evitar un acto tan pecaminoso como la fornicación o el

adulterio, sino que hay que evitar las miradas; en el Sermón del Monte, Jesús declaró: "Todo el que sigue mirando a una mujer a fin de tener una pasión por ella ya ha cometido adulterio con ella en su corazón". Esto podría significar que es tan importante la intensidad de las miradas de los seres humanos que a través de ella se puede incluso tocar, tal como lo dijo el poeta panameño: "Me coso un ojo en la mano y te miro tocándote". César Young Núñez. (1999).

Poema Vertical.

Se sabe que existen miradas famosas como la de la Mona Lisa, el cuadro inmortal de Leonardo da Vinci. Pero, se dice que existió una mirada mucho más profunda e enigmática que cambió al mundo: la mirada de Jesús. José Aldazabal en su libro Gestos y símbolos, (1994), dice que la fuerza de la mirada de Jesús fue uno de los aspectos que impresionó a los discípulos. Los evangelios hablan con frecuencia de cómo veía él las cosas, de cómo miraba. Enseñó a sus discípulos a saber ver y discernir las cosas. Les urgió a que supieran ver los signos de los tiempos, observar la belleza de los lirios del campo, la libertad de los pájaros, la necesidad del prójimo malherido en el camino. De manera especial los evangelistas se fijaron en sus ojos en los momentos de la oración: "tomó cinco panes y dos pares de peces levantado los ojos al cielo pronunció la bendición..." (Marcos 6:41).

Porque a través del contacto visual se revisa el efecto de la comunicación. Al mantener el contacto visual se podrá decir si la gente presta atención, si comprende lo que se dice o si lo que expresa son sentimientos evocados.

La cantidad de contacto visual difiere de una persona a otra y de una situación a otra. Los estudios de Knapp y Hall han demostrado que aunque las personas se ven unas a otras cuando se comunican verbalmente, por lo general, cuando hablan mantienen el contacto visual cerca de un cuarenta por ciento y los que escuchan casi un setenta por ciento. Es decir, que cuando se escucha se mira atentamente a los ojos del interlocutor para demostrarle interés y atención, mientras que la otra persona suele desviar a menudo la mirada cuando habla.

Por medio del contacto visual se revela también una serie de emociones tales como afecto, enfado o miedo. También la intensidad del contacto visual puede usarse para ejercitar el dominio, por eso todos han oído o comentado alguna vez sobre "las miradas que matan", "las miradas perdidas", "los ojos soñadores" o que alguien se le quedó mirando de arriba abajo.

2.4.6.1. Cuándo se mantiene el contacto visual

El tiempo durante el cual una persona mantiene su mirada puede dar también algunas pistas. Las personas inseguras la mantienen menos. Cuando se habla de temas personales disminuye el contacto visual y cuando alguien nos elogia sucede justo lo contrario.

Generalmente, **se mantiene un mejor contacto visual cuando:**

- Se discuten temas muy cómodos para los interlocutores.
- Se está genuinamente interesado en los comentarios o reacciones de la otra persona.

- Cuando se trata de influir en la otra persona.

Y por el contrario, **se tiende a evitar el contacto visual cuando:**

- Se discuten temas que incomoden a uno de los interlocutores.
- No se tiene interés en el tema o en la persona.
- Cuando se siente pena, vergüenza o se intenta esconder algo.

La neurofisiología ha comprobado que según hacia dónde se mire se activan diferentes partes del cerebro, donde se encuentran los sentidos.

Ramiro Álvarez especialista en neurolingüística, Director del Departamento de Orientación en el Instituto de Sarria, Lugo, España, dice en su libro *Manual práctico de P.N.L.*, (2002), que uno de los descubrimientos más sorprendentes de la neurolingüística fue determinar los movimientos oculares los cuales denominó **claves de acceso ocular** que probablemente están relacionadas con las zonas corticales de localización de la memoria y forman parte de los micro comportamientos regulados directamente por nuestra parte subconsciente.

Según este estudio, si una persona dirige su mirada hacia arriba y a su izquierda, por lo general, está evocando recuerdos visuales. Si los ojos van hacia arriba y a la derecha, probablemente está construyendo alguna imagen mental. El movimiento horizontal de los ojos, en el mismo plano de los oídos, sugiere, hacia la izquierda, que está activando la memoria de algún sonido previamente escuchado: la voz de un amigo o el recuerdo de una canción. El desplazamiento hacia la derecha, indica que se está elaborando una nueva construcción auditiva que no ha tenido existencia real en el tiempo, por ejemplo,

cuando imagina los gritos de sus amigos e hijos cuando se enteren que ha sido ascendido o se ha ganado la lotería. La mirada hacia abajo y a la izquierda señala que el emisor está conversando consigo a través de un diálogo interno; si la mirada es hacia abajo, pero a la derecha, probablemente está entrando en contacto con las sensaciones de su organismo o con sus sentimientos o emociones.

2.4.6.2. Clases de miradas

Según Ramiro Álvarez, de todas las señales no verbales, la mirada encierra las claves más significativas tal vez por el hecho de ser la vía de acceso más directa al cerebro.

Se admiten la existencia de cuatro tipos de miradas:

La mirada de negocio se produce cuando una persona dirige sus ojos formando un rectángulo imaginario entre la frente y los ojos de su interlocutor. De este modo el comunicante transmite una imagen de seriedad y confiabilidad.

La mirada social es aquella que se produce cuando ese rectángulo imaginario desciende hacia el centro del pecho del interlocutor, es común entre amigos:

La mirada íntima, los ojos hacen un recorrido con pausas que va desde la boca y el mentón, para después dirigirse a otras partes del cuerpo que podrían ser las áreas genitales.

La mirada de reojo, aquí es donde se usa la combinación de los ojos con otras partes del cuerpo, como las cejas o la boca. Esta mirada puede transmitir interés u hostilidad a la otra persona. Así cuando se combina la elevación de las

cejas o una sonrisa y los ojos, se está comunicando interés. En el caso contrario, las cejas fruncidas o hacia abajo, con las comisuras de la boca también bajas, está expresando a la otra persona una actitud crítica, de rechazo o mostrando hostilidad.

2.4.6.3. La sonrisa

La sonrisa, igual que la mirada, puede decir muchas cosas distintas. No sólo expresa alegría, sino que también puede indicar ansiedad, inseguridad e incluso hostilidad enmascarada.

Por tal razón, la Universidad de Ámsterdam en colaboración con la de Chicago sometieron a prueba la sonrisa más famosa del mundo la de la Mona Lisa, para saber si la modelo estaba feliz cuando la pintó en 1503, su creador, el incomparable Leonardo da Vinci. La prueba consistió en someter una reproducción escaneada a un programa de alta tecnología de "reconocimiento de emociones". El resultado indicó que la poseedora de la enigmática sonrisa debió haber estado feliz en un 83 %.

Se puede decir que la Mona Lisa consiguió por medio de su mirada y sonrisa la inmortalidad, tal vez por eso uno de los lemas publicitarios de la Coca Cola dice "Una sonrisa lo puede todo"; ¿incluso matar?, pues William Shakespeare lo dijo "se puede matar con una sonrisa".

Existen diferentes tipos de sonrisas, algunas son coquetas, francas, contagiosas, burlonas, irónicas, sarcásticas, despectivas, falsas, aunque una sonrisa falsa es muy fácil de descubrir y va a causar una mala impresión a su interlocutor.

2.4.7.1. Clases de sonrisa

Según Gaby Vargas en su libro *La imagen del éxito*, existen varios tipos de sonrisa y cada una revela un mensaje distinto:

Sonrisa sin mostrar los dientes

Una sonrisa sin mostrar los dientes indica que la persona con un ligero placer se está sonriendo consigo misma, sumergida en sus pensamientos.

Una sonrisa débil y vacilante que no muestra los dientes, si va acompañada de una mirada de similares características indica timidez e inseguridad.

Sonrisa que muestra los dientes superiores

La sonrisa que muestra ligeramente los dientes superiores es apropiada para conocidos, vecinos, etc., e indica un saludo o una bienvenida, si a una persona a quien apenas se conoce se le dedica una sonrisa más amplia, que muestra todos los dientes superiores puede desconcertarla.

Sonrisa reprimida

La sonrisa reprimida puede ser mal interpretada, sobre todo cuando la otra persona no sabe por qué se está sonriendo y la interpreta como una burla. Aunque, por lo general, suele ser indicio de timidez.

Sonrisa fría y falsa

Las sonrisas frías y falsas se perciben inmediatamente, porque van acompañadas de una mirada inexpresiva.

La súper sonrisa

Generalmente, es aquella que surge por placer o alegría y que pone en movimiento muchos de los músculos del cuerpo: la nariz se arruga, los ojos se achican, se muestran todos los dientes y hasta las encías, el estómago y la cabeza se mueven, como la clasificación lo indica es una súper sonrisa.

2.4.7.2. Los beneficios de la sonrisa

La sonrisa del corazón no menos que las lágrimas, pueden disolver los caparzones de soledad y de inseguridad. Tiene un poder terapéutico inmenso, especialmente para liberar el estrés y es un calmante sin efectos secundarios, pues libera sustancias naturales del cuerpo que sirven para calmar el dolor, llamadas endorfinas y que están en el cerebro.

Una sonrisa es la forma más económica de mejorar la imagen, ya que cuando se sonríe se mueven 38 músculos, mientras que el hacer un gesto de enojo se mueven 42.

Cuando se sonríe se transmite confianza, aceptación y estímulo, además le está diciendo a la otra persona que está haciendo un esfuerzo por hacerla sentir bien.

Se debe cultivar el punto de vista de la sonrisa interior, ver las cosas desde mejor óptica o por lo menos ver su lado divertido y ponerle la mejor cara. Sonría...

2.4.8. El silencio

Alguien dijo una vez que es fácil hablar, pero difícil callar, sobre todo si se está entre latinos y tal vez, peor, si se está entre panameños. Una profesora panameña, especialista en Lingüística estudió en Costa Rica y allí, sus compañeros le decían que era la "escandalosa del grupo".

Los griegos decían que para aprender a hablar hay que escuchar a los hombres, pero sólo los dioses enseñan perfectamente cómo se debe callar y es que antiguamente, el primer grado de sabiduría era saber callar, luego, hablar poco y moderarse en el discurso y por último, saber hablar mucho sin hablar mal y sin hablar demasiado. Hoy en nuestra cultura, quien no habla o habla poco es considerado un tonto o tal vez, un ignorante o tímido, por lo que a la hora de hablar todos quieren hacerlo; de manera que callar o el silencio se ha convertido en un arte, ya que todos quieren hablar y nadie quiere escuchar.

Montse Urpí en su obra *Aprender comunicación no verbal* dijo que "El arte de callar, así como un modo de entender y apostar por el buen uso del silencio, se contemplará desde los parámetros de la comunicación". (Pág.17). Es decir, el silencio es esencial para la comunicación, a través de él se puede transmitir mucha información, además, pauta el ritmo de la conversación.

2.4.8.1. Importancia del silencio

Según Urpí, el silencio marca el principio y el final de la conversación, marca un espacio o turno en el diálogo entre varias personas, porque si no se da ese espacio no es un diálogo sino un monólogo; permite recoger información y

asimilarla, y también elaborarla de forma conveniente para transmitirla adecuadamente según el momento y el interlocutor. Además, la práctica del silencio nos conduce a un estado de relajación, a tener dominio de nuestras emociones y a relacionarnos mejor, porque no sólo se comunica al hablar sino también al escuchar, al tocar o moverse.

El silencio es una poderosa arma comunicativa, de hecho, en una conversación entre dos hablantes se dice que un silencio de más de cuatro segundos no está permitido; si no se dice nada después de cuatro segundos, hay una especie de desconcierto colectivo y un sentimiento de obligación de decir algo, incluso un comentario sobre el tiempo es útil normalmente.

2.4.8.2. Clases de silencio

Urpí clasifica los silencios así:

- **El silencio prudente** cuando se sabe callar oportunamente, según el momento y los lugares en que nos encontremos en sociedad, por ejemplo, en las iglesias, hospitales, y según la consideración que debemos tener con las personas con quienes nos vemos obligados a tratar y convivir, cuando alguien hace uso de la palabra lo más prudente es escuchar.
- **El silencio artificioso** cuando uno solamente calla para sorprender, bien desconcertando a quienes nos declaran sus sentimientos sin darles a conocer los nuestros, bien aprovechando lo que hemos oído y observado sin haber querido responder de otro modo que a través de maneras engañosas. Por ejemplo, cuando un candidato a cualquier

posición de autoridad se acerca a pedimos el voto, se guarda un silencio artificioso para escuchar qué es lo que promete, pero no le respondemos si efectivamente votaremos por él.

- **El silencio complaciente** consiste no sólo en aplicarse en escuchar sin contradecir a quienes se trata de agradar, sino también en darles muestras de placer que sentimos con su conversación o con su conducta, de modo que todo (las miradas, los gestos ...) supla la falta de la palabra para aplaudirles. Este tipo de silencio se da, generalmente, durante las conferencias, charlas o una clase en el aula.
- **El silencio burlón** es una reserva maliciosa y afectada para no interrumpir en las cosas carentes de sentido o desconsideradas, las tonterías que oímos decir o las que vamos a hacer. Por lo general, este tipo de silencio va acompañado también de gestos o miradas que indican también burla, como una sonrisa parecida a una mueca, el pestañeo rápido y la mirada hacia arriba a la derecha o izquierda.
- **El silencio inteligente** es cuando en el rostro de una persona se percibe cierto talante abierto, agradable, animado e idóneo para reflejar, sin la ayuda de la palabra, los sentimientos que se quieren dar a conocer.
- **El silencio estúpido** es, por el contrario, aquel que inmoviliza la lengua e insensibiliza el espíritu; la persona parece sumida en una profunda taciturnidad que no significa nada. Cuando, por ejemplo, la persona tiene

ruido interno y se evade de la realidad presente para sumirse en sus pensamientos sin importarle que está participando en una conversación.

- **El silencio aprobatorio** consiste en el consentimiento que alguien da a lo que oye, bien contentándose con prestar una atención favorable, que pone de relieve la importancia que le atribuimos, bien testimoniando mediante algunos signos externos que lo consideramos razonable y que lo aprobamos. Recordemos el refrán "el silencio otorga".
- **El silencio de desprecio** es no dignarse a responder a quienes nos hablan, a los que esperan que opinemos sobre el tema, mirando tanto con frialdad como con orgullo todo lo que viene de su parte. Este tipo de silencio conviene más que las palabras ya que a veces, decir algo puede resultar peligroso debido al sentimiento de rechazo hacia el interlocutor o hacia el tema tratado.
- **El silencio de humor** es aquel cuyas pasiones sólo se animan según la disposición o la agitación del humor que en la persona domina y del que depende la situación de su ánimo y el funcionamiento de su sentido.
- **El silencio diplomático** es el de aquella persona prudente que reserva y se comporta con circunspección, que jamás se abre del todo, que no dice lo que piensa, que no siempre explica su conducta y sus designios y que, sin traicionar los derechos de la verdad, no siempre responde claramente para no dejarse descubrir.

2.4.9. Señales olorosas

Muchos animales envían señales a los demás valiéndose de las feromonas que son poderosas sustancias que suelen producirse en glándulas especiales, éstas las emiten directamente o la mezclan con la orina o las heces fecales. Tal como las cercas o vallas, las placas y los números identifican las propiedades de los seres humanos, las feromonas demarcan el territorio de ciertos animales, entre ellos el perro y el gato, aunque dichos indicadores sean invisibles, son muy eficaces y permiten que los miembros de la misma especie "guarden las distancias".

Y qué hacen los seres humanos cuando una persona no huele bien o tiene mal aliento, generalmente sigue el instinto animal y guarda su distancia.

Pero las feromonas no sólo establecen fronteras, son como un tablero de anuncios químicos que otros animales "leen" con atención, incluso, según algunos documentales científicos que presenta *FETV*, canal 5, cada señal olfativa probablemente incluye datos adicionales sobre el emisor, tales como sexo, edad, fortaleza y otras habilidades; igualmente, según Gaby Vargas, a través del perfume que usa una persona se puede identificar su personalidad, sexo, gustos y edad, por ejemplo, si el aroma es muy fresco, se trata de alguien que gusta de estar en el exterior y que probablemente sea atlético o deportista.

Las señales olorosas entre los animales, se asemeja a un pasaporte que los distingue como individuo; algunas especies y, entre ellas la de los seres humanos, toman muy en serio dichas señales, como bien saben los cuidadores

de los zoológicos. Estos han observado que cuando se lavan las jaulas y otros recintos, muchos animales marcan de inmediato el espacio. De hecho, la ausencia de su propio olor los somete a tensión e incluso fomenta conductas anormales y hasta esterilidad.

Las feromonas también revisten gran importancia en el mundo de los insectos. Así, las feromonas de alarma logran que todo el enjambre salga o que ataque, mientras que las de agregación atraen a los individuos a una fuente de comida o a un lugar adecuado para anidar. Entre las feromonas de agregación figuran las sexuales a las que son muy sensibles algunas criaturas, tenemos como ejemplo a los machos de la mariposa de seda, cuyas dos complejas antenas, semejan delicadas hojas de helecho, son tan sensibles que detectan una sola molécula de feromona sexual femenina entre 200 moléculas.

Los seres humanos también identifican a otra persona a través del perfume que utiliza e incluso cuando es detectado en alguien más nos la recuerda, esto se debe a la memoria olfativa que es muy aguda y no se borra, porque el olfato es uno de los cinco sentidos a través del cual recibimos y enviamos mensajes que influyen en gran medida en el pensar, el sentir y la forma de comportarse de los demás. Por lo que una persona que huele mal, generalmente, es rechazada, mientras otra de olor agradable, hace sentir bien a los demás.

En los países industrializados avanzados, las industrias de los perfumes, elixires bucales y desodorantes se basan en la idea de que el sentido del olfato juega un papel en la comunicación y en la interacción social. Sin embargo, la

tolerancia a los olores naturales de una persona depende de la cultura a la que pertenece.

Efectivamente, tal como lo dice Gail Jammal en el artículo *Aromas para el alma*, publicado en el suplemento *Ellas de La Prensa*, (12 de mayo de 2006), el aroma ya sea ambiental o corporal, puede influir en el estado de ánimo de las personas y hacerlo sentir relajado o emocionado, puede activar los niveles de energía, mejorar el humor y hasta sacar a alguien de alguna depresión temporal. Por ejemplo, cuando una persona siente el olor a los deliciosos panes de canela, se le abre el apetito y quiere correr a comprar uno. Igual ocurre con otros aromas. Se cree que el aroma del pepino o de la manzana ayuda a reducir las palpitaciones producidas por el temor y muy en particular tienen el efecto positivo en los claustrofóbicos. Por eso, estos aromas se utilizan en algunos hospitales en las áreas donde se encuentran las máquinas de resonancia magnética, que por ser estrechas no permiten movimientos y ocasionan temor a algunos pacientes.

Cómo influyen algunas esencias en el estado de ánimo

Según estudios conducidos por la Fundación de investigación del olfato en Estados Unidos, los olores están íntimamente ligados con el estado de ánimo de las personas y pueden influir positiva o negativamente.

Los especialistas en aromaterapia han descubierto como influyen algunas de estas esencias en los seres humanos:

Hierbabuena y los cítricos: actúan como activadores energéticos y ayudan en la productividad.

Bergamota: ayuda a calmar los nervios, estrés, depresión y fatiga.

Menta: es uno de los más vendidos en el mundo, es muy utilizado en productos para hombres, refresca y da energía, ayuda a calmar los dolores de cabeza.

Lavanda: es otra de las fragancias más utilizadas en el mundo, tal vez, porque actúa como relajante.

Jazmín: es estimulante, antidepresivo y afrodisíaco. No se recomienda durante el embarazo.

Limón: actúan como activador de energía, es muy usado en los baños y masajes.

Manzanilla y naranja: antidepresivos y relajantes, se utilizan en masajes.

Pachulí: es una fragancia excitante y a la vez, calmante. Aquí, en el interior de nuestro país, algunas amas de casa lo usaban para perfumar la ropa durante el lavado.

2.4.10. Los colores

Vivimos en un mundo de colores, por eso todos, desde que nacemos preferimos un color más que otro e incluso igual que algunos insectos y plantas, enviamos mensajes a través de ellos.

El color encierra más misterio del que se supone, y se ha demostrado que va más allá de la simple experiencia estética, los colores afectan a las personas emocional y físicamente, en la forma de pensar, en la percepción del tamaño, el peso y el tiempo.

En nuestra cultura los colores tienen sexo, porque cuando nace un niño se le viste de celeste o azul y a las niñas de rosado, mientras que el amarillo y el

rojo son colores neutrales, ambos sexos lo pueden usar. Los colores también tienen su personalidad, el negro es muy elegante y formal, por eso, cuando se asiste a un evento como una graduación o a un entierro se debe ir vestidos de ese color; el blanco, por su parte es y será el color de la paz, pureza o inocencia, los niños(as), se visten de ese color para las ceremonias religiosas como el bautizo o la primera comunión, y los adultos, especialmente las damas, se casan vestidas de blanco. Los colores también tienen edad, el rosado, por ejemplo, es el color de las adolescentes, ya que en su fiesta de quinceañeras, se les presenta a la sociedad vestidas de ese color.

En 1930, Johannes Itten, de la escuela de Bauhaus en Alemania observó que cuando pedía a sus estudiantes que pintaran un cuadro y que usaran los colores que reflejaran su personalidad, había estudiantes que pintaban siempre en tonos de aire, es decir, azules, blancos, grises, rosas, etc. Y había otros estudiantes que se sentían más identificados con los colores de tierra como el verde, el naranja, el café y los ocre dorados. Itten descubrió que el colorido físico del estudiante respondía muy bien a los colores con los cuales se identificaba. (Citado por Gaby Vargas. La imagen del éxito. Pág. 39).

2.4.10.1. El significado de los colores

Según Gaby Vargas los colores tienen significado, lo podemos sentir y asociar con ciertas actividades orgánicas.

El azul es el color del cielo y del océano se asocia con la estabilidad y la profundidad, representa la lealtad, sabiduría y espiritualidad. El azul es el color

preferido de la mayoría de las personas. Es la antítesis del rojo. Se le considera un color beneficioso tanto para el cuerpo como para la mente porque reduce la presión cardíaca, el pulso, la temperatura, la actividad hormonal y la tensión muscular. Retarda el metabolismo y produce un efecto relajante. Es un color fuertemente ligado a la tranquilidad y la calma.

El verde es el color de la naturaleza por excelencia. Representa armonía, crecimiento, exuberancia, fertilidad y frescura. Tiene una fuerte relación a nivel emocional con la seguridad. Por eso en contraposición al rojo (connotación de peligro), se utiliza en el sentido de "vía libre" en señalización.

El blanco se asocia a la luz, la bondad, la inocencia, la pureza y la virginidad. Se le considera el color de la perfección, significa seguridad, pureza y limpieza. A diferencia del negro, el blanco por lo general tiene una connotación positiva. Puede representar un inicio afortunado.

El rojo domina el espectro del color. Es un color muy intenso a nivel emocional, por eso es el favorito de personas muy dinámicas, apasionadas, que les gusta llamar la atención. Este color mejora el metabolismo humano, eleva la temperatura del cuerpo, acelera el ritmo cardíaco y respiratorio e incrementa la actividad hormonal. Psicológicamente el rojo es excitante, alarmante; es ideal para estimular ideas. Es el color del fuego y el de la sangre, por lo que se le asocia al peligro, la guerra, la energía, la fortaleza, la determinación, así como a la pasión, al deseo y al amor.

El rosa es el color de la intuición y sus poderes son transformadores. Cuando las paredes de una prisión fueron pintadas de rosa chicle, se dice que

los reos agresivos se calmaron rápidamente. Los amantes del rosa tienden a amar la vida, son tiernos y cariñosos.

El naranja estimula el apetito; combina la energía del rojo con la felicidad del amarillo. Se le asocia a la alegría, al sol brillante y al trópico. Representa el entusiasmo, la felicidad, la atracción, la creatividad, la determinación, el éxito, el ánimo y el estímulo.

El amarillo simboliza la luz del sol, hace que se segreguen jugos gástricos, porque con frecuencia se le asocia a la comida, por eso los restaurantes de comida rápida son pintados de ese color. Además, repelen los mosquitos, porque es un color claro y a estos insectos les agrada la oscuridad; representa la alegría, la felicidad, la inteligencia y la energía.

El amarillo sugiere el efecto de entrar en calor, provoca alegría, estimula la actividad mental y genera energía muscular.

El negro representa el poder, la elegancia, la formalidad, la muerte y el misterio. Es el color más enigmático y se asocia al miedo y a lo desconocido ("el futuro se presenta muy negro", "agujeros negros"...).

El negro representa también autoridad, fortaleza, intransigencia. También se asocia al prestigio y la seriedad.

En general, los colores cálidos activan y estimulan, y los fríos calman y relajan. La gente que trabaja en agencias de "marketing" y publicidad, los asesores de imagen de empresa, los diseñadores industriales y de moda, entre otros, son conscientes de que los colores afectan emocionalmente a los seres humanos, por eso utilizan los colores para asociarlos coherentemente al tipo de



producto que quieren hacer llegar, entonces por qué, en algunas instituciones educativas, se le resta importancia cuando se pinta un aula de clases o un salón de profesores.

2.4.11. El contacto físico

La medida en que la gente se toca varía según la cultura y las relaciones, en los Estados Unidos, por lo general, la gente no se toca. En Panamá, el contacto físico depende de las relaciones, es normal, por ejemplo, que los amigos, compañeros o parientes se saluden con un abrazo, un beso o estrechándose las manos, sin embargo, en un experimento realizado en varios grupos de primeros años del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, se percibió que al pedirle a los jóvenes que formaran una hilera para que masajearan a sus compañeros, muchos se resistieron a tocarse, sin embargo, los estudiantes de sexo opuestos que eran amigos no tuvieron ninguna resistencia, pero los varones no tocaron el cuello de los compañeros, pero sí masajearon a las compañeras; mientras que las chicas no mostraron ninguna aprensión entre ellas, aunque algunas no querían tocar a algunos muchachos.

El investigador Harlow realizó un experimento para probar que el contacto físico es un elemento indispensable para vivir. Encerró a tres monos cada uno en una jaula. Al primero le colocó sólo una mamila técnica para que comiera cada vez que tenía hambre. Al segundo, una enfermera le daba la mamila y al tercero no lo separó de su madre.

El primer mono, a los cuatro meses se estaba dejando morir, ya no acudía por el alimento. El segundo tenía retraso en su desarrollo psicomotor y no había velocidad en sus respuestas, lo cual se traduciría más tarde en un carácter huraño y poco adaptable. El tercero, por supuesto era un monito feliz y contento. Cuando cargamos a un bebé y lo ponemos en nuestros brazos ya creamos un lazo afectivo con él. (Citado por Gaby Vargas. *La imagen del éxito*, pág. 32).

La madre Teresa de Calcuta afirmaba que la mejor medicina que podía dar a los leprosos era tocarlos.

2.4.11.1. Clases de contactos

Desmond Morris describe doce estadios del contacto y los tocamientos, desde el contacto amistoso hasta el sexual. Hasta qué punto se llega en cada caso y qué estaciones concretas puede saltarse, depende de cada pareja y de la situación correspondiente. (Citado por Günther: *El lenguaje corporal*, pág. 99).

Günther por su parte clasifica los contactos así:

Autocontactos: Se da cuando la persona se baña, maquilla, limpia o acaricia.

Contactos funcionales: Se da al rascarse, sujetar a alguien, guiarle o tirar de él.

Contactos profesionales: Propios de los peluqueros, médicos, ayudantes deportivos, bailarines o actores.

Contactos casuales: Se da cuando se atropella a alguien, se empuja o se pisa.

Contactos intencionales: en forma de agresión o contactos sexuales.

2.4.12. El espacio o distancia entre los interlocutores

Qué hace una persona cuando su interlocutor se le acerca más de lo que es debido, lo más probable es que dé unos pasos hacia atrás alejándose; resulta que los seres humanos al igual que otros animales, considera, consciente e inconscientemente, que su espacio se utiliza para formar conexiones psicológicas, sociales o afectivas, por lo que es propio e intransferible.

La distancia que se guardan los interlocutores depende de la cultura, el nivel social, el género y el tipo de relación. Por ejemplo, la proximidad física tiende a ser menor entre mujeres que entre hombres. Entre más diferencia de jerarquía hay entre los interlocutores, se hace más espacio entre ellos. Cuando alguien que no es pariente invade nuestro espacio nos sentimos incómodos y si se coloca muy lejos nos sentimos rechazados, por lo que la distancia prudencial es necesaria para la tranquilidad de las personas en general, si alguien la rompe, produce incomodidad, sensación de amenaza, tensión o temor.

Los policías cuando interrogan a un sospechoso utilizan la táctica de ir invadiendo poco a poco su espacio personal, presionándolo psicológicamente, para provocarle un desequilibrio nervioso y así eliminar la resistencia y lograr que el interrogado confiese o diga la verdad.

Según Montse Urpi el área de distancia interpersonal se extiende desde 650 hasta 160cm aproximadamente. Cuando dos personas se encuentran en la calle, respetan generalmente esa distancia si se detienen a hablar, pero si se paran una frente a otra con los pies ligeramente separados y reducen su espacio al conversar, están mandando el mensaje de que están sosteniendo una conversación privada.

La distancia íntima abarca desde el contacto corporal directo hasta una distancia de 60cm aproximadamente; cuando esa zona no es respetada por una persona extraña, ese hecho provoca inquietud o molestia.

En la zona de distancia social, 2m, es donde se despachan los asuntos impersonales; a esa distancia se habla con los clientes, visitantes, desconocidos, colegas, etc.

A la distancia aproximada de 4m comienza la distancia pública. Aquí cesan todas las relaciones personales y las personas sólo actúan como individuos, por ejemplo: el profesor desde su mesa, el actor en el escenario, el político desde su tribuna, etc.

2.4.13. La imagen personal

Durante el primer día de clases, cada docente recibe diferentes tipos de estudiantes, imagine que a su salón entre un muchacho con el cabello largo, despeinado, con la ropa rota y sucia, y que además, huele mal ¿Cuál sería su reacción? ¿Tendría usted confianza en él? Lo más probable es que usted piense que ese chico es un "piedrero" o un loco. Y si recibe a una chica con una

blusa muy escotada, transparente, una súper mini falda que empieza desde el vello púbico y termina seis pulgadas más abajo. Seguramente que cualquiera pensaría que la chica viene de trabajar en un "lugar nocturno". ¿Por qué?, porque la imagen transmite, al igual que cualquier otro símbolo o signo no verbal, un sinnúmero de mensajes que la mente humana va asociando rápidamente, sin pensar ni analizar mucho.

El psicólogo austriaco Wilhelm Reich (1897-1957), fue el primero en señalar la importancia de la imagen corporal, así como sus efectos sobre el cuerpo y sus mecanismos de control. Reich señaló que la postura y las funciones de los órganos de los individuos son como una especie de coraza, "la coraza caracterológica", que puede reflejar ansiedad, rigidez y sentimientos negativos hacia el cuerpo y hacia uno mismo.

Pero, ¿qué es la imagen? La imagen es lo que alguien proyecta, es la envoltura. Las señales informativas, intencionales o no, que se comunica o transmite y que se refleja en el entusiasmo, la actitud, la atención, la apariencia. La imagen señala lo que hay dentro de cada persona, su personalidad, costumbres, incluso a través de ella se puede saber el nivel académico, social o cultural, la profesión o el trabajo al que se dedica.

Lola García, en su artículo *La imagen personal, un activo muy importante a cuidar*, (2006), que aparece en la Internet ([www.file:///A:/la imagen personal...](http://www.file:///A:/la%20imagen%20personal...)), dice que cuando se habla de la imagen personal, no sólo se refiere al atuendo que se lleve, sino también: los rasgos físicos, postura y movimientos al sentarse, al caminar, al saludar, el tono de la voz, la mirada, la risa y la sonrisa, la higiene,

la cortesía, la educación, etc. Se puede decir que es un estilo de vida, la forma de ser y actuar, la puerta que se abre a los demás para decirles quienes somos.

Por todo esto es importante cuidar y mimar la imagen para proyectar una buena presencia; las personas que se sienten bien con ellas mismas, generalmente también son agradables para los demás porque son entusiastas, tienen una actitud positiva, inspiran confianza, se sienten seguros de sí mismos y lo demuestran en todo lo que realizan.

2.4.14. La empatía

Según el diccionario de la RAE, (2001), empatía es "Identificación mental y afectiva de un sujeto con el estado de ánimo de otro". (Pág. 885).

Esta palabra viene del griego *phathos*, que significa emoción, y según Motse Urpi en su libro Aprender comunicación no verbal, "consiste en ser capaz de sentir las mismas emociones que el interlocutor, poder ponerse en su lugar, experimentar como experimenta él, pero sin perder el control de sí mismo y manejando las propias emociones. No obstante, ser empático no significa forzosamente sentir simpatía hacia el interlocutor". (Pág. 67).

Según Ramiro Álvarez en su Manual práctico de P.N.L., una buena relación ya sea terapéutica, educativa, mercantil o de simple trato social se logra conectando con la persona en su propio modelo del mundo. Necesitamos entrar en el terreno privado de nuestros clientes o estudiantes, ver la realidad desde sus propios ojos, entender su personal manera de construir el universo interno. Sólo de esta manera, la persona que está frente a nosotros, puede llegar a percibir que nuestra conexión con ella es sincera, que la aceptamos y la

apreciamos sin fingimientos de modo que también él colaborará en el establecimiento del adecuado clima de confianza mutua.

Álvarez agrega que "...como la empatía consiste básicamente en una inmersión controlada en el universo de emociones que está expresando el otro miembro del diálogo y dado que el modo de expresión emocional más directo es el lenguaje analógico de gestos y componentes no verbales es fácil entender la importancia que tiene aprender a compasar los ademanes y demás elementos constitutivos de la comunicación emocional directa del interlocutor.

Lograr una comunicación eficaz con alguien implica iniciar con esa persona la danza no verbal del cuerpo: estar receptivo a sus gestos portadores de un mensaje emotivo, adoptar sus mismos ademanes, permitimos asumir ante el mundo las mismas actitudes de aquel con quien nos comunicamos y, a la vez, devolverle a través de nuestra propia danza corporal el mensaje sin palabras de que compartimos su mismo universo personal." (Pág. 62).

Robert Bell argumenta que "la empatía es multifacética, involucrando, lo cognoscitivo (pensamientos), lo afectivo (sentimientos) y los componentes de la comunicación. Cognoscitivamente, la persona empática toma la perspectiva de la otra persona, y al hacer esto se esfuerza para ver el mundo desde otro punto de vista. Afectivamente, la persona empática experimenta las emociones de la otra; él o ella siente las experiencias del otro. Comunicativamente, el individuo empático muestra comprensión e interés a través de claves verbales y no verbales". (Citado por Elizondo, Magdalena. *Asertividad y escucha activa en el ámbito académico*. 1999. Pág. 109).

La actividad de escuchar juega un papel preponderante para lograr la empatía, misma que involucra lo siguiente: escuchar cuidadosamente a los demás, comprender los sentimientos de los demás, estar interesado en lo que dicen los demás, ser sensitivo a las necesidades de los demás y , comprender el punto de vista de los demás.

Tal vez, para un docente es difícil establecer una relación empática con sus estudiantes, sobre todo si hay muchas décadas que lo separan, pero los profesores que logran esa conexión son preferidos y apreciados por sus alumnos, porque ellos intentan ver el mundo a través de los ojos jóvenes e inexpertos de los chicos.

2.4.15. Las emociones y la expresión facial

A veces la lectura correcta de las emociones en la expresión facial se dificulta, porque los seres humanos han aprendido a disimular algunos sentimientos o aparentan otros distintos, además algunas expresiones duran fracciones de segundo, otras pueden ser parciales, es decir, aparecen solamente en alguna parte del rostro y otras son mixtas o sea, que se combinan varias emociones.

Sin embargo, son abundantes los estudios dedicados a conocer exactamente qué músculos faciales intervienen en la expresión de unas u otras emociones. El conocimiento de los científicos les permite diferenciar entre emociones reales y fingidas con el único análisis de la micromusculatura de la cara. El grado de arqueado de las cejas, la tensión de la comisura labial o la

profundidad de las arrugas orbiculares permiten discernir con relativa exactitud qué emoción se está expresando, su intensidad y hasta su autenticidad. Las investigaciones más avanzadas han puesto de relieve que la musculatura facial no solamente posibilita el reconocimiento de las emociones de los demás, sino que también puede determinar las propias. En otras palabras, mediante la experimentación se vio que aquellos que fingían estar enojados o tristes o alegres, simplemente mediante su expresión facial, llegaban a sentirse realmente de esa manera, eso sí, siempre y cuando no existiera una emoción intensa en competencia. Lógicamente, en el entierro de una persona querida, no llegaríamos a sentirnos felices por mucho que intentáramos poner cara de fiesta.

Los músculos faciales pueden llegar a ser tan importantes que incluso se han podido observar ciertas variaciones fisiológicas debidas únicamente a un cambio en la expresión facial. Ello hace suponer la existencia de algún tipo de conexión neural entre estos músculos y el sistema nervioso autónomo encargado de activar o desactivar el organismo. Poner cara de enojado sin realmente estarlo puede llegar a incrementar nuestro ritmo cardíaco, los niveles de adrenalina en la sangre y el grado de sudoración, etc. Y todo ello ocasionarnos un enojo real.

2.4.15.1. Funciones de la expresión facial

La expresión facial tiene dos funciones: regular la interacción y reforzar al receptor. Es decir, la interacción es una de las funciones principales del lenguaje no verbal y es la forma en que los seres humanos se relacionan emocional y socialmente con los demás y así poder demostrar amistad,

cooperación, hostilidad, aburrimiento, dolor o placer. Se refuerza al receptor cuando a través del lenguaje no verbal (gestos, miradas, expresiones...) se demuestra lo que se dice verbalmente.

La investigación realizada por Friesen Ellsworth y Ekman ha detectado la existencia de seis expresiones faciales principales, las cuales son indicadores de emociones como: alegría, tristeza, sorpresa, asco, enfado y temor. Son prácticamente las únicas emociones que tienen probabilidad de ser reconocidas por la mayoría de las personas en todo el mundo cuando las ven expresadas en los demás. Sin embargo, la gente evalúa rasgos como la criminalidad en función de la expresión de la cara.

Cada emoción básica tiene una manifestación que puede ser reconocida e identificada correctamente en todas partes del mundo. La alegría se asocia con la característica de la boca sonriente, la tristeza con la boca hacia abajo y el ceño ligeramente fruncido, la sorpresa con las cejas levantadas y los ojos y la boca abiertos, el asco con el fruncimiento de la nariz y de la boca, el enfado con la boca hacia abajo, pero en este caso con los labios apretados con agresividad, el temor con tensión en la parte central de la frente, en los párpados inferiores y en las comisuras de la boca.

2.4.15.2. Las expresiones mixtas y parciales

Una expresión mixta en la cual se expresa más de una emoción al mismo tiempo, aparece al cambiar de respuesta una persona, produciendo efectos asombrosos como en el caso de una boca que sonríe junto con el ceño fruncido.

Las expresiones parciales son más difíciles de interpretar que las emociones emotivas de toda la cara. El rostro humano es extremadamente flexible y se encuentra bajo un control voluntario considerable. Así, una emoción tal como la sorpresa puede aparecer sólo en una parte de la cara y durante un tiempo muy reducido. Las zonas principales donde aparecen las expresiones instantáneas de las emociones son las cejas, los ojos y la boca.

La felicidad o alegría es la más fácil de reconocer, mientras que es más difícil distinguir el miedo de la sorpresa o el enojo del asco.

2.4.16. La escritura

La grafología es la ciencia que estudia el significado de las diferentes formas que escribe la gente, descubriendo así su carácter y personalidad. En países como Estados Unidos, Francia e Inglaterra son aceptados los testimonios de los grafólogos como evidencia legítima en la Corte. Por ejemplo, en los Estados Unidos se reconoció a través de la letra y firma a un militar nazi que había llegado a ese país haciéndose pasar por un religioso, el mismo fue condenado por crímenes de guerra. (Hecho presentado en Discovery Chanel, canal de cable).

Robert Holder en su libro *You can analyze handwriting* nos dice que la firma puede revelar características de la personalidad. Por ejemplo:

Cuando alguien subraya su firma, denota una fuerte personalidad y sana autoestima.

Cuando la firma es más grande en proporción al cuerpo de la carta, habla de alguien que posee una personalidad dominante.

En cambio, si la firma es muy pequeña en proporción al cuerpo de la carta, es una persona reservada y encerrada en sí misma.

Una firma garigoleada denota a una persona dotada para vender sus ideas a los demás y muy promotora.

Cuando la primera letra mayúscula es tres veces más grande que el resto de la firma, es una persona muy orgullosa de sí misma, un poco egoísta. Un punto o rayón firme al terminar denota una persona acostumbrada a terminar lo que empieza. (Citado por Gaby Vargas. *La imagen del éxito*. Pág. 46).

Según Gaby Vargas la forma de escribir es tan personal como las huellas digitales, puede incluso, denotar estados de ánimo, personalidad, talentos y aptitudes. Por ejemplo, cuando se escribe enojado se hace más rápido y con más presión, los travesaños de las "tes" son más largos que de costumbre.

Vargas dice que el grado de madurez, según la grafología se mide en la forma en que se escriben las m, n y s. Si éstas son muy redonditas y perfectas denota cierta inmadurez y cuando éstas se hacen angulares y con cierto estilo, son, por lo general, de una persona madura emocionalmente.

Las personas muy extrovertidas son muy expresivas en su escritura y tienden a escribir las mayúsculas muy grandes.

Sin embargo, las personas introvertidas hacen una letra extremadamente pequeña y con mucha presión.

Las personas positivas y abiertas hacia los demás, escriben todo con letras muy grandes.

Cuando la escritura es fluida y pareja, habla de alguien que es feliz y tiene resuelto los aspectos más importantes de su vida.

Sin embargo, cuando la escritura carece de ritmo, los espacios totalmente dispares, unas letras en un sentido y otras en otro, es una persona que no controla sus emociones.

Cuando al escribir un texto sobre un papel en blanco la persona es capaz de hacerlo en línea recta, sin necesidad de renglones, se trata de una persona muy tranquila y confiable.

En cambio, si escribe como una ola y las letras se cruzan de diferentes maneras, se trata de una persona distraída, poco fijada en los detalles y fácilmente influenciable.

Una persona que empieza las letras grandes y las va haciendo pequeña denota no ser sincera.

La presión en la escritura varía de acuerdo al subidaje de las emociones. Cuando es muy ligera, es de una persona sin dirección fija o bien está agotada o enferma. Cuando es mediana, tiene idea de la dirección y es medianamente exitosa. Si recarga mucho la pluma al escribir, se trata de una persona decidida, que sabe lo que quiere y probablemente muy exitosa.

Si los rasgos son marcados hacia abajo y con fuerza, es una persona difícil de convencer, sin embargo, si están hacia arriba, es una persona muy imaginativa.

Cuando los puntos se hacen en forma de círculos denota tener una disposición calmada y gusto por el diseño.

De esta manera queda demostrado que según la grafología la forma de escribir de una persona comunica más allá de lo que escribe, transmite su personalidad, sus emociones, aptitudes, y otros componentes de su ser.

2.4.17. El saludo

La forma como saluda una persona, también, dice mucho de ella, sobre todo de su personalidad. En los tiempos antiguos el saludo significaba paz, ya que al mostrar la mano abierta se indicaba que no se venía armado, hoy el saludo ha variado según la cultura y género, pero en casi todo el mundo significa aprecio, aceptación, bienvenida o educación. Se dice que las mujeres saludan diferente a los hombres y que algunos europeos como los italianos o los griegos son más efusivos que los anglosajones.

Los apretones de manos son un tipo de contacto físico muy frecuente y según la forma de extender o apretar la mano, se puede saber las características o personalidad de alguien.

2.4.17.1. Clasificación y significado del saludo

Según Gaby Vargas en su libro *La imagen del éxito*, los saludos se pueden clasificar e interpretar de la siguiente manera:

Saludo sin contacto visual: Si alguien saluda sin tener contacto visual con la persona saludada, puede indicar falta de sinceridad.



Saludo con la palma de la mano hacia abajo: Una persona dominante o con una actitud de superioridad, extenderá la mano con su palma hacia abajo, de manera que la otra persona tendrá que colocar su mano por debajo.

Saludo con la palma hacia arriba: Las personas sumisas o que desea hacerle sentir bien extienden su mano con la palma hacia arriba, de manera que la persona saludada colocará su mano por encima de ella.

Saludo perpendicular: Se sugiere que la posición correcta y que significa igualdad, es cuando ambos estrechan sus manos con las palmas entrecruzadas, en una posición perpendicular al suelo.

Saludo íntimo: Cuando se agarra la muñeca con una mano y el codo con la otra, se penetra al territorio íntimo, este tipo de saludo lo hacen personas muy unidas emocionalmente, si una persona saluda a otro sin tener una relación íntima, será rechazado o provocarán una impresión negativa.

Saludar agarrando los brazos: Este tipo de saludo provoca desconfianza, porque también, es un saludo para las personas que tienen cierta relación emocional.

Apretón débil: El dar la mano débilmente suele asociarse en los hombres con afeminamiento, debilidad de carácter, falta de entusiasmo o de sinceridad.

Apretón firme: La mayoría de la gente prefiere apretón de manos firme o fuerte, pero sin triturar la mano ajena.

Apretón triturador: Las personas que saludan triturando la mano ajena intentan transmitir que son personas rudas, agresivas o dominantes, pero a

veces utilizan esa forma de saludar para enmascarar su complejo de inferioridad.

Apretón de manos de político: Consiste en el apretón de manos tradicional, al que se suma la otra, para envolver la mano del saludado con las dos manos, como si fuera un emparedado. El iniciador de este saludo quiere dar la impresión de que es una persona honesta y digna de confianza, pero si el receptor no conoce mucho a esta persona, puede producir que se sienta incomodidad o desconfianza.

2.4.18. La forma de sentarse

La manera de sentarse es una forma de comunicación no verbal que transmite mensajes a los demás. Algunas personas sin haber estudiado la comunicación no verbal atribuyen ciertos significados a la forma de sentarse, por ejemplo, en una ocasión alguien dijo "por la forma desparramada de sentarse y con las piernas abiertas indica lo ordinaria que es".

Según Gaby Vargas una forma de sentarse que muestra superioridad y dominio del territorio es cuando la persona recarga la cabeza en el respaldo de la silla y pone el cuerpo derecho y se cruza de brazos. La persona que lo ve le parece una descortesía que le produce incomodidad.

Cuando una persona se corre a la orilla de la silla, indica que está lista para la acción, ya sea positiva o negativa. O está mostrando mucho interés, quiere comprometerse, aceptar y cooperar, también puede significar que está nerviosa, tensa y ansiosa por irse.

Las piernas y los pies son las partes del cuerpo que más se mueven involuntariamente. De ahí su gran importancia en el lenguaje no verbal. Cuando se cruzan las piernas, se sabe que se crea un obstáculo ante el exterior. Gerard Nierenberg decía que la persona que cruza la pierna durante un convenio es la que más necesita atención y la más cerrada. Ahora que si esta persona tiene los brazos y piernas cruzadas, es un verdadero adversario, así que hay que cuidarse de él. (Citado por Gaby Vargas. *La imagen del éxito*. Pág. 192).

Vargas dice que cuando se tienen las piernas cruzadas y el pie de la pierna que está encima de la otra se balancea hacia delante y hacia atrás, muestra la represión de un deseo de huida de ese momento o de aburrimiento.

Cuando se cruzan las piernas se crea una barrera defensiva, tal vez por eso dentro de algunos recintos como la iglesia, no se debe cruzar las piernas ni los brazos.

El sentarse con los pies arriba del escritorio, además de ser una grave falta de educación, revela arrogancia, soberbia, superioridad y defensa del territorio.

Cuando una persona quiere decir algo, pero reserva su opinión, por lo general, toma con fuerza los brazos del sillón y cruza los tobillos indicando la tensión bloqueadora.

Cuando una persona se sienta con los brazos y piernas separados, la cabeza en alto, el saco desabrochado e inclinado hacia adelante con una sonrisa, significa que es franco y honesto.

2.4.19. El lenguaje de las manos

Las manos según algunos psicólogos y otros especialistas pueden hablar, así como los parasicólogos, psíquicos, astrólogos creen en el tarot, las runas, los caracoles, en fin, así los movimientos de las manos se pueden leer.

Adela Amado y Gaby Vargas presentan una lista de movimientos de las manos con sus respectivas interpretaciones, con estos gestos, según ellas, se puede descubrir si una persona miente, si duda, si está desilusionada o analizando una situación, incluso cada mano se usa para situaciones determinadas, por ejemplo: con la mano izquierda se manifiesta la deducción, el raciocinio y la claridad de los conceptos, mientras que con la mano derecha se manifiesta el deseo de influenciar en otros.

A continuación se presentan algunos de los movimientos de las manos y brazos interpretados por Amado y Vargas.

Cuando los brazos están recogidos delante del cuerpo sin llegar a cruzarse, y además, las manos están contraídas con cierta tensión, es un gesto de protección y quien lo realiza manifiesta su gran duda o indecisión y tiene sospechas o recelo de sus interlocutores.

Encogerse de hombros denota desconocimiento, descontrol, duda, falta de dominio y entendimiento de una situación, este gesto suele ir acompañado de las manos exponiendo las palmas abiertas hacia afuera, en dirección hacia el interlocutor, además de las cejas levantadas.

Cuando el pulgar de alguien que está hablando señala, el efecto de quien le escucha es negativo, ya que lo puede interpretar como ataque o agresividad, debe recordarse que en las normas de cortesía enseñadas por las abuelas, es de mala educación señalar con un dedo a alguien.

Cuando una persona con los dedos pulgar e índice se levanta la punta de la nariz. Es un gesto de actividad, de alguien muy hábil para los negocios, pero si se rasca la nariz, es porque ha descubierto que algo que le interesaba al principio ya no le importa.

Si alguien se rasca la cabeza con un objeto alargado que puede ser un lápiz o un bolígrafo u otro, significa que es muy racional, que no es fácil de convencer o engañar.

Si se frota repetidamente detrás de una de sus orejas, indica que es una persona muy sensible y que no le gusta dañar a los demás.

Cuando una persona se rasca la cabeza con una de sus manos, indica que le molesta la insistencia de quien desea persuadirla, porque tiene muchas dudas. También puede significar que no se acuerda de algo y estimulando el cuero cabelludo trata de recordarlo.

Rascarse las cejas es otro gesto revelador de que se está mintiendo o tal vez, la persona tenga un conflicto interno.

El rascarse o tocarse la nariz es otro de los gestos que denota la mentira, al igual que taparse la boca, el rascarse la nariz es un gesto disimulado de taparse la boca.

El que se toca o rasca la oreja mientras escucha hablar a alguien, demuestra que no quiere oír lo que está oyendo, porque no le gusta o no le cree.

Si una mujer sostiene su mentón con el puño, demuestra su desilusión ya que se siente defraudada, es un gesto de frustración.

Quien se rasca la mejilla o el mentón mientras escucha, desea meditar más sobre la cuestión a tratar, porque tiene dudas.

Cuando alguien tapa con una mano una de las mejillas, pero sus ojos y sonrisa se ven en la otra mejilla, significa que es una persona honesta, decente, con una profunda vida espiritual.

Cuando se sujeta la cabeza con el dedo índice, demuestra que es una persona inteligente y que controla sus sentimientos.

Quien dice mentiras, embustes o patrañas, intenta no mirar a los ojos de su interlocutor, por lo que disimula rascándose un ojo como si tuvieran alguna molestia en él.

Cuando las extremidades de los dedos se posan en el hueco de la palma de la otra mano y los brazos se levantan por delante del pecho, como autodefensa, es una postura de seducción, quien la realiza espera pacientemente algo.

Las manos unidas por la punta de los dedos separados entre ellos, denota que está de acuerdo, pero también es la postura de alguien que cree que sus ideas son mejores y está dispuesto a demostrarlo cuando hable.

Cuando una persona tiene el dedo índice entre los dientes, significa que está frenando sus impulsos, esperando que alguien le dé motivos para actuar,

es una persona espontánea, abierta y extrovertida, de la que se puede esperar cualquier cosa en cualquier momento.

Los dedos entrelazados extendidos, como si sostuvieran la cara, pero sin llegar a hacerlo, significa que lo que ve le gusta, además es una persona orgullosa de su belleza, valor profesional y demás cualidades, es un gesto de seducción de alguien que dedica gran parte de su tiempo a perfeccionarse física, profesional y psicológicamente.

Los dedos de una de sus manos sosteniendo la cabeza por el mentón, manifiesta desinterés, insensibilidad, desapego y frialdad, si su interlocutor esta postura, no se moleste en tratar de conseguir algo con él o ella.

Cuando un individuo se rasca el cuello por debajo de la oreja, significa que está receloso o dudando de lo que le dicen e internamente está luchando contra esa desconfianza.

Las personas que rodean la nuca aguantando su cabeza, se interpreta como una persona que busca algo de los demás, pueden ser exitosos en los negocios.

El que se toca el cuello de la camisa como si le molestara, puede significar que ha mentido y teme ser descubierto.

Si un hombre se echa el pelo hacia atrás, indica que su mente está cansada de pensar en algo que todavía no comprende del todo, o también puede querer seducir a alguien.

Cuando alguien se tapa los oídos con los dedos juntos y las palmas de las manos sobre las mejillas, el cuerpo echado hacia adelante y los codos juntos:

uno al lado del otro, apoyados sobre la mesa, significa que es una persona autoritaria, que ya tiene claras sus ideas, y lo que desea es dominar a sus semejantes en cuanto tenga oportunidad de hacerlo.

Si una de las manos arroja el puño cerrado de la otra. Se trata de alguien que se interesa por los demás, y desea que ellos también se interesen por ella, sus sentimientos son muy humanos y benévolos.

Cuando una persona se acaricia con el dedo índice y el pulgar la barbilla es porque está valorando aquello sobre lo que va a decidir, pero si agacha la cabeza es porque está aburrido o desinteresado.

Si el dedo índice está levantado en la mejilla y el anular en la boca, se está analizando objetivamente algo, si el brazo que cruza el cuerpo está sobre el pecho, indica su deseo de que nada indeseable influya en su decisión y si tiene las piernas cruzadas es para formar una barrera defensiva.

El sostener la cabeza desde el mentón como si la mano fuera una pinza, significa que esa persona es muy sentimental o sensible, porque sus sentimientos dominan la razón.

Cuando alguien tocándose un lado de la cabeza baja los ojos, está siendo analítico y crítico en silencio y no quiere que nadie perturbe sus conclusiones, por eso, cuando se le habla a una persona que tiene esta postura, generalmente, no escucha porque está concentrado hablando consigo mismo.

Cuando los puños cerrados parecen sostener el mentón, es porque esta persona está sospechando algo y sus dudas son cada vez más fuertes.

Si el brazo izquierdo cruza el cuerpo y el dedo índice del otro brazo se coloca en el centro de los labios, es porque se quiere poner un obstáculo para defenderse de algún daño psicológico, mientras que con el dedo se bloquea la posibilidad de decir algo inconveniente.

Si con el dedo índice se levanta la punta de la nariz, mientras se está escuchando u observando a alguien, es porque está interesado en esa persona, pero si cuando habla sigue haciendo lo mismo, estará mintiendo.

2.4.20. El vestido

No se sabe por qué los seres humanos en el transcurso de pocos años cambian su vestimenta, modifican el estilo de sus muebles o de sus casas, se dice que existe un espíritu extraño y revoltoso en el genio de la moda que preside estos cambios que llegan a introducirse hasta en las costumbres.

Lo cierto es que existe una relación entre el vestido, la arquitectura, las artes decorativas, el mobiliaje, las costumbres, el clima, las clases sociales, la cultura, la raza, las profesiones, etc., y la moda de la época refleja o transmite el pensamiento o personalidad de quien la utilice.

Por ejemplo, durante los preludios del Renacimiento, los burgueses, aunque fueran acomodados, evitaban ponerse las suntuosas vestimentas de los gentiles-hombres y tampoco llevaban espadas. Los hombres de "toga" eran los magistrados, abogados, escribanos, médicos y escritores, se distinguían por sus largos mantos rojos o negros, los médicos solían usar el color rojo y los

escribanos el color negro. Durante el invierno estos vestidos estaban forrados de piel.

En la actualidad, todos reconocen a un médico, por su bata blanca, a un abogado por su saco, a un policía, a un bombero o a un estudiante por su uniforme, incluso se puede reconocer a una maestra o a una secretaria por su forma de vestir.

¿Cómo se reconoce a un campesino, un indígena, un maleante, una prostituta o a un homosexual? Aparte de los gestos que realizan y de la forma como hablan, se reconocen a través del vestido, el campesino panameño, por ejemplo, por lo general, vestirá con un pantalón negro, chino o "blue jeans", con una camisilla blanca, un sombrero de junco o pintado y calzará unas cutarras. Mientras que un homosexual vestirá un pantalón y un suéter muy apretado.

Cada persona con su forma de vestir busca entre otras cosas, ser identificado y respetado por lo que es o representa. El vestido, por lo tanto, ha sido a través de la historia, un símbolo no verbal que transmite un mensaje a los demás diciéndoles la clase social, la cultura, la profesión y la personalidad o gustos de quien los porta.

Incluso, la Biblia, también suministra principios relacionados con la manera de vestirse y arreglarse. Por ejemplo, en 1 Timoteo 2:9,10, dice: "Igualmente deseo que las mujeres se adomen con vestidos arreglados, con modestia y buen juicio, no con estilos de cabellos trenzados y oro o perlas o traje muy costoso, sino como es propio de mujeres que profesan reverenciar a Dios, a saber, mediante buenas obras".

Por lo que los seres humanos, en especial, los cristianos deben reflexionar acerca de qué mensajes desean transmitir a los demás a la hora de seleccionar un vestido.

John Molloy autor del libro *Vístase para el éxito*, advierte que “La ropa que usamos crea profunda impresión en la gente que nos ve e influye mucho en cómo esas personas nos tratan”. (Citado por Frederick W. Franz. *Lo que los jóvenes preguntan. Respuestas prácticas*. 2002. Págs. 90-91).

La revista *Psychology today* menciona una encuesta entre adolescentes que reveló que, entre los varones, el que una mujer usara “blusa escotada, pantalones cortos, pantalones vaqueros ajustados, o no llevara sostén” se interpretaría como una provocación sexual. Cierta joven confesó “A mí personalmente se me hace difícil mantener el pensamiento puro cuando veo cómo se visten las muchachas”. (Citado por Frederick W. Franz. *Lo que los jóvenes preguntan. Respuestas prácticas*. Pág. 95).

Lo cierto es que hay que evitar las manías de la última moda, se debe seguir un rumbo conservador, es decir, no ser el primero ni necesariamente el último en seguir la moda. Buscar ropa de calidad que sea duradera y que no pase de moda rápidamente y asegurarse que la manera de vestir transmita el mensaje correcto y no despliegue cierta imagen creada por la publicidad o inventada por otros, sino que revele el verdadero yo.

2.4.21. El bostezo

Un bostezo es un reflejo de profunda inhalación y exhalación asociado con el cansancio, con la necesidad del sueño o con el aburrimiento. El bostezo es un poderoso mensaje no verbal con varios posibles significados, dependiendo de las circunstancias: Puede ser un indicador de cansancio, estrés, exceso de trabajo o aburrimiento. Una acción indicando descompresión psicológica tras un estado de alerta elevado. Un medio de expresión de emociones fuertes como el enojo y el rechazo.

Se dice que el bostezo es la manera en que el organismo provee de oxígeno extra al cerebro y lo mantiene despierto. Por ejemplo, si se está en una clase aburrida, el bostezo es como reflejo para mantenerse despierto y poder seguir atendiendo. Y se contagia porque las circunstancias no están sólo para la persona que bosteza, sino para todos lo que se encuentran en la misma situación. Por tanto, el cerebro de todos necesita oxígeno.

Qué piensa una persona que dicta una clase, charla o cualquier exposición oral cuando su público comienza a bostezar, en efecto, todos conocemos la connotación no verbal de esta señal, por lo que lo más probable es que piense que su exposición es aburrida o no le interesa al público y debe cambiar la metodología de su exposición inmediatamente.

2.4.22. El aplauso

El aplauso también tiene significado en la comunicación no verbal, porque es el ruido que se logra producir cuando no se encuentran palabras. Pero, se

puede utilizar para enviar diferentes mensajes; cuando el público aplaude no lo hace solamente motivado por la satisfacción que siente, sino también puede ser utilizado como protesta cuando un acto o espectáculo demora para empezar.

Se dice que el aplauso no es sólo un rito secundario, sino que tiene también algo de última palabra, de verdad final, de amplificación sonora del latido de los corazones, es el premio que el público da al artista o al orador.

Cuando una persona que no forma parte de los espectadores de un acto, aplaude en un momento determinado, generalmente lo hace para llamar la atención, por ejemplo, los educadores dan palmadas para indicar a los estudiantes que atiendan o que guarden silencio.

Clases de aplausos

Aplausos previos son los que saludan a los actores y crean el debido clima de entusiasmo, forman parte del programa.

Aplausos finales son los que muestran la cortesía o agradecimiento del público al final de una presentación.

Aplausos nutridos son los que dan hasta que el artista reaparece, y las palmas aceleran su ritmo y el público ovaciona, a veces en pie al protagonista del espectáculo.

Aplausos intermedios se presentan cuando los espectadores evidentemente emocionados los producen sin haberse terminado el acto.

2.4.23. Las lágrimas

Esas gotas segregadas por la glándula lagrimal y vertida en la parte externa del globo ocular y que corre por las mejillas, influenciadas por la fuerza de gravedad tiene, también, diferentes significados no verbales; por ejemplo, cuando un bebé llora todos saben que es porque tiene hambre, sueño, está mojado o se siente mal; pero cuando a un adulto se le salen las lágrimas puede ser por dolor, tristeza, miedo o alegría.

Se dice que llorar es una forma de liberar las emociones que nos atacan en un momento dado, hay personas que cuando escuchan un chiste muy bueno, sufren un ataque de risa tan grande que se le salen las lágrimas.

Generalmente, el perceptor cuando ve lágrimas en una persona sabe diferenciar que tipo de emoción embarga a esa persona, de manera que difícilmente se podrá confundir.

2.4.24. Las señales con la cabeza

Los movimientos afirmativos de cabeza revelan mensajes diferentes según su ritmo. Cuando son rápidos significa: "entiendo; continúa", o bien pueden indicar que esa persona se dé prisa y termine lo que está diciendo. Cuando son moderados dicen "comprendo y estoy de acuerdo" y cuando son lentos significan "comprendo, pero estoy un poco confundido" o "no estoy del todo convencido".

La inclinación de cabeza es otra pista que podemos interpretar de diferentes formas. Una inclinación hacia delante y a un lado significa "te

escucho". Y cuando va acompañada de una sonrisa y contacto visual aumentan los sentimientos de simpatía hacia esa persona y tiene más probabilidades de recibir apoyo y cooperación. Cuando la inclinación se produce hacia un lado y hacia atrás quiere decir "estoy pensando tu pregunta" y una clara inclinación hacia un lado significa "estoy interesado y tal vez atraído".

2.4.25. La forma de llevar el cabello

Se sabe que la costumbre de descolorarse los cabellos es muy antigua y durante el siglo XIV, volvió a actualizarse, sobre todo en las regiones del sur de Europa, donde eran raros los cabellos rubios. Las mujeres de ese siglo lograron dar a sus cabellos el color que deseaban, enjuagándolos con infusiones de manzanillas y exponiéndolos al sol, esto último lanzó la moda de los sombreros de ala ancha desprovista de copa. Durante la segunda mitad del siglo XIV las mujeres utilizaban diferentes tipos de tocado sobre la cabeza, entre ellos estaba el uso de la cofia de seda, con la que envolvían la cabeza y que caía sobre los hombros, también utilizaban un tocado en forma de pirámide.

En la actualidad, algunas damas cambian de color y el estilo del corte varias veces al año y los colores rubios y rojizos son los preferidos de las latinas.

Durante muchos años, los cabellos cortos se convirtieron en el remedio universal para quitarse años, pero hoy se puede llevar largo, suelto, recogido, con flequillo o sin él, liso o rizado.

Lo importante es señalar que algunos estilistas consideran que cuando la mujer lleva el cabello suelto es porque se considera una mujer libre, fresca, capaz, tiene una autoimagen muy alta de su cabello, mientras que si lo lleva recogido, puede ser porque es una mujer muy ocupada o porque no le agrada su cabello.

En los hombres esta situación varía porque algunos jóvenes prefieren llevar el cabello largo, aunque este estilo no es cien por ciento bien visto, porque la sociedad se acostumbró a ver a los hombres con el cabello corto y parece que los sigue prefiriendo así, por lo que la mayoría lo utiliza corto, lo cierto es que un hombre con el cabello largo difícilmente encontrará trabajo porque se le connota como un homosexual, "roquero", maleante, vago, entre otros. Por otro lado, ha proliferado el gusto por llevar la cabeza rapada, tal vez, porque según un estudio que apareció en algunos de los medios de comunicación, los calvos son considerados muy machos o poseen una potencia sexual muy alta.

2.5. Variaciones culturales y de género en la comunicación no verbal

Como ya se sabe la etnografía o etnolingüística se ocupa del modo en que las artes verbales y actos del habla se interpretan y ejecutan en determinadas comunidades y cómo varían según las culturas y los géneros.

Así como los comportamientos conversacionales varían drásticamente de una comunidad a otra, por ejemplo, para la toma de turnos en una conversación las sociedades occidentales tiene la regla de "no gap, no overlap" (ni vacíos, ni solapamientos), es decir, que cada interlocutor tiene que esperar su turno para

hablar, no se puede hablar todos a la vez, en algunas comunidades caribeñas como Antigua, no tienen esta regla, por lo que se espera que todos los interlocutores hablen a la vez en ciertas situaciones, así también varía la comunicación no verbal, por ejemplo, en algunas culturas occidentales los silencios prolongados en una conversación, no se toleran, en otras sociedades en las que la gente no habla a menos que tenga algo importante que decir, se toleran silencios bastantes prolongados en situaciones conversacionales.

El volumen de la voz en una conversación también varía de una sociedad a otra, por ejemplo, los estadounidenses hablan más alto que los británicos. La lingüista Deborah Tannen, del Departamento de Lingüística de la Universidad de Georgetown, creció en una comunidad judía de Nueva York; a los dieciocho años de edad se fue a la Universidad de Georgetown, donde descubrió que tenía problemas de audición por un oído y empezó a utilizar un audífono en algunas ocasiones; al irse a Inglaterra lo necesitaba continuamente. (Campo, Juan Manuel. *Sociolingüística Británica. Introducción a la obra de Peter Trudgill*. Pág. 83).

2.5.1. Variaciones culturales

Las variaciones culturales en la comunicación no verbal se da en casi todos los elementos definidos en el punto 2.4.; por eso en este apartado se explicarán las diferencias en algunos aspectos.

Contacto visual

En los Estados Unidos como en otras sociedades cuando se conversa con alguien se espera que los miren a los ojos, mientras en otras sociedades, evitar la mirada indica respeto, sumisión o deferencia.

Por ejemplo, en Japón la gente dirige la mirada alrededor de la manzana de Adán, no directamente a los ojos de su interlocutor. Los chinos, indonesios y campesinos mexicanos bajan la vista como señal de deferencia, porque para ellos, mantener el contacto visual es señal de malos modales. Mientras que los árabes, observan profundamente dentro de los ojos de la persona con la que hablan por largos periodos, para ellos el contacto visual directo demuestra un agudo interés. (Citado por Margel Castillo. Análisis del discurso oral y escrito. UNACHI 2003, pág. 183).

Los movimientos corporales

Según Conrad Phillip Kottak en su libro Antropología cultural dice que en Madagascar y Polinesia la gente de estatus más bajo no debe mantener sus cabezas por encima de las que pertenecen a una clase social alta, por lo que cuando alguien de mayor edad o estatus se aproxima, se le hace una venia, es decir, se doblan las rodillas y se agacha la cabeza.

La imagen

La imagen corporal deseada, también varía de una cultura a otra y cambia a través de los años. Por ejemplo: Los pies pequeños y delicados en las mujeres todavía se admiran universalmente. En el pasado, en China se solían aprisionar los pies de las niñas para limitar su crecimiento

aseguraba un mejor matrimonio a cambio de la deformidad y dislocación de los huesos. Mientras que en algunas tribus de Borneo y de África Oriental se prefiere el aspecto "ajirafado" del cuello de las muchachas, éste se consigue prolongando año tras año un collar de aros de bronce, pero si más tarde se retira el collar el debilitado cuello no puede soportar la cabeza.

Desde los tiempos del antiguo Egipto algunos padres practicaban la modificación de la forma natural de la cabeza de los niños, para intentar mejorar las cualidades estéticas de la cabeza. La maleabilidad del cráneo infantil permite esta modificación de la cabeza. En diferentes culturas, la cabeza ha sido alargada, aplanada o ensanchada, primero haciendo presión con la mano y luego con tablas diversas. Los mayas del Yucatán precolombino consideraban bellas las cabezas alargadas. En Francia se hacían esas deformaciones craneales incluso en el siglo pasado. Aunque se consideraban hermosas las cabezas alargadas, ensanchadas o aplanadas, así se pretendía también "moldear el cerebro" de modo que el niño adquiriera valor, rectitud moral, sentimientos sinceros y una mayor capacidad intelectual.

La distancia entre los interlocutores

Adela Amado dice que los japoneses como viven en un país en donde la gente convive en un espacio relativamente pequeño, cuando conversan guardan entre ellos un reducido espacio. Por eso, cuando un japonés habla con un europeo o un estadounidense, por ejemplo, forman un espectáculo. El japonés como está acostumbrado a las distancias cortas, se acerca por costumbre a su

interlocutor extranjero, pero como éste tiene una cultura diferente, se aleja del japonés y éste se acerca a él de manera que pareciera que danzaran.

El saludo

Según Conrad Kottak, los brasileños de clase baja, en especial las mujeres, dan apretones de manos muy flojos a quienes consideran sus superiores sociales. En muchas culturas los hombres dan apretones de manos más firmes que las mujeres. En Japón, hacer reverencia forma parte de la normalidad en las relaciones sociales, pero se utilizan diferentes tipos de reverencias dependiendo del estatus social de la gente con quien se interactúa.

En Francia, los hombres se saludan con un beso en la mejilla, mientras que los griegos se besan en la boca. En la India se saludan con las manos unidas e inclinando la cabeza.

El lenguaje de las manos

Formar un círculo con el pulgar y el índice, en los Estados Unidos significa que todo está bien, en Francia significa cero o que no vale nada; en Japón es un símbolo del dinero; en algunos países árabes es una maldición, mientras que en Alemania, Brasil y Australia es un gesto obsceno. (Citado por Margel Castillo. *Análisis del discurso oral y escrito*. Pág. 184).

Según los estudios realizados por Conrad Kottak, los brasileños agitan un dedo para decir que no. Los norteamericanos dicen "Uh huh" para afirmar, mientras que en Madagascar se hace un sonido similar para denegar.

Para indicar una dirección, los norteamericanos señalan con los dedos, la gente en Madagascar lo hace con los labios.

2.5.2. Variaciones de género

Entre los hombres y mujeres, también hay ciertas diferencias en el uso de la comunicación no verbal, además, las mujeres tienen ciertas licencias, es decir, se les permiten algunas conductas no verbales que no son permitidas a los hombres porque se les podría mal interpretar, por ejemplo, sonríen más, se sienten más atraídas por las personas que sonríen, utilizan más la mirada, su saludo o apretón de manos puede ser más débil, etc. Citaremos algunas diferencias de género en la comunicación no verbal, encontradas por algunos lingüistas.

Contacto visual

Deborah Tannen durante 1990, analizó las diferencias de los estilos de comunicación de los hombres y mujeres norteamericanos y sus comentarios van más allá del lenguaje verbal. Descubrió que las chicas y las mujeres tienden a mirarse directamente entre ellas cuando hablan, mientras que los chicos y los hombres no lo hacen. Los varones son más propensos a mirar al frente en lugar de entrar en contacto visual con los ojos de alguien, en especial con otro hombre que se halle sentado enfrente. (Citado por Conrad Phillip Kottak. *Antropología cultural*. Pág. 102).

La sonrisa

Las mujeres tienden a sonreír más que los hombres, pero sus sonrisas son más difíciles de interpretar. Las sonrisas de los hombres, por lo general, significan sentimientos positivos, en tanto que las sonrisas de las mujeres

tienden a ser expresiones generales de afiliación y cordialidad. (Citado por Margel Castillo. *Análisis del discurso oral y escrito*. Pág. 185).

El contacto físico y la distancia entre los interlocutores

Según la psicóloga Ana Muñoz, las mujeres suelen sentir menos nerviosismo cuando su zona personal se ve invadida por mujeres desconocidas, pero reaccionan de forma muy negativa si lo hace un hombre, porque lo interpretan como una insinuación sexual. Los hombres, en cambio, no suelen sentirse incómodos cuando una desconocida invade esta zona, aunque también lo interpretan como un deseo de mayor intimidad. Algo parecido podría decirse del contacto físico. Si bien las mujeres sólo suelen permitir que quien las toque sea un buen amigo si se trata de un hombre, a éstos no les suele importar que los toque una mujer desconocida.

Gestos y posturas

Es más probable que las mujeres mantengan los brazos cerca de su cuerpo y menos probable que se inclinen hacia delante, generalmente, las mujeres juegan más con el cabello o el vestido y aplauden más que los hombres.

También en grupos convencionales, los hombres tienden a relajarse y tumbarse. Las mujeres pueden adoptar una postura relajada similar en grupos de mujeres, pero cuando están con hombres tienden a apoyarse sobre sus extremidades y adoptan una postura más tensa.

Las emociones

En el occidente, a las mujeres se les permite ser más emotivas que los hombres, sobre todo en algunas comunidades machistas como la nuestra, las mujeres pueden reír y llorar con libertad.

Por otro lado, si estamos tristes en Estados Unidos como en China o en Zambia, nuestra expresión facial y la postura corporal delatarán nuestro estado de ánimo, pero las mujeres por su sutileza, sensibilidad y receptibilidad, son más diestras que los hombres detectando las señales más sutiles que puedan poner de manifiesto el estado emocional de sus interlocutores.

2.6. La motivación

Para explicar la motivación no bastan la física y la química. Si alguien se propone escalar una montaña o alcanzar un objetivo es porque hay factores que ponen en marcha el motor: el aprendizaje, la personalidad, los castigos, los incentivos, entre otros.

2.6.1. Conceptos

Según Carolina Camacho de la Universidad Nacional Experimental de Venezuela, en su artículo *Autoestima y motivación*, publicado en la Internet, la motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo.

Por su parte Francisco García y Fernando Doménech en su artículo, *Motivación, aprendizaje y rendimiento escolar*, publicado también en la Internet,

afirman que la motivación es la palanca que mueve toda conducta, lo que nos permite provocar cambios tanto a nivel académico como en cualquier situación de la vida, no es un proceso unitario, sino que abarca componentes muy diversos que ninguna de las teorías elaboradas hasta el momento ha conseguido integrar, de ahí que uno de los mayores retos de los investigadores es tratar de precisar y clarificar qué elementos o contactos se engloban dentro de este amplio y complejo proceso llamado motivación. Sin embargo, a pesar de las discrepancias existentes la mayoría de los especialistas coinciden en definir la motivación como un *conjunto de procesos implicados en la activación, dirección y persistencia de la conducta*.

Camacho agrega que la motivación también es considerada como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación. En efecto, la motivación está relacionada con el impulso, porque éste provee eficacia al esfuerzo colectivo orientado a conseguir los objetivos.

El impulso más intenso es la supervivencia en estado puro, es decir, cuando la vida está en peligro y se lucha por ella, seguido por las motivaciones que derivan de la satisfacción de las necesidades primarias y secundarias como lo son el hambre, la sed, el abrigo, el sexo, seguridad, protección, entre otras.

Se puede considerar que la motivación es el primer elemento cronológico de la conducta, es ella la que pone en movimiento el organismo y persiste hasta la reducción de la tensión. Así como las condiciones orgánicas actúan sobre el psiquismo, éste también puede influir sobre el cuerpo, por ejemplo, la cólera o la

vergüenza provoca una afluencia de sangre en el rostro que hace que se enrojezca.

Según Chiavenato, existen tres premisas que explican la naturaleza de la conducta humana, las cuales son:

El comportamiento es causado. Es decir, existe una causa interna o externa que impulsa el comportamiento, producto de la influencia de la herencia o del ambiente.

Por ejemplo, cuando el comportamiento se aprende por imitación, es decir, un individuo se comporta de cierta forma porque así le enseñaron en su hogar, familia o comunidad.

El comportamiento es motivado. Los impulsos, deseos, necesidades o tendencias, son los motivos del comportamiento.

Estos tienen que ver con las necesidades orgánicas, primarias o secundarias.

El comportamiento está orientado hacia objetivos. Existe una finalidad en todo comportamiento humano, dado que hay una causa que lo genera, la conducta siempre está dirigida hacia algún objetivo.

El objetivo puede alcanzar una meta, conseguir un logro, por ejemplo, la elevada necesidad de alcanzar éxito en el plano económico induce a ciertos individuos a buscar nuevos y más difíciles desafíos. El dinero se ha convertido en uno de los objetivos principales que provoca en los seres humanos comportamientos muy variados.

Así pues no conviene confundir la motivación con los estímulos ni con los instintos, los tres impulsan a actuar, pero su origen y sus funciones son muy diferentes. La conducta motivada requiere una razón por la cual ponerse en marcha. Una conducta está motivada cuando se dirige claramente hacia una meta. El motivo es algo que nos impulsa a actuar, se presenta siempre como un impulso, una tendencia, un deseo, una necesidad.

Se puede señalar móviles que van desde impulsos más elementales, como el hambre, el sueño; hasta los más complicados y complejos, como por ejemplo, el deseo de ser ingeniero en sistemas computarizados, periodista, o profesor, entre otros. Toda actividad está motivada por algo, ese algo es el que se conoce como motivo. Es como un circuito cerrado donde se pueden distinguir tres momentos principales: motivo, conducta motivada y disminución o satisfacción de la necesidad.

2.6.2. Tipos de motivaciones

Pekrun estudió los efectos producidos por las emociones positivas y negativas en la motivación intrínseca y la extrínseca.

Motivación intrínseca: Se puede definir como aquella que procede del propio sujeto, que está bajo su control y tiene capacidad para auto reforzarse. La motivación intrínseca puede ser positiva o negativa.

La motivación intrínseca es positiva cuando se disfruta realizando una tarea, por ejemplo: la satisfacción de realizar con éxito una investigación.

La motivación intrínseca es negativa cuando provoca emociones negativas como la ansiedad, la ira, la tristeza, etc., o cuando conduce a la no

ejecución de la tarea, porque está vinculada con experiencias pasadas negativas.

La negación para realizar una tarea puede ser para evitar el aburrimiento u otras emociones negativas tales como la ansiedad, la impotencia, la ira, etc.

Motivación extrínseca: Se define como aquella que procede de afuera y que conduce a la ejecución de las tareas. Todas las clases de emociones relacionadas con resultados se asume que influyen en la motivación extrínseca de tareas.

PeKrun distingue entre emociones prospectivas y retrospectivas ligadas a los resultados.

Considera emociones prospectivas aquellas que están ligadas prospectivamente y de forma directa con los resultados de las tareas como las calificaciones, la alabanza de los padres, etc. Así la esperanza y las expectativas del disfrute anticipado producirían una motivación extrínseca positiva, es decir, motivación para ejecutar la tarea con la finalidad de obtener resultados positivos. Mientras que, la desesperanza puede inducir a un estado de indefinición que provoca la reducción o total anulación de la motivación extrínseca por no poder alcanzar resultados positivos o evitar los negativos.

2.6.3. Influencias de las variables contextuales de la motivación

Francisco García y Fernando Doménech afirman que tradicionalmente ha existido una separación casi absoluta entre los aspectos cognitivos y los afectivos - motivacionales a la hora de estudiar su influencia en el aprendizaje

escolar, de forma que unos autores centran sus estudios en los aspectos cognitivos olvidando casi por completo los otros, o viceversa. En la actualidad, no obstante existe un creciente interés en estudiar ambos tipos de componentes de forma integrada. Se puede afirmar que el aprendizaje se caracteriza como un proceso cognitivo y motivacional a la vez, por lo tanto cuando se busca mejorar el rendimiento académico hay que tener en cuenta tanto los aspectos cognitivos como los motivacionales. Para aprender es imprescindible “poder” hacerlo, lo cual hace referencia a las capacidades, los conocimientos, las estrategias y las destrezas necesarias, pero además es necesario “querer” hacerlo, tener la disposición, la intención y la motivación suficientes.

Sin embargo, es importante señalar que las variables personales están estrechamente ligadas al ambiente en el cual el estudiante desarrolla su actividad académica.

Influencias de las variables contextuales en el autoconcepto

El autoconcepto es el resultado de un proceso de análisis, valoración e interpretación de la información derivada de la propia experiencia y del “feedback” de los otros significativos como compañeros, padres y profesor.

Una de las funciones más importantes del autoconcepto es la de regular la conducta mediante un proceso de autoevaluación o autoconciencia, de modo que el comportamiento de un estudiante en un momento dado está determinado en gran medida por el autoconcepto que posea en ese instante.

El papel del profesor es fundamental en la formación y cambio del autoconcepto académico y social de los estudiantes. El profesor es la persona

más influyente dentro del aula, por lo tanto, el alumno valora mucho sus opiniones y el trato que recibe de él. Un estudiante que sea ridiculizado ante sus compañeros, que reciba continuas críticas del profesor por sus fracasos, está recibiendo mensajes negativos para su autoestima. En cambio, un alumno a quien se le escucha, se le respeta y se anima ante el fracaso está recibiendo mensajes positivos que elevará su autoestima.

El papel que juegan los iguales, es decir, los compañeros, también es muy importante, no sólo porque favorecen el aprendizaje de destrezas sociales o la autonomía e independencia respecto al adulto, sino que ofrecen un contexto rico en interacciones en donde el sujeto recibe una gran cantidad de información procedente de sus compañeros que le servirá de referencia para desarrollar, mantener o modificar su autoconcepto tanto en su dimensión académica como social. Por ejemplo, la valoración que el sujeto hace de su propia competencia académica (auto eficacia), está en función de los resultados escolares que obtiene y del resultado del proceso de compararse con sus compañeros, lo que determinará sus expectativas de logro y su motivación.

Se puede afirmar que tanto la actuación del profesor(a) como las interacciones académicas y sociales de los alumnos(as) juegan un papel importante en el desarrollo del autoconcepto.

Influencias de las variables contextuales en las metas de aprendizajes adoptados

El tipo de metas que los alumnos persiguen depende tanto de los aspectos personales como de los situacionales. Según Ames entre las variables

situacionales que influyen en las metas que persiguen los alumnos, cabe destacar una serie de elementos relacionados con la organización de la enseñanza y la estructura de la clase: el sistema de evaluación, la actitud del profesor, la organización del aula, el tipo de tareas, etc. Todas estas variables situacionales son agrupadas por Ames en tres dimensiones: el diseño de tareas y actividades de aprendizajes, las prácticas de evaluación y la utilización de recompensas, y la distribución de la autoridad o de la responsabilidad en la clase.

Como la organización y la estructuración de la enseñanza es de responsabilidad exclusiva del profesor, se deduce que es éste el que con su actuación instruccional determinará el que los estudiantes adopten un tipo de metas u otras.

Influencias de las variables contextuales en las emociones de los estudiantes

Se ha señalado que el componente afectivo recoge las reacciones emocionales de los estudiantes ante la tarea. El tipo de emoción que experimenta el alumno en la realización de la tarea viene determinada fundamentalmente, por las características propias de la tarea y, en particular, por el contenido de la misma y la estrategia metodológica diseñada por el profesor para su realización.

En este sentido para que el alumno/a se sienta motivado para aprender unos contenidos de forma significativa es necesario que pueda atribuir sentido (la utilidad del tema) a aquello que se le propone.

Por ejemplo, algunos profesores insisten en que los alumnos a nivel universitario se aprendan y reciten de memoria las poesías, es posible que los estudiantes de la Escuela de Español crean que esta tarea es significativa, pero los estudiantes de otras carreras no le ven el sentido, es decir, la utilidad de aprenderse largas estrofas que no entienden, para decirlas de memoria frente a su profesor y compañeros.

Para que el alumno/a se motive, depende de muchos factores personales (autoconcepto, creencias, actitudes, expectativas, etc.), pero fundamentalmente depende de cómo se le presenta la situación de aprendizaje, lo atractiva e interesante que le resulte al estudiante para implicarse activamente en un proceso de construcción de significados.

Por otro lado, que el alumno/a esté motivado para aprender significativamente también requiere la existencia de una distancia óptima entre lo que el alumno ya sabe y el nuevo contenido de aprendizaje. Si la distancia es excesiva el alumno se desmotiva porque cree que no tiene posibilidades de asimilarlo o de atribuirle significado al nuevo aprendizaje, y si la exigencia del profesor persiste puede generar ansiedad en el estudiante. Si la distancia es mínima también se produce un efecto de desmotivación porque el alumno ya conoce, en su mayor parte, el nuevo material a aprender y se aburre.

Desde la concepción constructivista del aprendizaje se asume que el aprendizaje significativo es en sí mismo motivador, porque el alumno disfruta realizando la tarea o trabajando esos nuevos contenidos (en contraposición al aprendizaje mecánico o memorístico), pues entiende lo que se le enseña y le

encuentra sentido. Cuando el estudiante disfruta realizando la tarea se genera una motivación intrínseca donde puedan aflorar una variedad de emociones positivas o placenteras.

Pero la concepción constructivista ha sido mal interpretada por algunos docentes, quienes creen que ésta se basa en la aplicación de charlas durante todo el semestre y han olvidado cómo se explica el tema asignado, y así motivar a los estudiantes para que realicen con gusto las tareas. Es decir, comunicar a sus estudiantes el valor real de la utilización de los contenidos. Con la explicación pertinente se potenciará la capacidad para pensar de manera flexible y crítica, y además de manera consciente. Lo cual los llevará a reflexionar sobre las ventajas de aprender el tema asignado.

2.6.4. Cómo mejorar la motivación en el aula

Francisco García y Fernando Doménech presentan una propuesta instruccional para mejorar la motivación en el aula, la misma va dirigida hacia los tres elementos que integran la situación educativa: profesor, alumno y contenido. La aplicación de esta propuesta se debe dar *antes*, *durante* y *después* del proceso de enseñanza y aprendizaje en el aula. Explican que el momento **antes** se debe dar en la planificación o diseño de instrucción que presenta el profesor. El momento **durante** es cuando se pone en práctica el diseño y abarca tanto el clima de la clase como las interacciones. El momento **después** corresponde a la evaluación final, así como la reflexión entre los participantes del proceso que les permita corregir errores para afrontar los nuevos aprendizajes.

Como se observa, en la propuesta de estos especialistas se percibe que el responsable de la motivación en el aula es el profesor, es él quien debe plantear estrategias para que sus alumnos cambien de actitud ante la situación educativa, de manera que sean atraídos y se sientan impulsados para adquirir con satisfacción o con gusto los conocimientos dados.

Bertolt Brecht, teorizante y dramaturgo alemán decía que el aprendizaje debe ser un placer y el placer un aprendizaje, norma fundamental para la educación: la educación no debe ser una molestia para quien la reciba. Cabe aquí la pregunta del millón, ¿en nuestro país, es realmente así, los estudiantes de cualquier nivel primaria, pre media, media, universitario y post universitario, sienten gusto, satisfacción o placer cuando participan en el proceso de enseñanza y aprendizaje?

Lo más probable es que la mayoría de los estudiantes panameños respondan que no a esta pregunta, sin embargo, casi todos los niños inician con gran entusiasmo el proceso escolar, luego de uno o dos años los niños piensan que la escuela es aburrida, exigente, les provoca cansancio, pereza, ansiedad, decepción, y otros malestares. Por lo que ir a la escuela no es placentero, pero van porque se sienten obligados por sus padres, la sociedad y por la ley. Si es así, por qué los estudiantes van a la universidad, si a este nivel no existe este sentido de obligatoriedad. Se sabe que la mayoría de los jóvenes van a la universidad en busca de una profesión que les agrade y que les ofrezca una mejor calidad de vida. Pero, ¿entonces por qué algunos fracasan o desertan,

porque se equivocaron de carrera o porque algunos profesores piensan que a este nivel ya no es importante motivarlos?

García y Doménech sugieren que el docente en cualquier nivel académico debe seguir estas actuaciones instruccionales durante el proceso de enseñanza y aprendizaje:

Actuaciones instruccionales a realizar antes de la clase

Se debe realizar una prueba diagnóstica, ya sea oral o escrita para saber las expectativas y necesidades de los estudiantes, así como también sus posibilidades y limitaciones, para generar estrategias motivadoras.

El docente, el primer día de clases, puede preguntarle a sus alumnos qué esperan ellos aprender en el curso. Si es una asignatura académica como español, matemáticas, inglés, geografía, historia, ciencias, entre otras, que ya la han dado desde la primaria, podría preguntarles, pidiéndoles que sean muy sinceros, qué es lo que les gusta y lo que no, de dicha materia. Cuando el estudiante le responda, por ejemplo, que del español no le agrada la ortografía o la lectura de novelas, se le puede motivar diciéndole que a través de la ortografía de una persona, se puede calificar su personalidad, su valor académico, su capacidad e interés intelectual y que a través de la lectura de cuentos, novelas u otros géneros se puede viajar por el tiempo, a otros países, a otras dimensiones, se pueden conocer costumbres, culturas, ideas y opiniones diferentes.

Y si esto no funciona, los especialistas dicen que se debe apostar por una planificación sistemática y rigurosa de las situaciones de enseñanza que

contemple tres aspectos: las características de los contenidos y los objetivos, la competencia de los alumnos y los distintos enfoques metodológicos que es posible adoptar para presentar de manera atractiva la situación del aprendizaje para facilitar la atribución de sentido y significado a las actividades y contenidos.

Es decir, el docente sin perder o alejarse de los objetivos y contenidos, debe tener un abanico de estrategias metodológicas de manera que si una no le funciona debe implementar otra, igualmente, debe tomar en cuenta las competencias de los alumnos para no aplicar las mismas estrategias a todos los grupos.

García y Doménech terminan esta actuación diciendo "Hay que programar para garantizar probabilidades de éxito. El profesor debe ser provocador del éxito no del fracaso. Hay que ofrecer éxito para que el alumno no aprenda de la frustración sino del éxito".

Cada docente entiende a su manera este mensaje, algunos lo interpretan que para ser un profesor exitoso debe ser muy elástico o flexible, es decir, permitir al alumno todas las facilidades, porque estos docentes creen que la idea es no fracasar a nadie.

Otros consideran que el profesor exitoso es aquel que es temido por su fama de "duro", porque, generalmente, los pocos estudiantes que pasan con él, lo hacen con la calificación mínima, y ellos mismos se autodenominan con mucho orgullo "el filtro" o "la muralla" donde se estrellan los estudiantes. Este tipo de profesores desconocen el significado de la palabra motivación y a nivel universitario, estos docentes piensan que la misma no es necesaria, ya que

nadie obliga a los estudiantes a estar allí, pero, y si no existieran los estudiantes, ¿él estaría allí?

Actuaciones instruccionales a realizar durante la clase

García y Doménech dicen que otras de las actuaciones que el profesor puede utilizar para mejorar la motivación de sus alumnos deben estar orientadas a crear un clima afectivo, estimulante y de respeto durante el proceso instruccional en el aula. Generar un clima afectivo significa conectarse empáticamente con el alumno, esto puede lograrse a través de una serie de técnicas o pautas de comportamiento como: dirigirse a los alumnos por su nombre, aproximación individualizada y personal, uso del humor que provoque sonrisas, reconocimiento de los fallos, utilizar dinámicas para eliminar la pereza, el sueño, la tensión o el aburrimiento, etc.

En toda organización social debe existir respeto entre las personas interactuantes. El profesor debe creer en el alumno y viceversa. Si se pierde el respeto se pierden muchas cosas.

Hay muchas formas de crear un clima instruccional que resulte estimulante para el aprendizaje. Una manera de estimular el aprendizaje consiste en romper con la monotonía del discurso creando continuamente desequilibrios cognitivos. Las películas de suspenso nos mantienen atentos a las pantallas porque crean desequilibrio de forma continuada, los docentes también lo tienen que crear en el aula preguntando, generando interrogantes, etc. Otra forma de estimular el interés de los estudiantes es relacionando el contenido con sus experiencias, con lo que conocen y les es familiar. También resulta

estimulante envolver a los estudiantes en una alta variedad de actividades en donde se fomente la participación, el trabajo cooperativo y se utilice material didáctico diverso y atractivo.

Un buen docente es aquel que tiene vocación, que le gusta enseñar, que desea que sus alumnos aprendan con gusto, entonces no es posible que se pase todo el semestre con un tipo de actividad tediosa o aburrida, o que sus alumnos durante su clase estén tensos, temerosos por la actitud del lenguaje verbal o no verbal que demuestra.

Actuaciones instruccionales a realizar después de la clase

Cuando alguien sabe que va a ser evaluado, generalmente, se pone tenso, se llena de ansiedad, se desespera y hasta intervienen factores sicosomáticos. Por lo que en primer lugar, hay que tratar de evitar o aliviar las emociones negativas como la ansiedad o estrés que aparecen en las situaciones de control o examen.

Según los especialistas citados, resulta recomendable "la evaluación criterial" que pone énfasis sobre los propios logros de los alumno/as, evitando comparaciones en torno a la norma y permite valorar el esfuerzo personal realizado, teniendo en cuenta sus posibilidades y limitaciones.

Se sugiere que periódicamente, después de finalizar cada clase, unidad o tema resulta muy interesante realizar autoevaluaciones conjuntas, profesor y alumnos, sobre el desarrollo del proceso instruccional seguido, expresando de forma sincera las emociones y sentimientos experimentados en el desarrollo de las clases, así como el reconocimiento de los fallos. También es conveniente

generar nuevos interrogantes (desequilibrios cognitivos) después de cada lección que estimulen en los alumnos el deseo continuado de aprender.

Estas y otras actuaciones del profesor van dirigidas a evitar los repetidos fracasos que experimentan los sujetos en el aprendizaje, no tanto por sus aptitudes como por su falta de motivación, que les llevan a desarrollar creencias de faltas de competencias, que a su vez, conllevan bajas expectativas de logro, autoestima inadecuada y como consecuencia escasa implicación en las tareas y un bajo rendimiento escolar.

2.7. La autoestima

Mucho se ha hablado y escrito sobre la autoestima, pero se sabe que ésta es básicamente un estado mental, un sentimiento valorativo que puede ser positivo o negativo que se tiene de su propia imagen o persona.

Es cómo se aprecia una persona a sí misma, este aprecio se puede aprender, cambiar o mejorar porque se basa en los pensamientos, sentimientos y experiencias que sobre nosotros mismos hemos ido recogiendo, asimilando e interiorizando durante nuestra vida.

La autoestima es responsable de muchos fracasos y éxitos ya que éstos están intrínsecamente ligados. Una autoestima adecuada, se vincula a un concepto positivo de sí mismo, potencia la capacidad de las personas para desarrollar sus habilidades y aumenta el nivel de seguridad personal, así como también es la base de una salud mental y física adecuada, porque al sentirse bien, al gustarse a sí mismo, se refleja en todo. Generalmente, las personas que tienen una autoimagen positiva poseen una autoestima adecuada.

Lola García dice que para transmitir una buena imagen se debe estar a gusto y seguro con uno mismo y sugiere que para potenciar la imagen se debe cuidar una norma fundamental, que es mantener una coherencia entre los cuatro canales de información que se utilizan al transmitir cualquier mensaje. Los cuatro instrumentos que deben apoyarse entre sí son: su apariencia exterior, la indumentaria, los gestos y la voz, el tono y su modulación.

Si una persona tiene una autoestima baja se enfocará hacia la derrota y el fracaso y lo demostrará en su actitud, sus gestos, su postura, su forma de vestirse, de sentarse, etc.

Algunos padres y docentes acostumbran a menospreciar a los chicos/as que tienen un bajo rendimiento escolar, desconociendo que con esta actitud le dañan o merman la autoestima.

2.7.1. Origen de la autoestima

La autoestima se desarrolla a lo largo de nuestras vidas, mediante la internalización, a medida que se forma esa imagen que llevamos en el interior y lo hacemos a través de nuestras experiencias con otras personas y las actividades que realizamos.

La formación de la autoimagen comienza desde los primeros años de vida, desde entonces se percibe al mundo que nos rodea como un lugar seguro o peligroso y la predisposición a interactuar con él puede ser positiva o negativa. Durante estos primeros años de vida, nuestros éxitos y tropiezos y la forma como fuimos tratados en cada ocasión por los miembros de la familia inmediata,

por los maestros y los amigos, contribuyen a la creación de esa imagen de nosotros mismos que llevamos dentro y en consecuencia establece el nivel de autoestima.

Si las personas quienes tienen a cargo el cuidado de los niños tienen esto presente, pueden hacer la diferencia al estar conscientes de las consecuencias para los niños de valorar cada cosa que ellos dicen, hacen o piensan. De esta manera estarán contribuyendo a crear una generación de seres humanos con mayor bienestar general en sus vidas.

2.7.2. Importancia de la autoestima

Poseer una adecuada autoestima es importante, ya que de la valoración que alguien haga de sí mismo dependerá lo que haga en la vida y su participación en ella. Además, condiciona el proceso de desarrollo de las potencialidades humanas y también la inserción de la persona dentro de la sociedad.

Dentro del ámbito profesional, una autoestima positiva facilita una mejor percepción de la realidad y de la comunicación interpersonal, ayuda a tolerar mejor el estrés, la incertidumbre y vivir los procesos de cambio.

La autoestima, además es aprender a querernos y respetarnos, es algo que se construye y reconstruye por dentro. Esto depende también, del ambiente familiar en el que se está y de los estímulos que en éste se brinda.

La comunicación y el intercambio de mensajes son permanentes entre los seres humanos, y se sabe que ésta no sólo se da cuando hablamos, sino a

través de todo lo que hacemos o no hacemos: silencios, posturas, gestos, actitudes, expresiones faciales, tonos de voz que cambian el sentido de lo que se dice al igual que las miradas significativas. Por eso una persona puede manejar la comunicación como un elemento de poder sobre otros, que le permite controlar la relación e influir sobre las personas para obtener las respuestas que desea.

De ahí que la autoestima y la comunicación estén muy relacionadas, porque según como se diga algo, el efecto será positivo o negativo, de aprendizaje o de resentimiento, que se transmite desde la infancia hacia el futuro.

Según se hayan comunicado nuestros padres con nosotros así van a ser los ingredientes que se incorporen a nuestra personalidad, a nuestra conducta, nuestra manera de juzgarnos o relacionarnos con los demás.

Ninguna forma de maltrato es educativa y ningún mensaje o comunicación que culpabiliza, critica, acusa, insulta o reprocha es un buen estímulo para nadie.

2.8. El aprendizaje

Los seres humanos poseen un don muy importante que la naturaleza les ha concedido es el de la adaptabilidad, la capacidad para aprender formas nuevas de comportamientos que les permiten afrontar las circunstancias siempre cambiantes de la vida. Partiendo de este elemento, se puede definir el aprendizaje como un cambio relativamente permanente del comportamiento de

un organismo animal o humano, provocado por la experiencia. La experiencia y cambio que determinarán las destrezas motoras (desde caminar hasta jugar al tenis), las ideas morales, la autoimagen, los pensamientos, las motivaciones que los impulsan a actuar, el lenguaje verbal o no verbal con que se comunican, la capacidad para estudiar o incluso parte de la conducta sexual y afectiva.

El aprendizaje es, por encima de todo una fuente de esperanza en el futuro, es garantía de un devenir más equilibrado porque los seres humanos son los que tienen más capacidad para modificar su comportamiento a través de esta original herramienta, los únicos que pueden confiar en que hoy es el primer día del resto de sus vidas y que deben estar dispuestos a seguir aprendiendo para mejorar y consolidar el mañana.

Se aprende a nadar, a escribir, a cocinar, pero el aprendizaje es más que un conjunto de habilidades. Es un proceso esencial del comportamiento del ser humano que parte de la experiencia vital y que incide tanto en la adquisición de conocimientos como en el desarrollo de la personalidad y en la expresión de los sentimientos.

Peter Drucker, reconocido escritor, profesor y consultor, cuenta de sus años de aprendiz en Austria "El aprendizaje verdadero llega al corazón de aquello que significa ser humano. A través del aprendizaje nos recreamos, podemos hacer algo que nunca fuimos capaces de hacer, percibimos el mundo y nuestra relación con él de otra forma, extendemos nuestra capacidad y somos partes del proceso generativo de la vida. Existe en cada uno de nosotros un

ávido deseo por este tipo de aprendizaje". (Citado por Montse Urpí. *Aprender comunicación no verbal*. Pág. 82).

2.8.1. Factores que influyen en el aprendizaje

En el proceso de aprendizaje intervienen muchos factores y uno de ellos es el entorno en el que se vive o se frecuenta, este puede ser un estímulo y un apoyo para el aprendizaje o bien perjudicarlo.

Las personas aprenden a través de sus sentidos, viendo las cosas, oyéndolas, tocándolas e incluso oliéndolas o degustándolas, aunque la mayoría de las veces estas dos últimas maneras de aprender han sido marginadas por la educación convencional. Incluso la educación convencional tiende a darle más importancia a los aspectos audiovisuales, dejando de lado a los otros sentidos. Por eso, uno de los aspectos que hay que destacar del propio aprendizaje es que el resto de los sentidos, sobre todo las sensaciones y los movimientos corporales, son también importantes.

Como ya se sabe, el aprendizaje es un proceso que dura toda la vida, o sea, siempre se está aprendiendo algo, porque nadie es dueño del conocimiento, y dicho proceso es personal, es decir, nadie puede aprender por otro. Aprender implica cambiar y a menudo los cambios van acompañados de miedo, ansiedad y resistencia. Se aprende cuando se sabe algo que se desconocía o se puede hacer algo que antes no era capaz de hacer. El aprendizaje está ligado al desarrollo humano y está afectado por los cambios biológicos y psicológicos.

No sólo se aprende dentro de un contexto formal, es decir, con actividades estructuradas en un currículum, o de forma consciente, cuando se va a la escuela, a la universidad, a un seminario o curso, o cuando se lee; sino también en situaciones no planificadas, a través de las experiencias diarias de la vida.

Muchos de los estudiosos de este tema dicen que los factores que influyen en el aprendizaje son:

La inteligencia, aptitudes, interés, alimentación, experiencias de aprendizajes previos, ambiente familiar, ambiente académico, ambiente social, recompensas y castigos, personalidad, actitudes, necesidades, nivel de aspiración, salud, métodos de aprendizaje, estilos de aprendizajes, hábitos de estudio, oportunidades de aprendizaje, impacto de errores, entre otros.

2.8.2. Estilos de aprendizajes

Cada persona tiene su propio estilo para aprender, lo importante es saber identificarse con cada modalidad de aprendizaje y seleccionar el estilo con el que se siente una sensación de agrado.

De acuerdo con los investigadores de los estilos de aprendizajes, éstos se pueden clasificar en estilo activo, reflexivo, teórico y pragmático.

Estilo activo

Las personas que prefieren el estilo activo viven plenamente las experiencias. No son escépticas y realizan con entusiasmo cualquier tarea nueva. Son entusiastas, arriesgadas y espontáneas. Viven el presente y les

encanta tener nuevas experiencias. Son personas muy activas. Cuando el interés y la novedad de una actividad disminuyen, comienzan a buscar la próxima. Se crecen ante los retos que suponen nuevas experiencias y se aburren con cometidos a largo plazo. Les gusta trabajar en equipo y generan ideas. Son participativas y se interesan por los asuntos de los demás. Son protagonistas, líderes y por ellos centran a su alrededor todas las actividades. Saben improvisar. Son competitivas y divertidas.

Estilo reflexivo

Los que prefieren este estilo piensan en cada experiencia desde diferentes perspectivas y ponderan las diferentes alternativas. Les gusta recopilar datos y analizarlos detenidamente antes de sacar conclusiones. Son sumamente prudentes y siempre consideran concienzudamente todas las alternativas posibles antes de realizar un movimiento. No soportan trabajar bajo la presión del tiempo y suelen ser lentos. Disfrutan observando el comportamiento y actuación de los demás y no intervienen hasta que han hecho suya la situación. Son personas muy observadoras, receptivas y analíticas. Acostumbran a ser pacientes, cuidadosas, detallistas y prudentes. Suelen mostrar un aire ligeramente distante a su alrededor.

Estilo teórico

Las personas que prefieren este estilo esbozan teorías que dan sentido a lo que se observa. Son extremadamente lógicas y objetivas. Plantean la resolución de problemas en etapas siguiendo un orden racional. Tienden a ser perfeccionistas. Integran los hechos en teorías coherentes. Les gusta realizar y

sintetizar. Son profundas en su sistema de pensamiento cuando han de establecer principios, teorías y modelos. Se divierten elaborando hipótesis, consideran que cualquier cosa para ser buena ha de ser lógica. Buscan la racionalidad y la objetividad. Huyen de lo ambiguo y de lo subjetivo. Son personas muy metódicas, disciplinadas, objetivas, críticas y estructuradas.

Estilo pragmático

Las personas que prefieren este estilo buscan el aprendizaje a través del acierto y del error, practican o experimentan con las ideas. Descubren el aspecto positivo de las nuevas ideas y aprovechan la primera oportunidad para experimentarlas. También disfrutan aplicando aquello que han aprendido. Les gusta actuar rápidamente y con seguridad en aquellas ideas y proyectos que les atrae. Se impacientan con las personas que teorizan. Son muy realistas cuando han de tomar una decisión o resolver un problema. Suelen aportar soluciones a los problemas. Para ellos, lo bueno para ser bueno ha de funcionar. Son extraordinariamente prácticos, directos y eficaces. Siempre creen que pueden hacerlo mejor. También destacan por ser realistas, técnicos, decididos, positivos y claros. Dan muestra de tener una gran seguridad en sí mismo.

Hoy trabajar significa aprender, por lo que todos deben ser aprendices en sus trabajos y probablemente de las tareas de los demás. Es importante conocer los principios básicos del aprendizaje para que cada persona busque ser más efectiva en todo lo que realiza.

2.8.3. Aprender a aprender

La idea de aprender a aprender, rescatada desde hace unas décadas, no es nueva. Ya en su época, Jean Jacques Rousseau manifestó la aspiración a desarrollar actitudes y métodos de aprendizaje separadamente de la enseñanza formal, antes de la adquisición de conocimientos. En estos últimos años, la idea de aprender a aprender ha despertado un gran interés y se ha convertido en punto de mira para los defensores de la educación permanente, los teóricos del Curriculum, los psicólogos cognitivos y los reformadores de la educación. Los defensores de la educación permanente, es decir, de la educación de por vida, sostienen que aprender a aprender es un objetivo prioritario de la etapa de la enseñanza obligatoria. Consideran que ha de enseñarse a los jóvenes a aprender con eficacia y que se les ha de inculcar la disposición de seguir aprendiendo.

Los reformadores de la educación consideran que la intervención educativa debe tener como objetivo básico posibilitar que los alumnos sean capaces de aprender a aprender, la escuela de hoy ha modificado su orientación y ha dejado de tener como cometido básico la transmisión de conocimientos a los alumnos, en especial la transmisión efectuada de manera mecánica y repetitiva, sin demasiada reflexión. Aunque todavía existen en todos los centros educativos los docentes tradicionalistas que sólo exigen a sus estudiantes el aprendizaje memorístico.

Ahora, cada vez más, de forma liberada y sistemática se plantea la necesidad de aprender a aprender. Cada persona ha de responsabilizarse de su propio proceso de aprendizaje y ha de convertirse en agente activo del mismo. Aprender a aprender ayuda a planificar el trabajo; a elegir los métodos más adecuados para realizar diferentes tareas; a reflexionar sobre los procesos seguidos; a valorar las diferentes alternativas, etc., es decir, aprender a aprender ayuda a adquirir estrategias como planificar, a examinar las propias realizaciones para identificar las causas de las dificultades; verificar, evaluar, revisar y ensayar.

Cada persona debe ser consciente que todos los días hay conocimientos nuevos para adquirir, que aunque se posean varios títulos universitarios en diferentes carreras o grados, el mundo, la vida, evoluciona y cambia, y este cambio trae consigo nuevas teorías y para conocerlas hay que estudiar, actualizarse a través de cursos o seminarios.

Los docentes deben inculcar a los estudiantes que el aprendizaje nunca se detiene, que es un proceso que dura toda la vida, por lo que cuando se obtiene un título no se puede decir: *lo sé todo, ya no estudio más*, porque en consecuencia se quedará estancado, obsoleto, pasado de moda o "muerto" como dijo en una ocasión el señor Rector de esta Universidad.

2.9. Importancia de la comunicación no verbal en la relación profesor – alumno

En el proceso de enseñanza y aprendizaje existe una relación entre los personajes principales que son el alumno y el docente, dicha relación debe estar caracterizada, entre otros aspectos, por el respeto, la armonía, la comunicación efectiva, la confianza, la credibilidad, etc.

Es importante que los docentes tomen en cuenta que en el aula no sólo es importante la interacción verbal, sino también la no verbal y todos los elementos que la forman.

En este punto se plantea la importancia que tienen esos elementos de la comunicación no verbal en la relación profesor – alumno:

Contacto visual

El contacto visual en el aula puede demostrar que se presta atención, que se excluye a alguien y proporciona realimentación.

Se ha preguntado alguna vez, ¿por qué los estudiantes se muestran nerviosos cuando dicen una charla o exposición oral? Entre otros factores, porque todas las miradas están sobre él, sobre todo la mirada evaluadora del docente. Ronald Adler dice que un contacto visual inadecuado puede denotar ansiedad, deshonestidad, vergüenza, aburrimiento o desconcierto. (Citado por Elizondo, Magdalena. *Asertividad y escucha activa en el ámbito académico*. Pág. 90).

A veces cuando un estudiante expone, su mirada puede dirigirse a sus compañeros, para evitar el contacto con el docente que lo evalúa; pero cuando dirige su mirada al techo o al piso es porque el contacto con sus compañeros y con el docente lo desconcertaría más y podría perder el hilo de su tema que lo más probable, se aprendió de memoria o mecánicamente. Cuando mira sólo al profesor, tal vez puede significar que él se considera un miembro débil en el grupo por eso evita el contacto visual. Cuando el estudiante mira a sus compañeros y al profesor es porque confía en sí mismo y no teme encontrar la mirada de cualquiera.

Y, ¿hacia dónde debe mirar el docente? En el ambiente académico es muy importante para el docente cuidar este aspecto, pues nada es más doloroso que sentirse ignorado o poco importante para los demás, es vital tener en mente que el contacto visual es como una ventana que se abre y que invita a la comunicación. Según algunos especialistas como Hybels y Weaver, no hay manera más segura para perder un receptor que evitando el contacto directo a los ojos o desviando la mirada al suelo, a las paredes, al techo o a cualquier otro lugar. Además, destacan que cuando el contacto visual es directo son tan efectivos como si se hubiese estrechado la mano a la otra persona dándole la bienvenida al grupo. (Citado por Elizondo, Magdalena. *Asertividad y escucha activa en el ámbito académico*. Pág. 91).

A veces los docentes utilizan la intensidad de la mirada para llamar la atención o controlar el grupo, pero se debe tener cuidado con las miradas para evitar malas interpretaciones, se debe evitar, por ejemplo: el parpadeo rápido,

fijar la mirada en un lugar o en un solo estudiante, ignorando a los demás, mover la cabeza y los ojos exageradamente, entrecerrar los ojos o abrirlos mucho, no mirar al estudiante cuando éste habla, pregunta o expone algo. Si se toma conciencia de la importancia que tiene la mirada se podrá lograr una mejor interacción entre los profesores y los alumnos.

El espacio o distancia entre los interlocutores

¿Por qué algunos estudiantes prefieren los últimos puestos?

Hybels y Weaver dicen que cuando un estudiante prefiere los últimos puestos es porque no desea llamar la atención y estas posiciones le son más cómodas y menos llamativas.

Cuando un estudiante prefiere los puestos del medio hacia atrás es porque no se siente seguro, no quiere que el profesor se fije en él o lo llame para hacerle preguntas y mandarlo al tablero, también puede ser que no esté interesado en la clase, sino en otros aspectos como interactuar más con sus compañeros y sabe que en ese lugar podrá hacerlo sin que el profesor se dé cuenta, pero cuando se tiene un alumno inquieto, platicador o agresivo, es común colocarlo cerca del escritorio del profesor, porque de esa forma se podrá controlar.

Cuando el estudiante prefiere los puestos del centro hacia adelante es porque está interesado en la clase, quiere escuchar bien al profesor y no perderse ni un detalle de la explicación.

También están los indiferentes que no les interesa el lugar ni la interacción, para ellos cualquier lugar les da igual.

Cuando el profesor(a) se acerca demasiado al estudiante, éste puede sentirse nervioso, incómodo y a veces les inhibe la capacidad de comunicación, por lo que es recomendable que el docente guarde una distancia social que es la de 1.20 a 3 metros. Sin embargo, cuando los jóvenes trabajan en grupos, es sumamente importante que los profesores recorran o visiten cada grupo para observar lo que hacen, dicen o discuten cada miembro, hacerles preguntas o para que ellos le pregunten, y en esta situación la distancia no importa; si el profesor no realiza ese recorrido puede dar a entender que no le interesa lo que los estudiantes hagan y que utilizó esta metodología o técnica para cumplir con el tiempo o para que él, el profesor, pudiera hacer otra tarea en clases.

La expresión facial y los gestos

Si un docente no expresa de manera no verbal lo que está expresando verbalmente puede confundir a sus interlocutores, por lo que es importante que exista correspondencia entre la expresión verbal y la expresión facial y los gestos, debe tomar conciencia de cómo mueve su frente, cejas, ojos, boca, labios, etc., una forma de hacerlo es utilizando una técnica teatral: hablar frente al espejo, de esa forma podrá observar los movimientos de sus facciones y su gesticulación, con respecto a ésta, Magdalena Elizondo recomienda que para que la gesticulación sea efectiva se debe practicar:

Relajación: de lo contrario no podrá expresarse de manera natural.

Vigor y exactitud: los gestos efectivos deben ser vivaces y vigorosos, además de ser congruentes y convincentes con lo expresado verbalmente.

A tiempo: un gesto a destiempo siempre será inapropiado.

Adaptabilidad y versatilidad: los gestos se adaptan al tipo de audiencia o persona con la que se interactúa, además de variarlos de acuerdo con las características de las ideas que se comunican.

Se recomienda también a los docentes: no mantener siempre la boca cerrada, morderse los labios, tensionar y fruncir la frente, pasar saliva repetidamente, limpiar la garganta excesivamente, humedecer los labios constantemente, jugar con objetos, ajustarse la ropa, tocarse continuamente la cara o la nariz, rascarse, hacer muecas con los labios o sus comisuras, entre otros.

Posturas y movimientos corporales

Los gestos apropiados y la postura adecuada pueden ayudar tanto a los docentes como a sus alumnos a reforzar ideas, explicaciones o cualquier mensaje. Los movimientos de las manos o de los pies, espalda encorvada, cruzar los brazos, mantenerse siempre cerca de la puerta (huida) o estar siempre pegado a la pared (protección), son posturas o movimientos que el docente debe evitar si desea que su mensaje sea efectivo.

Tanto los estudiantes como los profesores pueden leer las posturas o movimientos que se realizan en el aula, aunque algunos autores les parece exagerada y no comparten esta afirmación, pero qué diría usted si un profesor o un estudiante cuando entra al salón de clases se tira sobre la silla, se inclina sobre el pupitre de manera descuidada o cruza los brazos y empieza a mover los pies, lo más probable es que usted piense que esa persona tenga un

problema de ansiedad, nerviosismo, repugnancia o escepticismo, pero de ninguna manera pensará que esa persona entró feliz o con gusto al salón.

La posición que debe adoptar el docente ante el grupo no debe ser directamente frente a frente, sino como se aconseja a los personajes en el teatro con un ángulo entre 10 y 30 grados de inclinación.

Por otro lado, tanto los docentes como los estudiantes cuando dictan charlas o conferencias deben evitar balancearse, congelarse como estatua, recargarse en el pizarrón o la pared, hablar cuando se escribe en el tablero o de espalda al público, cubrirse la boca mientras habla, arreglarse el cabello, tallarse los ojos, la nariz o el cuello, meter las manos en el bolsillo, mantenerlas atrás o en la cintura, jugar con un objeto como la pluma o con el collar, porque todos estos movimientos o posturas connotan timidez, aburrimiento, nerviosismo, inseguridad, entre otros.

El tono de la voz

Se dice que la voz es la expresión sonora de la personalidad y que a través de ella puede comunicarse tensión, enfado o miedo si se habla muy rápido o depresión, tristeza o pena si se expresa con lentitud. Si el educador desea mantener la atención de sus receptores y para que éstos no se aburran o se confundan, debe cambiar de acuerdo a las ideas que emiten el volumen, la velocidad, el tono, la entonación y también el uso de las pausas.

La voz del profesor es su principal instrumento de comunicación por lo que se les aconseja: no gritar, no hablar demasiado alto o demasiado bajo,

evitar sonidos laríngeos innecesarios como tos, carraspeo, risa forzada, no hablar demasiado rápido o demasiado lento.

Las emociones

La expresión de las emociones es siempre un signo que contiene mucho significado, se sabe que dichas expresiones se pueden identificar a través del rostro, los gestos, las miradas, los tipos de reacción, otros.

El filósofo vienés Wittgenstein, creador de la teoría de uso decía “el significado de una palabra es su uso en el lenguaje”, de manera que se puede decir lo mismo descriptivamente, exclamatoriamente, con ironía o insinuando, familiarmente, con escepticismo o con convicción, porque el significado conceptual es el mismo, pero el contexto influido por muchos aspectos y entre ellos, por las emociones, no es el mismo. Por ejemplo: Cuando un profesor dice “síntese”, según el tono de la voz, su postura, expresión facial, etc., se puede interpretar como una invitación, una burla o una amenaza, y lo más probable es que su alumno lo interpretará bien.

Se recomienda a los docentes neutralizar las emociones negativas, ya que se vio en el apartado de la autoestima que ningún mensaje o comunicación que amenaza, critica, acusa, insulta o reprocha es un buen estímulo para nadie y los estudiantes, sobre todo si son adultos, pueden detectar estos mensajes verbales o no verbales con facilidad.

2.9.1. La asertividad entre los docentes y alumnos

Se considera que el estudio realizado por Magdalena Elizondo en su libro ya citado, es de suma importancia para esta investigación porque ayudará al docente a mejorar su relación con los colegas y estudiantes, además, si sigue las indicaciones podrá ser un educador exitoso, por todo esto se cita la definición de asertividad y las características de una persona asertiva y la no asertiva:

Según ella, la asertividad es la habilidad de expresar los pensamientos, sentimientos y percepciones, de elegir cómo reaccionar y de hablar por sus derechos cuando es apropiado. Esto con el fin de elevar la autoestima y ayudar a desarrollar la autoconfianza para expresar tu acuerdo o desacuerdo cuando crees que es importante, e incluso pedir a otros un cambio en su comportamiento ofensivo.

Es decir, una persona es asertiva cuando habla o se expresa de manera respetuosa para plantear sus ideas de forma clara sin ofender a nadie, sino defender lo que cree sin ambigüedades o rodeos. Para ningún docente debe ser tarde para enseñarles a sus alumnos ser asertivos, puede incluso plantearles que resuelvan casos o analicen personajes literarios aplicándole la teoría de la asertividad.

Elizondo dice que la lista de características de las personas asertivas puede ser infinita, pero lo importante es que los profesores poseen todas o la mayoría de estas características:



Usa el lenguaje de los sentimientos. Es decir, el hecho de que haya estudiado mucho no debe convertirlo en una máquina, sin sentimientos, por el contrario debe estimular la humanidad en sus alumnos para humanizar al mundo.

Habla de sí mismo (sin exagerar) y expresa sus percepciones. Cuando hable de sí mismo debe hacerlo con humildad y tratando de motivar a los estudiantes y concluir con una frase como "si yo pude hacerlo, ustedes también, porque la meta de todo educador es que su alumno lo supere".

Usa el lenguaje de apertura. Es decir, en cada clase o cada semestre debe iniciar con una introducción que puede ser sobre lo que esperan los jóvenes aprender durante el curso, por qué es importante ese tema, para qué les va a servir, etc.

Acepta y da cumplidos. El docente no debe ruborizarse, apenarse o molestarse por los cumplidos, sino al contrario debe aceptarlos con modestia y practicarlos diciéndoles a sus colegas o estudiantes frases motivadoras.

Utiliza lenguaje claro y apropiado. Todo docente debe poseer y utilizar un lenguaje que vaya de acuerdo a las normas de la gramática, la sintaxis, la semántica, la fonética, entre otras, no es perdonable que un educador de cualquier nivel escriba o se exprese como él quiera.

Cuando expresa desacuerdo lo hace con respeto. El respeto debe ser uno de los valores más apreciado y notable en todo docente y debería inculcarlo en sus alumnos. Un docente asertivo no debe ser irrespetuoso con nadie y mucho menos con los estudiantes.

Pide clarificación. Preguntar por qué. A veces, cuando se está en una reunión algunas personas se quedan con dudas sobre algunos temas expuestos porque temen pedir que les aclaren ciertas situaciones, esto no debe pasarle a ningún docente porque en el aula él promueve las preguntas cuando dice, por ejemplo: "tienen alguna pregunta jóvenes, hablen ahora o callen para siempre".

Habla por sus derechos. No se queda callado cuando le mancillan sus derechos e igualmente, le enseña a sus estudiantes a defenderse apropiadamente, sin daños a terceros.

Es persistente. Su objetivo dentro del aula debe ser que todos sus alumnos o la mayoría aprendan, por lo que nunca debe darse por vencido. Si observa que una metodología no da resultado debe buscar otra o pedir ayuda.

Se manifiesta libremente tal como es. Porque tiene una autoimagen y un autoconcepto positivo, pero no debe pecar de soberbio ni mucho menos de narcisista.

Se comunica fácilmente con todos. Es decir, un docente asertivo no puede dejar de hablarle a un colega ni mucho menos a un estudiante porque le cae mal.

Está orientado positivamente hacia la vida. Cuando una persona de cualquier otra profesión hable o escuche a un docente, se debe percibir de éste la alegría de vivir, es decir, un docente asertivo nunca debe ser negativo o demostrar amargura o tristeza.

Juzga respetable tener limitaciones. Reconoce las diferencias individuales con sus ventajas y desventajas.

Tiene alta autoestima. Por supuesto que se ama a sí mismo, porque sabe que tiene una de las profesiones más importantes: forjador de seres humanos.

Se respeta a sí mismo. Porque sabe que ha logrado su meta y le gusta lo que hace.

Es dueño de su tiempo y de su vida. Y lo utiliza de forma adecuada, alejada de cualquier tipo de vicios, porque sabe que no sólo es educador durante el tiempo que está en el aula, sino aún cuando sale a divertirse con sus amigos.

Acepta o rechaza libremente de su mundo emocional a otras personas. Es inadmisibile que un educador diga que "fue acosado por una de sus estudiantes y él como hombre tuvo que responder", un educador asertivo posee la suficiente inteligencia emocional para rechazar o aceptar una relación de cualquier tipo.

Es emocionalmente libre para expresar sus pensamientos y sentimientos. Se supone que un docente no debe sentir o aceptar ningún tipo de presión que vaya en contra de sus ideas.

No dice "no" cuando quiere decir "sí", ni "sí" cuando quiere decir "no". Es decir, no debe ser como el "paisano mío panameño", de Demetrio Herrera Sevillano, no debe ser ambiguo, por el contrario, debe ser claro, preciso, conciso y concreto.

Reconoce tanto sus áreas fuertes como sus áreas de oportunidades para seguir creciendo como persona y como profesional, es decir, acepta

que a pesar de sus tantos estudios, los conocimientos avanzan y hay que actualizarse, por lo menos una vez al año.

Reconoce, acepta y respeta sus derechos básicos y los de los demás e igualmente, inculca esta característica en sus alumnos.

Tiene una gran autoconfianza para la toma de decisiones. Porque antes de decidirse ha colocado la situación en la balanza de las ventajas y desventajas y ha observado cuál pesa más.

Sabe elogiar y reconoce el trabajo de los demás. No menosprecia o desvalora el trabajo de sus colegas o alumnos, si recibe un trabajo extremadamente malo, debe llamar aparte al estudiante y explicarle con respeto como debe mejorarlo.

Es sensible a los distintos contextos y procura responder. Siempre debe opinar sobre cualquier situación o ambiente en que se encuentre.

Una persona no es asertiva cuando posee alguna de las siguientes características:

- No sabe escuchar.
- Se muestra rígido e inflexible.
- Actúa a la defensiva frecuentemente.
- Siente la necesidad de tener el control.
- Juzga y culpa a los demás.
- Hace bromas ridiculizando.
- Reacciona exageradamente.
- Ve únicamente las fallas de los demás.

- Se enoja con facilidad.
- Emite críticas constantemente.
- Quiere tener siempre la razón.
- Necesita sentirse superior.
- Culpa a los demás por sus fallas.
- No acepta reconocer los derechos de los demás.

Se espera que ningún docente que se considere exitoso posea alguna de esas características. Más adelante, en el apartado 2.9.3., se presentará la clasificación que hizo la Universidad del Valle de Guatemala de los tipos de profesores que existen.

2.9.2. Clases de alumnos

En un trabajo que aparece en la Internet titulado *La Motivación*, enviado por Arteaga cuya dirección es Jartesga@lander.es; se clasifican a los estudiantes en tres tipos:

Los orientados al dominio: Son aquellos jóvenes que tienen éxito escolar, se consideran capaces, presentan alta motivación de logro y muestran confianza en sí mismos. Son jóvenes asertivos o que tienen muchas características de asertividad, entre ellas: Piden clarificación, preguntan por qué, son persistentes, hablan por sus derechos, etc.

Los que aceptan el fracaso: Son sujetos derrotistas que presentan una imagen propia deteriorada y manifiestan un sentimiento de desesperanza, es decir, que han aprendido que el control sobre el ambiente es sumamente difícil o

imposible, y por lo tanto, renuncian al esfuerzo, tienen una baja autoestima y a veces es difícil motivarlos.

Los que evitan el fracaso: Son aquellos estudiantes que carecen de un firme sentido de aptitud y autoestima y ponen poco esfuerzo en su desempeño; para “proteger” su imagen ante un posible fracaso, recurren a estrategias como la participación mínima en el salón de clases, retraso en la realización de una tarea, hace trampas en los exámenes, porque lo importante es no fracasar a cualquier costo.

2.9.3. Clases de docentes

El curso de Adiestramiento en desarrollo de instrumentos de medición y en evaluación del aprendizaje de la Universidad Del Valle de Guatemala presentó una clasificación muy interesante de las clases de profesores que existen, sobre todo en las universidades, ellos advierten que no es una clasificación exhaustiva, por lo que sólo presentan los casos más comunes los cuales han dividido en cuatro tipos: *el dictador, el madre, el doctor y el educador.*

Son **dictadores** aquellos “tiranos”, “machos”, que organizan su labor alrededor del principio de autoridad. Su objetivo principal es conservar la autoridad dentro del grupo con el fin de evitar desorden y pérdida de tiempo, son tremendamente autosuficientes e inflexibles; para ellos, los discípulos siempre tienen la culpa de lo negativo que suceda en el claustro, sus alumnos son: brutos, llegan poco preparados, no respetan, son anárquicos e incomprensibles. No quieren estudiar, no atienden a sus óptimas explicaciones. Estos profesores

oprimidos por el caparazón de su "seguridad", nunca se cuestionan a sí mismos, ni sus conocimientos ni su capacidad de comunicación verbal o no verbal y sus características de personalidad, nunca se detienen a pensar si son asertivos o si utilizan el lenguaje de la afectividad.

Son inabordables; sus decisiones y opiniones son infalibles y supremas. Son rudos, autoritarios, impersonales y, a menudo sarcásticos. Creen que la bondad pone en peligro su autoridad; y el diálogo, su infalibilidad. Consideran que las calificaciones, particularmente las bajas son el mejor estímulo para el estudio: y el "garrote", es el más eficaz instrumento de orden. Demuestran cierto sadismo al comunicar los resultados académicos de sus alumnos; se diría que gozan con el fracaso de los demás. Hasta allá llega su miopía pedagógica. Cuando se presenta un conflicto proceden a suprimirlo y a controlarlo siguiendo su propia opinión. Tratan de encontrar responsables sin analizar sus causas. Los culpables son siempre otros: los estudiantes, irresponsables y anarquizados; o la falta de "pantalones" de las autoridades o directivos escolares. Pero por debajo de su autoritarismo y detrás de las murallas del castillo que han construido para defenderse, a menudo existe inmadurez, incapacidad y falta de preparación.

Al reverso de la medalla se encuentran los profesores *madres*, amantes de la popularidad. Para tener "contentos" a los estudiantes y gozar de la estimación, sacrifican los objetivos académicos; las lágrimas y las sonrisas, es decir, la comunicación no verbal utilizada por los estudiantes, los conmueven con demasiada facilidad. Confunden comprensión con "dejar pasar", "dejar

hacer"; y bondad, con justificarlo todo. Su lema es "no tener problemas y pasarla bien".

Cuando surgen problemas buscan negarlo, calmar a la gente, minimizarlos, no mezclarse en ellos o permanecer neutrales: "Eso no es nada... ya pasará. A mí no me toca... no tengo nada que hacer...", tales son sus expresiones características ante los conflictos. Dejan crecer los problemas hasta "masificarlos", haciéndolos por lo mismo insolubles, pues a nivel de la masa, lo inconsciente prevalece sobre lo consciente; y los sentimientos (convertidos en caprichos), sobre las razones. A esto se agrega el que un problema escolar cuando se sale de la mano del profesor se torna prácticamente insoluble.

La estima de que gozan estos profesores es en extremo aparente y frágil; la eficacia de su acción es prácticamente nula. Eventualmente, debido a la alienación o al condicionamiento de las calificaciones son aplaudidos y rodeados por sus alumnos. Pero reflexivamente y a largo plazo, serán juzgados por su dimisión. En efecto, su acción es efímera tanto en el plano del conocimiento como en su ejemplo de vidas.

Los profesores **doctores** son los clásicos, academicistas, típicos de los claustros universitarios. Personas muy decentes, aplomadas, instruidas y responsables. Realizan sus actividades con esmero; son razonablemente exigentes, delicados y precisos en sus obligaciones. Su lema es el equilibrio y la ecuanimidad. La verdad está en el justo medio. Su amabilidad calculada puede esconder cierta desconfianza y temor de perder autoridad y prestigio. Sus clases son ordenadas y ricas en contenidos, pero ellos carecen de corazón e ignoran

los sentimientos de los alumnos y no les importa lo que éstos reflejen en su lenguaje no verbal. Están siempre listos para recibir a sus discípulos, pero no se entregan a ellos ni van a su encuentro. Parecen vivir ajenos a las inquietudes estudiantiles. Su clase es clase; su misión es dictar clases; este es el único lugar de comunicación verbal con los muchachos.

Su labor es preparar buenos profesionales; donde termina su labor "académica" terminan sus obligaciones. Consideran que tienen más compromisos con su programa que con el aprendizaje de los estudiantes. Ser buen profesor significa trabajar de manera responsable las 40 horas semanales. Su trabajo docente se reduce con frecuencia a un medio de subsistencia, lejos de ser una fuente de satisfacciones humanas y una ocasión de desarrollo personal. Ante los problemas y conflictos tienden a racionalizarlos, es decir, a buscarle las "razones" con el fin de hallar la solución más lógica, justa y equitativa, basados en principios de gran altura intelectual y moral: verdad, justicia, dignidad, objetividad, etc.

Olvidan estos profesores que en los conflictos la lógica a menudo no existe, que los sentimientos cuentan tanto como las razones, y lo subjetivo tanto como lo objetivo. Tal actitud lleva a menudo a la intransigencia justificada en nombre de principios muy válidos en abstractos. Dicha intransigencia sacrifica en la práctica los principios que quieren defender, haciendo insoluble los conflictos y colaborando en el sacrificio a ciertas personas.

Los profesores "doctores" son estimados y respetados por sus alumnos, pero con una estimación lejana y con un respeto estéril no desprovisto de latente

agresividad. Aislados de la problemática estudiantil y de su medio e ignoran sus intereses, alienan el proceso de enseñanza y aprendizaje con un ambiente adverso, al menos, frío.

Los profesores **educadores** son académicamente exigentes y humanamente comprensivos. No temen al diálogo y a la libre discusión, pues tienen suficiente claridad ideológica. No confunden orden con uniformidad, ni autoridad con autoritarismo. No temen reconocer sus limitaciones ya que su actividad no está centrada en su propio prestigio, sino en servir a la humanidad, saben que su labor no consiste primordialmente en preparar buenos profesionales, sino en contribuir a la formación de seres humanos. La actividad académica no sólo se reduce a dictar clases, y éstas constituyen sólo una parte de sus obligaciones. Son siempre estudiantes, participan de las actitudes estudiantiles y están presentes con sus luces y orientaciones. Consideran normal el inconformismo de sus educandos, y ven la inquietud juvenil como un hecho en sí mismo positivo, que oxigena nuestro ambiente social y sacude su tranquilidad y pasividad, lo cual probablemente propiciará un mayor desarrollo humano.

Como el estudiante proyecta, lleva en sí mismo los problemas de la sociedad en la cual vive, el maestro busca conocer su mundo para poder comprenderlo y trata de vivir su problemática. Comprende muy bien que el educando es sujeto de sentimientos, se interesa en percibir los mensajes no verbales que ellos envían y sabe que su vida no puede encasillarse en un currículo profesional, porque los seres humanos no viven únicamente de

números, fórmulas, reglas ortográficas o de redacción. Sus alumnos no son meros cerebros para ilustrar, sino seres humanos con virtudes y defectos.

Busca evitar los conflictos pues comprende que es mejor prevenir que curar, pero cuando se presentan analiza sus circunstancias para buscar las causas y resolverlos adecuadamente. Considera primordial, en su labor docente, crear una atmósfera de confianza y libertad, así como estimular la participación y la creatividad de todos. Trata además, de conocerse a sí mismo para tomar conciencia de las propias maneras de sentir y obrar, lo mismo que la respuesta verbal y no verbal del grupo ante ellas.

Situado entre lo que es y lo que debe ser, entre el presente y el futuro, es crítico, indomesticable y ajeno a todo sectarismo. Es buscador de la verdad; no es un enviado ni un poseedor, sino un caminante y un buscador.

El hecho de vivir en este mundo cambiante lo torna inquieto, estimulado, deseoso de progreso, en continua actualización y renovación pedagógica, entiende que ser educador, más que una profesión, es una vida; y proyecta su acción profesional en función de una concepción amplia y social de la existencia. Encarna en su vida ese ideal de ser humano en cuya construcción colabora.

2.9.4. Importancia de la afectividad

Según el profesor de psicología médica Luis Salvador Carulla en su artículo *La afectividad, un segundo lenguaje* publicado en la Internet, la afectividad es un sistema de comunicación que funciona en paralelo al sistema de información general. Este segundo lenguaje es mucho más primitivo en la

escala evolutiva que el lenguaje verbal al que da color asignando una amplia gama de contenidos positivos y negativos a la información verbal generada y recibida.

Según Carulla se han descrito hasta diez canales no verbales para la expresión de la afectividad: la dirección de la mirada, los movimientos oculares, la expresión facial, los gestos, las posturas, las inflexiones y el tono de la voz, los titubeos del habla, los sonidos expresivos como la risa, el bostezo y los gruñidos, el contacto físico, los olores e incluso el espacio social. Ejemplos de este último canal pueden verse en la colocación del médico y el paciente en una consulta, la situación de cada persona en un retrato o la distancia que se guarda en la conversación entre dos sujetos. La cultura influye mucho en los canales de expresión emocional.

Para este psicólogo médico, bajo la etiqueta "vida afectiva" se engloban una serie de experiencias dispares que son, a la vez, fenómenos universales y vivencias intransferibles de cada sujeto. Así, todos comprendemos palabras como amor o afecto, pero nos resulta casi imposible efectuar una descripción precisa de estos términos. Por otro lado, se trata de fenómenos fácilmente polarizables, ya que existe una tendencia natural a agrupar las experiencias afectivas en parejas opuestas, a una de las cuales puede asignarse el polo positivo (placentero) y a la otra el negativo (displacentero). Así ocurre con los pares amor – odio, o alegría – tristeza. Pueden distinguirse tres grandes familias de experiencias afectivas: las emociones, los afectos y el ánimo. Las emociones son reacciones de carácter brusco y de duración breve que aparecen como

respuesta ante acontecimientos externos o internos. Por lo general, tienen una influencia directa sobre la conducta del sujeto (pánico, cólera, miedo), y se asocian a síntomas de tipo neurovegetativo (sequedad de boca, sudor, temblor). Parece que la expresión de las emociones y el ánimo se reconocen más fácilmente que la del afecto a través de la expresión no verbal.

Dice que en los niños menores de un año ya es posible reconocer a través de la expresión facial una serie de expresiones afectivas primarias como el miedo, el interés, la tristeza, la sorpresa, la alegría y el disgusto, que tienen un fuerte condicionamiento genético. Más adelante surgen las experiencias que Michel Lewis denomina "emociones autoconscientes" relacionadas con sentimientos de culpa o de vergüenza por un lado, y orgullo o gozo por otro. Estas experiencias son más elaboradas y aparecen a partir de los tres años, cuando el niño empieza a desarrollar las capacidades de pensamiento abstracto que permiten percatarse del fracaso, el éxito, el error y el acierto.

Afirma, además, que sobre estas experiencias afectivas básicas, fácilmente observables a través de la expresión no verbal, se van construyendo sentimientos más complejos. Al igual que las emociones, los afectos pueden aparecer como una reacción ante determinados estímulos externos, pero a diferencia de éstos, también se manifiestan de forma autónoma. Los afectos también son cualitativamente diferentes de las emociones. Así, el amor hacia una madre está siempre presente aunque su expresión sea puntual: mientras que el miedo es una experiencia potencial que en el sujeto normal sólo se activa ante el estímulo amenazante.

Señala Lewis que los estados anímicos son un tercer grupo de experiencias afectivas que a diferencia de los afectos no se dirigen primariamente hacia objetos externos sino hacia el propio sujeto y suelen ser más persistentes en el tiempo que las emociones y menos que los afectos. El binomio alegría – tristeza puede considerarse el más primitivo dentro de este grupo de fenómenos, aunque es posible que este término sea engañoso. Al decir “alegría” nos podemos referir a una reacción emocional transitoria desencadenada por un acontecimiento puntual, o a un estado de ánimo persistente en el tiempo y de carácter profundo. La profundidad de los estados de ánimo se refiere a su capacidad de impregnar toda la vida psíquica del sujeto. En estados patológicos las diferencias antes señaladas pueden desaparecer, y así, una emoción como la ansiedad puede transformarse en un estado de ánimo normal.

Concluye diciendo que un gran rango de emociones, estados de ánimos y afectos, que nosotros identificamos como genuinamente humanos, son observables en los primates superiores, tal y como revelan los estudios de Jane Goodall, entre otros investigadores: la constatación de que fenómenos observables en chimpancés son considerados popularmente como un rasgo característico de nuestra especie (la expresión afectiva confiere “humanidad” al individuo), revela una de las muchas paradojas que encierra el estudio de la vida afectiva.

Las expresiones faciales de los seres humanos y de los otros primates presentan semejanzas, pero también algunas diferencias evidentes. Por

ejemplo: el gesto de curiosidad de un chimpancé puede interpretarse en una persona como una expresión de duda o de escepticismo. La sonrisa expresa placer y falta de hostilidad tanto en el chimpancé como en los seres humanos, mientras que la risa expresa fastidio e infelicidad en el chimpancé, pero felicidad en los hombres y mujeres. La explicación de esta disparidad puede estar en que la risa es una expresión que los seres humanos pueden adoptar fácilmente para disimular sentimientos de miedo, de ansiedad, o de desagrado. Se usa comúnmente como tal disfraz en situaciones sociales de tensión.

La consideración de los principios teóricos tratados hasta aquí posibilita el logro de una acción comunicativa eficaz por parte del docente. Estos elementos permitirán percibir con mayor amplitud y pertinencia los comportamientos tanto verbales como no verbales de los estudiantes, lo cual es provechoso para la elevación de la calidad del servicio educativo.

CAPÍTULO 3

MARCO METODOLÓGICO

CAPÍTULO 3

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y diseño de investigación

Iniciamos este capítulo especificando que el tipo básico de diseño que empleamos es por un lado bibliográfico (datos secundarios), pues nos apoyamos con materiales escritos variados indispensables para formar un cuerpo teórico coherente y necesario para lograr nuestros objetivos, y por otro, el diseño es de campo, destinado a recoger datos primarios.

La forma en que procedimos en cuanto al diseño bibliográfico fue la siguiente: en primer lugar visitamos las bibliotecas e Internet recogiendo los datos existentes. Luego, estudiamos dicha información a la luz de las ideas expresadas en el proyecto, a fin de detectar los inconvenientes existentes, tanto en cuanto a la carencia de datos en sí como en relación a la organización teórica de los mismos. Cuando terminamos esto nos dedicamos a visitar las diferentes librerías y escogimos los libros que consideramos convenientes para elaborar la tesis. A partir de ese momento, comenzamos a redactar breves materiales (borradores) cuyo objetivo fue, simplemente, ir sistematizando la información obtenida. Mientras tanto proseguimos con nuestra lectura, destinada a completar el desarrollo teórico de la indagación, el cual nos permitió hacer una verdadera apreciación teórica de los datos los cuales son compatibles con ésta.

Para el diseño de campo (datos primarios) elaboramos los instrumentos de recolección de la información, tales como cuestionarios para las dos encuestas

que aplicamos, una a cada colectivo involucrado, profesores (as) y alumnos (as). Realizamos una observación directa en el aula de clases, para ello usamos el registro anecdótico y una filmación con cámara fotográfica digital. Estas técnicas de recolección de datos fueron aplicadas a 90 estudiantes de primer año del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste y a sus 18 profesores (as), según un cuidadoso plan de trabajo que seguimos como a continuación exponemos:

Aplicación de la encuesta a estudiantes

1. Fecha: Martes 20 de junio de 2006
Hora: 10:30 a. m.
Aula: B1
Grupo: Técnico en Inglés
2. Fecha: Miércoles 21 de junio de 2006
Hora: 10:30 a. m.
Aula: B18
Grupo: Relaciones Públicas
3. Fecha: Miércoles 21 de junio de 2006
Hora: 7:00 p.m.
Aula: C8
Grupo: Estudios Generales

Observaciones y filmaciones

1. Fecha: Lunes 26 de junio de 2006
Hora: 12:10 p.m.
Aula: B18
Grupo: Relaciones Públicas
2. Fecha: Martes 27 de junio de 2006
Hora: 10:30 a.m.
Aula: B1
Grupo: Técnico en Inglés
3. Fecha: Lunes 10 de julio de 2006
Hora: 6:00 p.m.
Aula: C8
Grupo: Estudios Generales

El producto de toda esta actividad es un conjunto de datos o informaciones que constituyen lo que podríamos denominar resultados no procesados de la investigación. Ellos fueron la materia prima que utilizamos para redactar la tesis, mediante una labor intelectual de ordenamiento, análisis e interpretación.

Esta investigación es **descriptiva** porque intentó describir las expresiones o símbolos no verbales utilizados por algunos estudiantes y docentes del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste. Este tipo de indagación nos permitió, sin duda, poner de manifiesto los conocimientos

teóricos y metodológicos, pues una buena descripción sólo se puede hacer si se domina un marco teórico que nos permita integrar los datos y, a la vez, tener el suficiente rigor como para que éstos sean confiables, completos y oportunos. Ellas permiten, además, ir sedimentando conocimientos que serán utilizados por otros tesisistas, de modo tal que su utilidad se proyectará más allá de sus límites escritos.

Ileana Gólcher en su libro Escriba y sustente su tesis. (1999) dice que "Los propósitos de la investigación descriptiva son amplios: Posibilita conocer los hechos que conforman el problema de investigación, permite identificar formas de conductas y actitudes de las personas (comportamientos sociales, hábitos de consumo, motivación laboral, intención de compra). Permite identificar comportamientos específicos de la población..." (Pág. 109).

En este estudio, además de identificar y describir los actos no verbales se intentó registrar los distintos significados que los participantes le atribuyen, igualmente cómo influyen éstos en la motivación del proceso de enseñanza y aprendizaje.

Esta investigación se clasifica como **teórica** porque trata de resolver el problema solamente a través del pensamiento aunque el estudio incluyó datos empíricos, es decir, basados en la experiencia, en efecto, el participante recordó los elementos de comunicación no verbal más utilizados en el aula y dio su opinión acerca de ellos.

Es **aplicada** porque el propósito está vinculado a la resolución de un problema práctico. Los conocimientos que obtuvimos son insumos necesarios

para proceder luego a la acción. Es decir, esta tesis tiene los elementos concretos que permitirán llevarla a la práctica, resultará de utilidad, de aplicación más o menos inmediata y evidente.

En efecto, esta investigación trata de resolver un problema: cuán importante es la **motivación** en las aulas universitarias a través de la **comunicación no verbal**, para que los involucrados tomen una decisión que pueda mejorar el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Esta investigación utilizó técnicas de muestreo y siguió todos los pasos de la investigación científica para obtener conclusiones válidas y fiables que buscan el bienestar o mejorar las relaciones humanas y la calidad de la educación universitaria.

Con este trabajo pretendemos que se actúe sobre una situación real, además de dejar las puertas abiertas para que se realicen otras investigaciones que profundicen en la importancia de algunos elementos de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

En cuanto a si es descriptiva o explicativa, ya se señaló por qué se considera descriptiva, además, no sólo se trató de medir sino también de comparar los resultados e interpretarlos para conocer mejor la situación.

Este estudio es **transversal** porque se realizó en un momento determinado, ya que su propósito fundamental era estudiar el fenómeno de la comunicación no verbal en el presente. Oportunamente, se procedió a efectuar el proceso de análisis e interpretación de los datos.

Es una investigación **cuantitativa** porque cumple con las siguientes características señaladas por Pedro Vanegas. (*Algunos elementos de la investigación*. 1999).

- ❖ “Los objetivos de la investigación sólo son conocidos por los técnicos y los investigadores.
- ❖ Las decisiones para actuar son tomadas sólo por los técnicos.
- ❖ La población es pasiva y no participativa, es considerada únicamente como un depósito de información.
- ❖ La población no tiene que reaccionar frente a la investigación o a la acción decidida.
- ❖ Los resultados del estudio son destinados exclusivamente a los investigadores y el organismo o centro de investigación, la población no tiene que conocerlos ni discutirlos”. (Pág. 27).

Además, el diseño de este estudio es **no experimental** porque se observaron los fenómenos de la comunicación no verbal tal y como se dieron en su contexto natural, o sea en el aula de clases, para después analizarlos.

En otras palabras, en esta investigación no se construyó ninguna situación nueva para observarla y medirla, sino que se estudiaron las situaciones que siempre han estado presentes en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

3.2. Fuentes de información

En esta investigación se utilizaron fuentes materiales, es decir, libros, revistas y también participaron sujetos o informantes.

3.2.1. Fuentes materiales

Las fuentes materiales que se utilizaron fueron primarias y secundarias, según lo explica Ileana Gólcher las fuentes primarias o directas "son las referencias que brindan información de primera mano, sin haber recibido ningún tratamiento interpretativo, con fines didácticos o de registro de información. Se trata de libros, antologías, tesis, documentales, artículos científicos, libretas de apuntes de los investigadores". (Pág. 46).

Como se verá en la bibliografía, para esta investigación se usaron libros especializados de lingüística, neurolingüística, lenguaje, comunicación no verbal, de métodos de investigación, de motivación, artículos de periódicos, de la Internet, de revistas y el diccionario de la Real Academia.

Gólcher define las fuentes secundarias como aquellas "que hacen referencia a las compilaciones y resúmenes analíticos de referencias publicadas en áreas particulares de conocimiento. Son comentarios técnicos basados en fuentes primarias y reordenados por especialistas, quienes sintetizan el contenido de la obra, su enfoque y bibliografía." (Pág. 46).

Las fuentes secundarias que se utilizaron en esta investigación fueron las informaciones encontradas y a veces, analizadas por los autores de los libros que aparecen en la bibliografía, es decir, las citas de las citas.

3.2.2. Sujetos

Los sujetos son las personas o informantes que participaron en la investigación. Se trabajó con dos grupos bien definidos: estudiantes y profesores(as).

3.2.2.1. Población

La población o universo de esta investigación fueron los estudiantes de los primeros años del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, según la información proporcionada por las autoridades del Centro Regional, durante el primer semestre del 2006 había aproximadamente 1200 estudiantes matriculados en los primeros años. Mientras que la población de profesores(as) que dictaban clases a los primeros años era de 150 aproximadamente, de los cuales se tomó la población total de los que le dictaban clases a los tres grupos de primeros años seleccionados, es decir, participaron 18 profesores(as).

A esta población de estudiantes $n = 1200$ se le aplicó los siguientes criterios:

Nivel de confianza 5 %

Probabilidad que el evento ocurriera $p = 0.55$; $q = 0.45$

Error máximo permitido $d = 0.05$

Margen de confiabilidad $Z = 1.96$

$$N = \left[\frac{z \cdot pq}{d} \right]^2$$

$$\frac{1 + 1/N \left[\frac{z \cdot pq}{d} \right]^2}{1}$$

$$= \left[\frac{1.96 \times 0.25}{0.05} \right]^2$$

$$1 + 1/1200 \left[\frac{1.96 \times 0.25}{0.05} \right]^2$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{(9.8)^2}{1+0.0008 (9.8)^2} \\
 &= \frac{96.04}{1+0.0008 (96.04)^2} \\
 &= \frac{96.04}{1.08} \\
 &= 88.9 \\
 &= 89
 \end{aligned}$$



Por lo que el tamaño de la muestra, según la sugerencia de algunos profesionales en estadística, fue de 90 estudiantes.

3.2.2.2. Muestra

En el Centro Regional Universitario de Panamá Oeste existían 25 grupos de primeros años, de los cuales se eligieron tres al azar uno de cada turno, así: uno de Comunicación Social del turno vespertino, otro de Técnico en Inglés del turno matutino y el otro de Estudios Generales del turno nocturno.

La muestra era probabilística ya que todos los sujetos tenían la misma probabilidad de ser medidos.

El primer grupo estuvo integrado por 20 estudiantes: 17 damas y 3 caballeros, cuyas edades oscilaban entre los 18 y los 35 años, de éstos sólo 2 trabajaban; en el segundo grupo participaron 40 estudiantes: 31 damas y 9 caballeros, cuyas edades estaban entre los 17 y los 52 años, de éstos sólo 15

trabajaban y en el tercer grupo había 30 estudiantes: 19 damas y 11 caballeros, cuyas edades oscilaban entre los 17 y los 46 años, de éstos sólo 9 trabajaban.

También se aplicó a los 18 profesores(as) que le dictaban clases a estos grupos de primeros años, de éstos 8 son damas y 10 caballeros.

3.3. Sistema de hipótesis

Según Gólcher "el planteamiento del problema es la fuente de la cual se originan las hipótesis". (Pág. 70). Por lo tanto, si el planteamiento de esta investigación es: ***existirá influencia significativa entre la comunicación no verbal de los participantes en el proceso de enseñanza y aprendizaje;*** entonces, de ahí surge nuestra hipótesis: ***la comunicación no verbal influye significativamente en la motivación de los alumnos en el proceso de enseñanza y aprendizaje.***

También explica Ileana Gólcher que "el problema de investigación y sus respectivos objetivos a menudo son replanteados a medida que se adentran en la complejidad del tema que se estudia". (Pág. 70).

Por otro lado, Albam Brenes Chacón en su libro *Los trabajos finales de graduación...* (1995), dice "si los objetivos están bien planteados, a cada uno de ellos puede corresponder una variable". (Pág. 125).

De ahí que en esta investigación se plantearon las variables que surgieron de la hipótesis e involucraron a los objetivos específicos.

3.3.1. Variables

Raúl Rojas Soriano en su libro Guía para realizar investigaciones sociales (1990), dice que toda hipótesis tiene tres elementos estructurales:

“Unidad de análisis: asumen el papel de sujetos de la proposición. Ejemplos: Individuos, grupos sociales, viviendas, instituciones.

Las variables: son las características, cualidades, atributos (cualitativas y cuantitativas) que presentan las unidades de observación y que pueden medirse. Ejemplo: sexo, estado civil, nivel educativo, religión, peso, residencia, etc. Resulta indispensable que dichas variables se definan tanto conceptual como operativamente, de forma tal que pueda conocerse el significado particular que cada una tendrá en la investigación.

Los elementos lógicos: que relaciona las unidades de análisis con las variables y éstas entre sí. “(Pág. 154).

Las variables de estudio son **la comunicación no verbal influye significativamente**, a esta corresponden los objetivos sobre *esbozar la historia de la comunicación no verbal, definir el concepto de comunicación no verbal, clasificar los actos no verbales, registrar el significado de los actos no verbales.*

La otra variable es **la motivación de los alumnos en el proceso de enseñanza y aprendizaje** a la que corresponden los objetivos: *identificar los actos no verbales que refuerzan positivamente las explicaciones dadas por el docente en el aula, interpretar cómo influyen algunos actos no verbales en el proceso de enseñanza y aprendizaje, explicar la relación entre la comunicación no verbal, la motivación, la autoestima y el aprendizaje.*

3.3.2. Definición de variables

Las variables que consideramos en este trabajo estuvieron constituidas por la variable independiente que estuvo representada así: la causa y la V.D. como el efecto que produce la V.I.

De lo planteado anteriormente se estableció que las variables de esta investigación fueron:

V.I. Elementos de la comunicación no verbal que influyen significativamente.

Y la variable dependiente se enunció de este modo:

V.D. Motivación de los alumnos en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

3.3.2.1. Definición conceptual

La definición conceptual de cada variable es lo que el investigador quiere que se entienda de cada variable y puede, en algunos casos, ser definida por los diccionarios.

La comunicación no verbal: son los símbolos con los cuales se busca comunicar algo y que no son palabras orales ni escritas.

Elementos no verbales que influyen significativamente: Son los símbolos de la comunicación no verbal por ejemplo: los movimientos corporales, los gestos, expresiones faciales, la postura, el tono de la voz, el contacto visual, la sonrisa, el bostezo, el llanto o las lágrimas, el silencio, el olor, los colores, la imagen personal, el contacto físico, el espacio que se guarda con los interlocutores, las emociones y hasta la forma de escribir o de saludar, entre otros, que refuerzan positiva o negativamente, la comunicación.

Motivación de los alumnos en el proceso de enseñanza y aprendizaje: Influir, alentar o animar positivamente para que los protagonistas en un aula de clases participen con entusiasmo.

3.3.2.2. Definición operacional

“La comunicación no verbal”, no requirió de operacionalización propiamente dicha, porque se le preguntó a los participantes si conocían el término y se les explicó a qué se refería esta variable.

En la variable **“elementos no verbales que influyen significativamente”**, se consideró cuál de estos elementos: los movimientos corporales, los gestos, el tono de la voz, la ropa que usa, la letra, el contacto visual, el contacto físico, entre otros, influyen positiva o negativamente en el proceso de enseñanza y aprendizaje, se seleccionaron los dos más votados o señalados por los participantes.

En la variable **“motivación de los alumnos(as) en el proceso de enseñanza y aprendizaje”** se consideró la respuesta que los informantes dieron sobre si en el proceso de enseñanza y aprendizaje existía una relación armoniosa, que inspiraba confianza y entusiasmo.

3.3.2.3. Definición instrumental

Para la variable **“la comunicación no verbal”**, se usó el ítem N° 1, de la encuesta de los estudiantes para saber si ellos conocían el término y se les explicó el mencionado término a los profesores(as) en el ítem 11, de su encuesta.

Para la variable **“elementos no verbales que influyen significativamente”**, se usaron los ítems 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 de la encuesta para los estudiantes y los ítems desde el 1 al 11 de la encuesta de los profesores(as) y además, la guía de observación.

Para la variable **“motivación de los alumnos(as) en el proceso de enseñanza y aprendizaje”**, se usaron los ítems desde el 9 hasta el 13 de la encuesta de los estudiantes y los ítems desde el 12 hasta el 17 de la encuesta de los profesores(as) y también, la guía de observación.

3.4. Descripción de los instrumentos

Para esta investigación se utilizaron tres instrumentos de medición, una **encuesta** para los estudiantes, otra para los profesores(as) y una guía de **observación** que se apoyó en una filmación.

La encuesta para los estudiantes constó de 13 ítems: había 7 preguntas dicotómicas en las que el participante respondió sí o no, 5 preguntas en las que los sujetos seleccionaron dos respuestas y, además, había una pregunta en donde los estudiantes registraron el significado de algunos actos no verbales observados en sus profesores(as).

La encuesta para los profesores(as) constó de 17 ítems: había 8 preguntas dicotómicas, 8 preguntas en las que el profesor(a) seleccionó una respuesta y una pregunta abierta.

El tercer instrumento fue una guía de observación cuya finalidad era la de indagar una situación para obtener un conocimiento descriptivo y comprensivo del entorno. La observación se desarrolló en tres momentos distintos: primero cuando el grupo de Comunicación Social exponía una charla de filosofía, segundo, cuando el grupo de Técnicos en Inglés narraba unos cuentos y tercero, cuando el grupo de Estudios Generales realizaba un examen escrito. Esta guía está estructurada en cuatro partes, en la primera se encuentran los contextos en los que ocurrió el proceso de comunicación no verbal, en la segunda parte se presentan las observaciones de los actores: estudiante, compañeros(as) y profesor(a), en la tercera parte se analizaron los aspectos no verbales observados en los participantes y se interpretó cómo influyen éstos en la motivación de los estudiantes, se termina con las recomendaciones.

El objetivo que pretendimos alcanzar con la observación era reconocer, registrar y sistematizar las diversas actitudes, comportamientos y movimientos que realizaban tanto el profesor(a) como el estudiante y sus compañeros(as). Analizamos tanto la construcción del lenguaje del cuerpo como los distintos elementos que implicaron ese lenguaje hasta que pudimos ubicar el significado - real y atribuido - que cada gesto, movimiento y expresión adquirió en el contexto de una relación de enseñanza y aprendizaje y en una vinculación cara a cara.

Para realizar la observación hicimos lo siguiente:

1. Determinamos el objeto de la observación como todas aquellas expresiones o manifestaciones no verbales que realizaban el profesor(a) y los estudiantes.
2. Se observaron, en forma separada, a cuatro alumnos(as) del grupo de Comunicación Social, particularmente en la presentación de charlas de filosofía. Igualmente, se procedió con cuatro estudiantes del grupo de Técnicos en Inglés durante el desarrollo de una clase, específicamente la narración de un cuento por parte de los participantes. El tercer grupo, el de Estudios Generales, fue observado durante el desarrollo de un examen semestral escrito.

Fuimos imparciales con lo que vimos, tanto para los hechos positivos como para los negativos, lo cual nos permitió formarnos una opinión objetiva y correcta sobre los sujetos observados. Evaluamos los aspectos de la persona en forma separada y no todos a la vez.

Para sistematizar la información recopilada del fenómeno de la **comunicación no verbal** usamos como instrumento auxiliar de la observación el registro anecdótico. Éste nos proporcionó un conjunto de hechos relacionados con esta temática, tales como: personalidad, cómo se percibieron y aceptaron las diferencias en torno a la autoridad, el poder y la posición sociales de los protagonistas del acto comunicativo. También, pudimos percibir la comunicación de sentimientos y emociones personales en el rostro de los participantes. Así mismo, registramos los movimientos corporales que eran señal de determinados sentimientos como la ansiedad; también los componentes paralingüísticos de emoción y otros que surgieron en la dinámica del aula de clases.

Cuando pasamos a la fase de interpretación, tuvimos suficientes indicadores para detectar la capacidad de influencia hacia otros, lo cual significó que se consideraron aspectos como la autoridad, la empatía, la aprobación, la persuasión, el grado de entendimiento que se logró entre emisor y receptor; entre hablante y oyente en cuanto a la comunicación no verbal y la verbal.

3.5. Tratamiento de la información

El análisis de los datos recabados tanto en las encuestas como en las observaciones y la filmación nos llevó a determinar la influencia o no de la comunicación no verbal en la motivación de los estudiantes en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Después de aplicar la encuesta se procedió al análisis de los datos recolectados, los cuales se analizaron en dos direcciones: análisis descriptivo e inferencial.

En el **análisis descriptivo** se presentaron los datos en una serie de cuadros y gráficas que recogen lo que plantean las preguntas de la encuesta con sus respectivas frecuencias absolutas y relativas. También, se incluyeron, en este apartado, las observaciones presentadas en sus respectivos registros anecdóticos.

En el **análisis inferencial** de los datos se presentó una prueba de significación estadística o prueba de hipótesis, en este caso se utilizó una prueba no paramétrica denominada ji cuadrada, que se simboliza X^2 y cuyo objetivo era evaluar la relación entre las dos variables. Todo esto lo presentamos con detalle en el capítulo 4 de esta tesis.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

4.1. Análisis descriptivo

Este análisis es el que describe los datos o valores obtenidos de cada variable y los distribuye en frecuencias absolutas, relativas y acumuladas, para presentarlos en gráficas de barras o circulares e inmediatamente los analiza o interpreta.

4.1.1. Cuadros y gráficas de las encuestas de los estudiantes

4.1.1.1. Conocimiento del término comunicación no verbal

Se les preguntó a los informantes si conocían el término comunicación no verbal, para saber si ellos sabían acerca de lo que se les iba a encuestar.

CUADRO # 1

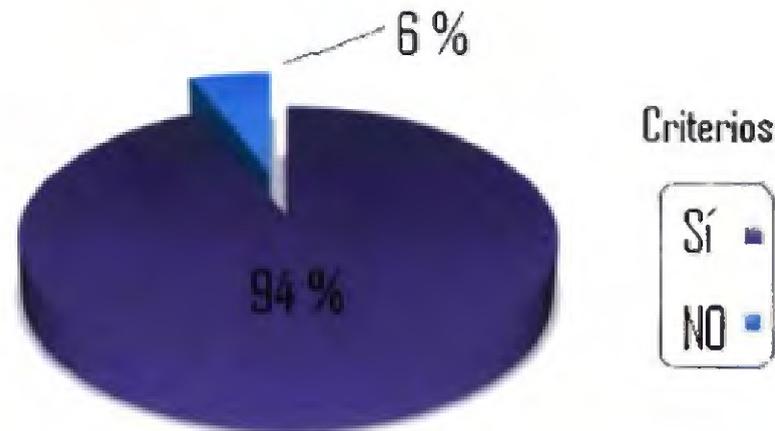
CONOCES EL TÉRMINO COMUNICACIÓN NO VERBAL

CRITERIOS	FA	FR	%
SÍ	85	0.94	94%
NO	5	0.06	6%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

En efecto, tal como se observa en la tabla y la gráfica, el 94 % de los encuestados respondieron que **sí** conocen el término comunicación no verbal, porque uno de los primeros temas que se imparte en la mayoría de los programas universitarios de español es *la comunicación* y allí se le debe hablar del significado y lo que implica la comunicación no verbal.

GRÁFICA # 1
CONOCES EL TÉRMINO COMUNICACIÓN NO VERBAL



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Se observa también, que el 6% de los participantes dijeron no conocer el término, tal vez estos jóvenes siguen la costumbre de muchos estudiantes universitarios de no asistir la primera ni la segunda semana de clases, por lo que no recuerdan la clase de comunicación que seguramente le impartió el o la profesora.

Es importante para nuestro estudio contar que un 94 % de informantes sabe qué se le está preguntado, porque así sus respuestas serían confiables ya que contestó con seguridad o propiedad.

4.1.1.2. Elementos de la comunicación no verbal que utilizan los profesores(as) y refuerzan positivamente el aprendizaje

Cuando se le preguntó a los estudiantes cuáles de los elementos de la comunicación no verbal producidos por los profesores(as) refuerzan positivamente tu aprendizaje, se le pidió que seleccionaran dos respuesta, por lo que en este apartado presentamos los resultados en dos cuadros y dos gráficas.

La primera contiene como se observa aquellos elementos más señalados, es decir, los movimientos corporales 34%, el contacto visual 31%, la letra 19%, la ropa que usa el 4%, el contacto físico 2%. Significa que los jóvenes piensan que los movimientos corporales, el contacto visual y la letra del docente son más importantes que la ropa que usa o el contacto físico, situación que se considera lógica, porque un profesor (a) no tiene porque tocar a sus estudiantes, pero sí tiene que mirarlos y expresar a través de sus movimientos corporales que está atento, dispuesto a ayudarlos o a corregirlos con cortesía. Al no considerar importante la ropa que usa el docente, se deduce que es porque éstos van bien o adecuadamente vestidos.

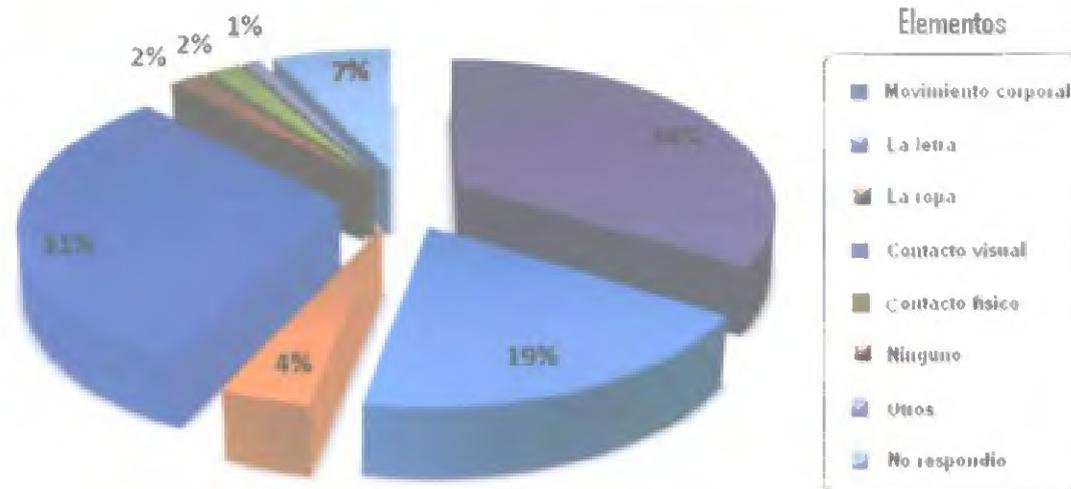
CUADRO # 2 A
ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL QUE REFUERZAN
POSITIVAMENTE TU APRENDIZAJE

ELEMENTOS	FA	FR	%
Movimiento corporal	30	.33	34%
La letra	17	.19	19%
La ropa	4	.04	4%
Contacto visual	28	.31	31%
Contacto físico	2	.02	2%
Ninguno	2	.02	2%
Otros	1	.01	1%
No respondió	6	.07	7%
TOTAL	90	.99	100

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 2 A

ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL QUE REFUERZAN POSITIVAMENTE TÚ APRENDIZAJE



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Los elementos no verbales más votados son el tono de voz con un 51 % y los gestos con un 49 %, porque un docente debe tener un buen tono de voz para que todos sus estudiantes, desde el que se sienta en la primera banca como el que se sienta en la última, le puedan escuchar con claridad.

CUADRO # 2 B

ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL QUE REFUERZAN POSITIVAMENTE TU APRENDIZAJE

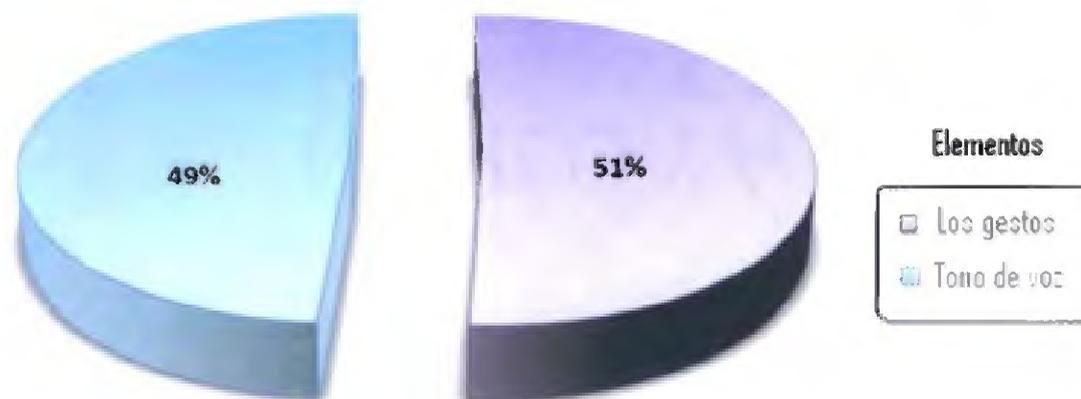
ELEMENTOS	FA	FR	%
Tono de voz	46	.51	51%
Los gestos	44	.49	49%
TOTAL	90	1.00	100

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

El segundo elemento más votado fue, como se observa, los gestos, los estudiantes consideran este elemento muy importante. Y es así, porque a través de éstos se reflejan y enfatizan los pensamientos y cuando se manifiestan en el rostro nos revelan sentimientos tan importantes para la motivación de los estudiantes en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

GRÁFICA # 2 B

ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL QUE REFUERZAN POSITIVAMENTE TU APRENDIZAJE



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.3. Elementos de la comunicación no verbal utilizados por los profesores(as) y que molestan a los estudiantes

Como se observa el 55% de los estudiantes respondió que el elemento no comunicación no verbal que más le molestan de sus profesores(as) es la actitud de superioridad, mientras que el 28 % dicen que son los gestos de los docentes lo que no les agrada, pero como se le pidió que seleccionaran dos elementos, en este apartado se presentan dos cuadros y dos gráficas con el mismo título.

CUADRO # 3 A

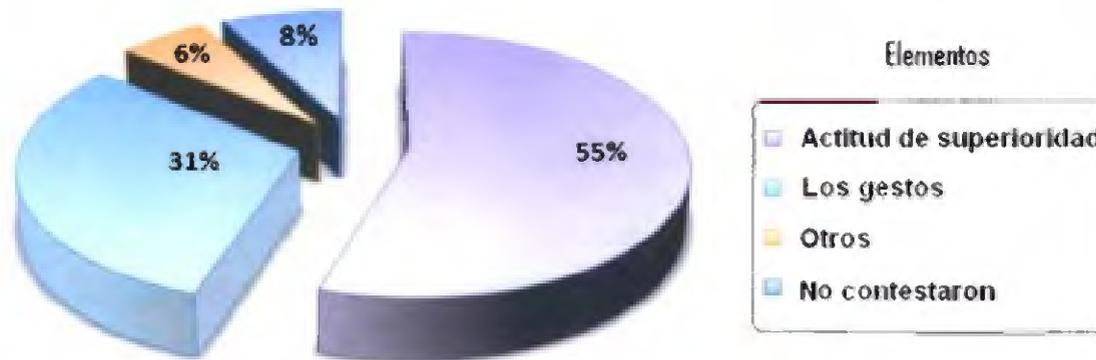
ELEMENTOS NO VERBALES QUE UTILIZAN LOS PROFESORES(AS) Y QUE MOLESTAN A LOS ESTUDIANTES

ELEMENTOS	FA	FR	%
Actitud de superioridad	50	0.56	55%
Los gestos	28	0.31	31%
Otros	5	0.05	6%
No contestaron	7	0.08	8%
TOTAL	90	1.00	100

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 3 A

ELEMENTOS NO VERBALES QUE UTILIZAN LOS PROFESORES(AS) Y QUE MOLESTAN A LOS ESTUDIANTES



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

La respuesta de los participantes nos indica que la mayoría percibe en sus profesores(as) una actitud nada humilde, sino por el contrario muy superior, situación que podría en alguna manera, afectar el proceso de enseñanza y aprendizaje; podría disminuir la motivación. Es cierto que el docente debe sentir orgulloso de su profesión, pero ese sentimiento no se debe confundir con una actitud de superioridad, de arrogancia que molesta a cualquiera, porque el estudiante puede decir, como en efecto lo dicen "me molesta la soberbia o los aires de grandeza que tiene ese docente porque me hace sentir tonto o ignorante", y alguien que te hace sentir esto no te motiva.

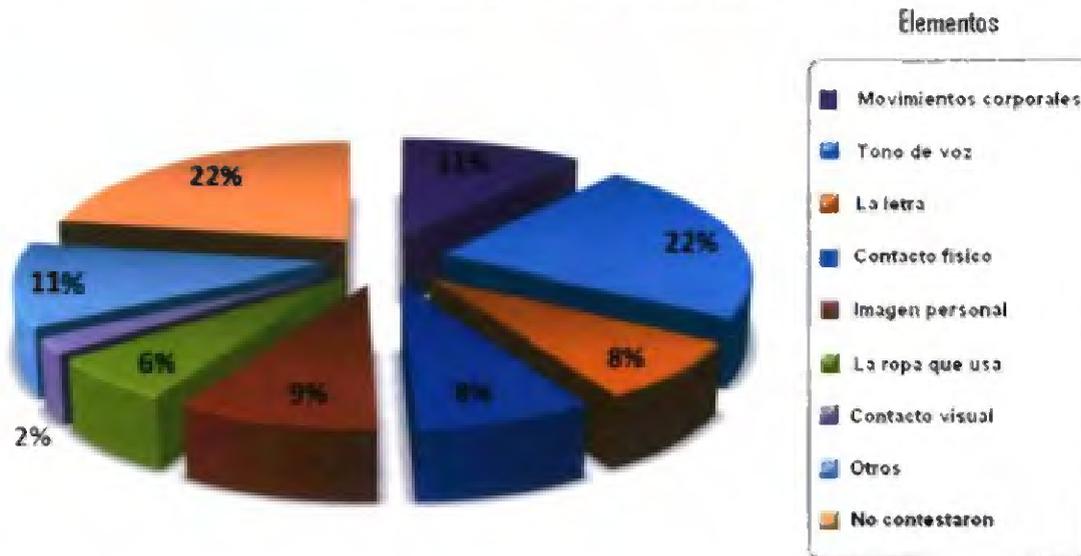
CUADRO # 3 B**ELEMENTOS NO VERBALES QUE UTILIZAN LOS PROFESORES(AS) Y QUE MOLESTAN A LOS ESTUDIANTES**

ELEMENTOS	FA	FR	%
Movimientos corporales	10	0.11	11%
Tono de voz	20	0.22	22%
La letra	8	0.08	9%
Contacto físico	7	0.07	8%
Imagen personal	8	0.08	9%
La ropa que usa	5	0.05	6%
Contacto visual	2	0.02	2%
Otros	10	0.11	11%
No contestaron	20	0.22	22%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO.

GRÁFICA # 3 B

ELEMENTOS NO VERBALES QUE UTILIZAN LOS PROFESORES(AS) Y QUE MOLESTAN A LOS ESTUDIANTES



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Se evidencia, que el 22 % de los encuestados dicen que les molesta el tono de voz que utilizan los profesores, ya sea porque este es muy bajo, muy alto o se expresa con un dejo de superioridad; mientras el 9 % dicen que la letra del profesor; se supone que si la letra del docente fuera perfecta nadie se quejaría de ella, los docentes están obligados a tener una letra clara o legible y una buena ortografía, de lo contrario no motivan a sus estudiantes para que los tomen como modelo a seguir.

4.1.1.4. ¿Se molestan los profesores(as) cuando les preguntan?

El 56 % de los encuestados respondieron que los profesores(as) no se molestan cuando les preguntan, sin embargo, el porcentaje de participantes que dijeron que si perciben que sus profesores(as) se molestan es muy alto, porque

si los estudiantes creen que los docente se molestan cuando ellos les preguntan, entonces esto no los motiva a seguir preguntando y el proceso de enseñanza y aprendizaje se haría monótono, porque el participante por no molestar o incomodar al profesor(a) no pregunta.

CUADRO # 4

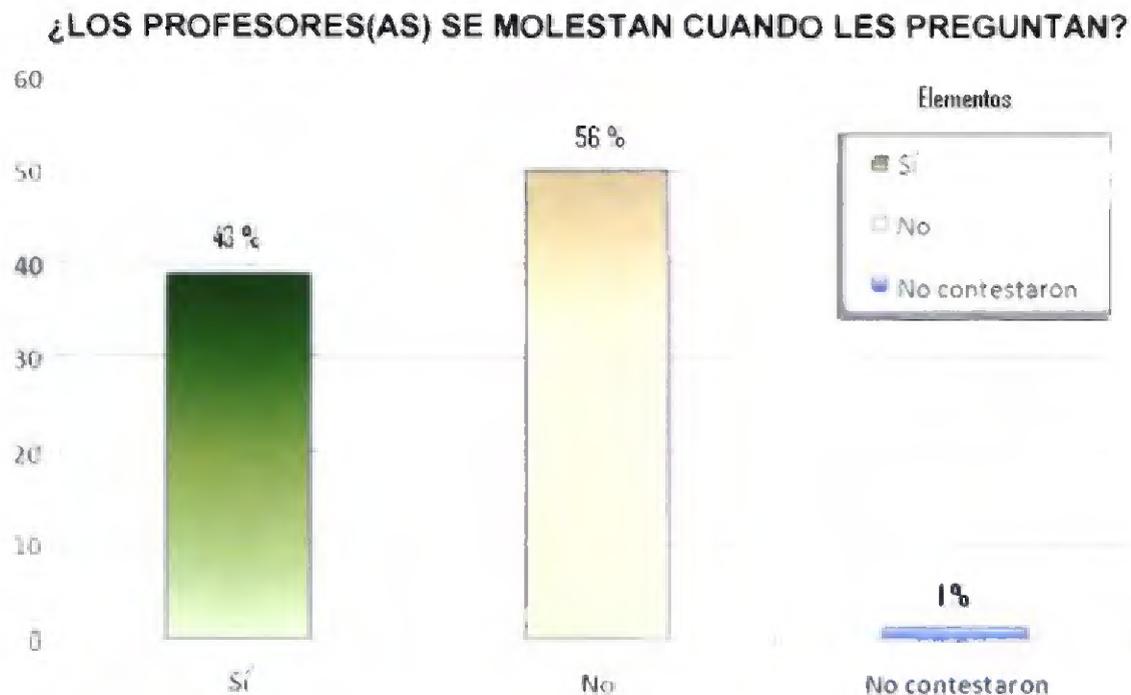
¿LOS PROFESORES(AS) SE MOLESTAN CUANDO LES PREGUNTAN?

CRITERIOS	FA	FR	%
Sí	39	0.43	43%
NO	50	0.55	56%
No contestó	1	0.01	1%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Por otro lado, hay que señalar que el aprendizaje debe ser interactivo. Los profesores(as) que se cierran, que no permiten que les cuestionen están entorpeciendo la comunicación y el intercambio de mensajes en forma oral; sin embargo, continúan mandando señales negativas a sus estudiantes, inclusive si permanecen en silencio.

GRÁFICA # 4



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Es urgente que el docente no haga creer a los estudiantes que se molesta cuando les preguntan, por el contrario, después de cada explicación, debe haber un período de preguntas y respuestas, en caso de que nadie quiera preguntar, él mismo debe sugerir las posibles preguntas que ellos tienen en mente, interrogantes que tal vez, le han formulado en otros grupos.

4.1.1.5. Gestos o movimientos corporales que hacen los estudiantes cuando no se saben una charla o un parcial

Todos los participantes del proceso de enseñanza y aprendizaje deben saber que cuando un alumno(a) no se sabe una charla o un parcial su cuerpo habla y lo delata, así como cuando está enfermo, triste, aburrido o cansado,

igualmente, cuando no se saben el parcial se rascan la cabeza, tal vez tratando de masajear esa parte del cuerpo en donde se supone debe estar guardada la información, por lo que, en efecto, el 38 % respondió que se rascan la cabeza, pero el 40 % dicen que miran al techo, recordemos que si una persona dirige su mirada hacia arriba y a su izquierda, por lo general, está evocando recuerdos visuales. Si los ojos van hacia arriba y a la derecha, probablemente está construyendo alguna imagen mental, eso significa, que los muchachos(as) tratan de recordar lo que estudiaron o las explicaciones del profesor(a).

CUADRO # 5 A

GESTOS O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN LOS ESTUDIANTES CUANDO NO SE SABEN UNA CHARLA O UN PARCIAL

GESTOS O MOVIMIENTOS	FA	FR	%
Se rascan la cabeza	34	.38	38%
Miran al techo	36	.40	40%
Murmuran	20	.22	22%
TOTAL	90	1.00	100

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

CUADRO # 5 B

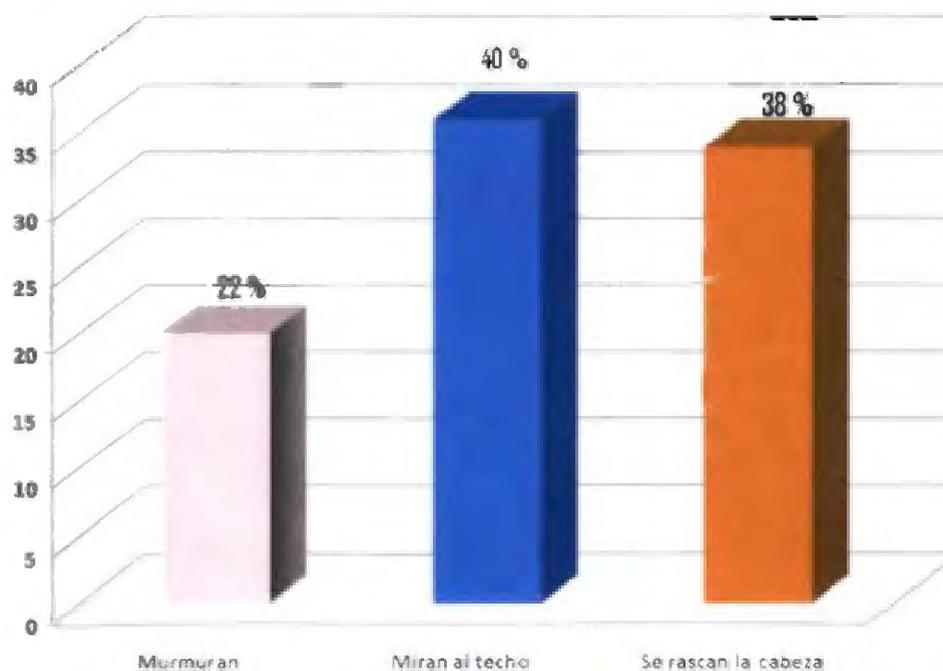
GESTOS O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN LOS ESTUDIANTES CUANDO NO SE SABEN UNA CHARLA O UN PARCIAL

GESTOS O MOVIMIENTOS	FA	FR	%
Se mecen de un lado a otro	26	.29	29%
Sudan	13	.14	14%
Mueven los pies	16	.18	18%
Respiran con dificultad	2	.02	2%
Se rien	16	.18	18%
Miran al piso	11	.12	12%
No contestaron	6	.07	7%
TOTAL	90	1.00	100

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 5 A

GESTOS O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN LOS ESTUDIANTES CUANDO NO SE SABEN UNA CHARLA O UN PARCIAL



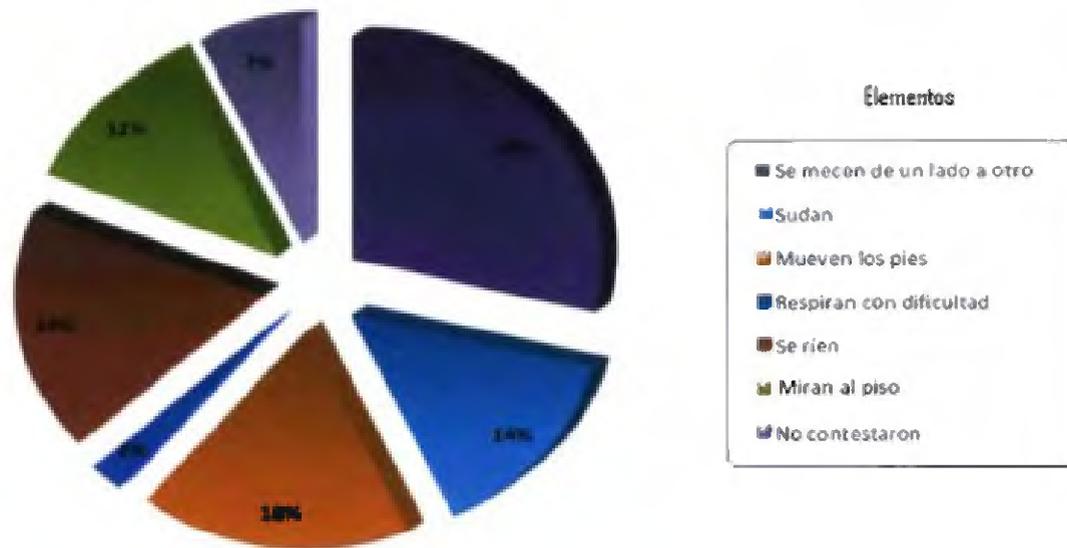
Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Como se observó en el cuadro de la página anterior, el 29% de los estudiantes respondieron que cuando un compañero(a) no se sabe una charla se mece de un lado a otro, el 18 % que mueven los pies o se rien, el 14% que sudan y el 12 % que miran el piso. Todos estos elementos de la comunicación no verbal son indicativos de que el estudiante está pasando por un período de ansiedad o nerviosismo, porque no está acostumbrado o no le gusta hablar en público.

Es importante que el docente perciba esta situación y lo anime a seguir adelante, además, una vez terminada la exposición oral del estudiante, el docente debe sentirse obligado a reforzar las ideas, ejemplificando o aclarando algunas ideas expuestas, para ello, el docente debe estar atento y nunca debe interrumpir al expositor, sino anotar algunos datos para luego hacer las aclaraciones.

GRÁFICA # 5 B

GESTOS O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN LOS ESTUDIANTES CUANDO NO SE SABEN UNA CHARLA O UN PARCIAL



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.6. Gestos o movimientos corporales que hacen los profesores(as) cuando explican una clase

El 67 % respondió que los profesores(as) cuando explican sus clases caminan de un lado a otro, ya que un docente asertivo o motivador, no dicta su clase desde la silla, sentado sobre el pupitre o parado en la esquina del salón, sino que debe caminar entre las filas o de un lado a otro en el escenario, esto le permite entre otras cosas, controlar el grupo para que todos estén prestando atención y no leyendo una revista o realizando otras tareas.

CUADRO # 6 A

GESTOS O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN TUS PROFESORES(AS) CUANDO EXPLICAN UNA CLASE

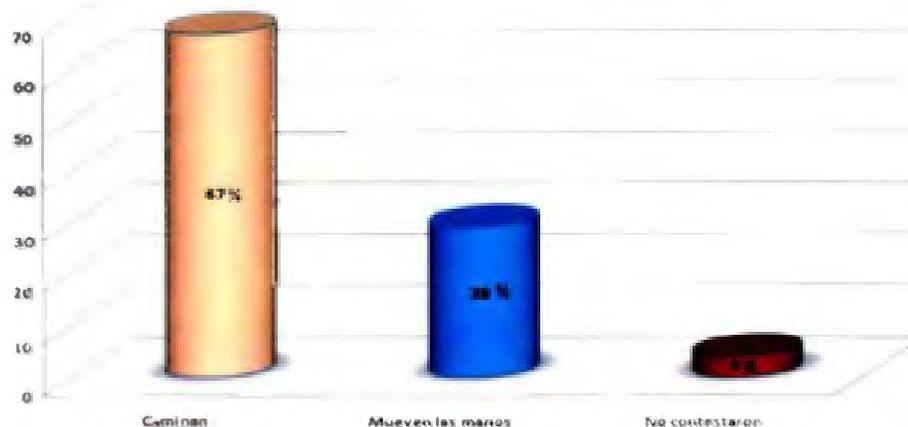
GESTOS O MOVIMIENTOS	FA	FR	%
Caminan	60	.67	67%
Mueven las manos	26	.29	29%
No contestaron	4	.04	4%
TOTAL	90	1.00	100

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

El docente del CRUPO, según el 29 % de los encuestados utiliza el lenguaje de las manos, que sin lugar a dudas es para reforzar las ideas durante la explicación.

GRÁFICA # 6 A

GESTOS O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN TUS PROFESORES(AS) CUANDO EXPLICAN UNA CLASE



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Como en esta pregunta también, los estudiantes podían seleccionar dos respuestas, por lo que se presentan dos cuadros con el mismo título y como se ve, el 73 % dijo que los profesores miran a los estudiantes cuando explican, es decir, que a través de ese contacto visual se refuerza la interrelación entre profesor(a) y estudiante.

CUADRO # 6 B
GESTOS O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN TUS
PROFESORES(AS) CUANDO EXPLICAN UNA CLASE

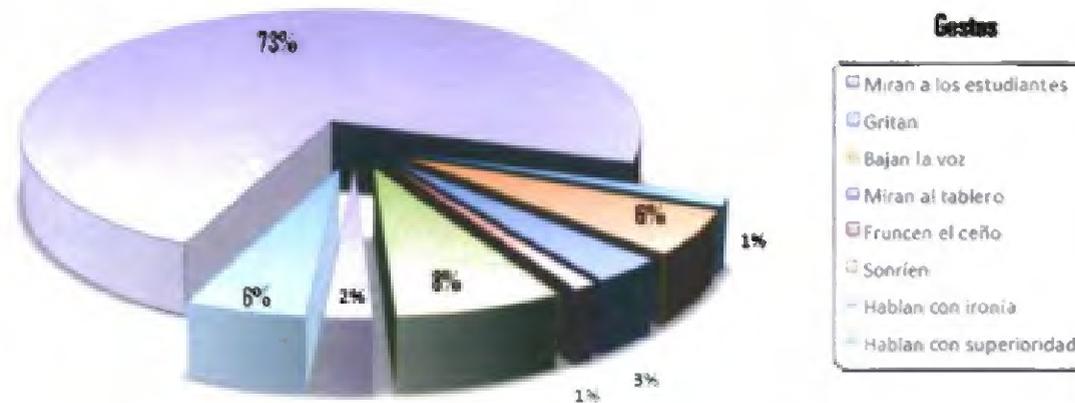
GESTOS O MOVIMIENTOS	FA	FR	%
Miran a los estudiantes	66	.73	73%
Gritan	1	.01	1%
Bajan la voz	5	.06	6%
Miran al tablero	3	.03	3%
Fruncen el ceño	1	.01	1%
Sonrien	7	.08	8%
Hablan con ironía	2	.02	2%
Hablan con superioridad	5	.06	6%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Se considera, además, que un profesor que grita, mira por la ventana o por la puerta a todo el que pasa, que mira al tablero y explica dándole la espalda a su público que son sus estudiantes, no debería asumir esta actitud porque demuestra ansiedad y falta de dedicación o delicadeza con la profesión más digna y fructífera de todos los tiempos.

GRÁFICA # 6 B

GESTOS O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN TUS PROFESORES(AS) CUANDO EXPLICAN UNA CLASE



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.7. Mensajes no verbales de los compañeros(as) de clases que irritan

El 69 % respondió que los mensajes no verbales que más le molestan de sus compañeros(as) de clases son los gritos, eso puede significar que el 31 % restante son los gritones, sin embargo, a ellos les irritan otros mensajes como la mirada, sobre todas a las chicas les molesta que la miran con cierta intensidad, se sabe que hay diferente tipos de mirada, se supone que la mirada social no molesta a nadie, pero la mirada íntima que es aquella, cuando los ojos hacen un recorrido con pausas que va desde la boca y el mentón, para después dirigirse a otras partes del cuerpo que podrían ser las áreas genitales, esta sí, molesta o incomoda a cualquiera que la reciba.

CUADRO # 7 A

**MENSAJES NO VERBALES QUE HACEN TUS COMPAÑEROS(AS)
DE CLASES QUE TE IRRITAN**

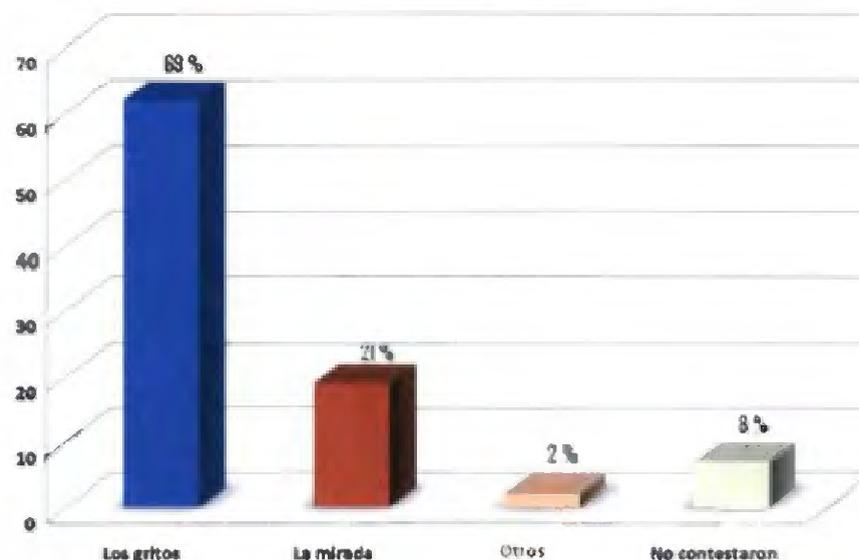
MENSAJES	FA	FR	%
Los gritos	62	.69	69%
La mirada	19	.21	21%
Otros	2	.02	2%
No contestaron	7	.08	8%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Existe un momento y un lugar para todas las actividades, pero ese momento y ese lugar para gritar no es la escuela y mucho menos la universidad, porque se supone que los seres humanos cuando llegan a esta etapa, es porque ya han superado esa característica infantil o traviesa de gritar, ahora es un ser humano que piensa, analiza, reflexiona y opina, como lo dice la frase célebre "El sabio calla, el inteligente opina y el ignorante grita", y se cree firmemente que ningún ignorante está en la universidad, sino que ésta está abarrotada de sabios e inteligentes.

GRÁFICA # 7 A

MENSAJES NO VERBALES QUE HACEN TUS COMPAÑEROS(AS) DE CLASES QUE TE IRRITAN



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Por otro lado, surge también en esta respuesta otra característica infantil que son las muecas, 39 %, éstas, por supuesto molestan a cualquiera, más aún si el que las hace, se supone es un universitario.

Otro aspecto que recibió también el 39 % fue la risa, pero suponemos que una risa normal, alegre y ligera no debe molestar, pero aquella risa estrepitosa, burlona, constante incomoda a cualquiera.

Es particularmente curioso que el 9 % de los encuestados respondieran que le molesta que sus compañeros guarden una distancia muy corta cuando conversan, es decir, ellos no guardan una distancia social, sino íntima y esto claro está, los incomoda e irrita.

CUADRO # 7 B

MENSAJES NO VERBALES QUE HACEN TUS COMPAÑEROS(AS) DE CLASES QUE TE IRRITAN

MENSAJES	FA	FR	%
Las muecas	35	.39	39%
La risa	35	.39	39%
El olor	4	.04	4%
La distancia es corta	8	.08	9%
La distancia es larga	3	.03	3%
Los ademanes	5	.05	6%
TOTAL	90	1.00	100%

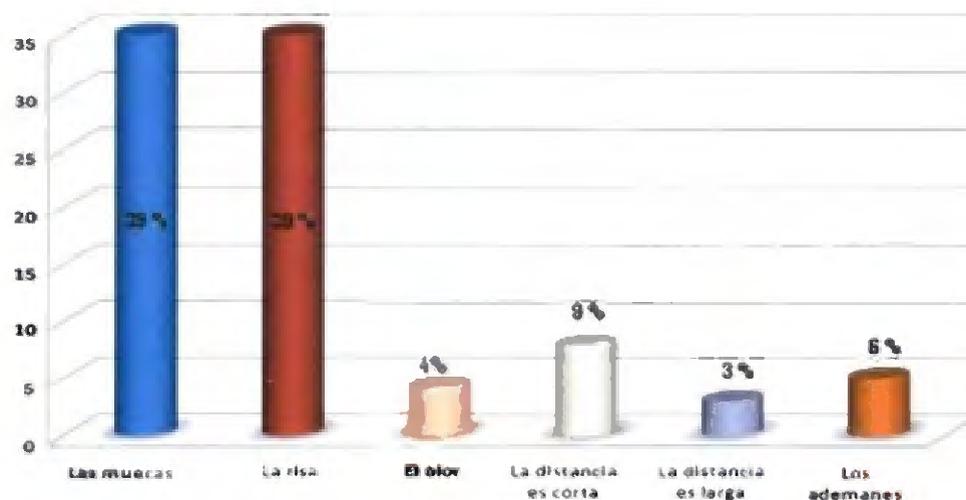
Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Los ademanes obtuvieron el 6% y el olor el 4%, significa que algunos de los muchachos(as) utilizan movimientos ordinarios o bruscos cuando hablan, mientras otros no tienen cuidado con su higiene personal.

El 3% cree que sus compañeros(as) deben acercarse más cuando hablan y no guardar una distancia pública o social, tal vez, porque tienen dificultad para oír lo que dicen o bien porque los compañeros(as) tienen un volumen de voz bajo.

GRÁFICA # 7 B

MENSAJES NO VERBALES QUE HACEN TUS COMPAÑEROS (AS) DE CLASES QUE TE IRRITAN



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.8. La comunicación no verbal ayuda a mantener una relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje

El 61% de los encuestados considera que la comunicación no verbal ayuda a mantener una relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje, porque refuerza las ideas, la comunicación es más efectiva y menos monótona o porque así se motivan más.

Por otro lado, el 36% cree que la comunicación no verbal no ayuda a mantener una relación armoniosa en estas actividades, porque según ellos a través de la comunicación no verbal no se pueden expresar todas las ideas, otros dicen que la comunicación oral es más importante que la no verbal.

CUADRO 8

AYUDA LA COMUNICACIÓN NO VERBAL A MANTENER UNA RELACIÓN ARMONIOSA EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

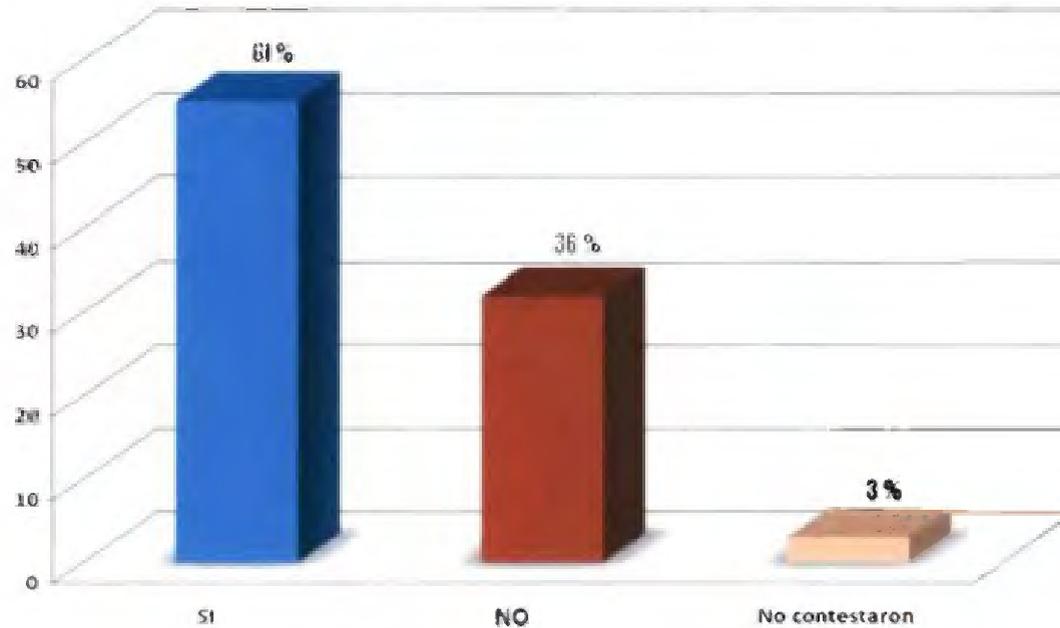
CRITERIOS	FA	FR	%
SÍ	55	.61	61%
NO	32	.36	36%
No contestaron	3	.03	3%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Sin embargo, todos sabemos que la comunicación no verbal nunca podrá reemplazar a la verbal, pero que en la comunicación oral hay aspectos no verbales que se deben tener presente para que el intercambio de ideas sea efectivo y no se malinterprete como el tono o volumen de la voz, la mirada, la sonrisa, los gestos, los ademanes, el movimiento corporal, entre otros. Por ejemplo, un estudiante que perciba que el profesor(a) se molesta o se burla de él cada vez que le hace una pregunta, ese joven se sentirá cohibido, ansioso o azorado cada vez que vea a ese profesor(a) entrar al salón y de ninguna manera se sentirá motivado o atraído por esa clase, por lo que los docentes deben tener cuidado con esos elementos no verbales antes, durante y después de cada comunicación oral o verbal.

GRÁFICA # 8

AYUDA LA COMUNICACIÓN NO VERBAL A MANTENER UNA RELACIÓN ARMONIOSA EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.9. La comunicación no verbal tiene un grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral

El 80% de los participantes dijo sí, la comunicación tiene un grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral, porque si alguien habla de espalda al público, mirando al techo o al piso, en un tono irónico o burlesco, en voz baja o grita, frunce el ceño, hace muecas, gestos o ademanes grotescos, su exposición oral será un fracaso porque no utilizó aquellos elementos no verbales para motivar o cautivar con placer al público.

CUADRO # 9

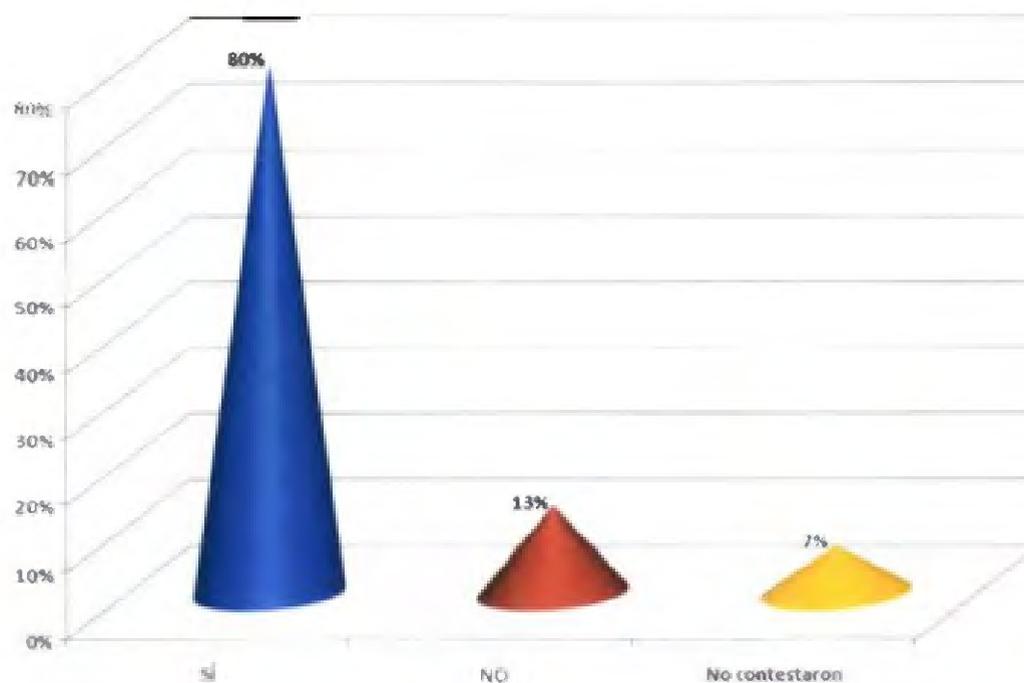
LA COMUNICACIÓN NO VERBAL ES RESPONSABLE DEL ÉXITO O FRACASO DE UNA CONFERENCIA, CHARLA O EXPOSICIÓN ORAL

CRITERIOS	FA	FR	%
SI	72	80	80%
NO	12	13	13%
No contestaron	6	07	7%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 9

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL ES RESPONSABLE DEL ÉXITO O FRACASO DE UNA CONFERENCIA, CHARLA O EXPOSICIÓN ORAL



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.10. Con su personalidad y comportamiento no verbal los profesores(as) te inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos que desea el CRUPO

El 64 % respondió que los profesores(as) con su personalidad y comportamiento no verbal los inspiran para alcanzar los objetivos de CRUPO, pareciera que esta respuesta contradice a la respuesta de la pregunta número tres de la encuesta, cuando el 55 % de los estudiantes dicen que les molesta la actitud de superioridad de sus profesores(as), mientras aquí dicen que sí, les inspiran entusiasmo, de repente los muchachos(as) a esta pregunta quisieron decir, que en efecto, los educadores(as) sí logran los objetivos planteados, lo peligroso sería que aquellos que van a ser docentes creen que la actitud de superioridad es un epíteto o característica propia de todos los profesores(as) y que no hay nada de malo en eso, pero sabemos que esta actitud va en detrimento de la motivación estudiantil, porque inhibe a los estudiantes.

CUADRO # 10

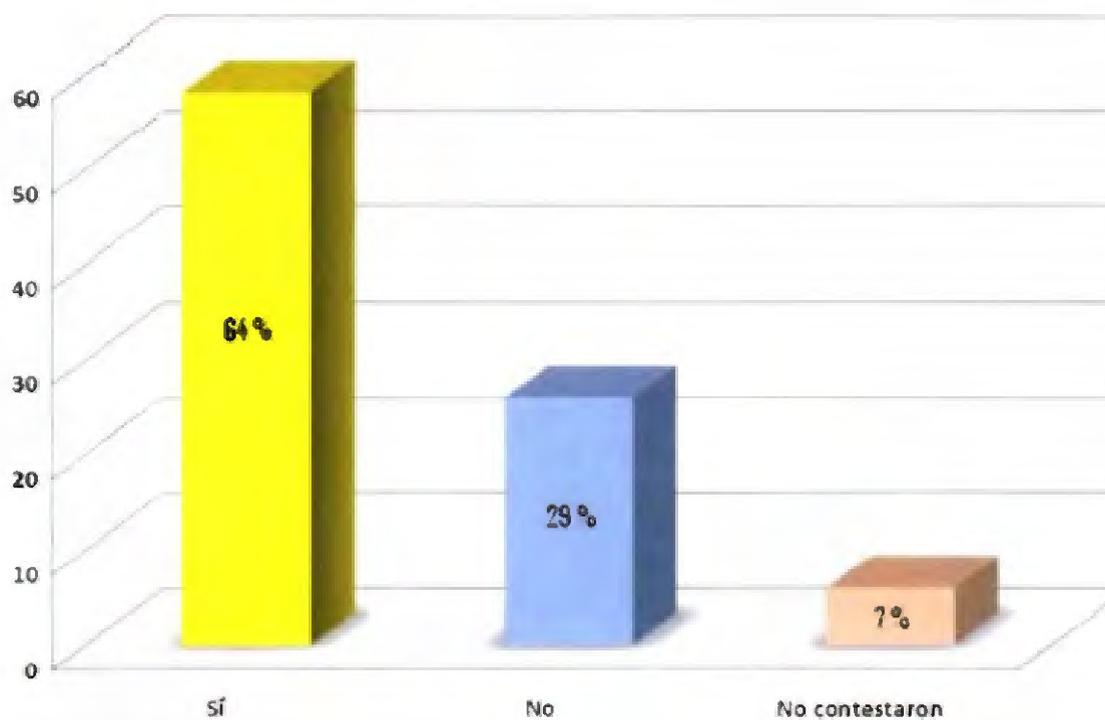
CON SU PERSONALIDAD Y COMPORTAMIENTO NO VERBAL LOS PROFESORES(AS) TE INSPIRAN ENTUSIASMO PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS DEL CRUPO

CRITERIOS	FA	FR	%
Sí	58	.64	64%
NO	26	.29	29%
No contestaron	6	.07	7%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 10

CON SU PERSONALIDAD Y COMPORTAMIENTO NO VERBAL LOS PROFESORES(AS) TE INSPIRAN ENTUSIASMO PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS DEL CRUPO



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.11. La comunicación no verbal es importante dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar

Se sabe que el hombre es un ser social por naturaleza y por lo tanto, no puede vivir aislado. cuando trabaja establece una relación con sus compañeros de trabajo y los jefes, cuando estudia, igualmente, establece una relación con sus compañeros, profesores, administrativos y directivos, para que la relación sea armoniosa o efectiva, la comunicación verbal y no verbal debe ser adecuada.

Por las razones ya expuestas, el 71 % los participantes dijeron que la comunicación no verbal es muy importante en el contexto de las relaciones humanas en el aula escolar.

CUADRO # 11

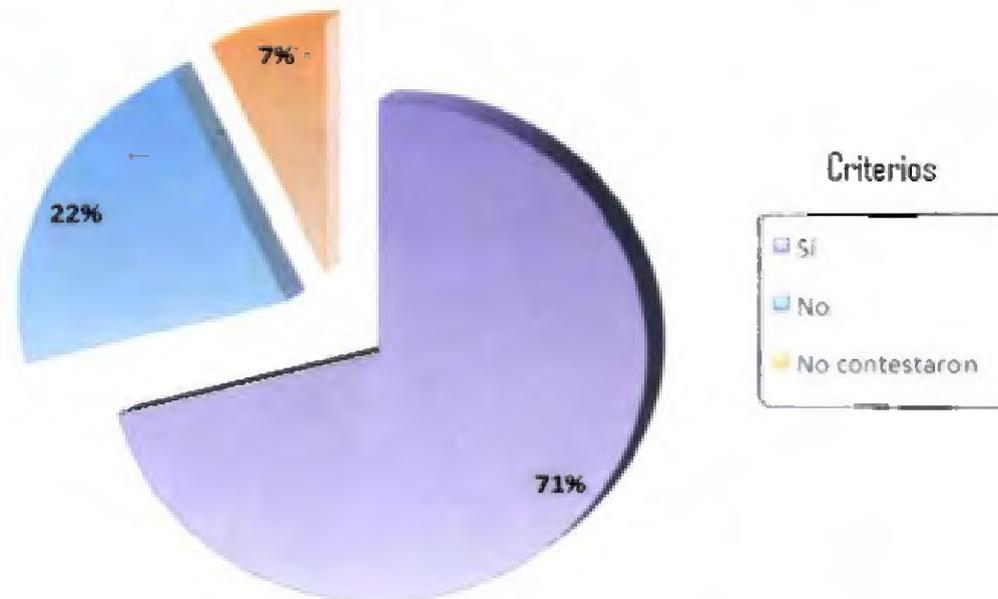
LA COMUNICACIÓN NO VERBAL ES IMPORTANTE DENTRO DEL CONTEXTO DE LAS RELACIONES HUMANAS EN EL AULA ESCOLAR

CRITERIOS	FA	FR	%
SI	64	.71	71%
NO	20	.22	22%
No contestaron	6	.07	7%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006

GRÁFICA # 11

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL ES IMPORTANTE DENTRO DEL CONTEXTO DE LAS RELACIONES HUMANAS EN EL AULA ESCOLAR



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.12. Es importante que los profesores(as) incorporen la comunicación no verbal, como elemento motivacional, para disminuir fracasos y deserciones escolares

El 67 % de los estudiantes dijo que sí es importante que los profesores (as) incorporen la comunicación no verbal, como elemento motivacional, para disminuir fracasos y deserciones escolares, porque esos fracasos o deserciones a veces se dan cuando existen docentes tradicionalistas, anticuados que todavía utilizan la frase "los docentes somos la pared y ustedes, los estudiantes, el huevo", con esta frase un estudiante no se siente motivado, por lo que fracasa o abandona sus estudios.

CUADRO # 12

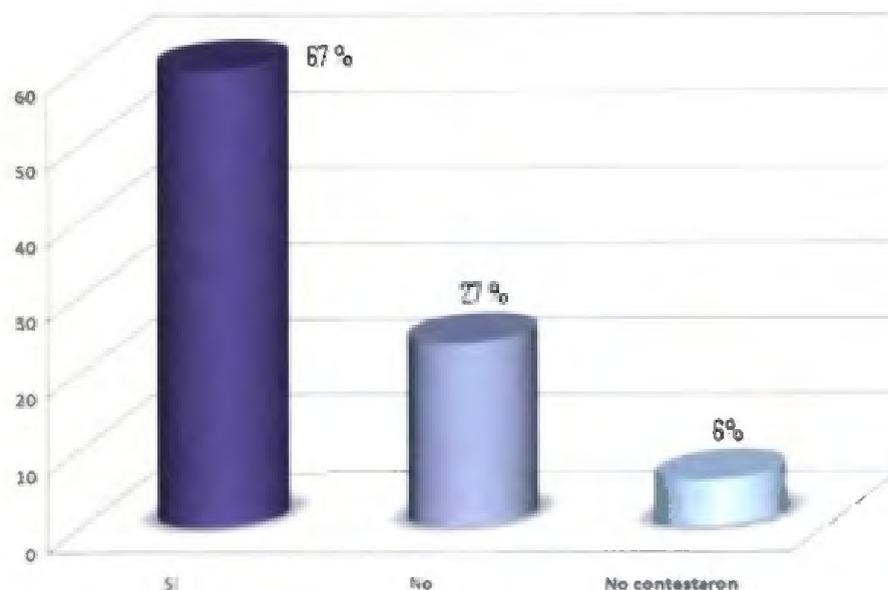
¿CREES QUE ES IMPORTANTE QUE LOS PROFESORES(AS) INCORPOREN LA COMUNICACIÓN NO VERBAL, COMO ELEMENTO MOTIVACIONAL, PARA DISMINUIR FRACASOS Y DESERCIONES?

CRITERIOS	FA	FR	%
SÍ	60	.67	67%
NO	24	.27	27%
No contestó	6	.06	6%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 12

¿CREES QUE ES IMPORTANTE QUE LOS PROFESORES(AS) INCORPOREN LA COMUNICACIÓN NO VERBAL, COMO ELEMENTO MOTIVACIONAL, PARA DISMINUIR FRACASOS Y DESERCIONES?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13. ¿Qué significan algunos actos no verbales que realizan tus profesores(as)?

Como se observará en estos puntos, hay un gran porcentaje de estudiantes encuestados que no respondieron a esta pregunta, tal vez por pereza o porque no sabían que significa algunos de estos movimientos, sin embargo, fue muy interesante la respuesta que dieron muchos.

4.1.1.13.1. Mueve la cabeza de un lado a otro

En el cuadro que sigue se aprecia que el 22% dijo que cuando el profesor(a) mueve la cabeza de un lado a otro es porque no le agrada algo, el 20 % dieron respuestas muy diferentes como que el profesor(a) está pensando, está desesperado, nervioso, dudando, preocupado, inseguro, indiferente o que es por maña o costumbre; lo importante es que la mayoría sabe que cuando alguien mueve la cabeza de un lado a otro es *para decir no a algo*, que en efecto, puede ser desagrado, inconformidad, negación, decepción, descontento, entre otros.

CUADRO # 13.1

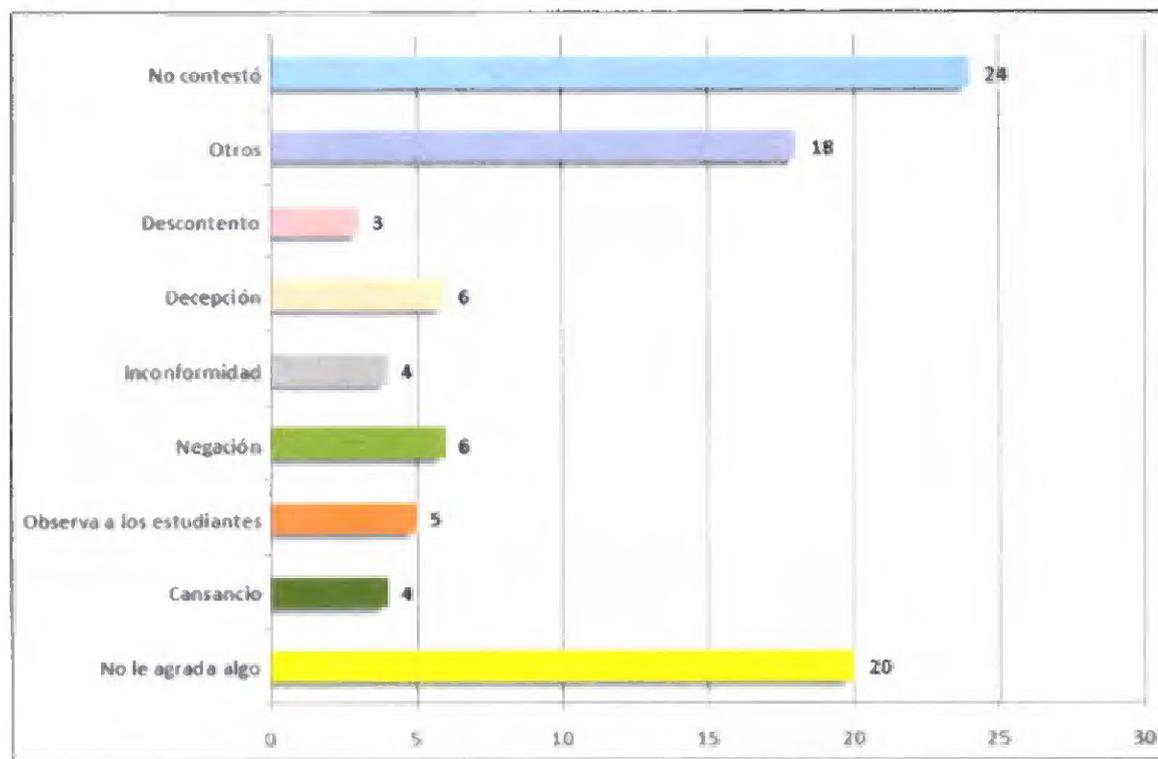
¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) MUEVE LA CABEZA DE UN LADO A OTRO?

CRITERIOS	FA	FR	%
No le agrada algo	20	.22	22%
Cansancio	4	.04	4%
Observa a los estudiantes	5	.06	6%
Negación	6	.07	7%
Inconformidad	4	.04	4%
Decepción	6	.07	7%
Descontento	3	.03	3%
Otros	18	.20	20%
No contestó	24	.27	27%
TOTAL:	90	1	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 13.1

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) MUEVE LA CABEZA DE UN LADO A OTRO?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.2. Asiente con la cabeza

El 49 % de los encuestados no respondió, tal vez porque no sabían el significado de asentir, pero el 16 % dijo que el profesor(a) asiente cuando está de acuerdo con algo y el 12 % contestó que el profesor(a) lo hace para afirmar. La mayoría de las personas saben que este es un movimiento que significa afirmación, aceptación o agrado, pero se sabe que los movimientos afirmativos de cabeza revelan mensajes diferentes según su ritmo.

CUADRO # 13.2

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) ASIENTE CON LA CABEZA?

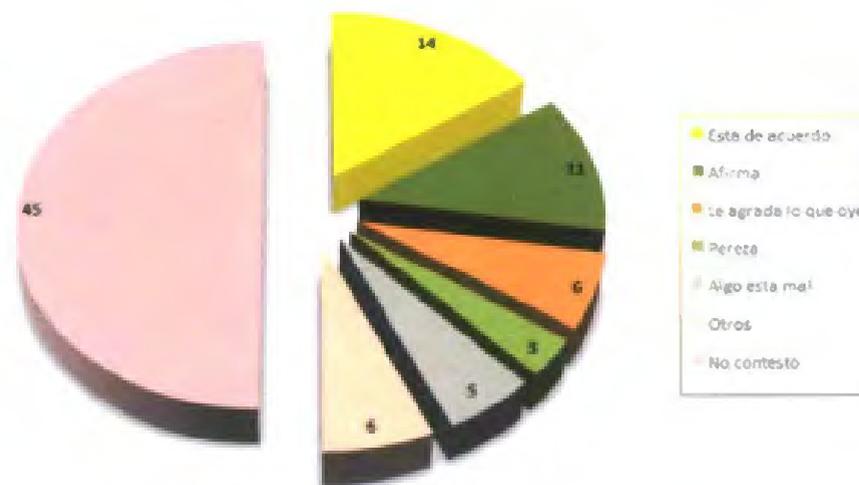
CRITERIOS	FA	FR	%
Está de acuerdo	14	.16	16%
Afirma	11	.12	12%
Le agrada lo que oye	6	.07	7%
Pereza	3	.03	3%
Algo está mal	5	.06	6%
Otros	6	.07	7%
No contestó	45	.49	49%
TOTAL	90	1	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Recordemos que cuando estos movimientos son rápidos significa: "entiendo; continúa", o bien pueden indicar que esa persona se dé prisa y termine lo que está diciendo. Cuando son moderados dicen "comprendo y estoy de acuerdo" y cuando son lentos significan "comprendo, pero estoy un poco confundido" o "no estoy del todo convencido".

GRÁFICA # 13.2

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) ASIENTE CON LA CABEZA?



Fuente: estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

CUADRO # 13.3
¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A)
SONRÍE?

CRITERIOS	FA	FR	%
Está contento	16	.18	18%
Está de buen humor	10	.11	11%
Le agrada lo que explica	10	.11	11%
Gesto amable	11	.12	12%
Satisfacción	11	.12	12%
Está feliz	9	.10	10%
Se buria de los estudiantes	3	.03	3%
Otros	2	.02	2%
No contestaron	18	.20	21%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.3. Sonríe

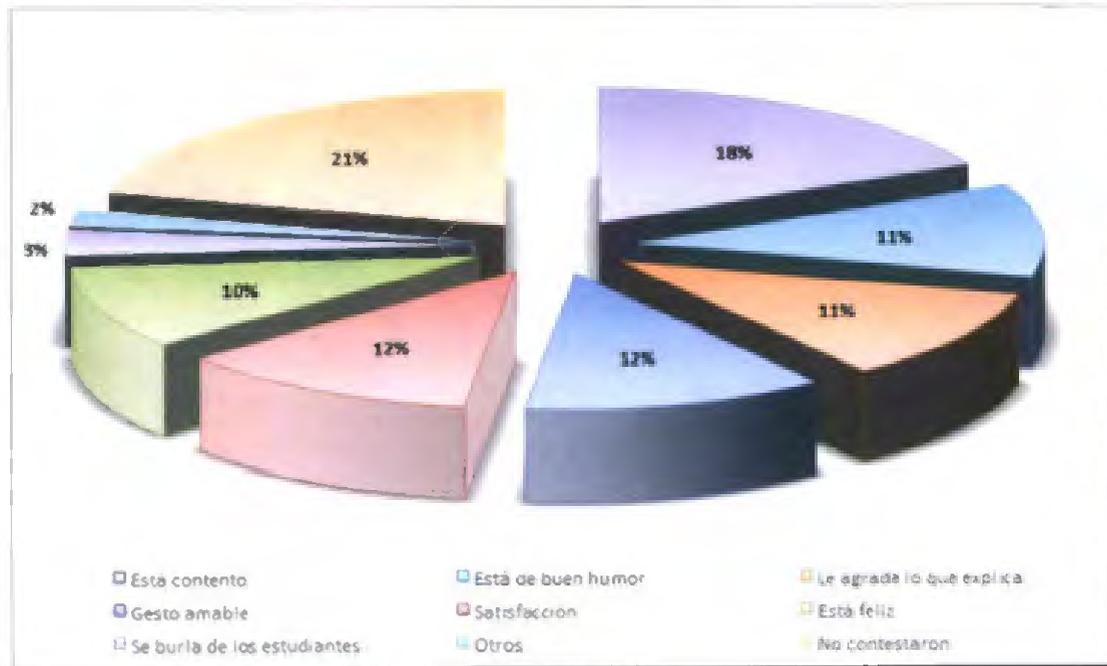
La mayoría respondió que la sonrisa significa algo positivo como por ejemplo: la alegría, el buen humor, satisfacción, amabilidad, agrado, felicidad, sin embargo, es interesante que el 3 % piensa que el profesor(a) cuando sonrío es porque se está burlando de los estudiantes, tal vez, porque es posible que estos alumnos(as) hayan detectado alguna sonrisa burlona entre sus docentes.

Recordemos que cuando se sonrío se transmite confianza, aceptación y estímulo, además le está diciendo a la otra persona que está haciendo un esfuerzo por hacerla sentir bien, pero las sonrisas irónicas, falsas o burlonas son muy fáciles de descubrir porque generalmente van acompañadas de una mirada inexpresiva y va causar una mala impresión a su interlocutor.

Otros de los pecados capitales de un buen docente es dar a entender a sus alumnos(as) que se está burlando de ellos, porque entonces eliminaría toda posibilidad de motivación.

GRÁFICA # 13.3

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) SONRÍE?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.4. Frunce el ceño

También en este punto muchos estudiantes no respondieron esta pregunta, lo más probable es que no entendieron qué significa fruncir el ceño, pero los que sí la comprendieron, contestaron que significa algo negativo como estar enojado, molesto o no estar de acuerdo con algo, por lo que el 20 % dijo que cuando el profesor(a) realiza este gesto es porque está molesto, por otro lado el 10 % respondió que porque el profesor(a) tiene dudas, el 6% porque está asombrado y el 2 % porque el profesor(a) se equivocó, de todas formas fruncir el ceño indica que algo anda mal.

CUADRO # 13.4

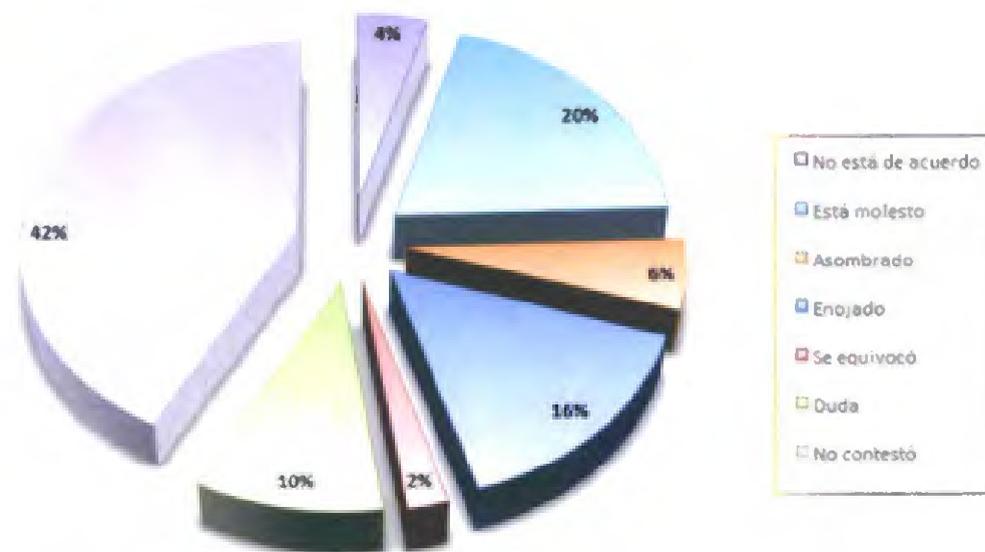
¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) FRUNCE EL CEÑO?

CRITERIOS	FA	FR	%
No está de acuerdo	4	.04	4%
Está molesto	18	.20	20%
Asombrado	5	.06	6%
Enojado	14	.16	16%
Se equivocó	2	.02	2%
Duda	9	.10	10%
No contestó	38	.42	42%
TOTAL	90	1	100 %

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 13.4

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) FRUNCE EL CEÑO?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.5. Abre o “pela” los ojos

El 38 % de los estudiantes dijo que cuando el profesor(a) abre los ojos es porque está, sorprendido, asombrado o admirado por algo, si ellos tienen razón, porque esta es la primera expresión facial de una persona en ese estado, al igual que una persona asustada o cuando quiere reforzar algo importante, es interesante la respuesta del 9 % que dice que el profesor(a) abre los ojos cuando está molesto, tal vez porque este abrir de ojos va acompañado de otras expresiones faciales como fruncir el ceño o tensión en la comisura de los labios, de esa manera se justifica esta respuesta.

CUADRO # 13.5

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) ABRE O “PELA” LOS OJOS?

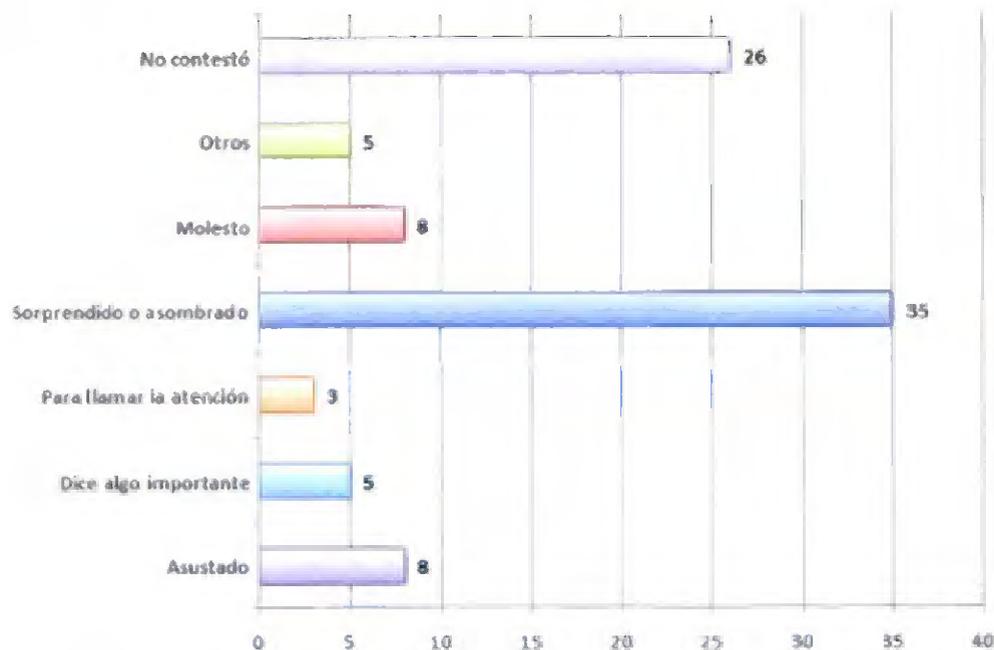
CRITERIOS	FA	FR	%
Asustado	8	.09	9%
Dice algo importante	5	.06	6%
Para llamar la atención	3	.03	3%
Sorprendido o asombrado	35	.38	38%
Molesto	8	.09	9%
Otros	5	.06	6%
No contestó	26	.29	29%
TOTAL	90	1	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

El 3 % dijo que el profesor(a) abre los ojos para llamar la atención, tal vez como advirtiendo acerca de algo que puede ocurrir, para que los estudiantes presten un especial cuidado a lo que él o ella dice.

GRÁFICA # 13.5

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) ABRE O “PELA” LOS OJOS?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.6. Sube el tono de voz

El 42 % expresó que el profesor(a) sube el tono de voz para llamar la atención, porque seguramente los alumnos(as) están hablando de otros temas o han formado algún desorden, entonces él para continuar su clase debe subir la voz.

El 14 % respondió que la sube cuando está enojado, por lo general, el docente se enoja cuando hay o se da algún tipo de desorden en el aula que no le permite continuar con su labor y también cuando algo le molesta.

El 6 % dijo que sube la voz para demostrar autoridad, este tipo de mensaje no verbal es muy común en muchas personas, pero el docente

universitario, motivador y asertivo no debe utilizar este mensaje porque se supone que está entre adultos merecedores de respeto al igual que él, por lo tanto debe buscar otra forma de comunicación que no sea agresiva.

CUADRO # 13.6

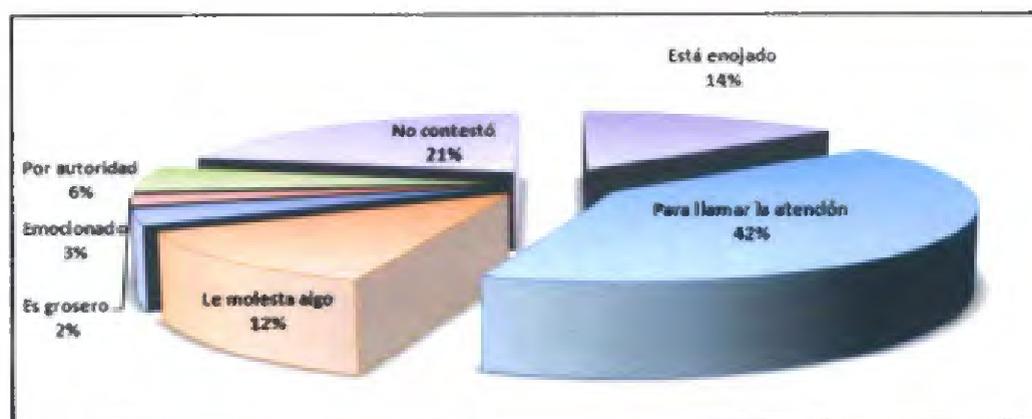
¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) SUBE EL TONO DE VOZ?

CRITERIOS	FA	FR	%
Está enojado	13	.14	14%
Para llamar la atención	37	.42	42%
Le molesta algo	11	.12	12%
Emocionado	3	.03	3%
Es grosero	2	.02	2%
Por autoridad	5	.06	6%
No contestó	19	.21	21%
TOTAL	90	1	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 13.6

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) SUBE EL TONO DE VOZ?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.7. Explica de espalda a los estudiantes, mirando el tablero

El 26 % está de acuerdo en que el profesor(a) cuando explica de espalda al estudiante es porque no le interesa si el alumno(a) lo oye, comprende o está poniendo atención.

Un 10% dijo que esta forma de explicar es un irrespeto a los estudiantes, porque en las normas de cortesía y hasta en el escenario teatral darle la espalda a alguien significa irrespetarlo. Otro 10 % respondió que el profesor(a) lo hace para copiar, pero un buen docente no puede copiar y explicar a la vez, porque su voz no llegaría hasta el último estudiante.

CUADRO # 13.7

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) EXPLICA DE ESPALDA?

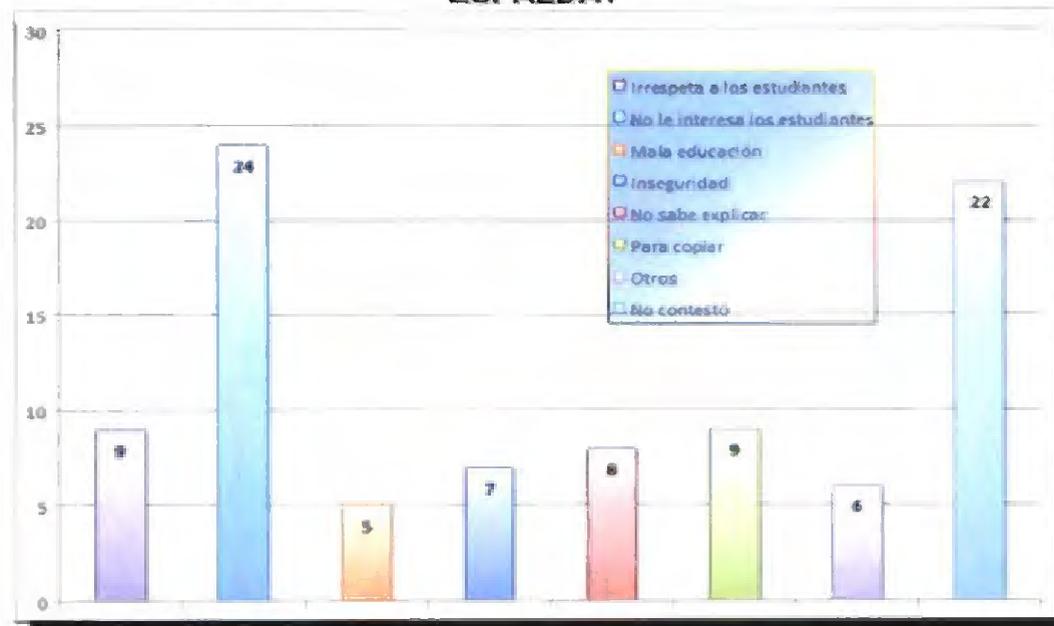
CRITERIOS	FA	FR	%
Irrespeto a los estudiantes	9	.10	10%
No le interesa los estudiantes	24	.26	26%
Mala educación	5	.06	6%
Inseguridad	7	.08	8%
No sabe explicar	8	.09	9%
Para copiar	9	.10	10%
Otros	6	.07	7%
No contestó	22	.24	24%
TOTAL	90	1	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Además, recordemos que la postura que debe adoptar un docente ante el grupo no debe ser directamente frente a frente, sino como se aconseja a los personajes en el teatro con un ángulo entre 10 y 30 grados de inclinación, de esa forma le permite escribir o señalar lo escrito en el tablero, mirar hacia el grupo y dirigir su voz hasta el final del aula.

GRÁFICA # 13.7

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) EXPLICA DE ESPALDA?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.8. Camina entre las filas

El 34 % respondió que el profesor(a) camina entre las filas para observar o vigilar a los estudiantes y así se cerciora que estén trabajando o siguiendo las indicaciones dadas.

CUADRO # 13.8

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR (A) CAMINA ENTRE LAS FILAS?

CRITERIOS	FA	FR	%
Vigila a los estudiantes	31	.34	34%
Para explicar mejor	15	.17	17 %
Desconfianza	10	.11	11%
Para hacerse sentir	9	.10	10%
Otros	2	.02	2%
No contestó	23	.26	26%
TOTAL	90	1	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

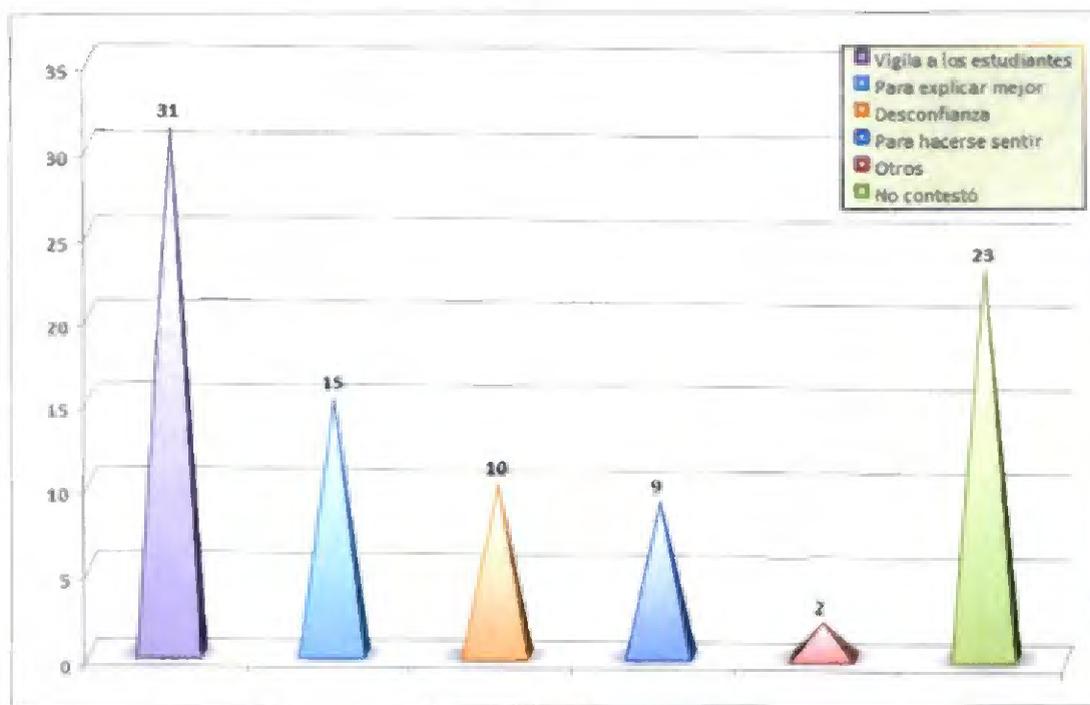
El 17 % expresó que lo hace para explicar mejor, tal vez porque a veces los alumnos(as) tímidos, cuando sienten al profesor(a) cerca se animan para preguntarle algo que no entendieron y así el resto de la clase no se entera.

Por otro lado, el 11 % respondió que el profesor(a) camina entre las filas porque no confía en los alumnos(as) y de esa manera puede detectar si se están copiando.

El 10 % dice que lo hace para hacerse sentir, tal vez porque de esa forma invade la distancia íntima que es de 60cm ya que las aulas en el CRUPO no son muy grandes y generalmente, queda muy poco espacio entre las filas.

GRÁFICA # 13.8

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) CAMINA ENTRE LAS FILAS?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.9. Se ríe a carcajadas

Según el 29% de los encuestados, el profesor(a) se ríe a carcajadas cuando está muy alegre o contento, si la sonrisa generalmente se asocia con tranquilidad, optimismo, confianza o estímulo, la risa, por su parte se asocia con felicidad, alegría o desorden.

CUADRO # 13.9

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) SE RÍE A CARCAJADAS?

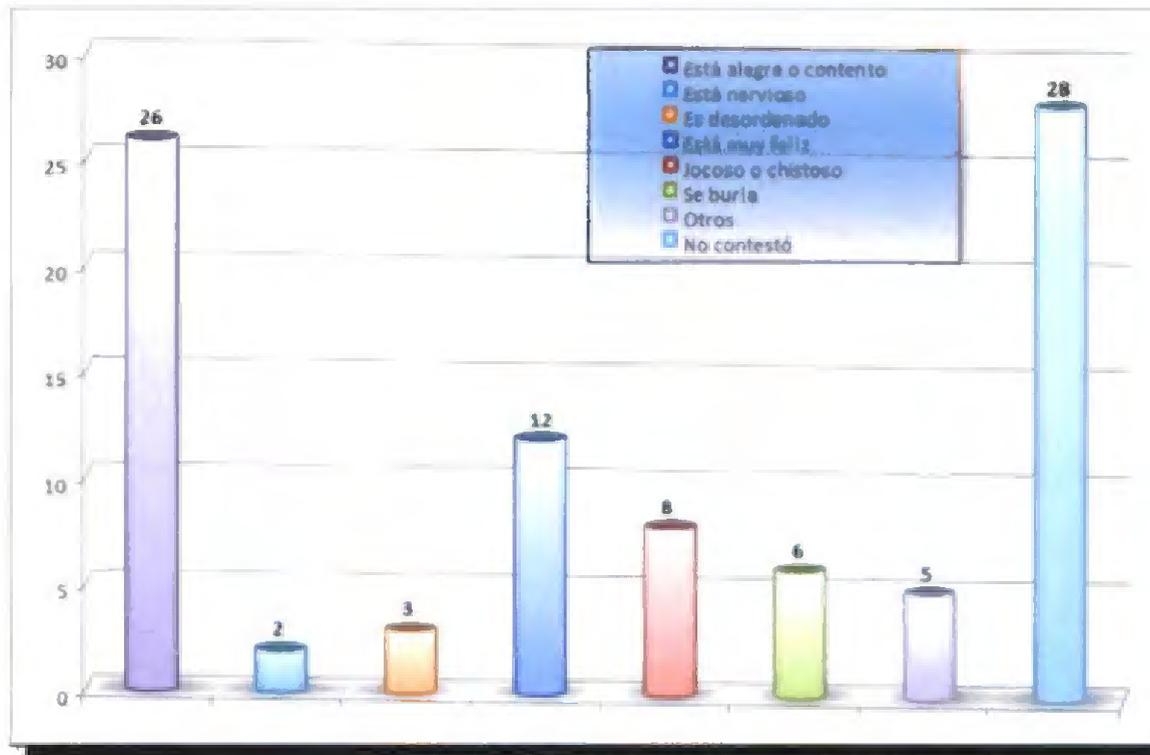
CRITERIOS	FA	FR	%
Está alegre o contento	26	.29	29%
Está nervioso	2	.02	2%
Es desordenado	3	.03	3%
Está muy feliz	12	.13	13%
Jocoso o chistoso	8	.09	9%
Se burla	6	.07	7%
Otros	5	.06	6%
No contestó	28	.31	31%
TOTAL	90	1	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Por eso el 13 % respondió que el profesor(a) ríe a carcajadas cuando está muy feliz, el 9 % dijo que es muy jocoso o chistoso, lo interesante es que el 2% opinó que es porque está nervioso y el 7 % que se burla de los estudiantes, porque la risa al igual que su hermana la sonrisa se clasifican de diferentes maneras, por eso hay risa provocada por los nervios, por ejemplo, quién no ha visto a un estudiante que cuando se para frente al grupo para decir una charla le da un ataque de risa, o cuando a una persona se le cae su chapa (prótesis) o sale disparada cuando estornuda su interlocutor no puede evitar una risa de burla, lo cierto es que éstas son tan detectables como las sonrisas burlonas o falsas.

GRÁFICA # 13.9

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) SE RÍE A CARCAJADAS?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.10. Se rasca la cabeza

El 19 % respondió que el profesor(a) se rasca la cabeza cuando está preocupado, el 12 % dijo que por inseguridad, 10 % porque está pensando y en efecto, recordemos que cuando una persona se rasca la cabeza con una de sus manos, indica que le molesta la insistencia de quien desea persuadirla, porque tiene muchas dudas y esa situación puede causarle preocupación o inseguridad. También puede significar que no se acuerda de algo y estimulando el cuero cabelludo trata de recordarlo, es decir, piensa.

Es gracioso que el 4 % dijera que el profesor(a) se rasca la cabeza porque tiene caspa o piojo, esta respuesta aunque no está alejada de la verdad, se considera que tiene una mala intención, pues si el docente del CRUPO tiene una buena imagen personal, es lógico que no deba presentar esta característica falta de higiene.

CUADRO # 13.10

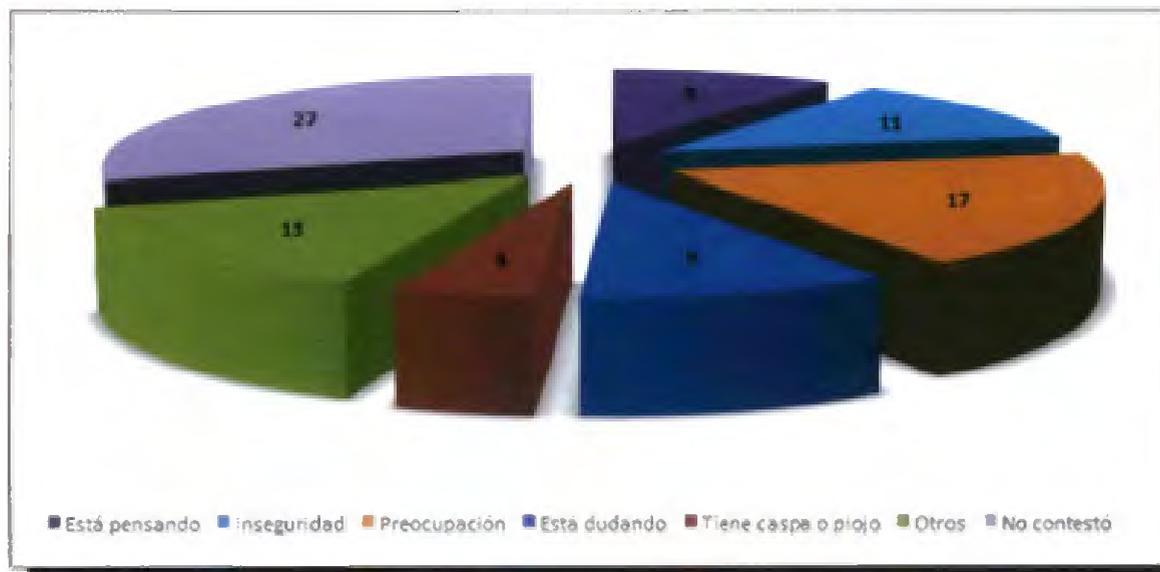
¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) SE RASCA LA CABEZA?

CRITERIOS	FA	FR	%
Está pensando	9	.10	10%
Inseguridad	11	.12	12%
Preocupación	17	.19	19%
Está dudando	9	.10	10%
Tiene caspa o piojo	4	.04	4%
Otros	13	.14	14%
No contestó	27	.31	31%
TOTAL	90	1.00	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 13.10

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) SE RASCA LA CABEZA?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.11. Tose

La tos es síntoma de una enfermedad, no una enfermedad en sí misma. Hay muchos tipos de tos y muchas causas que pueden no ser muy graves o poner la vida en peligro. Algunas de las causas más frecuentes que afectan a las personas son el resfriado común, el asma, la sinusitis, las alergias, la difteria y la neumonía. Entre las causas más graves tanto en niños como en adultos están la tuberculosis (TB) y la tos ferina (tos convulsiva).

Por todo esto, es muy lógico que el 58 % respondiera que el profesor(a) tose porque está enfermo y entre las enfermedades señaladas están el resfriado, dolor o picazón de la garganta, entre otros, lo interesante es que el 7% dijo que lo hace para llamar la atención, es cierto que algunas personas carraspean o realizan un ruido gutural para llamar la atención.

CUADRO # 13.11

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) TOSE?

CRITERIOS	FA	FR	%
Está enfermo	52	.58	58%
Para que le presten atención	6	.07	7%
Está presionado	3	.03	3%
Falta de educación	4	.04	4%
Otros	2	.02	2%
No contestó	23	.26	26%
TOTAL	90	1	100%

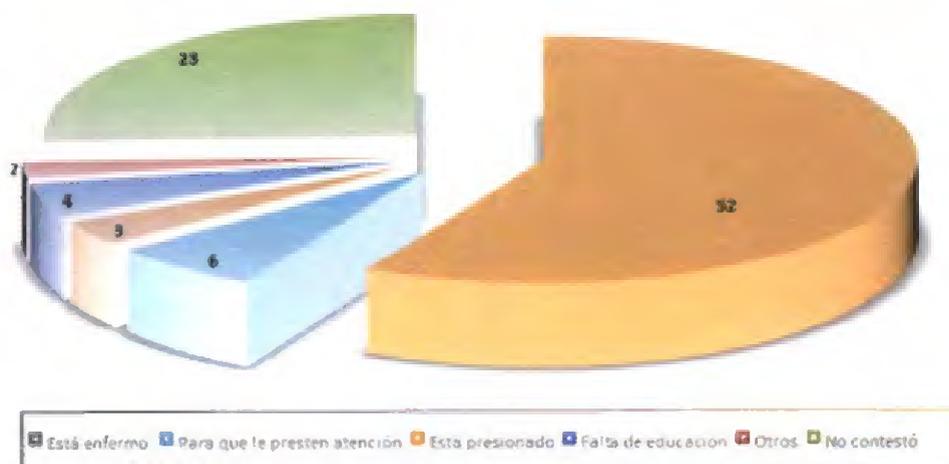
Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

El 3 % respondió que el profesor(a) tose porque está presionado, tal vez envía este mensaje no verbal para liberar las tensiones.

El 4 % dijo que es una señal o indicador de falta de educación, si una persona tose pudiéndolo evitar, sin pañuelo o sin apartarse del grupo es una señal de mala educación que no debe reflejarse en ningún profesor(a) del CRUPO.

GRÁFICA # 13.11

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) TOSE?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.12. Camina de un lado a otro

Según el 24 % de los encuestados, el profesor(a) camina de un lado a otro para explicar mejor su clase, porque así puede observar a todos los estudiantes y el mensaje no sólo se dirige a un lugar, sino a todo el salón.

El 19 % opinó que lo hace para llamar la atención, en este caso sería para descubrir si sus alumnos(as) le prestan la debida atención y si no es así, entonces dar las indicaciones o enviar los mensajes verbales o no para que se cumpla con esta regla de cortesía: escuchar a quien habla.

CUADRO # 13.12

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) CAMINA DE UN LADO A OTRO?

CRITERIOS	FA	FR	%
Para explicar mejor	22	.24	24%
Para llamar la atención	17	.19	19%
Busca dominar el grupo	5	.06	6%
Está nervioso	8	.09	9%
Otros	8	.09	9%
No contestó	30	.33	33%
TOTAL	90	1	100%

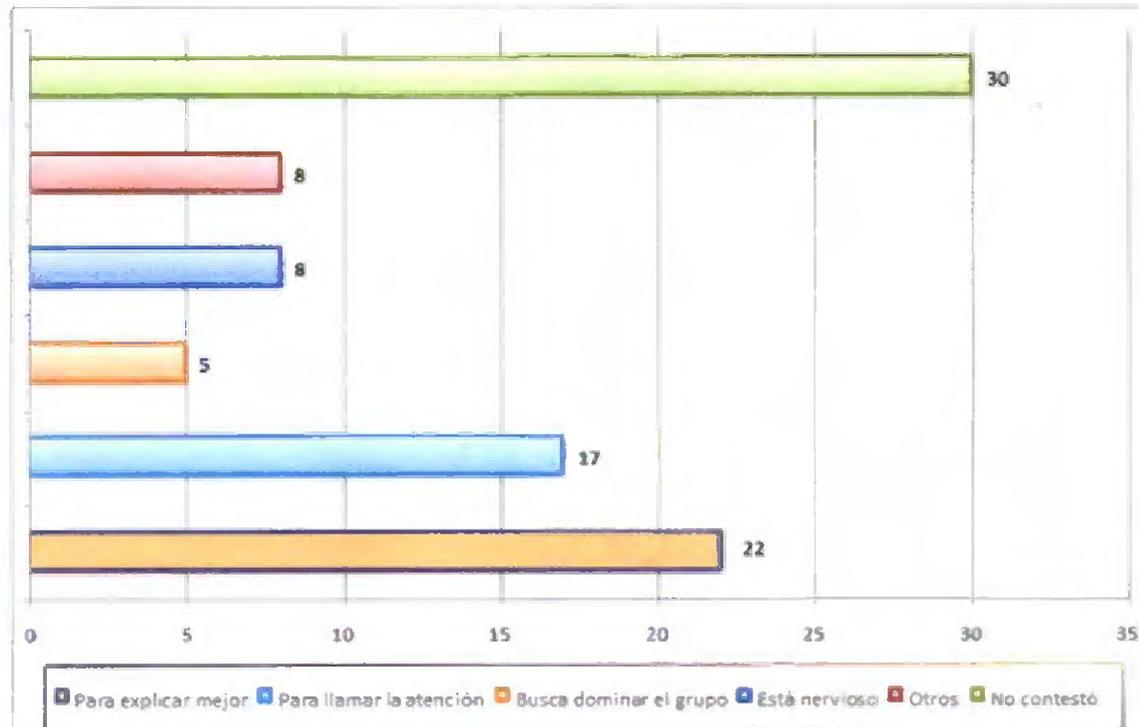
Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

Un 9% manifestó que el profesor(a) camina de un lado a otro porque está nervioso, es cierto, cuando una persona está nerviosa, generalmente camina de un lado a otro para liberar la tensión.

El 6% respondió que lo hace para dominar el grupo, porque así observa lo que hace cada uno.

GRÁFICA # 13.12

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) CAMINA DE UN LADO A OTRO?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.1.13.13. Tiene las manos en los bolsillos

El 38 % no respondió porque es muy difícil saber qué significa este mensaje no verbal, pero se vio en el marco teórico que según Günther, tener las manos en los bolsillos significa "no es cierto lo que digo, soy inaccesible, cerrado". Por esa razón, el 12 % respondió que el profesor(a) tiene las manos en los bolsillos cuando está nervioso, porque es natural que la gente cuando miente se ponga nerviosa.

El 9 % expresó que lo hace por inseguridad, tal vez porque está diciendo algo que él mismo no se lo cree.

CUADRO # 13.13

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) TIENE LAS MANOS EN LOS BOLSILLOS?

CRITERIOS	FA	FR	%
Está nervioso	11	.12	12%
Inseguridad	8	.09	9%
Pereza	7	.08	8%
Mala educación	5	.06	6%
Otros	24	.27	27%
No contestó	35	.38	38%
TOTAL	90	1	100%

Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

El 8% dijo que el profesor(a) tiene las manos en el bolsillo por pereza de sacarla y explicar o reforzar la explicación con el lenguaje de las manos.

El 6% respondió que por mala educación, tal vez porque estos estudiantes consideran que es de mala educación mentir o formar una barrera de comunicación con su interlocutor.

El 24 % dio respuestas muy variadas como: por costumbre, por frescura, estrés, pena, falta de ética, frío, desinterés, porque busca algo, porque no tiene plata, porque espera algo, porque está observando, por seguridad, entre otros.

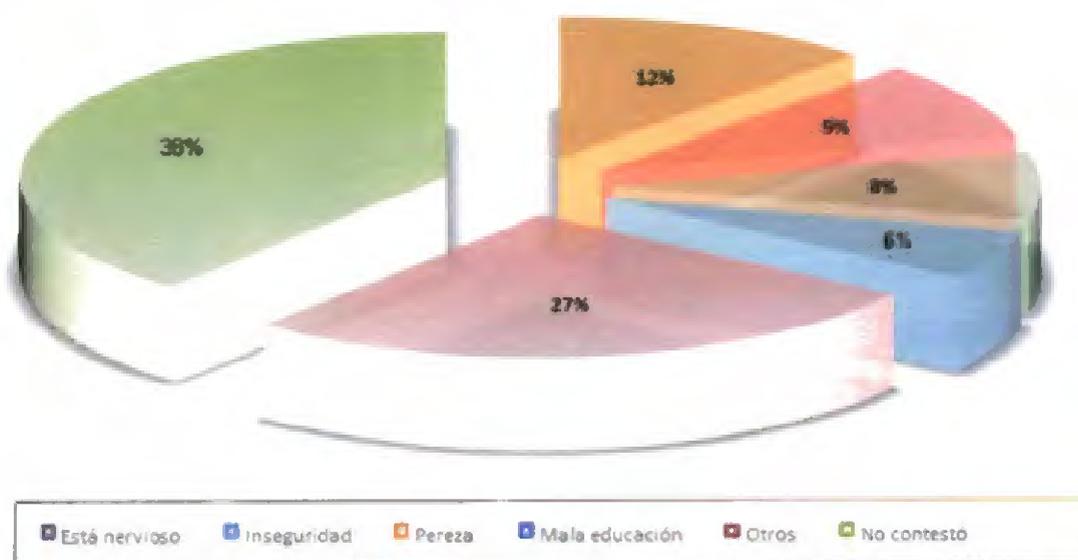
Estas respuestas variadas se debe, tal vez porque para algunos especialistas en comunicación no verbal, meterse las manos en los bolsillos dejando los pulgares fuera es signo de poderío, de dominación, de seguridad; también algunas personas se sienten seguras cuando tocan el dinero o las llaves que llevan en los bolsillos, por otro lado, es normal que en lo países fríos

las personas lleven las manos en los bolsillos para protegerlas o sentir más calor.

Es importante que el docente sepa el significado de muchos mensajes no verbales que él envía, para que no sea mal interpretado por sus alumnos(as), ya que se corre el riesgo de desmotivarlos.

GRÁFICA # 13.13

¿QUÉ SIGNIFICA PARA TI CUANDO EL PROFESOR(A) TIENE LAS MANOS EN LOS BOLSILLOS?



Fuente: Estudiantes de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2. Cuadros y gráficas de las encuestas aplicadas a los profesores(as)

4.1.2.1. Cómo percibe que sus estudiantes están entendiendo sus explicaciones

Como se observa, el 71 % de los profesores(as) respondió que perciben que sus alumnos(as) están entendiendo sus explicaciones a través de la expresión facial, es decir, los músculos faciales no sólo intervienen en la expresión de unas u otras emociones, sino que también le comunican al perceptor, que en este caso es el docente, que sus estudiantes están entendiendo, los encuestados no dijeron o detallaron cómo era esa expresión facial, pero se supone que los músculos del rostro están relajados al igual que los de los labios y aunque nadie seleccionó el lenguaje de los ojos, se entiende que por estar en la cara, también estos intervienen para decirle al profesor(a) "entiendo, comprendo todo, está fácil".

CUADRO # 1

¿CÓMO PERCIBE QUE SUS ESTUDIANTES ESTÁN ENTENDIENDO SUS EXPLICACIONES?

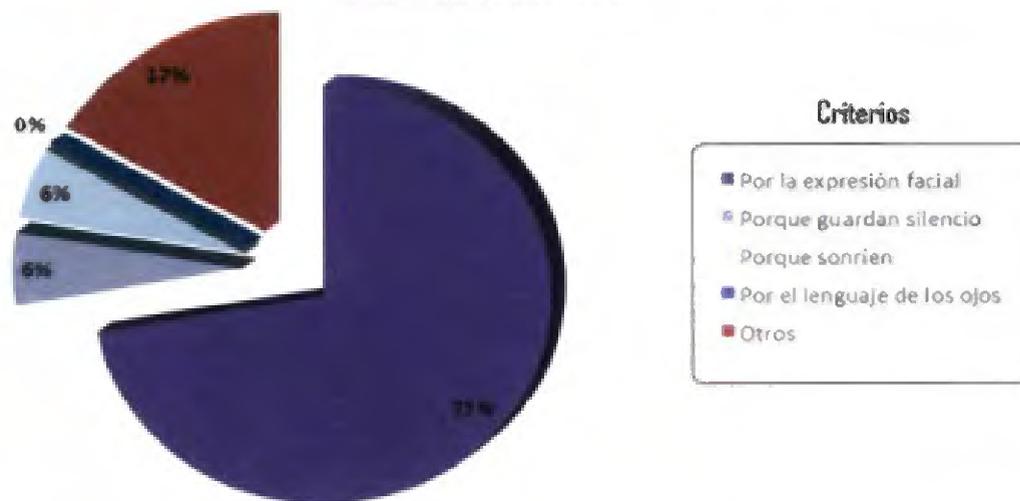
CRITERIOS	FA	FR	%
Por la expresión facial	13	.71	71%
Porque guardan silencio	1	.06	6%
Porque sonríen	1	.06	6%
Por el lenguaje de los ojos	0	0	0%
Otros	3	.17	17%
TOTAL	18	1	100%

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

El 17 % seleccionó la opción *otros*, según ellos, perciben que sus estudiantes entienden porque preguntan, comentan, se interesan en el tema o ejemplifican con algún tema de la realidad, de todas forma es importante que el docente perciba o intente percibir estos tipos de mensajes que le envían sus alumnos(as) a través del lenguaje no verbal.

GRÁFICA # 1

¿CÓMO PERCIBE QUE SUS ESTUDIANTES ESTÁN ENTENDIENDO SUS EXPLICACIONES?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Algunas veces los docentes creen que cuando sus alumnos(as) no preguntan es porque entendieron. Esto no es tan cierto, porque los estudiantes aunque sean universitarios, temen hacer preguntas para no pasar como ignorantes, tontos o para que sus compañeros(as) no se burlien o rían de ellos. Por eso es importante que el docente asertivo, motivador o moderno tenga la habilidad para percibir el lenguaje no verbal y cuando detecte alguna duda entre los estudiantes, nuevamente explique o resuma lo explicado con otras palabras. Un buen docente debe tener en su decálogo, que es pecado mortal burlarse o reírse de la pregunta de un alumno(a), jamás debe hacerlo, por lo contrario

debe motivar al chico(a) diciéndole "excelente pregunta", "muy bien", aunque la pregunta sea tonta, porque de esa manera no sólo motiva a ese alumno(a) sino también al resto de la clase.

4.1.2.2. Gestos, expresiones faciales o movimientos corporales que hacen los estudiantes cuando no se saben una charla o un parcial

La respuesta de los encuestados comprueba que la comunicación no verbal existe y es muy importante, porque en el apartado del lenguaje de las manos, cuando una persona se rasca la cabeza con una de sus manos, indica que le molesta la insistencia de quien desea persuadirla, porque tiene muchas dudas; pero también puede significar que no se acuerda de algo y estimulando el cuero cabelludo trata de recordarlo.

Por otro lado, en el lenguaje de los ojos, mirar el techo hacia la izquierda significa que está evocando recuerdos visuales. Si los ojos van hacia arriba y a la derecha es porque está recordando alguna imagen mental, eso significa, que los muchachos(as) tratan de recordar lo que estudiaron o las explicaciones del profesor(a).

CUADRO # 2

GESTOS, EXPRESIONES FACIALES O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN LOS ESTUDIANTES CUANDO NO SE SABEN UNA CHARLA O UN PARCIAL

CRITERIOS	FA	FR	%
Se rascan la cabeza	4	.22	22%
Miran al techo	4	.22	22%
Sudan	1	.05	5%
Se ríen	2	.11	11%
Murmuran	2	.11	11%
Mueven los pies	1	.06	6%
Respiran con dificultad	1	.06	6%
Miran el piso	2	.11	11%
No contestó	1	.05	6%
TOTAL	18	1	100 %

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

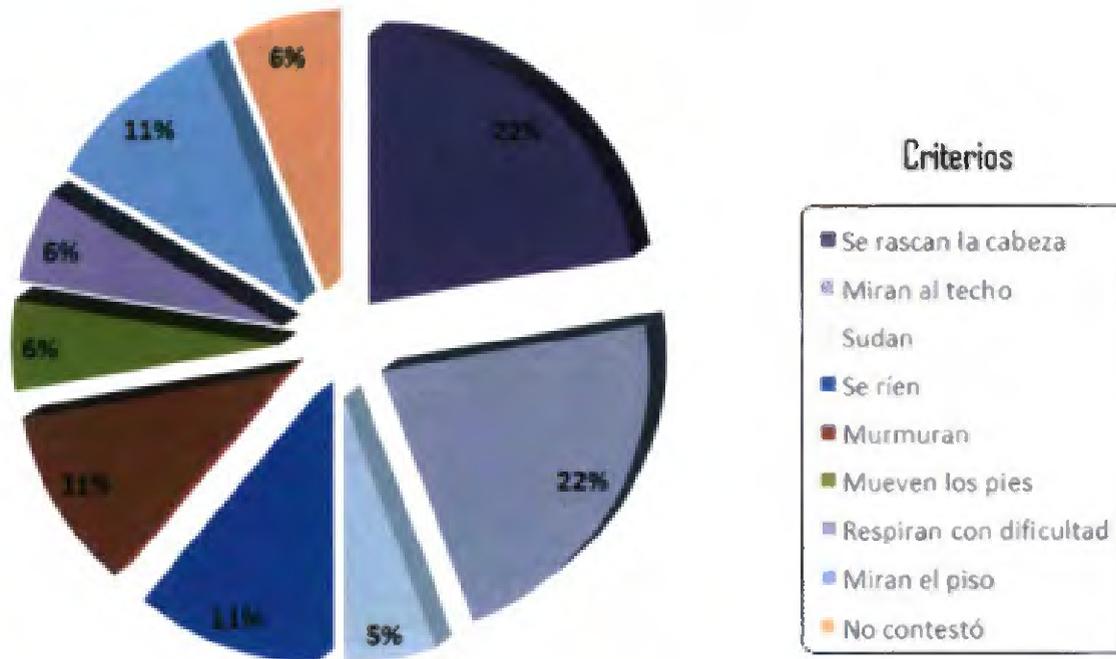
La risa o sonrisa cuando no se saben un parcial o una charla, es un síntoma de nerviosismo o ansiedad incontrolable.

El 11% dijo que los estudiantes murmuran, este puede ser un mal hábito de la lectura, algunas personas leen siempre en voz alta y al no poder hacerlo durante un parcial, murmuran.

Otro 11% respondió que miran el piso, recordemos que en el lenguaje visual cuando una persona mira hacia abajo es porque tiene un diálogo interno, es decir, conversa consigo mismo tratando de recordar lo que estudió.

GRÁFICA # 2

GESTOS, EXPRESIONES FACIALES O MOVIMIENTOS CORPORALES QUE HACEN LOS ESTUDIANTES CUANDO NO SE SABEN UNA CHARLA O UN PARCIAL



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.3. ¿Cómo descubre que un alumno(a) se está copiando?

El 32 % de los encuestados respondieron que saben cuando un alumno(a) se está copiando porque constantemente dirige su mirada hacia ellos, es decir, que en esta parte comprobamos que los ojos como son los espejos del alma, no mienten y muchas veces traicionan al emisor enviando mensajes como: "estoy mintiendo, tengo miedo, estoy haciendo trampas".

El 17% dijo que los estudiantes miran hacia los lados, se supone que para buscar las respuestas de su prueba en los exámenes de sus compañeros(as) o en las paredes escritas, aquí nuevamente interviene el lenguaje de los ojos que traicionan al emisor.

Moverse en la silla, puede ser como lo explicó Gaby Vargas, una muestra de represión de un deseo de huida de ese momento, de ansiedad o de nerviosismo.

CUADRO # 3

¿CÓMO DESCUBRE QUE UN ALUMNO(A) SE ESTÁ COPIANDO?

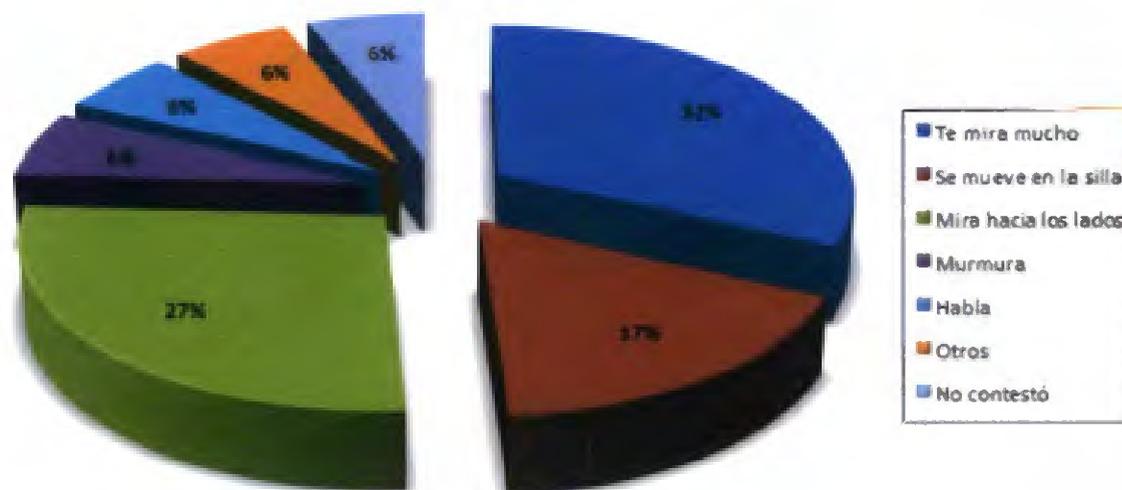
CRITERIOS	FA	FR	%
Te mira mucho	6	.32	32%
Se mueve en la silla	3	.17	17%
Mira hacia los lados	5	.27	27%
Murmura	1	.06	6%
Habla	1	.06	6%
Otros	1	.06	6%
No contestó	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Otras opciones señaladas por los informantes son que el estudiante murmura o habla, tal vez, tratando de averiguar la respuesta con sus compañeros(as) vecinos(as).

GRÁFICA 3

¿CÓMO DESCUBRE QUE UN ALUMNO(A) SE ESTÁ COPIANDO?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.4. Gestos o movimientos que hacen los estudiantes cuando están aburridos

El 28 % dijo que los estudiantes cuando están aburridos conversan entre ellos, tal vez porque les parecen más interesante los temas de sus conversaciones que la clase, taller o actividad que están realizando.

CUADRO # 4

GESTOS O MOVIMIENTOS QUE HACEN LOS ESTUDIANTES CUANDO ESTÁN ABURRIDOS

CRITERIOS	FA	FR	%
No miran al Profesor	2	.11	11%
Realizan otras tareas	4	.22	22%
Conversan entre ellos	5	.28	28%
Bostezan	4	.22	22%
Murmuran	3	.17	17%
TOTALES	18	1	100%

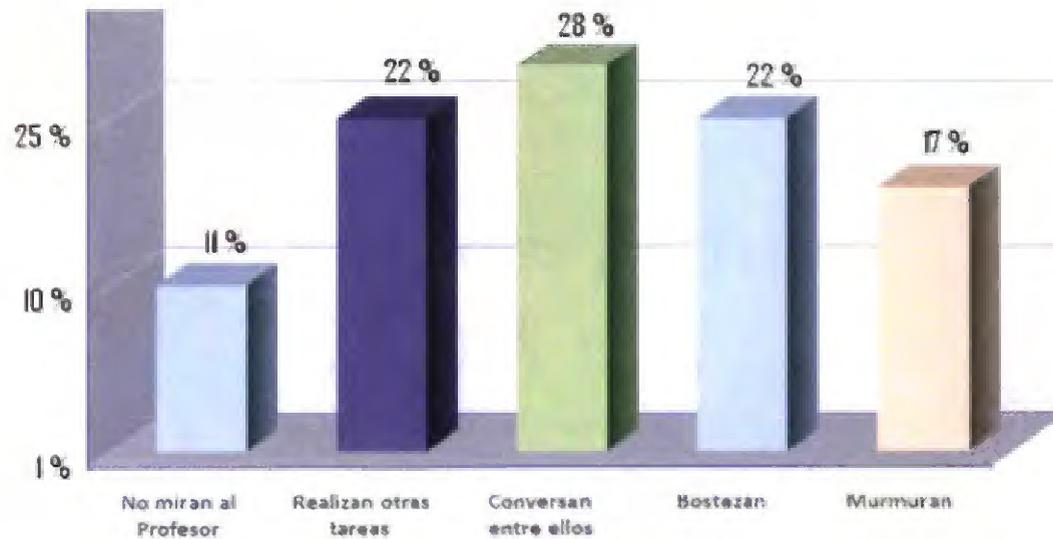
Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

El 22% dijo que los alumnos(as) bostezan recordemos que el bostezo es un poderoso mensaje no verbal con varios posibles significados, dependiendo de las circunstancias: Puede ser un indicador de cansancio, estrés, exceso de trabajo o aburrimiento.

El otro 22% respondió que los alumnos(as) realizan otras tareas, tal vez, porque las consideran más interesantes o porque tienen que presentarlas en la siguiente hora de clase.

GRÁFICA # 4

GESTOS O MOVIMIENTOS QUE HACEN LOS ESTUDIANTES CUANDO ESTÁN ABURRIDOS



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Otros murmuran, podría ser para que el profesor(a) no perciba que está conversando sobre otros temas, por lo que habla en voz baja y de esta forma se produce el murmullo.

4.1.2.5. ¿Cómo percibe cuando un alumno(a) está enfermo?

A través de:

El 44 % de los profesores(as) dicen que perciben la enfermedad de sus alumnos(as) a través de la expresión facial recordemos que las investigaciones más avanzadas han puesto de relieve que la musculatura facial no solamente posibilita el reconocimiento de las emociones, sino también que a través del grado de arqueado de las cejas, la tensión de la comisura labial o la profundidad de las arrugas orbiculares permiten discernir con relativa exactitud qué emoción

se está expresando, su intensidad y hasta su autenticidad y en este caso le permite al docente percibir la enfermedad de sus alumnos(as), si el profesor(a) es un experto en comunicación no verbal, ningún alumno(a) podría engañarlo diciéndole que está enfermo sin estarlo realmente.

CUADRO # 5
¿CÓMO PERCIBE CUANDO UN ALUMNO(A) ESTÁ
ENFERMO?
A TRAVÉS DE:

CRITERIOS	FA	FR	%
La mirada	4	.22	22%
La expresión facial	8	.44	44%
La voz	2	.11	11%
El silencio	3	.17	17%
No contestó	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100%

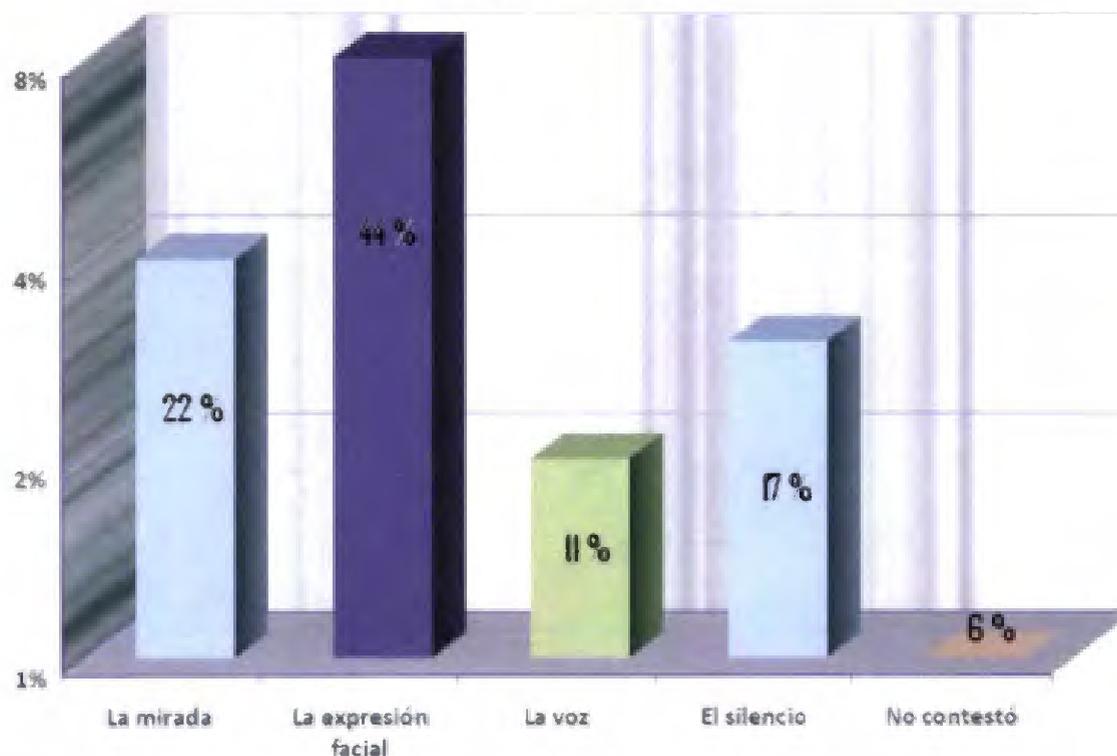
Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Otro aspecto señalado es la mirada, por su puesto ya que a través de ella se descubren muchas situaciones.

Por otro lado, el 17 % dijo que el silencio, en el capítulo dos se decía que el silencio es esencial para la comunicación, a través de él se puede transmitir mucha información, incluso el estado de ánimo o de salud de una persona.

GRÁFICA # 5

**¿CÓMO PERCIBE CUANDO UN ALUMNO(A) ESTÁ ENFERMO(A)?
A TRAVÉS DE:**



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.6. ¿Cuál es la expresión facial de un alumno(a) cuando está triste?

Según el 33% de los encuestados, cuando sus alumnos(as) están tristes, sus miradas son inexpresivas, es decir, no expresan nada o tal vez, tienen una mirada perdida, larga, fija, como si estuvieran en otro mundo y de alguna forma es así, porque una persona triste tiene mucho ruido interno y constantemente se evade de la realidad para analizar o tratar de resolver mentalmente la situación que lo entristece.

Otros, el 28 % señaló que los estudiantes cuando están tristes tienen la mirada opaca, es decir, sin el brillo característico de la alegría o de la felicidad.

Según estas respuestas, es muy importante tomar en cuenta el lenguaje de los ojos para el estudio de las emociones de un estudiante.

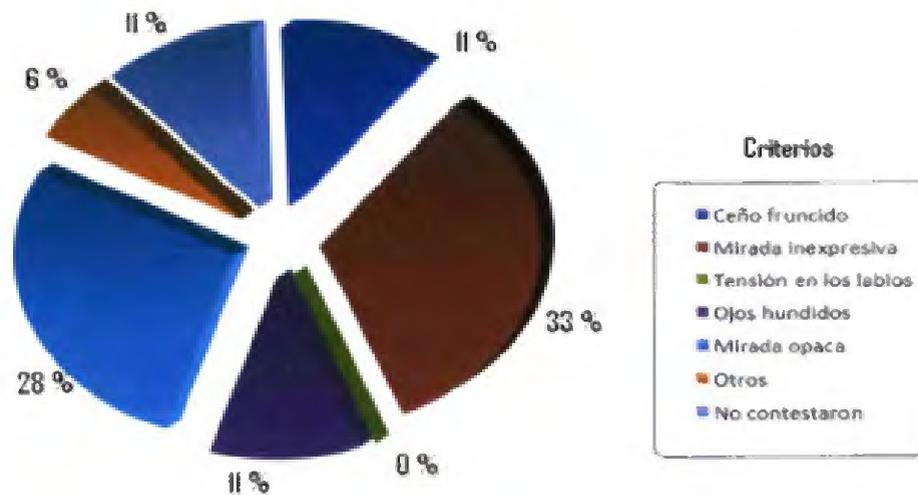
CUADRO # 6
¿CUÁL ES LA EXPRESIÓN FACIAL DE UN ALUMNO(A) CUANDO ESTÁ TRISTE?

CRITERIOS	FA	FR	%
Ceño fruncido	2	.11	11%
Mirada inexpresiva	6	.33	33%
Tensión en los labios	0	0	0
Ojos hundidos	2	.11	11%
Mirada opaca	5	.28	28%
Otros	1	.06	6%
No contestaron	2	.11	11%
TOTAL	18	1	100 %

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 6

¿CUÁL ES LA EXPRESIÓN FACIAL DE UN ALUMNO(A) CUANDO ESTÁ TRISTE?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.7. ¿Cómo descubre usted que un alumno(a) está cansado(a)?

El 67 % de los informantes dijo que descubren que sus alumnos(as) están cansados cuando cabecean o se duermen, muchos docente hemos tenido la experiencia de ver a estudiantes cabecear o dormirse en clases, esto a veces no significa que la clase sea aburrida, sino que algunos jóvenes trabajan hasta muy tarde, otros trabajan de noche, lo importante es que el docente motivador cuando observa este mensaje no verbal enviado por algún estudiante, debe detener la clase y realizar alguna dinámica, como por ejemplo: que se pongan en pie, estirar las manos y la espalda, masajear el cuello, caminar por el salón, decir un chiste o adivinanza, entre otros.

**CUADRO # 7
¿CÓMO DESCUBRE QUE UN ALUMNO(A) ESTÁ CANSADO(A)?**

CRITERIOS	FA	FR	%
El movimiento corporal	4	.22	22%
Cabecea o se duerme	12	.67	67%
La expresión facial	0	0	0
La voz	0	0	0
La mirada	2	.11	11%
Otros	0	0	0
No contestó	0	0	0
TOTAL	18	1	100%

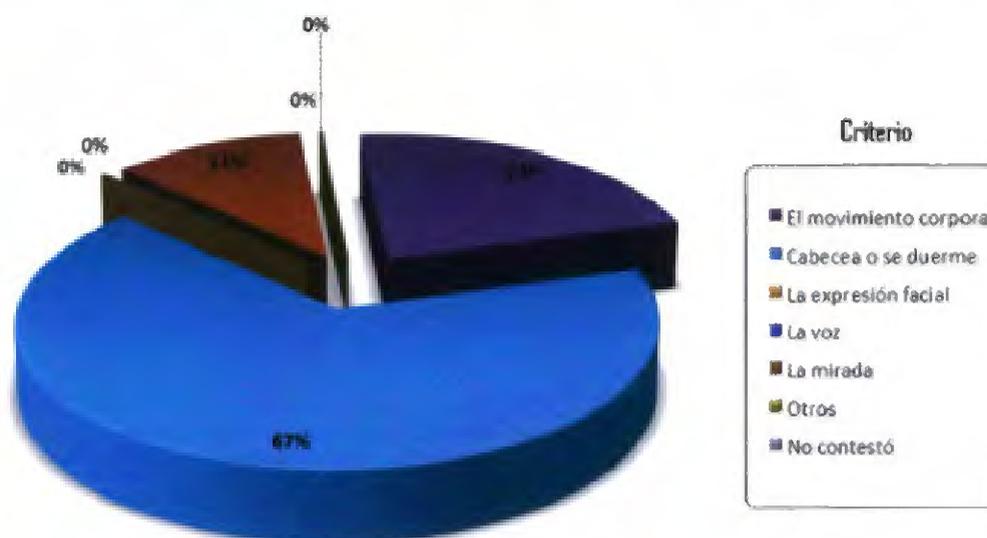
Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

También se puede observar que el 22% respondió que descubre este cansancio a través del movimiento corporal, aunque los profesores(as) no especificaron como era dicho movimiento se supone que son lentos; otra opción señalada con un 11% fue la mirada, porque como los ojos expresan muchos mensajes uno de ellos es el cansancio, una mirada de una persona cansada

suele ser soñolienta, con los párpados pesados, los ojos opacos, sin brillo, con ojeras oscuras y profundas.

GRÁFICA # 7

¿CÓMO DESCUBRE QUE UN ALUMNO(A) ESTÁ CANSADO(A)?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.8. ¿La imagen personal de un estudiante es importante en el aula?

Como se esperaba, el 94 % de los profesores(as) respondieron que la imagen personal de un estudiante es importante en el aula, porque recordemos que la imagen es lo que alguien proyecta, es la envoltura. Las señales informativas, intencionales o no, que se comunica o transmite y se refleja en el entusiasmo, la actitud, la atención, la apariencia. La imagen señala lo que hay dentro de cada persona, su personalidad, costumbres, incluso a través de ella se puede saber el nivel académico, social o cultural, la profesión o el trabajo al que se dedica.

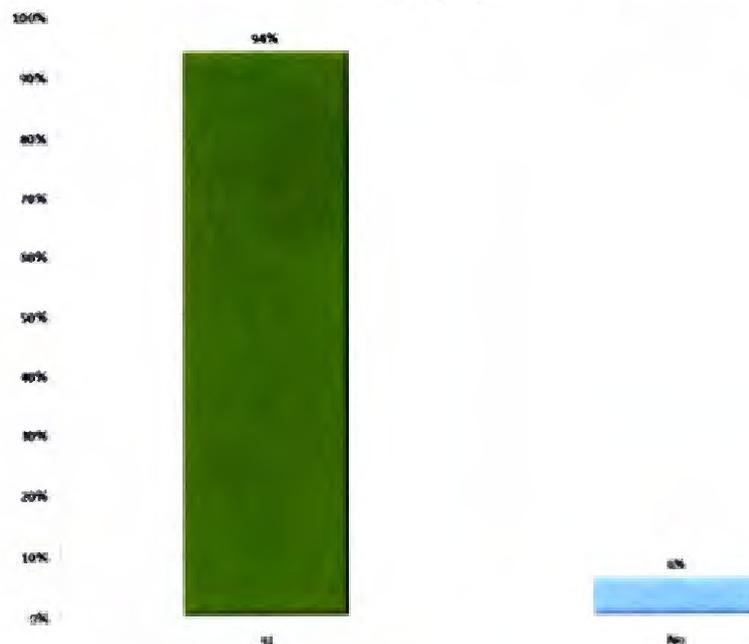
CUADRO # 8
¿LA IMAGEN PERSONAL DE UN ESTUDIANTE ES
IMPORTANTE EN EL AULA?

CRITERIOS	FA	FR	%
SÍ	17	.94	94 %
NO	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Por eso la imagen debe ser importante para todo universitario, porque a través de ella le dice al mundo que él es una persona académicamente preparada, analítica, reflexiva, comprometida con la educación y con todos los avances que se promuevan en el mundo.

GRÁFICA # 8
¿LA IMAGEN PERSONAL DE UN ESTUDIANTE ES IMPORTANTE EN EL
AULA?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.9. ¿Qué es lo primero que más le llama la atención en un estudiante?

Para seguir tratando el tema de la imagen, se le preguntó a los profesores(as) qué era lo primero que más le llamaba la atención de un estudiante y el 43% respondió que *como viste*, no sabemos si lo que les impresiona es el buen vestir o mal vestir de los estudiantes universitarios, sin embargo, se sabe por las conversaciones y opiniones de los docentes que los estudiantes universitarios no visten adecuadamente para venir a la universidad, porque vienen en chancletas, pantalones cortos, gorras, blusas muy escotadas o espalda afuera, pantalones muy apretados, faldas muy cortas y esto provoca la molestia de algunos docentes que incluso le llaman la atención a sus alumnos(as), pero éstos responden que no hay reglas para vestir en esta institución, recordemos que en el capítulo dos se decía que cada persona con su forma de vestir busca entre otras cosas, ser identificado y respetado por lo que es o representa. El vestido, por lo tanto, ha sido a través de la historia, un símbolo no verbal que transmite un mensaje a los demás diciéndoles la clase social, la cultura, la profesión y la personalidad o gustos de quien los porta.

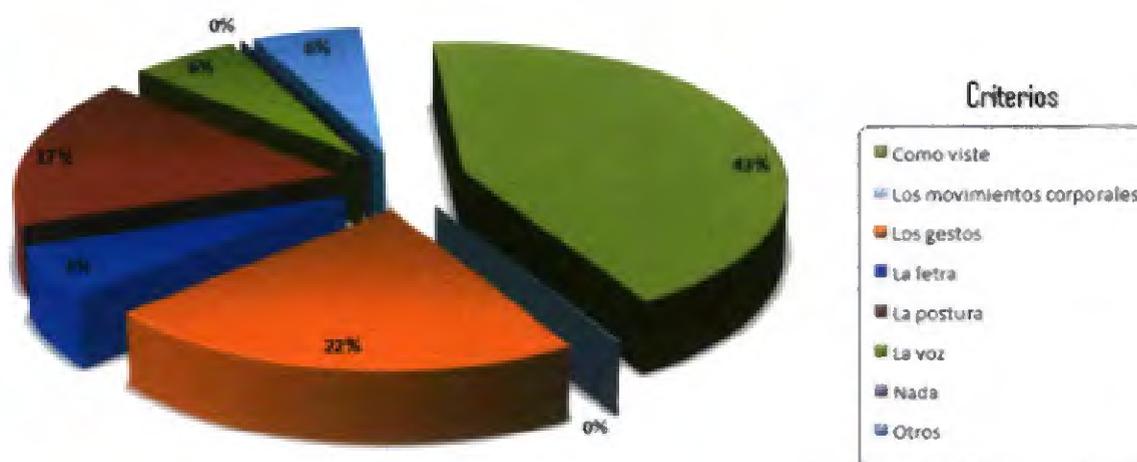
Por otro lado, citamos nuevamente las palabras de John Molloy autor del libro *Vístase para el éxito*, quien advierte que "La ropa que usamos crea profunda *impresión en la gente que nos ve e influye mucho en cómo esas personas nos tratan.* (Pág. 90). De ahí que los estudiantes universitarios del CRUPO no se están preparando para modelar en la pasarela, sino para ser educadores o trabajar en una empresa por lo que desde que empiezan su carrera deben proyectar una imagen adecuada a través de su forma de vestir.

CUADRO # 9
¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MÁS LE LLAMA LA ATENCIÓN EN UN ESTUDIANTE?

CRITERIOS	FA	FR	%
Como viste	8	.43	43%
Los movimientos corporales	0	0	0
Los gestos	4	.22	22%
La letra	1	.06	6%
La postura	3	.17	17%
La voz	1	.06	6%
Nada	0	0	0
Otros	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 9
¿QUÉ ES LO PRIMERO QUE MÁS LE LLAMA LA ATENCIÓN EN UN ESTUDIANTE?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.10. ¿Cuándo escucha a un estudiante, qué es lo que más le agrada y lo que más le disgusta?

El 39% de los encuestados dicen que lo que más le agrada cuando escuchan a un estudiante es *el dominio del tema*, tal vez porque el docente percibe a través de ese dominio del tema, la capacidad de análisis o de reflexión que se busca que todo universitario posea, suponemos que los docentes se refieren a eso y no a dominar un tema de manera textual o de memoria.

El 22% dicen que le agrada el respeto que sus alumnos(as) le profesan, se sabe que el respeto les agrada a todas las personas y más aún a los profesores(as), sentirse respetado por sus alumnos(as) es un halago, porque en este mundo moderno los jóvenes han ido perdiendo este valor.

CUADRO # 10 A

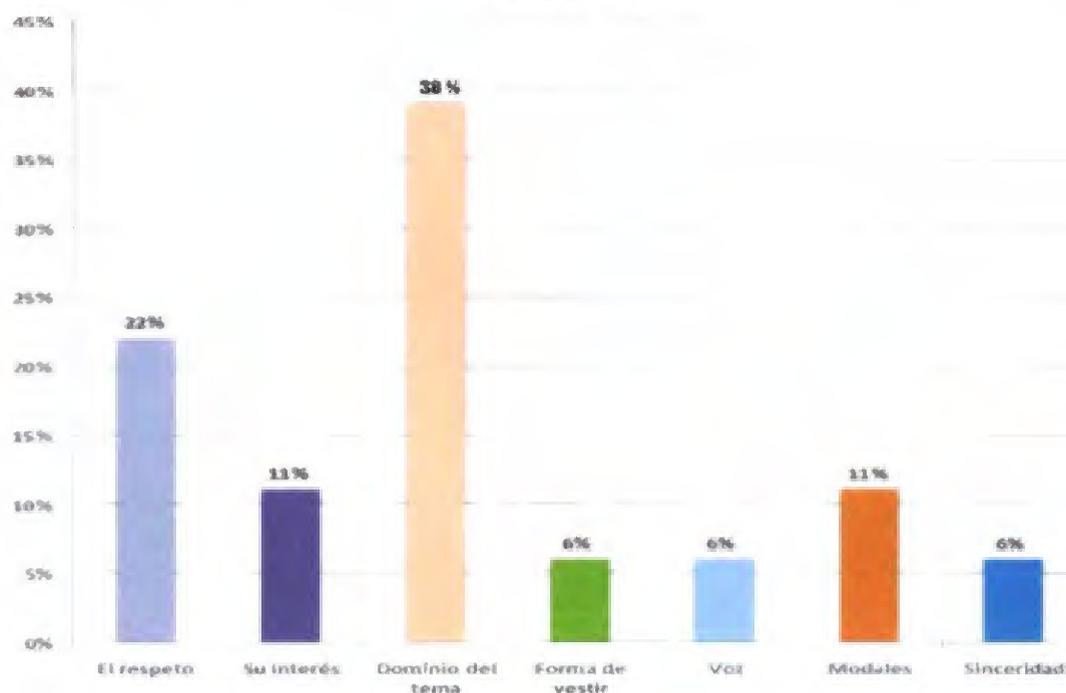
¿CUÁNDO ESCUCHA A UN ESTUDIANTE, QUÉ ES LO QUE MÁS LE AGRADA?

CRITERIOS	FA	FR	%
El respeto	4	.22	22%
Su interés	2	.11	11%
Dominio del tema	7	.38	38%
Forma de vestir	1	.06	6%
Voz	1	.06	6%
Modales	2	.11	11%
Sinceridad	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100 %

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Un 11% respondió que le agrada el interés que muestran los estudiantes en sus clases, su trabajo, actividades, práctica, talleres, etc. Pero, para que un estudiante se muestre interesado debe estar primero motivado y quien debe promover esa motivación es el docente.

GRÁFICA # 10 A
¿CUÁNDO ESCUCHA A UN ESTUDIANTE, QUÉ ES LO QUE MÁS LE AGRADA?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

CUADRO 10 # B
¿CUÁNDO ESCUCHA A UN ESTUDIANTE, QUÉ ES LO QUE MÁS LE DISGUSTA?

CRITERIOS	FA	FR	%
Los gritos	3	.16	16%
Las groserías	2	.11	11%
La irresponsabilidad	2	.11	11%
Su forma de vestir	2	.11	11%
El juega vivo	3	.17	17%
La pobreza léxica	1	.06	6%
Que no presta atención	2	.11	11%
Que no hable	2	.11	11%
El tono de voz bajo	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100%

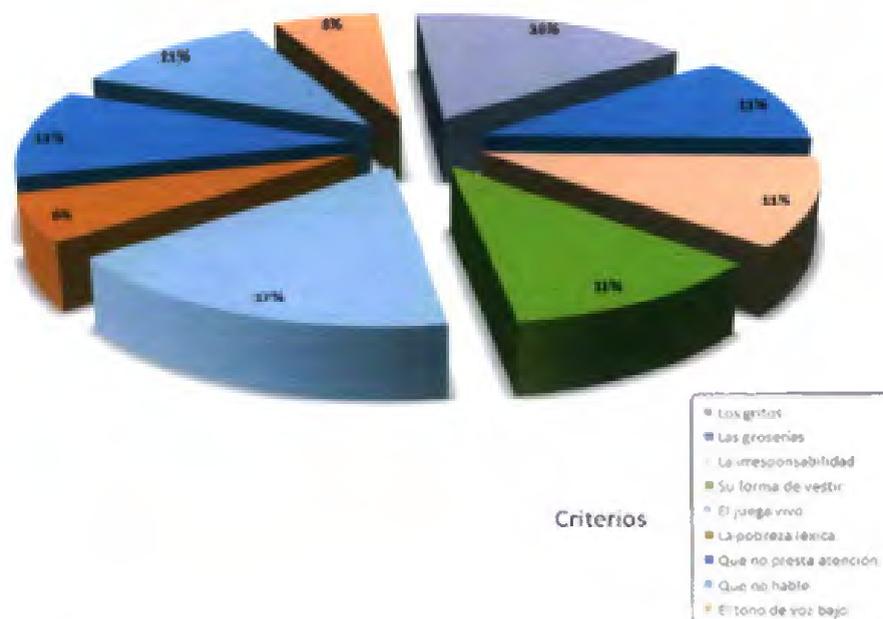
Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

El 17 % de los profesores(as) encuestados dijeron que lo que más le molesta o disgusta de sus estudiantes es *el juega vivo*, de repente un extranjero no sepa que significa esto, pero todos o la mayoría de los panameños sabemos que jugar vivo es, entre otras cosas, abusar de la confianza de los demás, aprovecharse de la situación, engañar, mentir, aparentar lo que no es, esta característica que la poseen muchos panameños, los lleva a veces, a la corrupción, tan despreciada por la comunidad.

El 16% dijo que le disgustan los gritos, pareciera entonces que los alumnos(as) del CRUPO son muy gritones, pues los estudiantes también dijeron que les molesta los gritos de sus compañeros(as).

GRÁFICA # 10 B

¿CUÁNDO ESCUCHA A UN ESTUDIANTE, QUÉ ES LO QUE MÁS LE DISGUSTA?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.11. ¿Cree usted que la comunicación no verbal, es decir, aquellos signos o símbolos que no son palabras orales ni escritas, como el tono de la voz, la sonrisa, el contacto visual, los movimientos corporales, los gestos, la imagen personal, entre otros, son importantes en el proceso de enseñanza y aprendizaje?

CUADRO # 11

¿LA COMUNICACIÓN NO VERBAL ES IMPORTANTE EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE?

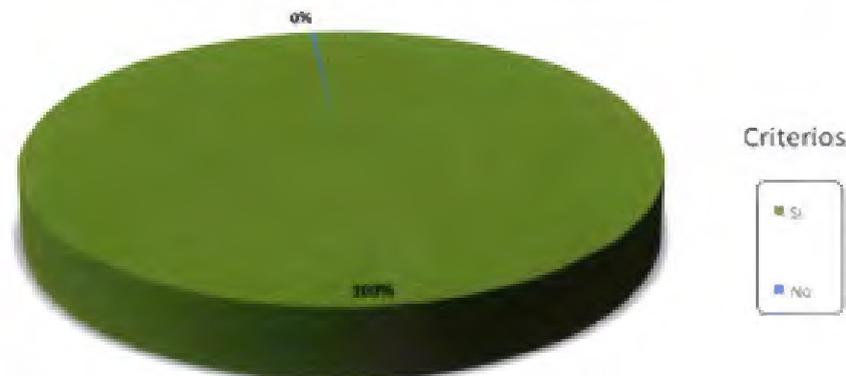
CRITERIOS	FA	FR	%
SÍ	18	1	100%
NO	0	0	0
TOTAL	18	1	100

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Como se aprecia el 100% de los profesores(as) encuestados(as) están de acuerdo en que la comunicación no verbal es importante en el proceso de enseñanza y aprendizaje, si ellos leen este trabajo de investigación se podrán ilustrar hasta dónde llega este tipo de comunicación y qué hacer cuando reciben algún mensaje no verbal de sus alumnos(as).

GRÁFICA # 11

¿LA COMUNICACIÓN NO VERBAL ES IMPORTANTE EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.12. ¿Cree usted que la comunicación no verbal puede reforzar las ideas o explicaciones y ayuda a mantener la atención entre los oyentes?

El 94 % de los profesores(as) dijeron sí, la comunicación no verbal puede reforzar las ideas o explicaciones y ayuda a mantener la atención de los oyentes, por supuesto que la comunicación no verbal es uno de los tipos de comunicación más importantes que posee el ser humano, porque a través de ella se puede percibir situaciones que no revela la comunicación verbal, como las especificadas en esta encuesta.

CUADRO # 12

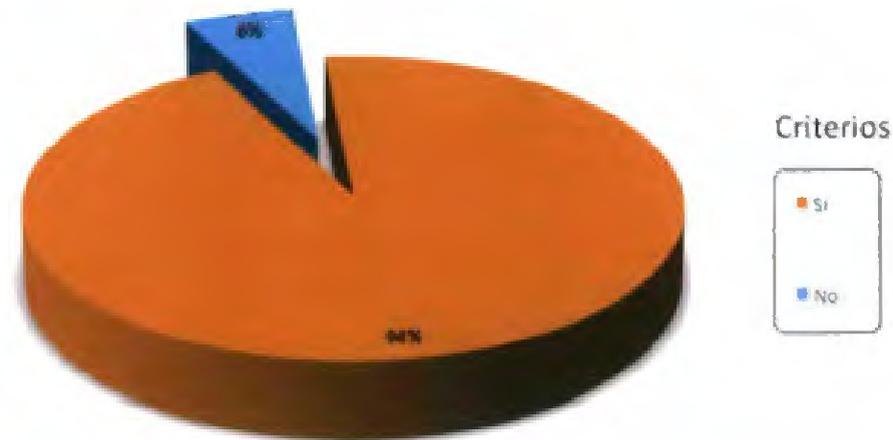
¿LA COMUNICACIÓN NO VERBAL PUEDE REFORZAR LAS IDEAS O EXPLICACIONES Y AYUDA A MANTENER LA ATENCIÓN DE LOS OYENTES?

CRITERIOS	FA	FR	%
SÍ	17	.94	94%
NO	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 12

¿LA COMUNICACIÓN NO VERBAL PUEDE REFORZAR LAS IDEAS O EXPLICACIONES Y AYUDA A MANTENER LA ATENCIÓN DE LOS OYENTES?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.13. ¿Mediante el lenguaje no verbal de sus alumnos(as), percibe usted conflictos interpersonales en el desarrollo de las clases?

El docente como facilitador, orientador, guía o consejero de jóvenes, debe ser un excelente perceptor de conflictos interpersonales o grupales, por lo que aprender el significado de ciertos aspectos o elementos no verbales le ayudaría a minimizar los problemas o situaciones que se le podrían presentar en el aula de clases sin menoscabar la motivación.

CUADRO # 13

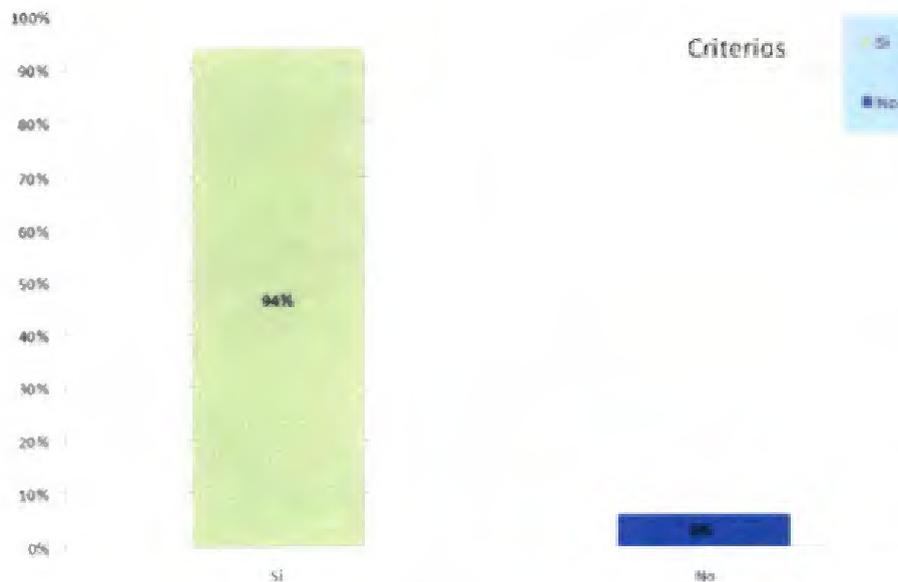
¿MEDIANTE EL LENGUAJE NO VERBAL DE SUS ALUMNOS(AS), PERCIBE USTED CONFLICTOS INTERPERSONALES EN EL DESARROLLO DE LAS CLASES?

CRITERIOS	FA	FR	%
SÍ	17	.94	94%
NO	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

GRÁFICA # 13

¿MEDIANTE EL LENGUAJE NO VERBAL DE SUS ALUMNOS(AS), PERCIBE USTED CONFLICTOS INTERPERSONALES EN EL DESARROLLO DE LAS CLASES?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.14. ¿En la interrelación educativa, usted evita gestos de menosprecio y actitudes de superioridad?

El 100% de los profesores(as) encuestados dijeron que sí evitan gestos de menosprecio y actitudes de superioridad, se considera muy interesante esta respuesta porque el 55% de los estudiantes respondieron que lo que más le molesta de sus profesores(as) es su actitud de superioridad, entonces, se podría decir que los estudiantes están mal interpretando la actitud de los profesores(as) o éstos inconscientemente muestran esa actitud, de cualquier forma debe ser pecado mortal para todo buen docente que sus alumnos perciban este mensaje no verbal.

CUADRO # 14

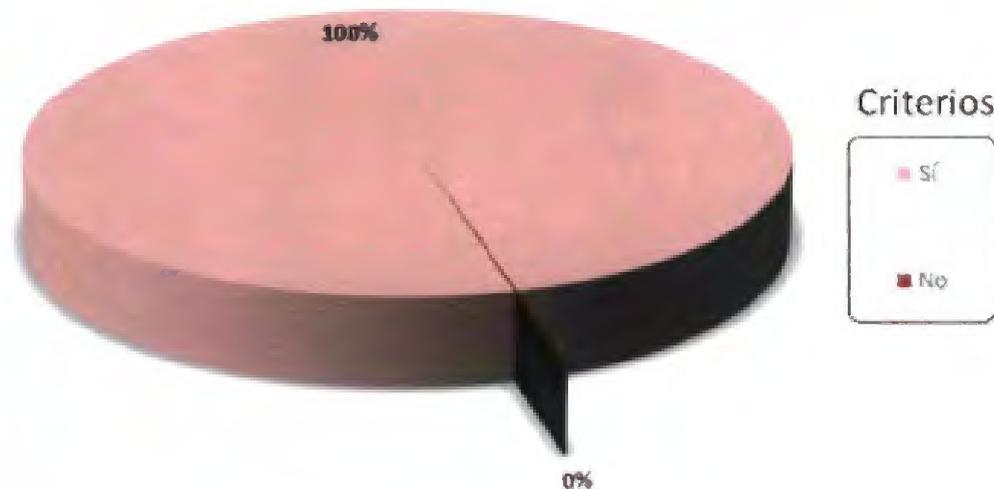
¿EN LA INTERRELACIÓN EDUCATIVA, USTED EVITA GESTOS DE MENOSPRECIO Y ACTITUDES DE SUPERIORIDAD?

CRITERIOS	FA	FR	%
SÍ	18	1	100%
NO	0	0	0%
TOTAL	18	1	100%

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUP0

GRÁFICA # 14

¿EN LA INTERRELACIÓN EDUCATIVA, USTED EVITA GESTOS DE MENOSPRECIO Y ACTITUDES DE SUPERIORIDAD?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.15. ¿Considera importante, desde el punto de vista de la comunicación no verbal, crear una atmósfera en la que los estudiantes no teman hacer preguntas y sugerencias?

El 94% de los profesores(as) dicen que sí es importante desde el punto de vista no verbal, crear una atmósfera en la que los estudiantes no teman hacer preguntas y sugerencias, por lo que se puede afirmar que estos docentes encuestados son modernos, asertivos y motivadores, mientras que aquel docente que dijo: *no*, se le debe considerar según la clasificación presentada en el capítulo dos, como un dictador, tradicionalista, inflexible, inseguro, anticuado y poco preparado, porque lo más probable es que teme que sus alumnos(as) sobrepasen sus expectativas y resulten mejores docentes que él.

CUADRO # 15

¿ES IMPORTANTE, DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL, CREAR UNA ATMÓSFERA EN LA QUE LOS ESTUDIANTES NO TEMAN HACER PREGUNTAS Y SUGERENCIAS?

CRITERIOS	FA	FR	%
SI	17	.94	94%
NO	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100

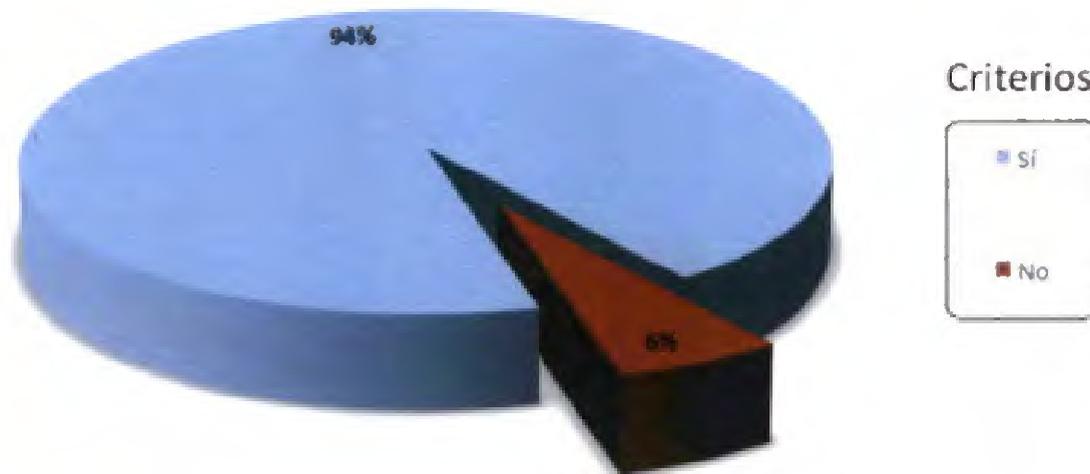
Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Por otro lado, un estudiante universitario que teme preguntar, hacer comentarios o sugerencias, será un profesional inseguro, lleno de dudas, temeroso, insatisfecho, porque en los claustros universitarios no le dieron la oportunidad de confrontar un debate de altura, reflexivo, analítico.

El docente con vocación debe educar e instruir de tal forma que sus alumnos(as), en el futuro, lo superen.

GRÁFICA # 15

¿ES IMPORTANTE, DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL, CREAR UNA ATMÓSFERA EN LA QUE LOS ESTUDIANTES NO TEMAN HACER PREGUNTAS Y SUGERENCIAS?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.16. ¿Reconoce usted la importancia de la motivación a través del lenguaje no verbal, para el logro de los objetivos académicos de sus alumnos(as)?

El 88% dijo reconocer la importancia de la motivación a través del lenguaje no verbal, para el logro de los objetivos académicos de sus alumnos(as), se podría decir que el 12% no la considera importante, tal vez, porque no cree que sea importante motivar a un alumno universitario, ya que este nivel educativo no es obligatorio en nuestro país, pero tampoco se esmera para lograr sus objetivos, o tal vez, no tiene objetivos.

CUADRO # 16

¿RECONOCE LA IMPORTANCIA DE LA MOTIVACIÓN A TRAVÉS DEL LENGUAJE NO VERBAL, PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS ACADÉMICOS DE SUS ALUMNOS?

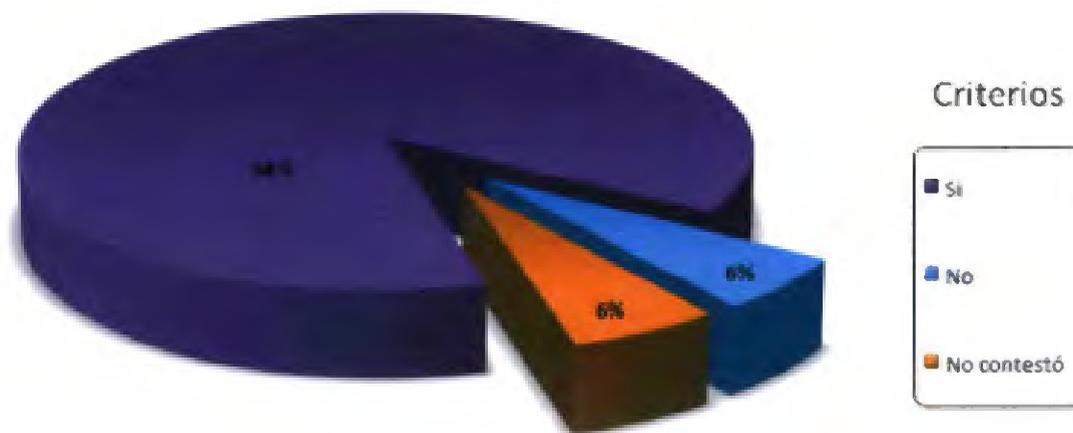
CRITERIOS	FA	FR	%
SÍ	16	.88	88%
NO	1	.06	6%
No contestó	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100

Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Un buen docente debe procurar motivar a sus alumnos(as) y lograr los objetivos académicos planteados, de lo contrario es como un barco a la deriva, sin rumbo y lo más probable es que no conduzca a sus alumnos(as) hacia un puerto seguro, sino hacia el filo de la tormenta, hacia el fracaso, hacia la deserción.

GRÁFICA # 16

¿RECONOCE LA IMPORTANCIA DE LA MOTIVACIÓN A TRAVÉS DEL LENGUAJE NO VERBAL, PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS ACADÉMICOS DE SUS ALUMNOS(AS)?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

4.1.2.17. ¿Explota su propia personalidad y comportamiento para motivar positivamente a sus estudiantes en el logro de sus objetivos educativos?

El 94 % de los docentes dijo que sí explota su propia personalidad y comportamiento, para motivar positivamente a sus estudiantes en el logro de sus objetivos educativos, entonces se puede decir que un gran porcentaje de profesores(as) del CRUPO son **educadores**, académicamente exigentes, humanamente comprensivos, no temen al diálogo y a la libre discusión, pues tienen suficiente claridad ideológica.

CUADRO # 17

¿EXPLOTA SU PROPIA PERSONALIDAD Y COMPORTAMIENTO PARA MOTIVAR POSITIVAMENTE A SUS ESTUDIANTES EN EL LOGRO DE SUS OBJETIVOS EDUCATIVOS?

CRITERIOS	FA	FR	%
SI	17	.94	94%
NO	1	.06	6%
TOTAL	18	1	100%

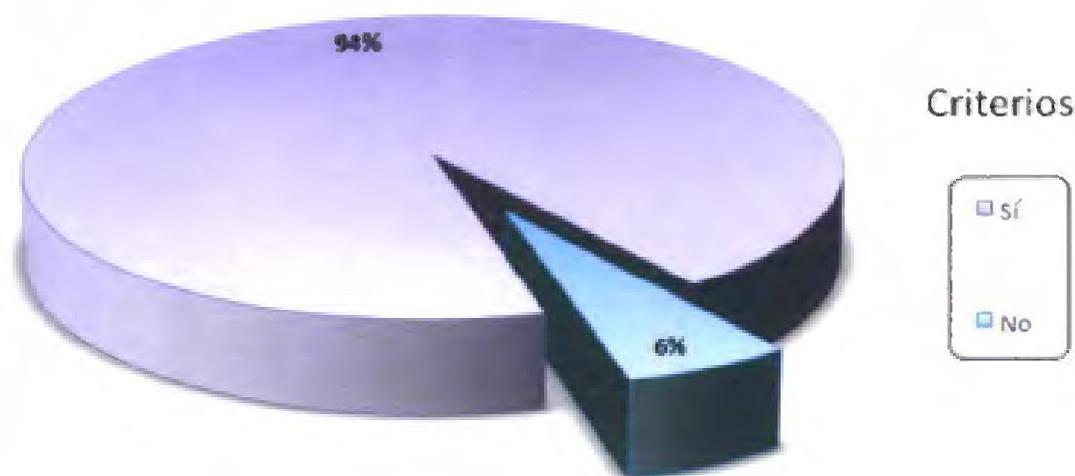
Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Estos tipos de docente son siempre bien recordados por sus alumnos(as) e incluso imitados, porque no solo prepararon buenos profesionales, sino que contribuyeron en la formación de seres humanos con altos valores.

El 94 % de los profesores(as) del CRUPO se pueden clasificar como **educadores**, porque comprenden muy bien que el educando es sujeto de sentimientos, se interesa en percibir los mensajes no verbales que ellos envían y sabe que su vida no puede encasillarse en un currículo profesional, porque los seres humanos no son receptáculos de números, fórmulas, reglas ortográficas o de redacción, sino seres humanos con virtudes y defectos, que cuando estudian en una universidad, buscan algo más que instrucción, buscan ser escuchados, orientados, apreciados o estimulados.

GRÁFICA # 17

¿EXPLOTA SU PROPIA PERSONALIDAD Y COMPORTAMIENTO PARA MOTIVAR POSITIVAMENTE A SUS ESTUDIANTES EN EL LOGRO DE SUS OBJETIVOS EDUCATIVOS?



Fuente: Profesores(as) de primer año del 2006 CRUPO

Además del análisis que hemos hecho, queremos realizar un ejercicio de contrastación como el que sigue: Si comparamos la pregunta N° 3 de la encuesta de los estudiantes (¿Cuáles de los elementos de la comunicación no verbal utilizados por tus profesores(as) te molestan? con la N° 14 de los educadores (¿En la interrelación educativa, usted evita gestos de menosprecio y actitudes de superioridad? Observamos que para la pregunta 3 las respuestas son: actitud de superioridad (55 %) y gestos (31 %) y para la 14 sí (100 %).

Este cotejo nos lleva a reflexionar acerca de la importancia de conocer y regular nuestra comunicación no verbal para conocernos a nosotros mismos es decir, conocer nuestras propias reacciones, nuestras actitudes más comunes para tenerlas en cuenta en el momento de nuestras intervenciones.

Es recomendable acercarse más a los estudiantes por ejemplo, aprenderse el nombre y apellido de cada uno y dirigirse a ellos por su nombre, porque quien demuestra, con su lenguaje corporal, aires de superioridad está obstaculizando la calidad de la comunicación que debe existir entre él y sus estudiantes. Lo lamentable es que si existe tal variable, como lo han señalado los alumnos(as), nunca se lograrán avances significativos tanto en el desempeño académico como en el desarrollo de las habilidades de integración y convivencia grupal de los alumnos(as).

Recordemos que no todo tipo de comunicación impacta positivamente en el aprendizaje.

Si enfrentamos la interrogante N° 4 de la encuesta de los estudiantes (¿Has percibido que algunos de tus profesores(as) se molestan cuando les

preguntan?) con la N° 15 de los profesores(as) ¿Considera importante, desde el punto de vista de la comunicación no verbal, crear una atmósfera en la que los estudiantes no teman hacer preguntas y sugerencias? y verificamos los resultados de ambas tenemos que el 43 % de los estudiantes dijeron que sí se molestan, mientras que el 94 % de los profesores(as) consideran importante crear la atmósfera para que se hagan preguntas y sugerencias.

¿Qué nos demuestra este análisis?

Nos demuestra que es importante conocer a los otros, lo cual denota estar atento(a) para percibir las actitudes y reacciones del grupo en función de sus afirmaciones o sus silencios. No solo debemos creer que estamos permitiendo una comunicación eficaz, debemos asegurarnos de propiciarla tanto con los elementos verbales como no verbales y esto se logra con la práctica constante de habilidades como la escucha activa, que nos prepara para entender los silencios y las emociones. Si los docentes no bloqueamos con nuestros silencios los canales de comunicación, y por el contrario, aprendemos a “escuchar” tendremos mayores posibilidades de ser más empáticos con nuestros alumnos (as). Comunicativamente, el individuo empático muestra comprensión e interés a través de claves verbales y no verbales, lo cual es importante para el éxito del aprendizaje.

Si cotejamos la interrogante 10 de los estudiantes (¿Con su personalidad y comportamiento (no verbales), los profesores(as) te inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos que desea el CRUPO?) con la 17 de los profesores(as) (¿Explota su propia personalidad y comportamiento para motivar positivamente a

sus estudiantes en el logro de sus objetivos educativos? La respuesta fue positiva 64 % de los estudiantes y 94 % de los docentes.

Por un lado es reconocido que la percepción juega un papel importante en nuestro estilo de aprendizaje y por el otro, que nosotros mismos somos "material de motivación". Es bueno entonces, que a través de nuestra personalidad y la imagen que ésta proyecta seamos inspiración para nuestros estudiantes al igual que para el resto del personal con el cual laboramos. También hay que reconocer el beneficio que reporta al docente el conocimiento de aspectos personalísticos de sus alumnos(as) para mejorar el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Si comparamos la pregunta 11 de los estudiantes (¿La comunicación no verbal es importante dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar? con la 13 de los educadores (¿Mediante el lenguaje no verbal de sus alumnos(as) percibe usted conflictos interpersonales en el desarrollo de las clases? Comprobaremos que ambos grupos de encuestados opinaron afirmativamente (71 % los estudiantes y 94 % los docentes) acerca de la importancia de la comunicación no verbal ya sea para fomentar las relaciones humanas como para prevenir conflictos interpersonales. Le corresponde al docente ser observador cuando haya discusiones en el grupo, e intervenir con discreción y pertinencia; nunca humillar, apenar o ridiculizar, molestar o reírse de un alumno(a), y si algún compañero(a) lo hace hay que actuar rápido para solucionarlo.

Estar conscientes que en todo momento debemos fomentar la asertividad con nuestras acciones ya sean estas verbales o no verbales.

Si confrontamos la pregunta 12 de los alumnos(as) (¿Crees que es importante que los profesores(as) incorporen la comunicación no verbal, como elemento motivacional, para disminuir fracasos y deserciones escolares?) con la 16 de los educadores (¿Reconoce usted la importancia de la motivación a través del lenguaje no verbal, para el logro de los objetivos académicos de sus alumnos(as)? Tanto los estudiantes (71 %), como los profesores(as) (88 %) respondieron que sí.

Siempre utilizar la audición activa y responder, con lenguaje verbal y no verbal positivo, a los sentimientos ocultos en las palabras de los estudiantes. Y no perder de vista que los docentes somos los responsables de la motivación en el salón de clases, que tenemos la obligación de planear estrategias que atraigan y proporcionen satisfacción al aprender. Los especialistas recomiendan que hoy los estilos de aprendizajes deben estar basados en estrategias rápidas, multisensoriales y panorámicas.

4.1.3. Observaciones de comunicación no verbal realizadas a estudiantes y docentes en el aula escolar

4.1.3.1. Observación # 1

Clase: De Filosofía

Alumno: María

Fecha: Lunes 26 de junio de 2006 **Observadora:** Profa. Castillero

Incidente:

La clase se inicia con palabras del profesor quien manifiesta que está enfermo.

Los alumnos por turnos pasan a decir su charla.

La primera estudiante está vestida con un suéter estrecho, blanco con letras y dibujos al frente y con un jeans. Acompaña su comunicación verbal con lo siguiente:

Se ríe, mantiene sus brazos cruzados detrás de su cuerpo, mira hacia arriba hacia abajo y a la página que a veces lee, cambia de posición sus brazos, los pasa delante de su cuerpo y coloca una mano cruzada sobre la otra mano.

Se queda cerca del tablero y separada un metro aproximadamente de sus compañeros(as). Con todo su cuerpo realiza movimientos hacia un lado y hacia otro (derecha e izquierda, izquierda derecha: balanceo).

Con la mano izquierda se agarra la muñeca de la mano derecha. Coloca un brazo sobre su estómago, después pasa ambos brazos al frente y

los cruza inmediatamente.

Ella termina su intervención mordiéndose el labio inferior, mientras escucha al profesor.

Profesor

Ha estado sentado, en su escritorio, durante toda la charla. Descansa codo y brazo izquierdo sobre el escritorio, la otra mano descansa sobre su muslo derecho.

Mantiene su cabeza inclinada hacia delante y hacia un lado.

Mantiene el contacto visual con la joven y asiente con la cabeza en forma moderada.

Refuerza los argumentos gesticulando con su mano derecha y luego descansa nuevamente su mano.

Compañeros(as)

La mayoría oye en silencio con cara de que están escuchando, pero pendientes de lo que sucede alrededor y preparándose para cuando les toque el turno de intervenir a ellos. Algunos apoyan la cara sobre su mano derecha, otros preparan la lámina con cinta adhesiva, escriben. Una estudiante que está cerca de la pared tiene su cabeza apoyada sobre ésta, otra mastica goma de mascar, otra tiene las piernas cruzadas y balancea el pie de arriba.

Interpretación:

La estudiante

La risa que observamos en la joven es una risa adoptada para tratar de disimular la ansiedad. Y esta risa, junto con el contacto visual vacilante hacia sus compañeros(as), indica que hay mucha inseguridad, por parte de ella, en lo que está manifestando.

Los movimientos corporales que realiza son reguladores de la tensión que siente en esos momentos. Estos movimientos, (nos referimos a sus brazos y manos cruzados en diferentes momentos a lo largo de su participación) no le ayudan a transmitir su mensaje en forma efectiva, ya que con los mismos está creando un obstáculo ante el exterior.

El balanceo que realiza con su cuerpo es una señal exagerada disonante con el mensaje que transmite, lo cual también puede interpretarse como falta de seguridad.

La mano sobre su estómago enfatiza su ansiedad por terminar su participación.

Terminar con el labio inferior mordido es señal de enfado, que podría significar "pude haberlo hecho mejor, si me hubiera preparado más".

El profesor ha mandado los siguientes mensajes no verbales:

Estoy enfermo por eso estoy quieto "escuchándote". Con la postura de su cuerpo ha estado diciendo "estoy interesado" en lo que dices. Con los movimientos afirmativos de su cabeza, realizados en forma moderada, le ha estado transmitiendo su "comprensión y acuerdo" sobre lo que ella ha manifestado. Esto permitió que la estudiante pudiera concluir su charla. Además, él muy atinadamente ha reforzado los argumentos gesticulando con su mano derecha.

Los compañeros(as)

La actuación y la forma de intervención de la participante no reflejaron influencia significativa en aspectos tales como: empatía, persuasión. La comunicación no verbal de los otros estudiantes con sus muy variadas actitudes y comportamientos han hecho evidente la falta de solidaridad para con su compañera.

Recomendaciones:

Los estudiantes antes de exponer sus charlas deben recibir algún tipo de instrucción sobre cómo debe ser su comportamiento no verbal cuando se dirigen al público, cuáles son los gestos, ademanes, posturas y actitudes que deben adoptar para conquistar o convencer, igualmente deben estar claros con los criterios de evaluación que aplicará el docente. También se debe buscar una fórmula para que el público esté atento y solidario, tal vez se le puede decir que el profesor hará preguntas sobre el tema expuesto y el que conteste tendrá puntos para el próximo examen.

4.1.3.2. Observación # 2

Clase: De Filosofía

Alumna: Laura

Fecha: Lunes 26 de junio de 2006 **Observadora:** Profa. Castillero

Incidente:

La segunda estudiante a quien llamaremos Laura, está vestida de un suéter rojo y jeans

Acompaña su comunicación verbal con lo siguiente:

Balanceo, brazos al frente, manos recogidas, nuevamente balanceo, se queda con el rollo de cinta adhesiva entre sus dedos, da la espalda a sus compañeros y dice toda la charla en esta posición porque lee la lámina, mira rápidamente al techo, se toca la nariz.

Profesor

Continúa sentado y en silencio. Después utiliza el lenguaje de sus manos cuando explica algunas ideas expresadas por la estudiante participante. Hace los siguientes gestos: alza su mano derecha abierta con los dedos extendidos, luego esta misma mano es cerrada, posteriormente, se expresa con la mano abierta y ahuecada.

Compañeros(as)

Sentados en sus sillas, algunos tienen las piernas cruzadas, unos mueven sus pies rápidamente, otros mastican, se rascan la cabeza, hablan

entre sí, interrupción de celular, ruido de sillas, la mayoría escucha pasivamente apoyando su cara sobre una mano. Cuando el profesor corrige a la expositora, algunos sonríen , otro gira su cabeza como para masajear el cuello, una estudiante se mira en un espejito mientras peina sus cejas y limpia su frente, otro toma agua, otra se acicala las uñas.

Interpretación:

La estudiante

Con diferentes señales no verbales ubicadas en su cuerpo, como lo son el balanceo y el palpar la cinta adhesiva que sostiene entre sus dedos, esta alumna nos revela la tensión que en esos momentos está experimentando.

El cambio de postura antes de terminar no ha sido apropiado pues al darle la espalda a sus compañeros(as) ha perdido el contacto visual y por lo tanto, ella misma no sabrá si le están prestando atención, si comprenden o no lo que manifiesta. O también, podría entenderse que ya ella se dio cuenta que su tema no es interesante para sus compañeros(as) por las reacciones de ellos y termina comunicándonos que, en lo personal, tampoco le resulta interesante el tema.

El profesor ha mandado los siguientes mensajes no verbales:

La forma como está sentado a la orilla de la silla, indica que está listo para la acción.

La actitud de escuchar pacientemente tiene influencia positiva en el proceso de enseñanza y aprendizaje porque el silencio es una poderosa arma

comunicativa pues le permite a él recoger información y asimilarla para posteriormente corregirla y/o ampliarla, según sea necesario. Además, es un silencio aprobatorio que podría influir en el ánimo de la estudiante para que se sienta motivada a continuar con su compromiso de charla.

Para reforzar las ideas utiliza su mano derecha, el gesto de levantarla puede significar un llamado a los estudiantes a participar en la clase como escuchas activos. Los dedos extendidos es un gesto abierto, franco. Hace énfasis cerrando la mano, lo cual indica aquí "que hace suya la idea filosófica que se manifiesta". Termina con la mano abierta, con la palma hacia arriba y ahuecada, lo cual se traduce como un gesto de buena disposición.

Los compañeros(as)

La observación del rostro de los compañeros(as), y específicamente la expresión facial nos comunica aburrimiento.

Mirando más hacia abajo observamos a algunas y algunos con las piernas cruzadas; dos de ellas balanceaban, hacia adelante y hacia atrás, el pie de la pierna que está encima de la otra. Estos movimientos, de pies, muestran la represión de un deseo de huida o de aburrimiento.

La mayoría está en silencio pero eso no es indicativo que estén oyendo pues por sus gestos, comportamiento y lenguaje corporal indican su falta de interés en lo que se está comunicando. Además, es notoria la falta de empatía entre la participante y ellos.

Recomendaciones:

Una forma para los estudiantes, que es público de una charla y la expositora se interese en el tema, podría ser que se le diga que ese vendrá en el examen.

Los temas pueden ser muy interesantes, pero sólo para el profesor(a), por lo que el docente debe traer el tema a la actualidad y hacer comparaciones, discusiones o estudios de casos; viajar por el tiempo, traer al filósofo y sentarlo entre los estudiantes, y pedirles a ellos que le hagan preguntas o comentarios al filósofo invitado.

4.1.3.3. Observación # 3**Clase:** De Filosofía**Alumno:** José**Fecha:** Lunes 26 de junio de 2006 **Observadora:** Profa. Castellero**Incidente:**

El tercer estudiante a quién llamaremos José, viste un suéter blanco con un jeans.

Acompaña su comunicación no verbal con lo siguiente:

De frente a sus compañeros(as) se dirige a éstos manteniendo el contacto visual. Utiliza ambos brazos, moviéndolos, manos abiertas que a intervalos se cierran. Así agota todo el tiempo de su intervención.

Profesor

Asiente con la cabeza, en forma moderada. Cuerpo inclinado hacia la derecha.

Compañeros(as)

Escuchan en silencio. Están sentados con sus dorsos inclinados hacia delante, apoyan sus cabezas sobre la mano derecha, hace calor por lo que algunos se abanicán con páginas, pañuelos o cartones.

Interpretación:**El estudiante**

Con estas señales o movimientos el estudiante manifiesta que está preparado o domina más el tema y el auditorio, además logra interesar más a sus compañeros(as) y se puede decir que también al profesor.

El profesor ha mandado los siguientes mensajes no verbales:

El profesor, a pesar de haber manifestado estar enfermo, se le percibe a través del brillo de sus ojos un poco más animado, tal vez porque le ha gustado el tema o la forma como el estudiante lo ha expuesto.

Los compañeros(as)

También los estudiantes, a pesar del calor y la pesadez soñolienta característica de la hora, se interesan en la exposición de este estudiante, inclinando sus cuerpos hacia delante, tratando de concentrarse en el tema y alejar el aburrimiento y el sueño.

Recomendaciones:

Todo estudiante universitario debe recibir como parte de su formación integral, clases sobre cómo hablar en público, en donde se le hable de la importancia de la comunicación no verbal para motivar a la audiencia.

4.1.3.4. Observación # 4**Clase:** De Filosofía**Alumno:** Juan**Fecha:** Lunes 26 de junio de 2006 **Observadora:** Profa. Castillero**Incidente:**

El último estudiante a quien llamaremos Juan, viste un suéter rojo con un jeans.

Acompaña su comunicación verbal con lo siguiente:

El estudiante solicita al profesor que cambie de puesto y con el brazo extendido le indica donde sentarse.

Mira a sus compañeros(as) y al profesor, mantiene las piernas ligeramente separadas. En una mano tiene un lápiz y en la otra un pedazo de papel. Utiliza sus brazos y especialmente sus manos, haciendo movimientos hacia arriba y hacia abajo con los dedos extendidos. Usa su pulgar moviéndolo en forma circular. Levanta ambas cejas. Mira la transparencia que está proyectada en la

pared izquierda y la señala con la mano derecha, rápidamente se pasa la mano por la cara y se rasca la cabeza.

Profesor

Se ha sentado en la primera silla de una fila de la izquierda, y desde allí a espalda de los estudiantes, que también están sentados, levanta y mueve sus brazos mientras habla. Luego coloca su dedo índice sobre su boca cerrada.

A veces corrige al expositor.

Compañeros(as)

Escuchan en silencio, algunas tienen su cuerpo inclinado hacia delante apoyando sus cabezas con su mano derecha. Dos estudiantes conversan: una mirando hacia atrás a su compañera, coloca su mano derecha sobre su boca y luego la separa con un ademán separando los dedos, mientras su compañera la escucha con su mano en la oreja izquierda. Otras han sacado los pies de las sandalias, tal vez para refrescarlos. Cuando el profesor corrige, algunos sonríen porque les causa gracia que su compañero no pueda decir correctamente la palabra.

Concluida la clase los estudiantes se retiran del aula.

Interpretación:

El estudiante

También este estudiante empieza su charla muy animado, sus ademanes indican que está concentrado y domina el tema que expone, aunque tiene dificultades al pronunciar algunas palabras, por lo que el profesor tiene que

corregirlo, corrección que acepta de buenas maneras. Con el lenguaje de sus manos y el visual trata de interesar no sólo al profesor, sino también a sus compañeros(as), lográndolo a veces.

El profesor ha mandado los siguientes mensajes no verbales:

Al profesor parece haberle gustado la iniciativa del estudiante, por lo que lo escucha con mucho interés y expectativa al adoptar esa posición en la silla.

Los compañeros(as)

A pesar de que el estudiante se esfuerza por captar la atención de sus compañeros(as), no lo logra al cien por ciento, ya que como se observa algunos conversan demostrando así desinterés en la exposición.

Recomendaciones:

Es importante que los universitarios cuando hablen en público, busquen siempre la forma de innovar o de interesar a los oyentes o al jurado, que en este caso es el profesor. Una forma de llamar la atención del público estudiantil es decirle que ellos van a sugerir la calificación de sus compañeros(as) en un papelito, anónimo y con el nombre del estudiante expositor.

4.1.3.5. Observación # 5

Clase: De Redacción y expresión oral

Alumno: Pedro

Fecha: Martes 27 de junio de 2006

Observadora: Profa. Castillero

Incidente:

Pedro, acompaña su comunicación no verbal con lo siguiente:

Manos atrás, luego mueve los brazos hacia abajo, hacia adelante, hacia atrás, manos abiertas. Brazos al frente cruzados, mano cerca de la sien.

Profesora

Escucha en pie, trata de controlar el grupo para que hagan silencio, mira al estudiante, asiente y sonríe.

Compañeros(as)

Antes de empezar la exposición una estudiante levanta una bandera de plástico de Brasil, de lo que se deduce su apoyo al equipo de fútbol de dicho país, los estudiantes se muestran inquietos porque estaban viendo el partido, pero ahora tienen que atender la clase, algunos ríen, conversan, mastican chicle, leen, se rascan la nariz, cuando finaliza la exposición de un compañero(a), aplauden.

Interpretación:**El estudiante**

Evidentemente el movimiento de las manos del estudiante, demuestra que está ansioso o nervioso, tal vez, porque no domina el tema o porque no está acostumbrado a hablar frente a sus compañeros(as).

La profesora ha mandado los siguientes mensajes no verbales:

La profesora escucha a los estudiantes en pie porque en esa posición puede controlar al grupo, que se desordena cada vez que un compañero(a) termina su narración. Al asentir y sonreír trata de darle confianza al estudiante, animándolo a que continúe.

Los compañeros(as)

Algunos escuchan con interés la narración, otros están ansiosos por lo que ocurre afuera: el juego de fútbol, pero al final, todos aplauden animando así al compañero que ha hablado.

Recomendaciones:

Cuando se da un evento tan importante como el mundial de fútbol, los aparatos televisivos no deben estar tan cerca de los salones de clases, ya que esto inquieta no solo a los estudiantes, sino también al docente, por lo que la clase no resulta tan efectiva como se desea.

4.1.3.6. Observación # 6

Clase: De Redacción y expresión oral **Alumno:** Alejandro

Fecha: Martes 27 de junio de 2006 **Observadora:** Profa. Castillero

Incidente:

Alejandro, acompaña su comunicación no verbal con lo siguiente:

Se rasca la cabeza, detrás de la oreja, balanceo, se rasca, balanceo, se rasca entre las cejas. Hace pausas, se sonríe.

Profesora

Escucha en pie, mira al estudiante y al grupo para percatarse que todos están escuchando, asiente y sonríe.

Compañeros(as)

La mayoría mira al compañero que está narrando el cuento, otros se distraen mirando a un compañero(a) que está al lado.

Interpretación:

El estudiante

El lenguaje de las manos del estudiante al rascarse, demuestra que trata de recordar todo lo que leyó, el balanceo y la sonrisa tímida indican inseguridad y nerviosismo.

La profesora ha mandado los siguientes mensajes no verbales:

La profesora trata de ser afectiva con el estudiante que está evidentemente nervioso, por lo que a veces le sonríe para darle confianza.

Los compañeros(as)

La mayoría se identifica y respeta a su compañero escuchándolo con cierta atención.

Recomendaciones:

Es importante que el estudiante que expone una charla o conferencia se sienta animado a través del lenguaje no verbal que recibe de sus profesores(as) y compañeros(as), por eso se le debe decir al público estudiantil que es una grosería hablar, escribir, mirar a otro lado, bostezar, entre otros mensajes no verbales.

4.1.3.7. Observación # 7

Clase: De Redacción y expresión oral

Alumna: Jessica

Fecha: Martes 27 de junio de 2006

Observadora: Profa. Castillero

Incidente:

Jessica, acompaña su comunicación no verbal con lo siguiente:

Se ríe, se apoya en el tablero, se balancea, apoyada y balanceo, se toca la oreja derecha, mueve su mano izquierda, nuevamente se toca la oreja.

Profesora

La profesora escucha a todos con el mismo interés, una vez terminada la narración comenta brevemente lo expuesto y llama a otro estudiante.

Compañeros(as)

Los compañeros a través del brillo de sus ojos y la forma de sentarse muestran más interés en esta exposición.

Interpretación:**La estudiante**

La risa y el balanceo o movimiento corporal indican que está nerviosa o ansiosa por terminar su exposición.

Tocarse la oreja significa que no está segura de lo que está diciendo.

La profesora ha mandado los siguientes mensajes no verbales:

Anima a los expositores con una sonrisa, el contacto visual y su expresión facial con la que se muestra muy interesada en el tema.

Los compañeros(as)

Los estudiantes se muestran solidarios, atentos e interesados en la exposición de su compañera.

Recomendaciones:

Es importante que el docente comente cada vez que termina una exposición, porque de esa manera refuerza las ideas, aclara dudas y los estudiantes perciben su interés en el tema.

4.1.3.8. Observación # 8

Clase: De Redacción y expresión oral

Alumna: Erica

Fecha: Martes 27 de junio de 2006

Observadora: Profa. Castillero

Incidente:

Erica, acompaña su comunicación no verbal con lo siguiente:

Brazos atrás, brazo derecho agarrando al izquierdo, algunas veces mete el brazo debajo del suéter y se rasca la espalda, luego saca el brazo izquierdo hacia delante. Después ambas manos al frente unidas, entrelazadas. Mueve la cabeza, mira hacia abajo, se mueve de un lado a otro.

Profesora

La profesora mira con cierto asombro los movimientos de los brazos de la estudiante, luego mira al camarógrafo, como preguntándole "viste eso". También se muestra más seria en esta exposición.

Compañeros(as)

Algunos bostezan tal vez, porque se acerca la hora del almuerzo, otros están recostados en la pared.

Interpretación:

La estudiante

Evidentemente todo ese lenguaje corporal indica que la estudiante está

nerviosa y no está suficientemente preparada para su exposición.

La profesora ha mandado los siguientes mensajes no verbales:

Está sorprendida y su seriedad podría entenderse que no está muy de acuerdo con los comentarios o el análisis de su alumna.

Los compañeros(as)

Con su posición corporal o mensajes no verbales, muestran desinterés, aburrimiento, pereza, hambre o sueño.

Recomendaciones:

Por muy aburrida que pueda ser una exposición, el público debe estar lo suficientemente educado para no mostrarse aburrido o desinteresado, pues esa actitud no motiva al expositor.

4.1.3.9. Observación # 9

Clase: De Lengua y literatura española **Alumno:** El grupo y Lucía

Fecha: Lunes 10 de julio de 2006 **Observadora:** Profa. Castellero

Incidente:

Varios estudiantes tienen sus piernas cruzadas, balanceo de piernas, recostados, descansando sobre el respaldo de la silla. Sonrisas..., algunas se peinan, otros buscan sus bolígrafos.

Hasta el último minuto la mayoría estudia sus apuntes, en silencio.

Entre ellos se hacen señales con las manos, dibujando una cruz en el aire.

Después puño cerrado con el pulgar hacia arriba. Algunos mastican gomas.

La profesora dice "Guarden todo. Sh, sh, sh, sh, sh,." Ella se desplaza de puesto en puesto, repartiendo el examen.

Los alumnos inclinándose hacia adelante empiezan a desarrollar su examen. Un buen número de estudiantes sube sus pies, en la parte baja, de la silla que tienen enfrente; algunos se llevan la punta del bolígrafo a la boca. Mano izquierda en la cabeza, otros en la frente, otros mano en la barbilla, se mueven en sus sillas, se tapan la boca con la mano abierta; otras se arreglan el cabello, otros sacan su borrador de la bolsa, mano en la boca, mano sobre los ojos, algunas se quitan las sandalias.

Los que están sentados en los primeros puestos son los que realizan menos movimientos corporales.

Algunos alzan las manos para que la profesora los vea. Ella acude al llamado y atiende personal e individualmente a cada uno, así se mantiene activa durante todo el desarrollo del examen.

Se pasan las manos sobre los cabellos. Se rascan la cabeza. Ninguna guarda una postura adecuada de su espalda. Se acomodan en la silla, suben los pies sobre su propia silla. Respiración profunda.

La mayoría coloca la mano en la barbilla o a un lado de la cara (sien).

A algunos les da comezón en la cara.

Uno hasta hace "música" con su lápiz sobre la silla. Otros se sientan sobre

su pierna derecha.

A medida que van terminando se retiran. Los que quedan, se inquietan: mueven sus cuerpos, se rascan la nuca, respiran profundo, hablan entre sí. La profesora vuelve a decir: "sh, sh, sh, sh".

Algunos a última hora se cambian de puesto, piden borradores, soplan la página, se abanicán con ella.

Uno mira el reloj, entrega su prueba, se retira. Otro suspira profundo...

El último que ha quedado haciendo el examen mueve ambos pies al mismo tiempo, apoyados sobre su silla. Entrega, se sonríe.

Estudiante N° 1 (Lucía)

Acompaña su acción de escribir con diferentes aspectos de la comunicación no verbal tales como:

Recibe su página, la observa, luego mira la página del compañero de atrás. Ella tiene las piernas cruzadas, insistentemente continúa mirando el examen de su compañero. Se pasa la mano abierta sobre la cara. Algunas veces tose. Se fue el que ella miraba... Con la punta de los dedos de ambas manos se toca las sienes. Toca su nuca. Coloca su brazo derecho sobre su cabeza, descansando, mientras que con la otra mano se mete el lápiz en la boca.

Se pasa la mano izquierda sobre la cabeza, llama a su compañera y con los dedos de su mano derecha le indica un número.

Se ha quitado los zapatos, cruza los pies...tose..., se ríe. Cruza el brazo izquierdo y lo apoya sobre su pecho. Otra vez se calza. Ahora mira hacia fuera, mueve los dedos de su pie derecho.

Mira a la profesora y ésta la mira a ella, se lleva ambas manos sobre las sienes.

Interpretación:

Del grupo en general

El lenguaje corporal de los estudiantes que se sientan atrás indica que están más ansiosos, nerviosos e inseguros que los que se sientan adelante; algunos movimientos del lenguaje de las manos como rascarse, apoyar la sien, la frente o barbilla sobre una de sus manos y arreglarse el cabello, se puede interpretar que están pensando, analizando, pero que tienen dudas.

Por otro lado, la forma de sentarse como subir los pies, en la parte baja de la silla que tienen enfrente o en su propia silla o cruzar los pies muestra que ha creado una barrera defensiva o está reprimiendo un deseo de huida de ese momento que le produce ansiedad o tensión.

La estudiante

Evidentemente la estudiante no está preparada para el examen y trata de copiarse de su compañero, cuando la profesora la mira trata de disimular con el lenguaje de las manos, indicándole que está pensando o recordando lo que estudió.

La profesora

Es indudable que la profesora se muestra muy solícita y activa durante el examen, el hecho de caminar entre las filas y atender de inmediato los llamados de los estudiantes que tienen las manos levantadas, demuestra que es una docente asertiva y afectiva, pero cuando atiende a un estudiante pierde el control

del resto del grupo, lo que aprovechan los demás para hablar o copiarse.

Recomendaciones:

Los docentes deber elaborar una estrategia de manera que cuando atiendan a un estudiante no pierdan el control del resto del grupo, por ejemplo: hacer exámenes diferentes, invitar a profesores(as) asistentes para que lo ayuden, entre otros.

4.1.3.10. Observación # 10

Clase: De Lengua y literatura española **Alumno:** Emanuel

Fecha: Lunes 10 de julio de 2006 **Observadora:** Profa. Castellero

Incidente:

Desde que recibió su examen ha estado escribe, y escribe...No tapa su prueba. Sigue escribiendo con su mano derecha y con su cuerpo inclinado hacia adelante sobre el brazo de la silla...Detiene su actividad de escribir y estira todo su cuerpo. Se lleva ambas manos a la cabeza y se frota el cuero cabelludo. Prosigue con su examen...Termina y entrega.

Interpretación:

El estudiante

Este estudiante demuestra que está muy concentrado en lo que hace, pero a veces se le olvida alguna parte por lo que se masajea su cuero cabelludo para

recordarlo, él a diferencia de la anterior, es una persona que confía en sí mismo, pues no necesita preguntarle ni a la profesora ni a los compañeros(as) lo que ha olvidado.

Recomendaciones:

Los profesores(as) deben recomendar a los buenos estudiantes que cubran sus pruebas para que los mirones no copien sus respuestas.

4.1.3.11. Observación # 11

Clase: De Lengua y literatura española **Alumna:** Isabel

Fecha: Lunes 10 de julio de 2006 **Observadora:** Profa. Castellero

Incidente:

Con su cuerpo inclinado escribe, luego endereza su cuerpo, mueve sus ojos hacia arriba a la izquierda, escribe, se detiene, mueve sus ojos hacia arriba a la izquierda. Así consume gran parte del tiempo. Se quita las sandalias y posa sus pies sobre su propia silla, se calza, cruza las piernas. Posteriormente entrega la prueba a la profesora.

Interpretación:

La estudiante

Esta estudiante es consciente que el ejercicio de escribir le puede producir

una mala postura de su espalda, por lo que de vez en cuando endereza la espalda. El lenguaje de los ojos indica que está recordando imágenes o conceptos estudiados. Al quitarse las sandalias indica que quiere liberarse pronto de ese momento, situación que se comprueba cuando cruza las piernas.

Recomendaciones:

Los profesores(as) no deberían hacer exámenes muy largos o muy memorísticos, sino más bien de análisis, interpretación y reflexión.

4.2. Análisis inferencial o estadístico

Probablemente, una de las pruebas que se usan más ampliamente en las aplicaciones estadísticas, es la que se refiere a la distribución **ji cuadrada** y el **análisis de frecuencias**.

Es de extraordinaria utilidad conocer en qué forma están relacionadas las variables estudiadas, es decir, la función matemática capaz de representar tal relación.

Conociendo tal función, es posible estimar el comportamiento de la variable objeto del análisis, denominada variable dependiente o predictando, de acuerdo a las variaciones de otra u otras variables denominadas independientes o predictoras. De lo anterior se deduce que el análisis de frecuencias debe aplicarse a variables que tengan una relación lógica, o sea, que exista razonablemente dependencia entre las variables.

Tomando en cuenta que las variables estudiadas eran aleatorias y que podía realizarse la **ji cuadrada** y el análisis de frecuencias, se utilizó el mismo para determinar **la relación existente entre la comunicación no verbal y la motivación en el proceso enseñanza y aprendizaje de los estudiantes de primer año que cursan estudios en el Centro Regional Universitario de Panamá Oeste**.

Para ello, se clasificaron los elementos de la comunicación no verbal en **negativos** y **positivos** tanto de docentes como de los estudiantes; observando sus variaciones se pudo estimar el comportamiento de la motivación en el proceso de enseñanza y aprendizaje en las relaciones armoniosas, éxito o

fracaso de las actividades educativas, entusiasmo por alcanzar los objetivos de la institución, la importancia dentro del contexto de las relaciones humanas y su importancia como elemento motivacional para disminuir fracasos y deserciones escolares.

La prueba de independencia de la distribución ji cuadrada describe la relación entre dos observaciones y se utiliza para probar la hipótesis nula de que dos criterios de clasificación, cuando se aplican al mismo conjunto de entes, son independientes. Se dice que dos criterios de clasificación son independientes si la distribución de uno de los criterios es la misma, sin importar cual sea la distribución del otro criterio.

Para ver si el valor de la ji cuadrada de la muestra es de magnitud suficiente como para indicar que las dos variables estudiadas están correlacionadas, se realizó la prueba de hipótesis nula $H_0: \chi^2 = 0$ contra la alternativa $H_1: \chi^2 \neq 0$ con una distribución ji cuadrada con 1 grado de libertad y un nivel de significancia de $\alpha = P 0.05$.

Los resultados encontrados bajo el modelo utilizado fueron los siguientes:

4.2.1. Comunicación no verbal y las relaciones armoniosas dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje

4.2.1.1. Docentes

4.2.1.1.1. Elementos positivos de la comunicación no verbal de los docentes

Tono de voz: el valor calculado en esta dos variables fue de 0.3519, el cual indica un resultado por debajo del valor tabulado (3.841), y al contrastar la

hipótesis nula de que la distribución ji cuadrada es cero contra la hipótesis alterna de que es distinta a cero, proporcionan evidencia suficiente que indica una falta de independencia entre el tono de voz de los docentes como reforzadores positivos de las relaciones armoniosas en el proceso de enseñanza y aprendizaje de los estudiantes de primer año del C.R.U.P.O.

Gestos: los datos obtenidos en el valor calculado de X^2 fue de 2.0878, al compararse con el valor tabulado de x^2 se encuentra una diferencia que sobrepasa más de la mitad del valor crítico; se acogió entonces las recomendaciones de Daniel Wayne, (1985, Pág. 341) de "rechazar la hipótesis nula si la discrepancia es grande" se concluye que los gestos producidos por los docentes refuerzan positivamente las relaciones armoniosas en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Caminar de un lado a otro: en estos dos criterios de selección, el caminar de los docentes de un lado a otro cuando explican una clase y las relaciones armoniosas durante el proceso de enseñanza y aprendizaje se encontró un valor calculado de 0.3972, datos que debido a la íntima concordancia entre las frecuencias observadas y las esperadas no proporcionaron evidencia suficientes que indicara una falta de independencia entre los dos criterios seleccionados; se concluye entonces, que no existe relación entre las dos variables.

Mirar a estudiantes: el valor calculado de X^2 en estos dos criterios seleccionados fue de 0.2529, resultado que se encuentra por debajo del valor tabulado de x^2 por consiguiente estos datos son compatibles con la hipótesis de

que los gestos corporales que hacen los profesores(as) como es el de mirar a los estudiantes no está relacionada con la relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

4.2.1.1.2. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los docentes

Gestos: los resultados encontrados en estas dos variables, la X^2 calculada fue de 3.4555 muy cercana al valor tabulado de x^2 de allí que los datos son incompatibles con la hipótesis de que los gestos de los docentes que molestan a los estudiantes no guardan una relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan durante el proceso de enseñanza y aprendizaje; por lo que se rechaza la hipótesis nula de que no existe relación entre las dos variables.

Actitud de superioridad: al comparar el valor calculado de X^2 el cual fue de 4.748 con el valor tabulado de x^2 , 3.841, es significativa en el nivel de $\alpha = 0.05$ y un grado de libertad, entonces concluimos que estos datos son incompatibles con la hipótesis de que la actitud de superioridad de los docentes y la relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan durante el proceso de enseñanza y aprendizaje son independientes; por consiguiente, si guardan relación.

Preguntas de estudiantes: el valor calculado de X^2 entre la molestia que manifiestan los docentes cuando los estudiantes les hacen preguntas y mantener una relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el

proceso de enseñanza y aprendizaje fue de 6.2919, datos que proporcionan evidencia suficiente que indica una falta de independencia entre los dos criterios de selección, por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que sí hay una relación entre las dos variables.

4.2.1.2. Estudiantes

4.2.1.2.1. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los estudiantes

Rascarse la cabeza: el valor calculado X^2 entre las dos variables seleccionadas fue de 0.6659, que al compararlo con el valor tabulado x^2 datos que debido a la íntima concordancia entre las frecuencias observadas y las frecuencias esperadas no proporcionan evidencia suficiente que indique una falta de independencia entre los dos criterios de selección; se concluye entonces que los datos son compatibles con la hipótesis nula de que cuando los estudiantes no se saben una charla o un parcial se rascan la cabeza, es independiente con mantener una relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizajes.

Mirar el techo del aula: la X^2 calculada en estos dos criterios fue de 2.9188, muy cercana al valor tabulado por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que sí hay relación entre los gestos que hacen los estudiantes de mirar el techo del aula cuando no se saben una charla o un parcial y la ayuda a mantener una relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso enseñanza y aprendizaje.

Gritos: la X^2 calculada fue de 0.5254 que en el nivel de $\alpha = 0.05$ y un grado de libertad de x^2 tabulado no es significativa debido a la íntima concordancia entre las frecuencias observadas y esperadas no proporcionan evidencias suficientes que indique una falta de independencia entre los dos criterios de clasificación. Se concluye, que los datos son compatibles con la hipótesis de que los gritos que emiten los estudiantes y que irritan a los compañeros(as) de clases no guardan relación con la relación armoniosa dentro de las actividades en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Muecas: el valor calculado en estas dos variables fue de 2.2002, resultado muy cercano al valor tabulado, datos que son incompatibles con la hipótesis nula de que las muecas que hacen los estudiantes y que irritan a sus compañeros(as) no guarda relación con una relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Risas: los datos proporcionados por el valor calculado de X^2 fue de 1.5558 por debajo de la mitad del valor crítico, por consiguiente, los datos proporcionan evidencias suficientes que indican una falta de independencia entre los dos criterios de selección.

4.2.2. Comunicación no verbal y el grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral

4.2.2.1. Docentes

4.2.2.1.1. Elementos positivos de la comunicación no verbal de los docentes

Tono de voz: el valor calculado de estos dos criterios de selección fue de 0.2572, datos que debido a la íntima concordancia entre las frecuencias esperadas y observadas no proporcionaron evidencia suficiente que indicara una falta de independencia, de allí que son compatibles con la hipótesis de que el tono de voz de los docentes refuerzan positivamente el aprendizaje de los estudiantes no guarda relación con un grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.

Gestos: Los datos obtenidos en estas dos variables fue de 2.6205, casi más de la mitad del valor tabulado por consiguiente, proporcionan evidencia suficiente que indica una falta de independencia entre los dos criterios de clasificación; concluimos, que sí existe una relación entre los gestos que emiten los profesores(as) que refuerzan positivamente los aprendizajes y el grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.

Caminar de un lado a otro: el valor calculado para estos dos criterios fue de 2.5380, resultado muy cercano como el anterior, al valor tabulado y al contrastar la hipótesis nula de que el valor calculado de X^2 es cero contra la hipótesis alterna de que es distinta de cero, se rechaza la hipótesis de que no

existe relación y se acepta que sí hay relación entre los dos criterios de selección.

Mirar a estudiantes: los resultados obtenidos en los criterios seleccionados fue de 1.2275, datos que son compatibles con la hipótesis de que los gestos corporales que hacen los profesores(as) como mirar a los estudiantes cuando explican una clase no está relacionado con el grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.

4.2.2.1.2. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los docentes

Gestos: los datos proporcionados por el valor calculado de X^2 en estos dos criterios de selección fue de 1.4297, que al estar por debajo de la mitad del valor tabulado no es significativo en el nivel de α 0.05 y un grado de libertad; entonces se concluye, que los mismos son compatibles con la hipótesis de que los gestos de los docentes que molestan a los estudiantes son independientes del grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.

Actitud de superioridad: el valor calculado en estas dos variables se encontró 2.3580 datos por arriba de la mitad del valor tabulado, datos que proporcionan evidencia suficiente que indique una falta de independencia entre los dos criterios de selección con un nivel de significación de α de 0.05 y un grado de libertad, por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula y se concluye que si hay relación entre la actitud de superioridad utilizada por los docentes y

que molestan a los estudiantes con el grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.

Preguntas de estudiantes: los datos obtenidos en el valor calculado de X^2 en estas dos variables fue de 0.2811 se encontraron por debajo del valor tabulado datos que son compatibles con la hipótesis nula de que algunos docentes se molestan cuando se les hacen preguntas no guarda relación con el grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral, posiblemente por una mínima diferencia entre las frecuencias observadas y esperadas.

4.2.2.2. Estudiantes

4.2.2.2.1. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los estudiantes

Rascarse la cabeza: el valor calculado en estos dos criterios de selección fue de 0.2678, datos que debido a la íntima concordancia entre las frecuencias observadas y esperadas no proporcionaron evidencias suficientes que indicaran una falta de independencia en el nivel de significación $\alpha = 0.05$ y un grado de libertad.

Mirar el techo del aula: los datos obtenidos en estos dos criterios de selección mediante el valor calculado fue de 0.2672, por consiguiente, hay compatibilidad con la hipótesis nula de que no existe relación entre las dos variables.

Gritos: los valores calculados en estos criterios de selección se encontraron por debajo del valor tabulado, ya que resultó en 1.2786, por

consiguiente se concluye que los gritos que emiten los estudiantes que irritan a los compañeros no guardan relación con el grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.

Muecas: al comparar el valor calculado de X^2 5.4304 con el valor tabulado x^2 3.841, el resultado sugiere que las muecas que hacen los estudiantes y que irritan a sus compañeros guarda relación significativa con la responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral, con el nivel de significación α 0.05 y un grado de libertad.

Risas: el valor calculado en estas dos variables resultó en 1.1640; se concluye, que estos datos son compatibles con la hipótesis de que la risa de los estudiantes que irritan a los compañeros(as) y el grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral son independientes.

4.2.3. Comunicación no verbal y la personalidad y comportamiento de los profesores(as) inspiran entusiasmo a los estudiantes para alcanzar los objetivos institucionales

4.2.3.1. Docentes

4.2.3.1.1. Elementos positivos de la comunicación no verbal de los docentes

La X^2 calculada en los elementos positivos de los docentes como tono de voz, gestos, caminar de un lado a otro y mirar a los estudiantes no fueron significativos en el nivel α 0.05 y un grado de libertad, entonces se concluye que

estos datos son compatibles con la hipótesis de que estos elementos positivos de los docentes y la personalidad y comportamiento de los mismos inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos institucionales son independientes. Debido a la concordancia entre las frecuencias observadas y esperadas no proporcionaron evidencia suficiente que indicara una falta de independencia entre los criterios de selección.

4.2.3.1.2. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los docentes

Los valores calculados en los criterios de selección de los docentes como gestos, actitud de superioridad y preguntas de los estudiantes y su relación con la personalidad y comportamiento de los profesores(as) que inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos institucionales, resultaron por debajo del valor tabulado; sin embargo, la diferencia del primero y último fue poca debido a que estuvieron a la mitad y más del valor tabulado; datos que permitieron concluir que la actitud de superioridad es compatible con la hipótesis nula por consiguiente, no guarda relación con la personalidad y comportamiento de los profesores(as) en inspirar entusiasmo por alcanzar los objetivos institucionales; por el contrario, los gestos y preguntas de los estudiantes por su proximidad al valor tabulado llevaron a la conclusión de que sí existe una relación entre los criterios de selección.

4.2.3.2. Estudiantes

4.2.3.2.1. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los estudiantes

Los valores calculados en los elementos de la comunicación no verbal de los estudiantes como rascarse la cabeza, gritos, risas, mirar el techo del aula y muecas; y la personalidad y comportamiento de los profesores(as) en inspirar entusiasmo para alcanzar los objetivos institucionales estuvieron por debajo del valor tabulado a excepción de los gestos como mirar al techo, el cual tuvo una diferencia mínima de 0.615 y las muecas cuyo resultado fue de 4.7484 superior al valor crítico, datos que proporcionan evidencia suficiente que indica una falta de independencia entre estos criterios de selección por consiguiente, se rechaza la hipótesis nula y se puede concluir que existe una relación entre los dos últimos criterios de selección de la variable independiente con la variable dependiente.

4.2.4. Comunicación no verbal y la importancia dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar

4.2.4.1. Docentes

4.2.4.1.1. Elementos positivos de la comunicación no verbal de los docentes

Los valores calculados de los elementos positivos de la comunicación no verbal de los docentes y la importancia dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar, estuvieron por debajo del valor tabulado, a excepción de los gestos o movimientos corporales que hacen los docentes como

caminar de un lado a otro, cuando explican una clase; debido a que su valor calculado 3.7419, registró una diferencia mínima al valor tabular, hecho que permitió rechazar la hipótesis nula y concluir que los dos criterios de selección no son independientes.

4.2.4.1.2. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los docentes dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar

Al relacionar los elementos negativos de la comunicación no verbal de los docentes con la importancia dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar, los datos proporcionaron evidencias suficientes que indica una falta de independencia entre los dos criterios de selección puesto que los resultados encontrados específicamente a las preguntas que hacen los estudiantes sus resultados estuvieron como el anterior, muy cercano al valor tabular; el valor calculado fue de 3.5508; sin embargo, en lo referente a la actitud de superioridad el valor calculado en estas variables fue de 14.4050, cuadruplicando al valor que proporciona la tabla de ji cuadrada; por consiguiente, se llegó a concluir que existe una relación entre la actitud de superioridad, las preguntas que hacen los estudiantes y la importancia de las relaciones humanas dentro del aula escolar.

En lo referente a los gestos que hacen los docentes cuando explican sus clases los resultados fueron 0.9046 datos que estuvieron lejanos al valor crítico; datos que son compatibles con la hipótesis nula de que los gestos de los docentes cuando explican sus clases no está relacionada con las relaciones humanas en el aula escolar.

4.2.4.2. Estudiantes

4.2.4.2.1. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los estudiantes

Los valores calculados de los elementos de la comunicación no verbal de los estudiantes y la importancia dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar estuvieron por debajo de los valores presentados en la tabla ji cuadrada, específicamente, los gestos relacionados como rascarse la cabeza, (0.8262), los gritos (0.2066) y risas (1.5558) proporcionando evidencias suficientes que indica una dependencia entre las variables.

Por otro lado, los gestos de los estudiantes como las muecas, con un valor calculado de 2.2002, proporcionaron evidencias muy cercana al valor tabulado; el mirar al techo del aula, cuyo valor fue de 4.457, sobrepasa al valor crítico, hechos que son incompatibles con la hipótesis nula, por consiguiente, se puede concluir que existe una relación entre las características bajo estudio.

4.2.5. Comunicación no verbal y la importancia como elemento motivacional para disminuir fracasos y deserciones escolares

4.2.5.1. Docentes

4.2.5.1.1. Elementos positivos de la comunicación no verbal de los docentes

Los valores de X^2 en lo referente al tono de voz (0.9750), gestos (1.7868) y caminar de un lado para otro (0.2148) de los docentes y la importancia como elemento motivacional para disminuir fracasos y deserciones escolares no fueron significativos en el nivel de $\alpha = 0.05$ y un grado de libertad, quizá debido a

la íntima concordancia entre las frecuencias observadas y esperadas no proporcionan evidencias suficientes que indique una falta de independencia entre los criterios de selección; entonces se concluye, que los datos son compatibles con la hipótesis nula de que el tono de voz, los gestos y el caminar de un lado a otro que hacen los docentes y la importancia de incorporarla como elemento motivacional para disminuir fracasos y deserciones escolares en el proceso de enseñanza y aprendizaje son independientes.

En cuanto a los gestos como mirar a los estudiantes presentó un valor calculado, muy cercano al valor tabular, lo que permitió rechazar la hipótesis nula en este aspecto y llegar a la conclusión que existe relación entre estos dos criterios de selección.

4.2.5.1.2. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los docentes

La X^2 calculada en estos criterios de selección fueron significativos en el nivel de confianza ≈ 0.05 y un grado de libertad, específicamente en cuanto a los gestos y preguntas de los estudiantes cuyos valores fueron de 2.0136 y 3.1233 respectivamente; en cuanto a la actitud de superioridad su valor calculado fue de 9.6671, duplicando al valor crítico; permitiendo llegar a la conclusión que estos datos son incompatibles con la hipótesis nula, por consiguiente existe una relación significativa en estos elementos negativos de los docentes y la importancia como elemento motivacional para disminuir fracasos y deserciones escolares.

4.2.5.2. Estudiantes

4.2.5.2.1. Elementos negativos de la comunicación no verbal de los estudiantes

Los resultados obtenidos en las frecuencias de estas variables evidencian también valores inferiores a los presentados en la tabla los cuales fueron de 0.3111, 0.2066, 0.2131 y 0,2541, para los gestos de los estudiantes como rascarse la cabeza, mirar el techo del aula, los gritos, y risas respectivamente, datos que son compatibles con la hipótesis nula permitiendo llegar a la conclusión de que no existe relación entre los criterios bajo estudio.

Por el contrario, en lo referente a las muecas de los estudiantes, los resultados de la X^2 calculada fueron de 4.4414 siendo muy significativa en el nivel de confianza $\alpha = 0.05$ y un grado de libertad, situación que lleva a rechazar la hipótesis nula acerca de la no existencia de relación entre las muecas de los estudiantes como elemento motivacional para disminuir fracasos y deserciones escolares.

CUADRO # 1

DISTRIBUCIÓN JI CUADRADA DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y LA MOTIVACIÓN EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

VARIABLES	VALOR X ²	VALOR CRÍTICO	RECHAZO	HIPÓTESIS	CONCLUSIÓN
4.2.1. Comunicación no verbal y relaciones armoniosas		3.841			
4.2.1.1. Docentes					
4.2.1.1.1. Elementos positivos:			No	Acepta	No influye
. Tono de voz	0.3519		Si	Rechaza	influye
. Gestos	2.0878		No	Acepta	No influye
. Caminar de un lado a otro	0.3972				
. Mirar a estudiantes	1.8770		No	Acepta	No influye
4.2.1.1.2. Elementos negativos:					
. Gestos	3.4555		Si	Rechaza	influye
. Actitud de superioridad	4.748		Si	Rechaza	Influye
. Preguntas de estudiantes	6.2919		Si	Rechaza	Influye
4.2.1.2. Estudiantes					
4.2.1.2.1. Elementos negativos:					
. Rascarse la cabeza	0.6659		No	Acepta	No influye
. Mirar techo del aula	2.9188		Si	Rechaza	influye
. Gritos	0.5254		No	Acepta	No influye
. Muecas	2.2002		Si	Rechaza	influye
. Risas	1.5558		No	Acepta	No influye

VARIABLES	VALOR X ²	VALOR CRÍTICO	RECHAZO	HIPÓTESIS	CONCLUSIÓN
4.2.2. Comunicación no verbal y éxitos o fracasos		3.841			
4.2.2.1. Docentes					
4.2.2.1.1. Elementos positivos:					
. Tono de voz	0.2572		No	Acepta	No influye
. Gestos	2.6205		Si	Rechaza	influye
. Caminar de un lado a otro	2.5380		si	Rechaza	Influye
. Mirar a estudiantes	1.2275		No	Acepta	No influye
4.2.2.1.2. Elementos negativos:					
. Gestos	1.4297		No	Acepta	No influye
. Actitud de superioridad	2.3580		Si	Rechaza	influye
. Preguntas de estudiantes	0.2811		No	Acepta	No influye
4.2.2.2. Estudiantes					
4.2.2.2.1. Elementos negativos:					
. Rascarse la cabeza	0.2678		No	Acepta	No influye
. Mirar techo del aula	0.2672		No	Acepta	No influye
. Gritos	1.2786		No	Acepta	No influye
. Muecas	5.4304		Si	Rechaza	influye
. Risas	1.1640		No	Acepta	No influye

VARIABLES	VALOR X ²	VALOR CRÍTICO	RECHAZO	HIPÓTESIS	CONCLUSIÓN
4.2.3. Comunicación no verbal y personalidad y comportamiento de docentes		3.841			
4.2.3.1. Docentes					
4.2.3.1.1. Elementos positivos:					
. Tono de voz	0.1701		No	Acepta	No influye
. Gestos	0.1999		No	Acepta	No influye
. Caminar de un lado a otro	0.2140		No	Acepta	No influye
. Mirar a estudiantes	1.0374		No	Acepta	No influye
4.2.3.1.2. Elementos negativos:					
. Gestos	2.0341		Si	Rechaza	influye
. Actitud de superioridad	3.7918		Si	Rechaza	influye
. Preguntas de estudiantes	2.4926		Si	Rechaza	influye
4.2.3.2. Estudiantes					
4.2.3.2.1. Elementos negativos:					
. Rascarse la cabeza	1.3166		No	Acepta	No influye
. Mirar techo del aula	3.2257		Si	Rechaza	influye
. Gritos	0.2140		No	Acepta	No influye
. Muecas	4.7484		Si	Rechaza	influye
. Risas	0.2030		No	Acepta	No influye

VARIABLES	VALOR χ^2	VALOR CRÍTICO	RECHAZO	HIPÓTESIS	CONCLUSIÓN
4.2.4. Comunicación no verbal y relaciones humanas		3.841			
4.2.4.1. Docentes					
4.2.4.1.1. Elementos positivos:					
· Tono de voz	0.2240		No	Acepta	No influye
· Gestos	1.4414		No	Acepta	No influye
· Caminar de un lado a otro	3.7419		Si	Rechaza	influye
· Mirar a estudiantes	0.7567		No	Acepta	No influye
4.2.4.1.2. Elementos negativos:					
· Gestos	0.9046		No	Acepta	No influye
· Actitud de superioridad	14.4050		Si	Rechaza	Influye
· Preguntas de estudiantes	3.5508		Si	Rechaza	Influye
4.2.4.2. Estudiantes					
4.2.4.2.1. Elementos negativos:					
· Rascarse la cabeza	0.8262		No	Acepta	No influye
· Mirar techo del aula	4.457		Si	Rechaza	Influye
· Gritos	0.2066		No	Acepta	No influye
· Muecas	2.2002		Si	Rechaza	Influye
· Risas	1.5558		No	Acepta	No influye

VARIABLES	VALOR X^2	VALOR CRÍTICO	RECHAZO	HIPÓTESIS	CONCLUSIÓN
4.2.5. Comunicación no verbal y disminución de fracasos y deserciones		3.841			
4.2.5.1. Docentes					
4.2.5.1.1. Elementos positivos:					
. Tono de voz	0.9750		No	Acepta	No influye
. Gestos	1.7868		No	Acepta	No influye
. Caminar de un lado a otro	0.2148		No	Acepta	No influye
. Mirar a estudiantes	2.1402		Si	Rechaza	Influye
4.2.5.1.2. Elementos negativos:					
. Gestos	2.0136		Si	Rechaza	influye
. Actitud de superioridad	9.6671		Si	Rechaza	Influye
. Preguntas de estudiantes	3.1233		Si	Rechaza	influye
4.2.5.2. Estudiantes					
4.2.5.2.1. Elementos negativos:					
. Rascarse la cabeza	0.3111		No	Acepta	No influye
. Mirar techo del aula	0.2066		No	Acepta	No influye
. Gritos	0.2131		No	Acepta	No influye
. Muecas	4.4414		Si	Rechaza	influye
. Risas	0.2541		No	Acepta	No influye

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS INFERENCIAL O ESTADÍSTICO

Los elementos positivos y negativos de la comunicación no verbal de los docentes, como el tono de voz, los gestos, caminar de un lado a otro, mirar a los estudiantes, actitud de superioridad y preguntas que hacen los estudiantes, influyen significativamente en la motivación del proceso de enseñanza y aprendizaje,

Los aspectos de la comunicación no verbal de los estudiantes representados por el mirar al techo del aula, los gritos y las muecas están relacionados con la motivación en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

**ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL Y SU INFLUENCIA EN
EL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE**

ELEMENTOS	INFLUENCIA		VARIABLES
	POSITIVA	NEGATIVA	
Tono de voz de los docentes	✓		Relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje.
Gestos de los docentes		✓	Relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje.
Actitud de superioridad de los docentes		✓	Relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje.
Preguntas de los estudiantes		✓	Relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje.
Gestos de los docentes	✓		Responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.
Docentes que caminan de un lado a otro	✓		Responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.
Actitud de superioridad de los docentes		✓	Responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral.
Gestos de los docentes		✓	Personalidad y comportamiento de docentes inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos que desea el CRUPO.

Actitud de superioridad de los docentes		✓	Personalidad y comportamiento de docentes inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos que desea el CRUPO.
Preguntas de los estudiantes		✓	Personalidad y comportamiento de docentes inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos que desea el CRUPO.
Docentes que caminan de un lado a otro	✓		Las relaciones humanas en el aula escolar.
Actitud de superioridad		✓	Las relaciones humanas en el aula escolar.
Preguntas de los estudiantes		✓	Las relaciones humanas en el aula escolar.
Mirar a los estudiantes	✓		Disminuir fracasos y deserciones.
Gestos de los docentes		✓	Disminuir fracasos y deserciones.
Actitud de superioridad de los docentes		✓	Disminuir fracasos y deserciones.
Preguntas de los estudiantes		✓	Disminuir fracasos y deserciones.

CAPÍTULO 5

PROPUESTA DE SEMINARIO - TALLER: ESTRATEGIAS:

APRENDER A APRENDER, COMUNICACIÓN NO

VERBAL Y ASERTIVIDAD PARA MEJORAR EL

PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

CAPÍTULO 5

PROPUESTA DE SEMINARIO - TALLER: ESTRATEGIAS: APRENDER A APRENDER, COMUNICACIÓN NO VERBAL Y ASERTIVIDAD PARA MEJORAR EL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Dirigido a docentes universitarios de primer año.

Duración: 4 semanas.

Sede: CRUPO.

Fecha: Agosto de 2007.

Facilitador(a): Ver perfil en anexos.

5.1. Descripción resumida de la propuesta:

Esta propuesta consiste en un seminario – taller que se ofrecerá, en el mes de agosto de 2007, a los 18 educadores(as) que trabajan con primer año en el CRUPO y que participaron como informantes en la encuesta sobre comunicación no verbal. Los temas que se estudiarán son: aprender a aprender, asertividad y la comunicación no verbal. Con ellos, se espera formar a los docentes en estrategias y procesos que puedan ser aplicados en forma eficiente, incrementando de este modo su actuación profesional la cual incidirá en el aspecto motivacional de sus estudiantes, con el fin de que éstos eleven su rendimiento académico y permanezcan dentro del sistema hasta graduarse.

5.2. Justificación de la propuesta:

Con este seminario – taller el Centro Regional Universitario de Panamá Oeste puede lograr, por un lado, disminuir el índice de fracasos y deserciones, y, mejorar el rendimiento académico de sus estudiantes. Por otro lado, los docentes podrán comprobar la importancia que tiene desarrollar prácticas pedagógicas modernas, efectivas o asertivas utilizando las técnicas de comunicación no verbal. Por estas razones es conveniente que se lleve a cabo acciones como la que proponemos, a fin de mejorar la dinámica que se da a lo interno de las aulas de clases del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste.

Se ofrecerá un seminario – taller para poder prestar ayuda a los docentes, de modo que incrementen su desarrollo profesional en estrategias de aprender a aprender, de comunicación no verbal y de asertividad ya que las mismas podrán mejorar la interacción profesor – alumno(a), aumentar la autoestima y propiciar el desarrollo y la utilización sistemática de habilidades como el análisis crítico, la interpretación e inferencia de fenómenos analizando diferentes hipótesis y causas, la valoración y emisión de juicios y, en algunos casos, el desarrollo de habilidades metacognitivas como la autoevaluación, todas necesarias y posibilitadoras de aprendizajes de calidad.

5.3. Objetivos que se proponen:

5.3.1. Objetivos generales:

- . Analizar el significado de aprender a aprender y destacar su importancia en la instrucción actual.

- . Reconocer la influencia de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza y aprendizaje.
- . Evaluar las herramientas básicas de la asertividad y la escucha activa con el fin de descubrir áreas de oportunidad en la labor docente.

5.3.2. Objetivos específicos:

- . Examinar la postura que sustenta nuestra práctica docente y sus posibilidades de aplicación y transferencia.
- . Valorar la utilidad de los estilos de aprendizaje en la selección de estrategias de enseñanza.
- . Aplicar las diferentes estrategias o modelos que tienen implicaciones en el aprender a aprender.
- . Considerar la importancia y trascendencia de esas estrategias en el desarrollo de la habilidad de aprender a aprender.
- . Desarrollar las estrategias y las habilidades de aprender a aprender.
- . Reflexionar sobre la utilidad de incorporar estrategias metacognitivas en las actividades de aprendizaje.
- . Interpretar cómo influyen algunos actos no verbales en el proceso de enseñanza y aprendizaje.
- . Aprender por descubrimiento las áreas de oportunidad que cada profesor(a) debe trabajar.

5.4. Resultados esperados:

- ❖ Profesores(as) con deseos de realizar cambios en la dinámica de sus aulas de clase.
- ❖ Utilizadas estrategias de aprendizaje (aprender a aprender, comunicación no verbal y asertividad) para aprender autónoma y eficientemente.
- ❖ Utilizados diferentes recursos didácticos que posibilitan estrategias de aprendizaje efectivas.
- ❖ Alcanzado suficiente desarrollo profesional de los educadores en estrategias de aprendizaje concretas de intervención.
- ❖ Adquirido el suficiente conocimiento para enseñar estrategias de aprendizaje.
- ❖ Sentida satisfacción al reelaborar su teoría y modificar su práctica.
- ❖ Disminuidos los altos porcentajes de fracasos escolares.
- ❖ Posibilitada la oportunidad para que cada persona se construya un ambiente educativo personal en el cual se motive y comprometa con su propio proceso de aprendizaje.
- ❖ Mejorada la competencia individual del docente.
- ❖ Establecida la intersubjetividad y la racionalidad práctica de los profesores(as).
- ❖ Compartido el conocimiento profesional de los educadores.
- ❖ Adoptada una cultura de evaluación y seguimiento a las capacitaciones docentes.

5.5. Contenidos que se proponen para el seminario – taller:

5.5.1. El aprendizaje.

Aprender a aprender.

Factores que influyen en el aprendizaje.

Estilos de aprendizaje (activo, reflexivo, teórico, pragmático).

Teorías cognoscitivas del aprendizaje.

- . Teoría computacional del aprendizaje ACT - Anderson.
- . Teoría de los esquemas.
- . Teoría de aprendizaje por equilibración - Piaget.
- . Teoría de aprendizaje por descubrimiento – Bruner.
- . Teoría de Vygotsky.
- . Teoría de recepción (aprendizaje significativo) Ausubel.

Modelos y/o estrategias para aprender a aprender:

- . Mapas conceptuales.
- . Paradigma de procesos de M. A. de Sánchez.
- . UVE de Gowin.
- . Niveles de lectura de Donna Kabalen.
- . Ámbito de flujo de Edward de Bono.
- . Aprendizaje basado en problemas.

La metacognición.

- . ¿Qué es el proceso metacognitivo?
- . Estrategias metacognitivas en las actividades de aprendizaje.
- . Autoevaluación.

5.5.2. La comunicación no verbal.

Lugares donde se encuentra la comunicación no verbal.

- . La comunicación no verbal como lenguaje sonoro.
- . La comunicación no verbal como lenguaje de los objetos.
- . La comunicación no verbal como lenguaje gráfico de signos.

Importancia de la comunicación no verbal en la relación profesor – alumno(a).

Elementos de la comunicación no verbal.

- . Significado.
- . Clasificación.
- . Interpretación.

Variaciones culturales y de género en la comunicación no verbal.

- . Variaciones culturales.
- . Variaciones de género.

La motivación.

Tipos de motivaciones:

- . Motivación intrínseca.
- . Motivación extrínseca.

¿Cómo mejorar la motivación en el aula?

- . Instrucciones a realizar antes de la clase.
- . Instrucciones a realizar durante la clase.
- . Instrucciones a realizar después de la clase.

La autoestima.

- . Origen de la autoestima.
- . Importancia de la autoestima.

5.5.3. La asertividad como herramienta de comunicación.

Definición de asertividad.

Características de la persona asertiva.

Las conductas:

- . Conducta pasiva no asertiva.
- . Conducta agresiva.
- . Conducta asertiva.

Componentes de la conducta asertiva.

Consecuencias positivas de la conducta asertiva.

Fases en la enseñanza de conductas asertivas:

- . Proyectar.
- . Analizar.
- . Ver.
- . Hablar.

Derechos asertivos, según Eduardo Aguilar Kubli.

Mensajes que facilitan u obstruyen el diálogo constructivo, según

Joseph M. Strayhom.

Técnicas asertivas según Manuel J. Smith.

5.6. Actividades previstas.

5.6.1. Actividades individuales.

Las actividades individuales que proponemos tienen diferentes exigencias, algunas suponen procesos de reflexión, otras de análisis, síntesis y hasta de evaluación. Las mismas han sido planificadas para que los profesores(as) internalicen los contenidos que se les proporcionará en las fotocopias a partir de su estudio, y siempre contrastándolo con sus experiencias pedagógicas con el fin de que vayan operando poco a poco como transformadores de la dinámica que se debe dar en el proceso comunicacional. Lo que en definitiva pretendemos es que se incremente su propia competencia práctica en el aula.

Actividades para que los docentes las realicen en forma individual:

- . ¿Qué modelo de profesor(a) es usted y en qué modelo de enseñanza se enmarca?
- . ¿Qué elementos debemos tener para que nuestro desarrollo profesional sea óptimo?
- . ¿Cree que es posible alcanzar la formación adecuada desarrollando un talante investigador ligado a la práctica concreta?
- . ¿Qué importancia deben tener los estímulos verbales y no verbales que diariamente les presentamos a nuestros estudiantes? De no darles importancia, ¿el proceso de enseñanza y aprendizaje sería igual?
- . Cada día, durante los 25 días que dure la capacitación se estudiará un elemento de la comunicación no verbal, se considerará el significado, la

clasificación y la interpretación de cada uno para su análisis, reflexión y transferencia positiva en el proceso de enseñanza y aprendizaje. Haga un listado de las posibles estrategias que usted usaría para lograr la transferencia.

. Realice una lectura reflexiva sobre la importancia de la comunicación no verbal en la relación profesor(a) – alumno(a). Agregue algunos aportes producto de sus experiencias como docente.

. Reflexione profundamente sobre el artículo ¿Cómo mejorar la motivación en el aula? ¿Cree que puede poner en práctica algunas de esas instrucciones para los diferentes momentos de la clase? ¿Cómo lo haría?

¿Qué aspectos del cognoscitivismo considera necesario introducir en su práctica docente?

. Antes de comenzar a revisar las clasificaciones sobre estilos de aprendizaje, con base en lo leído del material que se le ha entregado, ¿con qué tipo de estudiante se siente identificado? ¿Sus propias características de enseñar se acomodan a un solo tipo de estudiante, o encuentra similitudes con características pertenecientes a estilos diferentes?

. ¿Cómo observa a sus estudiantes? ¿Les gusta estar activos mentalmente? ¿Qué hace usted para lograrlo?

. Realice un análisis en torno a las dificultades de aprendizaje de sus estudiantes, para ello:

. Elabore un listado de aquellos aspectos conceptuales en donde haya advertido que sus alumnos(as) tienen dificultades en el aprendizaje.

. Trate de indagar a qué atribuye esas dificultades, utilice los factores (memoria, atención, procesamiento de la información, etc.) que se mencionan en el tema estudiado o bien añada otros que usted considere pertinentes.

. Proponga una manera de ayudar a sus estudiantes a superar esas dificultades de aprendizaje.

. Haga un listado de las ventajas y desventajas de las posturas conductistas y cognoscitivistas del aprendizaje.

. Elabore una estrategia de instrucción en donde involucre aspectos conductistas y cognoscitivistas del aprendizaje.

. Haga un listado de las posibilidades de aplicación de cada estrategia en su área laboral, contenido, materia que imparte, etc.

. Investigue formas de evaluar el metacognocimiento. Registre lo encontrado.

. Invente una estrategia de aprendizaje que tenga como objetivo el desarrollo de la habilidad de aprender a aprender. Puede tomar algunos elementos de las estrategias y modelos presentados, pero debe observarse la introducción de aspectos originales en su propuesta. Se requiere que incluya lo siguiente: nombre, objetivo(s), área(s) de contenido en la cual se sugiere aplicar.

- Especificar los estilos de aprendizaje hacia los que se espera orientar a los estudiantes. Justificar por qué se desea eso.

- Presentar de manera clara y explícita una nueva estrategia de aprendizaje.

Esto significa que debe incluirse: sus antecedentes, la metodología, y la organización en el salón de clases (al menos dos sugerencias de cómo trabajar con el grupo).

- Un ejemplo práctico de aplicación. Explicar el procedimiento a seguir en el salón de clases.
- Sugerencias a otros profesores(as) sobre cómo estimular el metaconocimiento utilizando esta estrategia.
- Formas o criterios para evaluar la actividad del ejemplo desarrollado u otras actividades realizadas bajo esta estrategia.
- Escriba su opinión acerca de la importancia de la autoestima para el desarrollo integral del sujeto y el impacto directo en su actitud hacia el aprendizaje.
- El autoconcepto puede cambiar tanto en el profesor(a) como en el alumno (a), tomando en cuenta las estrategias propuestas por Bower y Bower (1980). Analice su comportamiento y determine cuál o cuáles son áreas de oportunidad en usted y establezca por lo menos una estrategia para hacerla extensiva a sus estudiantes.
- Analice y responda a los siguientes cuestionamientos, dando al menos un argumento para apoyar su respuesta:

¿Puedo ser una persona importante en la vida de mis alumnos(as)?

Sí _____ No _____

¿Por qué?



¿Puedo de algún modo influir positivamente en su autoconcepto?

Sí _____ No _____

¿Por qué?

¿Puedo de algún modo influir negativamente en su autoconcepto?

Sí _____ No _____

¿Por qué?

¿Los alumnos(as) son lo suficientemente maduros como para tolerar la frustración y fortalecer su autoestima aun en circunstancias adversas?

Sí _____ No _____

¿Por qué?

- Escriba el significado del concepto asertividad haciendo uso de sus conocimientos previos.

- A partir de las definiciones presentadas, identifique los factores comunes en ellas y determine sus diferencias específicas.

- Del listado de características de las personas asertivas señaladas, agrúpelas por categorías, en las que identifique por ejemplo habilidades verbales, situacionales, etc. Reporte sus resultados.
- Una vez analizadas algunas de las características de las personas asertivas, evalúe cuáles de estas características son áreas efectivas, áreas en desarrollo y áreas de oportunidad en su persona.
- Establezca, en función de la autoevaluación anterior, por lo menos tres compromisos de cambio positivo que involucren el mejoramiento de sus relaciones interpersonales en el ámbito académico.
- Explícite las ventajas y desventajas que ha vivido al hacer valer o no sus derechos asertivos; así mismo, analice las ventajas y desventajas de incorporar el conocimiento de los derechos asertivos dentro del currículum de su curso.
- De los derechos asertivos mencionados y los descritos por Kubli, ¿cuáles considera que deberían enseñarse de manera explícita en el currículo de su institución educativa, en qué tipo de materias y con qué tipo de actividades podrían ser incorporados?
- Reflexione sobre su papel como docente e identifique el tipo de comportamiento y emociones asociadas que prevalecen en su salón de clases.
- Reflexione y determine el valor de las emociones (actitudes) que pueden despertarse en el salón de clases, a partir de la dinámica grupal promovida por usted, para el logro de los objetivos instruccionales.
- Los alumnos pasivos no asertivos representan un gran reto para el profesor(a). Identifique a sus alumnos(as) pasivos y prospecte las posibles razones y

emociones que les impiden participar activamente del proceso grupal afectando su desempeño académico.

- Realice una seria autoevaluación y mencione por lo menos tres conductas que está usted dispuesto a desterrar y especifique las estrategias de acción que utilizará.

- Evalúe las metas e implicaciones del comportamiento asertivo y señale su relevancia para el logro de los objetivos del curso.

- A partir de una honesta autoevaluación, determine cuáles de los componentes de la conducta asertiva ya forman parte de su conducta habitual y cuáles están en fase de desarrollo y por qué.

- De las consecuencias positivas de la conducta asertiva identifique por lo menos tres que sean determinantes para el logro de los objetivos de su clase y que además, impacten en otros ámbitos de desarrollo tanto del profesor(a) como del alumno(a).

- Identifique por lo menos dos conductas que desee cambiar distinguiendo en cada una de ellas las características señaladas por Adler (1977).

Una vez identificadas, establecer un sistema de cambio y de autorreforzamiento a partir de los logros que plantea la perspectiva de que, tanto los profesores(as) como sus estudiantes, mejoren su autoestima y encuentren el verdadero

estímulo de la automotivación que se genera justamente a partir de la plena satisfacción de los logros personales.

- Identifique dos conductas que te molestan, caracterizándolas a la luz de lo propuesto por Adler (1977), y desearías empezar con un programa de cambio.

- De los elementos visuales estudiados en la comunicación no verbal, realice una honesta autoevaluación de su efectividad en el manejo de los mismos e identifique estrategias para mejorar cada aspecto.

Contacto visual:

Estrategia:

Proxemia o distancia corporal y desplazamiento en el salón de clases:

Estrategia:

Expresión facial y gestos:

Estrategia:

Postura y movimiento corporal:

Estrategia:

- De los elementos vocales descritos en la comunicación no verbal realice una honesta autoevaluación de su efectividad en el manejo de los mismos e identifique estrategias para mejorar, en caso de ser necesario, cada aspecto.

Volumen y velocidad:

Estrategia:

Tono, entonación y énfasis:

Estrategia:

- De las diez llaves para una escucha activa de Sperry Corporation (1980), determine cuáles son sus áreas efectivas como profesor(a) y cuáles sus áreas de oportunidad; pida a algunos alumnos(as) que hagan lo mismo determinen en conjunto cómo mejorar la capacidad de ser escuchas activos y por ende la capacidad para ser empáticos, y con ello hacer más efectivo el logro de los objetivos del curso.

5.6.2. Actividades colaborativas.

Las actividades colaborativas tienen el propósito de mejorar la práctica pedagógica por la vía del contraste, de la reflexión colectiva y de la intersubjetividad, es decir, de los criterios compartidos. Estas actividades operan como puentes entre el trabajo individual, característico de una concepción artesanal de la enseñanza, a visiones más abiertas, públicas y sometidas a crítica, más propias de la actividad científica.

Para que el desarrollo de los talleres que proponemos resulten más completos y productivos hemos creído conveniente incorporar en cada uno de ellos los siguientes elementos: el tema a considerar, el objetivo, los recursos y materiales y, por supuesto, la metodología.

Proponemos entre otras las siguientes **actividades grupales**:

Taller 1

1. Ubicar los lugares donde se encuentra la comunicación no verbal.

Etapa 1:

Se realizará una vez discutido y desarrollado el tema.

Objetivo: Identificar la importancia de reconocer la comunicación no verbal como lenguaje sonoro, lenguaje de los objetos y lenguaje gráfico de signos para fortalecer la autoestima de los estudiantes.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio, marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Formar grupos de 5 personas.
- b) Pedirles que en consenso identifiquen los diferentes lenguajes (sonoro, de los objetos y gráfico de signos) y hagan un listado de las características y actuaciones de los estudiantes portadores de estos lenguajes.
- c) Escribir en las hojas del rotafolio estas características y pegarlas en la pared.
- d) En plenaria el facilitador(a) pedirá a un vocero del grupo que lea las conclusiones a las cuales han llegado, se examinará si hay coincidencias en las respuestas; la discusión deberá quedarse en este nivel de análisis.

Etapa 2:

Objetivo:

Analizar el concepto de autoestima y confrontarlo con las características y comportamientos de los estudiantes portadores de los lenguajes (sonoro, etc.)

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio, marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Formar los mismos grupos.
- b) Una vez discutido el tema se podrá instrumentar esta etapa de la actividad grupal.
- c) Pedirles que en consenso analicen todo el material de autoestima y lo confronten con las conclusiones a los cuales han llegado en la etapa anterior.
- d) Pedirles que reflexionen sobre cuáles de estas características y comportamientos son positivas y cuáles no para el fortalecimiento de la autoestima.
- e) Solicitarles que en consenso elaboren algunas estrategias o actuaciones para ayudar a los estudiantes que necesitan mejorar su autoestima.
- f) En sesión plenaria pedirle a un representante de cada equipo que lea sus conclusiones y las confronte con el material pegado en la pared.

Taller 2

1. Definir asertividad.

Etapa 1:

Se realizará esta etapa de la actividad antes de conocer y discutir el tema de definición de asertividad.

Objetivo: Definir el concepto de asertividad y confrontarlo con las definiciones expresadas en el documento.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio, marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Formar grupos no mayores de 4 personas.
- b) Pedirles que en consenso construyan una definición de asertividad con base en sus conocimientos del concepto.
- c) Escribir en las hojas del rotafolio el resultado de la discusión y pegarlas en la pared.
- d) En plenaria el facilitador pedirá a un representante de cada equipo que lea sus conclusiones.
- e) El facilitador deberá pedir al grupo determinar si entre las distintas aportaciones existen elementos en común, o si en definitiva encontramos acepciones totalmente distintas sobre el concepto; la discusión se deberá quedar en este nivel de análisis.

Etapa 2:

Una vez discutido el tema se podrá instrumentar esta etapa de la actividad grupal.

Objetivo: Analizar su definición y confrontarla con las definiciones señaladas en las fotocopias, identificar los elementos comunes en ellas y determinar las diferencias específicas, indicando el papel de esta habilidad en el contexto educativo.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio, marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Formar los mismos grupos.
- b) Pedirles que en consenso analicen su definición y las señaladas por los distintos autores para determinar semejanzas y diferencias entre ellas, indicando si ha habido un cambio en su concepción del concepto e identificando la relevancia de la habilidad para el trabajo docente.
- c) En sesión plenaria pedirle a un representante de cada equipo que lea sus conclusiones y las confronte con el material pegado en la pared.

2. Identificar las características del profesor(a) asertivo.

Objetivo: A través de la discusión determinen qué comportamientos caracterizan al profesor(a) efectivo.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio, marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Formar grupos no mayores de 4 personas.
- b) Pedirles que en consenso analicen la lista de las características de las personas asertivas e indiquen cuáles consideran son determinantes para el trabajo docente y por qué.
- c) En sesión plenaria pedirle a un representante de cada equipo que lea su listado y exponga sus argumentos.

d) De manera opcional determinen con el resto de los grupos las características comunes y elaboren un perfil del profesor(a) asertivo para su contexto educativo.

Taller 3

1. La importancia de la conducta asertiva.

Etapa 1:

Se realizará una vez desarrollado y discutido el tema.

Objetivo: Identificar el valor de reconocer los distintos tipos de conductas que se pueden presentar dentro y fuera del salón de clases.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio, marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Formar grupos no mayores de 4 personas.
- b) Pedirles que en consenso (o de tarea) elaboren un mapa común de las conductas más frecuentes en el salón de clases y establezcan las posibles razones para tales comportamientos, así mismo deberán establecer las posibles emociones que bloqueen el acercamiento del profesor(a) al grupo y la manera en que se obstaculiza el proceso de enseñanza y aprendizaje.
- c) Dibujar en hojas de rotafolio los mapas conductuales contruidos por cada equipo.
- d) En sesión plenaria el facilitador pedirá a un representante de cada equipo que explique sus conclusiones.
- e) El facilitador deberá pedir al grupo determinar si entre las distintas aportaciones existen elementos en común, o si en definitiva encontramos mapas

totalmente distintos, la discusión se deberá quedar en este nivel de análisis.

Etapa 2:

Objetivo: Reconocer el valor y las consecuencias positivas de promover el comportamiento asertivo dentro y fuera del salón de clases.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio, marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Nuevamente formar grupos no mayores de 4 personas.
- b) Pedirles que elaboren un ensayo en el que establezcan la relación existente entre las metas, implicaciones, componentes y consecuencias de la conducta asertiva para el éxito del proceso de enseñanza y aprendizaje y su impacto en el entorno social de su comunidad.
- c) Escribir en las hojas de rotafolio el producto de la discusión y pegarlas en la pared.
- d) En sesión plenaria el facilitador pedirá a un representante de cada equipo que explique sus conclusiones.
- e) El facilitador deberá pedir al grupo determinar si entre las distintas aportaciones existen elementos en común, profundizando en la discusión grupal.

Taller 4

1. Analizar antes de verbalizar.

Requisito: Se realizará una vez desarrollado y discutido el tema.

Objetivo: Aprender a analizar una situación — problema en función del valor y

peso de la argumentación, antes de decidir la confrontación en conflictos que impactan a grupos de personas.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Formar grupos no mayores de 4 personas.
- b) Pedirles que en consenso (o de tarea) con base en la discusión determinen la respuesta a los siguientes cuestionamientos:
 - Expresen su conflicto o problema.
 - Identifiquen los beneficios de la confrontación del problema.
 - Consideren en su informe lo que usted demanda, en vez de hablar de hechos o verdades (que pueden ser producto de su percepción).
 - Examinen la evidencia que apoya su demanda.
 - Examinen la evidencia que no apoya su demanda (piensen en la posición del otro).
 - Analicen su demanda y la evidencia si están seguros de seguir con su demanda original. Expresen sus ideas con honestidad.
- c) Redactar en hojas de rotafolio las conclusiones de cada uno de los 6 cuestionamientos.
- d) Si el problema es compartido por otro equipo de trabajo, comparen sus conclusiones a fin de identificar concretamente el problema y de elaborar los mejores argumentos para decidir en consenso si se confronta o no.
- e) En sesión plenaria el facilitador(a) pedirá a un representante de cada equipo

que exprese sus conclusiones y el valor de este proceso grupal para la resolución de los problemas y su aplicación al contexto educativo y social.

Taller 5

1. El rol del docente en la definición del autoconcepto del alumno.

Etapa 1:

Se desarrollará una vez desarrollado y discutido el tema y después de contestar la actividad individual correspondiente la cual servirá de materia para el trabajo colaborativo.

Objetivo: Identificar el valor del rol del docente, en la configuración del autoconcepto del alumno(a).

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio, marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Formar grupos no mayores de 4 personas.
- b) Pedirles que en consenso (o de tarea) elaboren un mapa común de las conclusiones a las que llegaron después de discutir la respuesta dada a los siguientes cuestionamientos:

¿Puedo ser una persona importante en la vida de mis alumnos(as)?

Sí _____

No _____

¿Por qué?

¿Puedo de algún modo influir positivamente en su autoconcepto?

Sí _____ No _____ ¿Por qué?

¿Puedo de algún modo influir negativamente en su autoconcepto?

Sí _____ No _____ ¿Por qué?

¿Los alumnos(as) son lo suficientemente maduros como para tolerar la frustración y fortalecer su autoestima aun en circunstancias adversas?

2. La caricatura y la frase

Etapas 1:

Se realizará una vez desarrollado y discutido el tema.

Objetivo: Reflexionar sobre dos expresiones que refuerzan la importancia del autoconcepto para el logro de cualquier objetivo.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, hojas de rotafolio,

marcadores y cinta adhesiva, una cartulina o acetato con la caricatura y otro con la frase para analizar.

Metodología:

- a) Formar grupos no mayores de 4 personas.
- b) Pedirles que en consenso (o de tarea) elaboren la interpretación de la caricatura presentada y la frase de Johnson y la relación de ambas con el tema desarrollado.
- c) En hojas de rotafolio escribirán sus conclusiones y las irán pegando después de cada exposición a fin de facilitar la sesión plenaria.
- d) En sesión plenaria, el facilitador pedirá a un representante de cada equipo que explique sus conclusiones y promoverá que formulen una conclusión grupal y expliciten la utilidad de la experiencia.

Frase:

“La confianza en sí mismo es el requisito para las grandes conquistas”

Johnson.

Taller 6

1 La importancia de los elementos de la comunicación asertiva según Adler.

Etapa 1:

Se realizará una vez desarrollado y discutido el tema.

Objetivo: Identificar, con base en la realimentación de los compañeros(as) de trabajo, áreas efectivas y áreas de oportunidad en el manejo de los elementos de comunicación asertiva: visual y vocal.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, cámara de video, monitor y videograbadora.

Metodología:

- a) Formar grupos no mayores de 5 personas.
- b) El facilitador pedirá al grupo discutir la importancia de los elementos de comunicación asertiva: visuales y verbales, destacando su importancia dentro y fuera del salón de clases.
- c) El facilitador pedirá al grupo que prepare una microclase de 5 minutos en la que se exponga cualquier tema, mismo que será grabado en video.
- d) Una vez que los 5 profesores(as) han sido grabados se pasará cada uno de los videos para que el profesor(a) observe su propio comportamiento y reciba realimentación de sus compañeros(as), en cada una de las variables de comunicación discutidas previamente.
- e) En sesión plenaria, el facilitador(a) pedirá a cada profesor(a) que comparta con sus compañeros(as) su experiencia.

Taller 7

Analizando la capacidad de escuchar de profesores y alumnos.

Etapas 1:

Se realizará una vez desarrollado y discutido el tema y resuelta la actividad individual correspondiente.

Objetivo: Identificar las áreas efectivas y áreas de oportunidad tanto de profesores(as) como de alumnos(as) a fin de establecer estrategias de mejora.

Recursos y materiales: Salón espacioso, mesas, sillas, encuestas, hoja de rotafolio, marcadores y cinta adhesiva.

Metodología:

- a) Pedirle a cada profesor(a) que elabore y aplique una pequeña encuesta a una muestra de sus alumnos(as) y analizar los resultados para determinar las áreas efectivas y de oportunidad más comúnmente identificadas por ellos, así como las posibles razones para tales comportamientos; así mismo deberán solicitar que identifiquen la o las razones por las que no escuchan, y estrategias para mejorar el proceso de enseñanza y aprendizaje.
- b) En hojas de rotafolio el profesor(a) identificará sus áreas efectivas y de oportunidad para confrontarlas con otros profesores(as) a fin de reconocer posibles estrategias de mejora.
- c) En hoja de rotafolio el profesor(a) identificará las áreas efectivas y de oportunidad identificadas en sus alumnos(as) para confrontarlas con otros profesores(as) con el propósito de reconocer posibles estrategias y compromisos de mejora.
- d) El facilitador(a) deberá pedir al grupo determinar si entre las distintas aportaciones existen elementos en común, o si en definitiva encontramos mapas totalmente distintos; la discusión deberá profundizar en identificar las áreas de oportunidad que se consideren prioritarias para el éxito del proceso de enseñanza y aprendizaje y determinar estrategias de mejora tanto en profesores(as) como en alumnos(as).

5.7. Recursos y materiales:

Se cuenta con el recurso humano idóneo para que colabore como facilitador(a). Tenemos salones espaciosos con aire acondicionado, mesas sillas, pizarrones de fórmica, fotocopidora, filmadora de vídeos, televisores, computadoras, hojas de rotafolio, acetatos, marcadores, cinta adhesiva, otros. Para investigar la dinámica del aula tendremos los siguientes recursos: intervenciones, carteles informes, disposición física del aula, cuestionario, entrevista, grabación magnetofónica y grabación en video, otros.

5.8. Evaluación de las actividades:

Habrán diferentes tipos de evaluaciones, según sea la actuación estratégica ante una actividad de enseñanza y aprendizaje. (diagnóstica, formativa, sumativa). Por ejemplo, los profesores(as) constantemente estarán haciendo diagnósticos (autodiagnósticos) a través de interrogantes, argumentos, descripciones, apoyo a las respuestas, discusión de su respuesta con un compañero(a), registro de sus conclusiones, justificación de su postura, respuesta y planteamiento de un ejemplo, anotación de sus ideas, registro de los resultados de su autoanálisis.

Evaluaciones con respecto a:

- . La identificación de procedimientos, que podrían ser mediante un sistema de demostración.
- . Que los docentes juzguen o valoren su correcta utilización en cuanto a la lógica interna de los pasos implicados en el procedimiento, aquí podemos discutir un tema o poner en común los argumentos que avalan cada opinión. Se trata de

potenciar la reflexión acerca de la utilización de procedimientos. Por ejemplo, el visionado de una microclase.

. Evaluación por medio de la observación directa mientras el docente está actuando. Ejemplo, cuando el docente elabora un resumen o mapa conceptual, el facilitador(a) podrá formularle preguntas simultáneas a la utilización del procedimiento. Así: ¿Qué haces? ¿Qué harás después? Con el propósito de obtener información del grado de dominio que el profesor(a) posee de este procedimiento.

. Pedir a un seminarista que enseñe a un compañero(a) a usar un método o una técnica determinada. (Enseñanza recíproca). De este modo, el enseñante conocerá qué sabe del tema, a regular su propio conocimiento y los procesos cognitivos mientras enseña a su compañero(a), y a éste a exteriorizar lo que piensa para que el enseñante pueda adaptarse a él.

También evaluaremos mediante cuestionarios, entrevistas, autoinformes, tareas o ejercicios específicos y otros que se enmarcan dentro de la evaluación, según la estrategia que se aplica en ese momento.

5.9. Programación, presupuesto y plan de ejecución.

5.9.1. Cronograma de actividades.

Actividades Meses/Semanas	2007 Agosto			
	1	2	3	4
Reunión con todas las personas involucradas en la propuesta del seminario-taller.	✓			
Taller para profundizar en consenso lo relacionado a la propuesta.	✓			
Evaluar si se cuenta con los recursos financieros para el desarrollo del seminario- taller.	✓			
Verificar si se cuenta con la infraestructura, el mobiliario y los equipos tecnológicos que apoyarán la propuesta.	✓			
Firma de compromiso por parte de las instituciones involucradas (CRUPO y ME).	✓			
Firma de compromiso entre el CRUPO y los 18 educadores(as) que intervendrán en forma directa.	✓			
Participar en un taller de reflexión sobre la dinámica del aula y la práctica docente.	✓			
Autoevaluación inicial.	✓			
Formar grupos de trabajo con los 18 profesores(as) que participan en la propuesta.	✓			
Acordar entre todos los implicados directos en la propuesta los procedimientos que se usarán para evaluar.	✓			
Realizar un conversatorio con los profesores(as) para determinar qué recursos didácticos conocen ellos, para qué sirven y cómo se utilizan.	✓			

Incluir en su formación como profesional de la educación, la enseñanza de cómo aprender a aprender ya que las estrategias y habilidades que contribuyen a un mejor rendimiento en el aprendizaje no se aprenden de manera espontánea.	✓	✓	✓	✓
Ofrecer orientaciones en las temáticas de comunicación no verbal y asertividad.	✓	✓	✓	✓
Realizar reportes diarios de las lecturas realizadas (tareas).	✓	✓	✓	✓
Lograr profundizar el conocimiento en sus diferentes etapas de planificación, monitorización y evaluación mediante prácticas continuas.		✓	✓	✓
Formar a los docentes en el uso estratégico de los procedimientos de aprendizaje a través de capacitaciones y talleres.	✓	✓	✓	✓
Realizar actividades colaborativas para profundizar en el conocimiento de los contenidos y en el uso estratégico de los procedimientos de aprendizaje.	✓	✓	✓	✓
Enseñar la forma apropiada de ejecutar el procedimiento introducido a través de métodos como la explicación de una guía concreta, la ejemplificación de un modelo o exponiendo en voz alta las decisiones que deben tomarse en cada etapa del proceso de aplicación.	✓	✓	✓	✓
Explicar las habilidades que son necesarias en cada una de las estrategias, potenciar su desarrollo y aplicación.	✓	✓	✓	✓
Recoger información que indique hasta qué punto los profesores(as) son capaces de poner en práctica las acciones o secuencias(pasos) que configuran cada procedimiento, si las utiliza en el orden correcto sin dejarse ninguna y si dicha utilización conlleva una cierta automatización, que permite dedicar más atención a la toma de decisiones que caracteriza al uso estratégico.		✓	✓	✓
Evaluaciones de logros y dificultades realizadas por los técnicos de ambas instituciones (CRUPO y ME).		✓	✓	✓

Conseguir que los profesores(as) hagan uso estratégico de los procedimientos de aprendizaje, en forma autónoma, porque aprecian las razones por las que tales procedimientos son beneficiosos, y desarrollan las habilidades que les permiten saber cómo, cuándo y en qué situaciones deben ser utilizados.		✓	✓	✓
Realizar prácticas tutorizadas con los alumnos.			✓	
Período de reforzamiento ofrecido por los facilitadores(as) a los seminaristas.			✓	✓
Ofrecer orientaciones oportunas a profesores(as), tanto en su etapa de "aprendices" como en su período de "enseñantes" frente al grupo.	✓	✓	✓	✓
Dar seguimiento a las diferentes actividades de las distintas fases (capacitaciones, talleres, práctica tutorizada) de la propuesta.	✓	✓	✓	✓
Realizar investigaciones, dentro y fuera del aula, que ayuden a crecer profesionalmente.	✓	✓	✓	✓
Observar, tanto a docentes como a estudiantes, para evaluar el desempeño de los primeros y el progreso que hayan alcanzado en su autonomía para aprender, los segundos.		✓	✓	✓
Aprovechar otros ámbitos, además del CRUPO, para intercambiar ideas y experiencias entre grupos amplios de profesores(as).			✓	✓
Presentar informe escrito acerca del desempeño de los profesores(as) y del progreso de los estudiantes.				✓
Autoevaluación final.				✓
Otorgar a los profesores(as) participantes en la propuesta un certificado por asistencia y participación.				✓

5.9.2. Desglose presupuestario.

	Costos unitarios	Costos totales
Honorarios para los 2 facilitadores(as)	B/. 250.00	B/. 500.00
Meriendas por 20 días a 18 profesores(as) y 2 facilitadores(as)	B/. 1.00	B/. 400.00
Pasajes de ida y vuelta a 2 facilitadores(as) por 20 días	B/. 5.00	B/. 200.00
Materiales escritos para los 18 seminaristas y los 2 facilitadores(as)	B/. 25.00	B/. 500.00
Otros materiales (acetatos, marcadores...)	B/. 15.00	B/. 300.00
Para imprevistos		B/. 100.00
		B/. 2000.00

- ✓ Estos gastos serán cubiertos con los dineros recaudados previamente, en actividades de autogestión realizadas, por los 18 profesores(as) con el apoyo del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste.

5.9.3. Procedimiento de ejecución.

Para ejecutar esta propuesta se tiene previsto involucrar tanto al Centro Regional Universitario de Panamá Oeste como al Ministerio de Educación con el propósito de lograr un acercamiento y un mejor aprovechamiento de los valiosos recursos humanos presentes en ambas instituciones con la finalidad de crear conocimiento profesional compartido. Es decir, habrá un facilitador(a) de cada una de estas instancias.

Para garantizar la seriedad y formalidad de este evento se firmará un convenio entre ambas instituciones. Al igual que la firma de compromiso entre el Centro Regional Universitario de Panamá Oeste y los 18 profesores(as) que intervendrán en forma directa en la propuesta.

El Contador del Centro Regional Universitario de Panamá Oeste apoyará para que el manejo de los dineros se realice en forma correcta y transparente.

5.10. Estudio de viabilidad.

Esta propuesta es un seminario — taller, al cual hemos denominado: **Estrategias: aprender a aprender, comunicación no verbal y asertividad para mejorar el proceso de enseñanza y aprendizaje.** La misma es un reto y una oportunidad para liberar, tanto a docentes como a los estudiantes, del tradicionalismo pedagógico que se ha perpetuado en el Sistema Educativo.

Los profesores(as) y los estudiantes deben tener disposición para querer desarrollar habilidades para aprender diferentes estrategias de aprendizaje. También, se requiere de una organización y preparación.

Al elaborar esta propuesta hemos considerado que el proceso educativo debe tomar en cuenta nuevos aspectos que matizan el acontecer y la dinámica moderna, mismo que demandan de este sector nuevas propuestas de desarrollo, actualización y resultados. La misma centra sus esfuerzos en promover el desarrollo de estrategias de aprender a aprender, de comunicación no verbal y de asertividad entre los profesores(as) universitarios, de modo que al conocerlas y utilizarlas las puedan aplicar en forma eficaz en las diferentes asignaturas como también en las otras dimensiones de la vida social.

Presenta la **factibilidad** de llevar a las aulas la posibilidad enriquecedora de formar profesores(as) con herramientas cognoscitivas que les facilitará aprender de forma significativa y autónoma los diferentes contenidos que les mejorará su competencia pedagógica. Este enriquecimiento individual repercutirá sobre la intervención en el salón de clases, en los aspectos de interacción entre el profesor(a) — y el estudiante, en la motivación, en el autoconcepto, etc.

Los alumnos(as) de los docentes que se capaciten recibirán indirectamente los beneficios que proporcionan estas estrategias y cuando estos estudiantes salgan de las aulas hacia el mundo que les rodea estarán provistos de recursos que les convertirán en personas propositivas e innovadoras, individuos que puedan hacer frente a las situaciones novedosas y no evitarlas por falta de herramientas adecuadas.

Esta propuesta se propone como un punto de partida para una larga vía de **investigación y de creación de estrategias** que activen el autoaprendizaje

de quienes están comprometidos con la educación y sus estudiantes, sintiéndose por tanto, responsables de su desarrollo.

La **viabilidad** de esta propuesta depende de los siguientes factores:

Políticas de apoyo.

Esta propuesta se articula perfectamente con la intención expresada en el Plan Estratégico 2005-2009 del Ministerio de Educación de Panamá, en el sentido de mejorar significativamente la calidad de los aprendizajes, como también, disminuir los altos porcentajes de fracasos escolares y las numerosas deserciones que se dan.

Con esta propuesta se favorece en los docentes la comprensión del propio proceso de aprendizaje, produce un incremento en la percepción que tienen éstos de su competencia académica, en diferentes aspectos de la autogestión del aprendizaje, en la motivación intrínseca, en el resultado de las estrategias utilizadas y en el enfoque profundo del aprendizaje.

Es el educador(a) quien, a través de la interacción educativa que se establezca en la clase, transferirá paulatinamente el control y la regulación de las actividades a sus alumnos(as), los cuales irán poco a poco, apropiándose de las estrategias puestas en juego hasta **internalizarlas** y poderlas utilizar de manera independiente y, hasta cierto punto, descontextualizada (en otras asignaturas, en su vida diaria, en relación a sus problemas personales, etc.).

Tanto el CRUPO como el Ministerio de Educación proporcionarán el personal especializado que tendrá la responsabilidad de planificar en forma



colaborativa todas y cada una de las etapas de la capacitación, así como la evaluación y el seguimiento.

Por otro lado, existe la posibilidad de conseguir fondos adicionales con otras instituciones y clubes cívicos (Club de Leones, Club Rotario, etc.) presentes en el área de Panamá Oeste para darle continuidad a la propuesta si los resultados de ésta son favorables.

Aspectos institucionales.

Esta propuesta cuenta con el respaldo del CRUPO y de el Ministerio de Educación quienes apoyarán con el **recurso humano calificado**. Queda abierta la posibilidad de una segunda ayuda si el proyecto resulta exitoso.

El Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, asumirá la responsabilidad de proporcionar un facilitador(a). Además, permitirá que se realicen actividades económicas a través de la autogestión para apoyar la propuesta y prever la extensión de su ayuda el siguiente año para que la propuesta se mantenga viva y se logre fortalecer una cultura para que las estrategias se incorporen favoreciendo la motivación y los aprendizajes significativos.

Aspectos socioculturales.

Esta propuesta posibilita que la relación profesor(a) — estudiante esté basada en el respeto mutuo y la confianza de poder expresar las opiniones personales. Un profesor(a) que promueve el respeto, la capacidad de arriesgarse, la decisión, la resolución de problemas y la cooperación, estará, sin duda alguna, en mejor posición de convertirse en facilitador(a) **del aprendizaje**.

Se garantiza la integración cuando los alumnos(as) experimenten y aprendan juntos, sentirán mayor libertad para expresarse, comunicarse e interrelacionarse con el resto de sus compañeros(as), observando, analizando y evaluando para ayudar e instruir a los demás. Con esta propuesta todos salen beneficiados, primero los 18 profesores(as) que luego del proceso seguido en la capacitación podrán **cambiar su modo de aprender y de enseñar** por uno más dinámico y funcional. Segundo, los alumnos(as) de estos profesores(as), que dependiendo de su motivación y el interés que mantengan se favorecerán con interesantes e importantes estrategias que le ayudarán a ser **autónomos en su desarrollo** intelectual. Los otros, implicados en la propuesta (docentes, estudiantes que no participan directamente) tendrán oportunidad de tener acceso a los beneficios de las estrategias a través de encuentros, seminarios, reuniones de trabajo, etc. La ejecución de la propuesta permite intercambiar información, contrastarla y en definitiva ir creando un **conocimiento profesional compartido**.

Existe la posibilidad de que cuando los docentes y estudiantes, que no intervienen directamente en la propuesta, vean los beneficios de la misma reconozcan el valor y la importancia de incorporar estas estrategias en forma concreta y eficiente en la práctica educativa.

Enfoque de género.

Se debe dar igual oportunidad de participación a todos, porque todos tienen derechos que hay que respetar. Uno de esos derechos es la educación.

Educar sin obstáculos a hombres y mujeres posibilita el camino para vivir en armonía y para alcanzar metas para beneficio de la colectividad.

Esta propuesta considera el conocimiento como una construcción social que se realiza entre seres humanos sin distinción de sexo, precisamente mediante el debate y el intercambio de **ideas**, elementos importantes en el aprendizaje de las estrategias propuestas. En fin, aprender las estrategias mencionadas propicia el aprendizaje significativo, a ambos sexos, a largo plazo y útil en la solución de problemas y la toma de decisiones.

El enfoque de género puede influir positivamente en la continuidad de la propuesta porque es un **proyecto abierto, democrático y participativo** como se lee en sus diferentes apartados.

Factores tecnológicos.

La naturaleza de esta propuesta no requiere del uso sofisticado de tecnologías de avanzada. Se usarán ciertos recursos tecnológicos como computadoras, retroproyectors, televisores, cámara de video, grabadora, etc. de uso sencillo para la confección de materiales de estudio y apoyo a la capacitación y a los talleres en su parte teórica y práctica. El Centro Regional Universitario de Panamá Oeste y el Ministerio de Educación apoyarán las acciones de perfeccionamiento profesional de los docentes por lo tanto, proporcionarán los equipos necesarios mientras dure la capacitación. Con estas ayudas estará asegurada la **viabilidad** del proyecto en cuanto a factores tecnológicos.

Factores medioambientales.

El aspecto de formación que potencia esta propuesta, tanto para los profesores(as) como para los estudiantes, **se centra en el aula**; no requiere del uso de recursos del entorno ambiental.

Factores económicos — financieros.

Esta propuesta contará con respaldo económico proveniente de actividades de autogestión, avaladas por el CRUPO. Además, se pondrán al servicio del seminario y sin costo alguno, todos los equipos que sean necesarios tales como computadoras, cámara de vídeo, fotocopiadora del CRUPO y el ME.

Los honorarios para los dos facilitadores del seminario — taller serán cubiertos con los dineros recaudados en las diversas actividades económicas realizadas previamente a la capacitación.

La **viabilidad** de esta propuesta está asegurada porque se cuenta con el compromiso de apoyo económico necesario para impulsarla, se tiene al personal idóneo para proporcionar los elementos teóricos y prácticos y sobre todo, existe gran disposición por parte de los profesores(as) que fueron encuestados.

Por otro lado, podemos argumentar que conseguir que los **docentes tomen conciencia** del enorme impacto que tienen los sistemas de enseñanza y evaluación, sobre la forma como sus alumnos(as) aprenden y vencer las resistencias existentes sobre la rentabilidad de ese empeño, es un gran logro.

Formar al profesor(a) como estratega para enseñar su materia de forma que produzca cambios significativos y duraderos en los aprendizajes que

realicen sus alumnos(as) y conseguir que éstos sean artífices de su desarrollo intelectual, es un gran paso para el Sistema Educativo.

En fin, esta propuesta presenta la **factibilidad** de llevar a las aulas la posibilidad enriquecedora de formar alumnos(as) con más herramientas propias de las estrategias propuestas, que les permita enfrentar las necesidades reales de esta sociedad tan compleja y cambiante.

5.11. Evaluación y seguimiento de la propuesta.

- Seguimiento y evaluación interna.

El Centro Regional Universitario de Panamá Oeste, como responsable de la propuesta estará pendiente de darle seguimiento a cada etapa del proyecto desde su inicio hasta su culminación. Realizará evaluaciones internas a los equipos, materiales, infraestructura, etc. El Director del Centro, o el que él haya escogido para que realice esta función, velará porque los aspectos pedagógicos se lleven a cabo en la forma programada. Estará pendiente de lo que sucede en el proceso de enseñanza y aprendizaje y de la forma cómo los docentes **implementan las estrategias** de comunicación no verbal, aprender a aprender y asertividad. En colaboración con el Auditor del Centro se asegurarán de la utilización correcta de los fondos presupuestados para el desarrollo de estas capacitaciones.

- Evaluaciones y auditorías externas.

Tanto en la fase de capacitación teórica y desarrollo de talleres como en la práctica tutorizada con los estudiantes se contará con la asistencia técnica de los dos profesionales uno del CRUPO y el otro del Ministerio de Educación.

Al finalizar el periodo de práctica tutorizada se realizará una autoevaluación por parte de los docentes. Esta autoevaluación será contrastada con los vídeos que se hayan filmado durante ese tiempo. Se procederá al análisis del uso de las estrategias que presentan esos vídeos. Ambos técnicos (CRUPO y Ministerio de Educación) y los profesores(as) realizarán reuniones de trabajo para intercambiar impresiones, sugerencias y recomendaciones para mejorar.

Se realizarán 2 autoevaluaciones (una al comienzo y otra al final de la capacitación) y 3 evaluaciones de logros y dificultades, realizadas por los técnicos ya mencionados, al finalizar cada fase, seguido de un período de reforzamiento que se dará inmediatamente después de las prácticas tutorizadas. Se llevará a cabo una auditoría externa, la cual se centrará en aspectos económicos-financieros. Al finalizar la propuesta, el siguiente semestre se investigará el aprovechamiento académico de los estudiantes, de encontrarse resultados favorables, se procederá a la divulgación de la propuesta, por medios escritos, para que sea implementada en otros ámbitos educativos.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Los resultados de la encuesta aplicada a los 90 alumnos(as) de primer año 2006 del CRUPO son los siguientes:

- La gran mayoría de los alumnos(as) (**94%**), conoce el término comunicación no verbal.
- El **51%** de los alumnos(as) considera el tono de voz como el principal elemento no verbal que refuerza positivamente su aprendizaje. Seguido por los gestos que obtuvo el **49%**.
- El **55%** de los estudiantes manifiesta que la actitud de superioridad de sus profesores(as) es el elemento no verbal que más les molesta.
- Con respecto a si sus profesores(as) se molestan cuando les preguntan, el **43%** de los estudiantes contestó afirmativamente.
- Un **40%** de los alumnos(as) señala que mirar al techo es el principal gesto o movimiento corporal que hacen sus compañeros(as) cuando no se saben una charla o un parcial. Un **38%** opina que se rascan la cabeza.
- El **73%** de los estudiantes asegura que los profesores(as) cuando explican sus clases miran a los estudiantes.
- Entre los mensajes no verbales que hacen los compañeros(as) que más irritan fueron señalados los gritos con un **69%**.
- El **61%** afirma que la comunicación no verbal ayuda a mantener una relación armoniosa en el proceso de enseñanza y aprendizaje.

- Un porcentaje alto de los alumnos(as) (**80%**) considera que la comunicación no verbal es responsable del éxito o fracaso de una conferencia, charla o exposición oral.
- El **64%** de los alumnos(as) se siente inspirado con la personalidad y comportamiento de sus profesores(as) para alcanzar los objetivos del CRUPO.
- El **71%** de los estudiantes reconoce que la comunicación no verbal es importante dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar.
- El **67%** de los estudiantes contestó que sí considera importante que los profesores(as) incorporen la comunicación no verbal, como elemento motivacional, para disminuir fracasos y deserciones escolares.
- Al ser cuestionados sobre el significado que para ellos representan algunos actos no verbales que realizan sus docentes, se observan los siguientes resultados:

Si el educador(a):	Significado:	Porcentaje:
Mueve la cabeza	No le agrada algo	(22%)
Asiente con la cabeza	Está de acuerdo	(16%)
Sonríe	Está contento	(18%)
Frunce el ceño	Está molesto	(20%)

Abre o "pela" los ojos	Sorprendido o asombrado	(38%)
Sube el tono de voz	Para llamar la atención	(42%)
Explica de espalda a los estudiantes, mirando el tablero	No les interesa los estudiantes	(26%)
Camina entre las filas	Vigila a los estudiantes	(34%)
Ríe a carcajadas	Está alegre o contento	(29%)
Se rasca la cabeza	Preocupación	(19%)
Tose	Está enfermo	(58%)
Camina de un lado a otro	Para explicar mejor	(24%)
Tiene las manos en los bolsillos	Está nervioso	(12%)

Los resultados de la encuesta aplicada a los 18 docentes de primer año 2006 del CRUPO son los siguientes:

- El **71%** de los educadores(as) percibe que sus estudiantes están entendiendo sus explicaciones por la expresión facial de éstos.
- El **22%** de los profesores(as) declara que cuando sus alumnos(as) no se saben una charla o un parcial se rascan la cabeza. Otro **22%** expresa que miran al techo.
- Un **32%** de los docentes descubre que un estudiante se está copiando porque éste lo mira mucho.

- Entre los gestos o movimientos que hacen los estudiantes cuando están aburridos un **28%** de los educadores(as) señala que conversan entre ellos, mientras que un **22%** considera que realizan tareas de otras asignaturas y también un **22%** dice que bostezan.
- Un **44%** de los profesores(as) se da cuenta que un alumno(a) está enfermo por la expresión facial.
- El **33%** de los docentes detecta que un estudiante está triste través de la mirada inexpresiva.
- Un **67%** de los educadores(as) descubre que un alumno(a) está cansado cuando cabecea o se duerme en la silla.
- El **94%** de los profesores(as) cree que la imagen personal de un estudiante es importante en el aula.
- A un **43%** de los docentes lo primero que más le llama la atención en un estudiante es cómo viste.
- Lo que más le gusta al **39%** de los educadores(as) cuando escucha a un estudiante es el dominio del tema.
- Lo que más le disgusta al **17%** de los profesores(as) cuando escucha a un alumno(a) es el juega vivo.
- El **100%** de los docentes afirma que la comunicación no verbal es importante en el proceso de enseñanza y aprendizaje.
- Un **94%** de los educadores(as) cree que la comunicación no verbal puede reforzar las ideas o explicaciones y ayuda a mantener la atención entre los oyentes.

- El **94%** de los profesores(as) dice que mediante el lenguaje no verbal de sus alumnos(as) perciben conflictos interpersonales en el desarrollo de las clases.
- El **100%** de los educadores(as) afirma que evita gestos de menosprecio y actitudes de superioridad en la interrelación educativa.
- El **94%** de los profesores(as) manifiesta que crea una atmósfera en la que los estudiantes no temen hacer preguntas y sugerencias.
- Un **88%** de los docentes reconoce la importancia de la motivación a través del lenguaje no verbal para el logro de los objetivos académicos de sus alumnos.
- El **94%** de los educadores(as) dice que explota su propia personalidad y comportamiento para motivar positivamente a sus estudiantes en el logro de sus objetivos educativos.
- **Tanto los docentes como los estudiantes han coincidido en que la comunicación no verbal es importante dentro del proceso de enseñanza y aprendizaje.**
- El responsable de la motivación en el aula es el profesor(a). Él planea las estrategias necesarias y oportunas para que sus estudiantes cambien de actitud y se sientan atraídos e impulsados para construir con satisfacción novedosos y significativos aprendizajes.
- La falta de motivación en los estudiantes les lleva a desarrollar creencias de faltas de competencias, que a su vez, conllevan bajas expectativas de

logro, autoestima inadecuada y como consecuencia escasa implicación en las tareas y un bajo rendimiento escolar.

- Si la calidad en la comunicación que existe entre el estudiantado y el personal docente es deficiente nunca se lograrán avances significativos tanto en el desempeño académico como en el desarrollo de las habilidades de integración y convivencia grupal de los alumnos(as).
- Una comunicación (verbal o no verbal) agresiva dentro del salón de clases traerá como consecuencia inmediata una represión de las opiniones y sentimientos de las personas que interactúan en un grupo. Una comunicación pasiva no redundará en el desarrollo individual de los estudiantes.
- La conducta asertiva mejora la relación profesor-alumno (a) dentro de una institución educativa porque la misma potencia la habilidad de saber escuchar activamente, lo cual nos permitirá emitir la mejor respuesta a las demandas del otro.
- Aprender a aprender ayuda a planificar el trabajo; a elegir los métodos más adecuados para realizar diferentes tareas; a reflexionar sobre los procesos seguidos; a valorar las diferentes alternativas, etc.; ayuda a adquirir estrategias como planificar, examinar las propias realizaciones para identificar las causas de las dificultades; verificar, evaluar, revisar y ensayar.
- Mediante el conocimiento y puesta en práctica de los elementos de la comunicación no verbal los docentes podrán mejorar significativamente

su desempeño profesional; y los estudiantes encontrar durante el proceso de enseñanza y aprendizaje, fuentes de placer, entendimiento y relaciones compartidas.

RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

- Reflexionar sobre la propia práctica para corregir y crecer profesionalmente. Incluyendo en este crecimiento el conocimiento teórico de la disciplina, el de la teoría de la educación y el conocimiento práctico complejo. En este último, incorporar la temática de la comunicación no verbal a fin de incrementar la interacción, la confianza y la seguridad de los estudiantes en sí mismos...
- Mantener elevada la autoestima transmitiendo una buena imagen, misma que se logra cuando existe coherencia entre los cuatro canales de información que se utilizan al comunicar cualquier mensaje: apariencia exterior, la indumentaria, los gestos y la voz, el tono y su modulación.
- Incluir en su formación como profesional de la educación la enseñanza de **cómo aprender**, ya que las estrategias y habilidades que contribuyen a un mejor rendimiento en el aprendizaje no se aprenden de manera espontánea.
- Aprender a escuchar activamente, respetar y animar ante el fracaso a los alumnos(as) a fin de elevar su autoestima.
- Realizar una prueba diagnóstica para conocer las expectativas y necesidades de los estudiantes, así como también sus posibilidades y limitaciones, para generar estrategias motivadoras.

- Crear un clima afectivo, estimulante y de respeto durante el desarrollo instruccional en el salón de clases.
- Presentar la situación de aprendizaje significativa y atractivamente para lograr que el estudiante disfrute realizando la tarea, generando en éste una motivación intrínseca donde pueden emerger múltiples emociones positivas y placenteras.
- Después de finalizar cada clase, unidad o tema realice autoevaluaciones conjuntas profesor(a) y estudiante, sobre el desarrollo del proceso instruccional seguido expresando de forma sincera las emociones y sentimientos experimentados en el desarrollo de las clases, así como el reconocimiento de los fallos. También es conveniente generar nuevos desequilibrios cognitivos para estimular el deseo continuado de aprender.
- Si quiere que los alumnos(as) estén motivados a **aprender a aprender** por sí mismos tiene que generar un ambiente educativo de búsqueda de la verdad y de reflexión crítica con el fin de que se propicie el aprender de manera fácil y profunda para poder utilizar los conocimientos en diversas situaciones que se presentan tanto en el ámbito escolar como fuera de él.
- Realizar investigaciones dentro y fuera del aula que ayuden a crecer profesionalmente.
- Trabajar en equipo con otros profesores (as) del CRUPO para facilitar la reflexión, el intercambio de ideas, el apoyo frente a las dificultades, otros,

en esta forma se garantiza la continuidad, se crea conocimiento profesional.

- Aprovechar otros ámbitos, además del CRUPO, para intercambiar ideas y experiencias entre grupos amplios de profesores(as). Puede ser en congresos, seminarios, jornadas pedagógicas, otros.
- Reflexionar y actuar acerca de mantener relaciones permanentes entre el Ministerio de Educación y la Universidad a fin de crear conocimiento profesional compartido.
- A la Facultad de Ciencias de la Educación para que la tesis sea considerada como un aporte y una propuesta significativa para la mejora del proceso de enseñanza y aprendizaje.
- Al CRUPO realizar los esfuerzos necesarios y desarrollar la propuesta que se presenta en este trabajo para incrementar la competencia profesional de los docentes universitarios a fin de contribuir significativamente con la educación y desarrollo integral de los egresados.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- AILES, R Y KRAUHAR, J. Tú eres el mensaje. Piadós, Barcelona, 1993.
- ALDAZABAL, José. Gestos y símbolos. DossiersCPL, Barcelona, España, 1994.
- ALONSO, Martín. Ciencia del lenguaje y el arte del estilo. 11ª Edición Aguilar, Madrid, 1973.
- ÁLVAREZ, Ramiro J. Manual práctico de PNL (Programación Neurolingüística). 5ª Edición, Editorial Desclee de Brouwer. S.A., España, 2002.
- BALLY, Charles. El lenguaje y la vida humana. Losada, Buenos Aires, 1972.
- BAYLON, Chistian y Xavier Mignot. La comunicación. Ediciones Cátedra, S.A., Madrid, 1996.
- BRENES Chacón, Albam. Los trabajos finales de graduación : su elaboración y presentación en ciencias sociales. Editorial Universidad Estatal a Distancia, San José, Costa Rica, 1995.
- BRIKMAN, Lola. El lenguaje del movimiento corporal. Grupo Editorial, 2001.
- BUNO AGUILAR, José. El lenguaje de los niños. Lumen, Salamanca, España, 1999.
- CAMPO, Juan Manuel. Sociolingüística británica . Introducción a la obra de Peter Trudgill. Octaedro U.Ling, Madrid, 1993.
- CASTILLO, NOEMÍ. Informe nacional de educación superior. Universidad de Panamá, 2003.
- CASTILLO, Margel Análisis del discurso oral y escrito. UNACHI, Chiriquí, Panamá, 2003.
- CERVANTES, Miguel de. Don Quijote de la Mancha. Volumen dos, 5ª Edición, Editorial Bruguera, S.A., España, 1981.
- COHEN, D. El lenguaje corporal en las relaciones. Hispano Europea, Barcelona, 2002.
- CHOMSKY, Noam. Reflexiones sobre el lenguaje. Ira Edición, Ariel, Barcelona, 1979.
- DAVIS, Flora. El lenguaje de los gestos. Emece Editores, Buenos Aires, Argentina, 1975.

- DE REINA, Casiodoro. La Santa Biblia. Antigua versión (1569) Revisión de 1960. Brodman & Hollman, Nashville, Tennessee, 2000.
- DÍAZ BARRIGA, Frida y Gerardo Hernández. Estrategias docentes para un aprendizaje significativo. Ed. Mc GraW-Hill, Mejiro, 1998.
- DILTS, R Y EPSTEIN T. A. Aprendizaje dinámico con PNL. Urano, Barcelona, 1997.
- ELIZONDO, Magdalena. Asertividad y escucha activa en el ámbito académico. Trillas, México, 1999.
- FERNÁNDEZ DE LA TORRIENTE, Gastón. Cómo hablar correctamente en público. Editorial Playor, Madrid, 1999.
- FISHMAN, Joshua. Sociología del lenguaje. 4ta. Edición, Madrid, 1995.
- FRANZ, Frederick W. Lo que los jóvenes preguntan. Respuestas prácticas. 2002.
- GÓLCHER, Ileana. Escriba y sustente su tesis. 5ª Edición, Editorial Mar adentro, Panamá, 1999.
- HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto; Carlos Fernando Collado y Pilar Baptista Lucio. Metodología de la investigación. 2ª Edición, McGraw-Hill, México, 1998.
- KOTTAK, Conrad Phillip. Antropología Cultural. Novena Edición, McGraw-Hill, México, 2002.
- LASTRE, Yolanda. Sociolingüística. El Colegio de México, México, 1972.
- LEIS, Raúl y Luis Felipe Ulloa. Esas formas de comunicación que andan por ahí. 1era Edición, Editorial Guaymuras, Honduras, 1990.
- LURIA, A. R. Sensación y percepción. Fontanella, Barcelona, 1998.
- LYONS, John. Introducción al lenguaje y a la lingüística. Teide, Barcelona, 1984.
- MARTÍN ALGARA, M. Teoría de la comunicación. Tecnos, Madrid, 2002.
- MARTÍNEZ SELVA, José María. Aprender a comunicarse en público. Paidós, Barcelona, 2001.
- MOLES, Abraham. Teoría estructural de la comunicación y sociedad. Ariel, 1994.
- MORENO FERNÁNDEZ, Francisco. Principios de Sociolingüística y sociología del lenguaje. Editorial Ariel.
- ORTUÑO MARTÍNEZ, Manuel. Teoría práctica de la lingüística moderna. 2da. Edición, Trillas, México, 1995.

- REBEL, Günther. El lenguaje corporal. 2da. Edición, Edaf, Madrid, 2004.
- ROJAS SORIANO, Raúl. El proceso de la investigación científica. 4ta. Edición, Trillas, México, 1990.
- _____. Guía para realizar investigaciones sociales. Trillas, México, 1995.
- SAPIR, Eduard. El lenguaje. Fondo de Cultura Económica, México.
- SAUSSURE, Ferdinand. Curso de lingüística general. Alianza Editorial, Madrid, 1972.
- SMELL, Bruno. La estructura del lenguaje. Editorial Gredos, S. A., Madrid, 1971.
- SMITH, Neil y Deirdre Wilson. Lingüística moderna. Anagrama, Barcelona, 1983.
- STOKOE, Patricia. La expresión corporal y el niño. Argentina, 2001.
- ULLMANN, Stephen. Lenguaje y estilo. Aguilar, Madrid, 1968.
- URPÍ, Montse. Aprender comunicación no verbal. Paidós, Barcelona, 2004.
- VANEGAS, Pedro. Algunos elementos de la investigación. Primera Edición, Editorial Universidad Estatal a Distancia, San José, Costa Rica, 1999.
- VARGAS, Gaby. La imagen del éxito. McGraw-Hill Interamericana, México, 2002.
- _____. Comunícate, cautiva y convence. Editorial Aguilar, México, 2005.
- WAYNE, Daniel. Bioestadística. Editorial Limusa, México, 1985.

Diccionarios

- Real Academia Española. Diccionario de la Lengua Española. Vigésima segunda Edición, Editorial Espase Calpe, S.A., Madrid, España, 2001. Tomo I y II.
- MARCHESE, Angelo y Joaquín Fornadella. Diccionario de retórica, crítica y terminología literaria. Editorial Ariel S.A., Barcelona, 1994.

Direcciones de Internet

- Word Wide Web (<http://www.paraciencia.com>.) Adela Amado. 2003.

www.cem.itesm.mx/dacspublicaciones/logos/anteriores **La comunicación educativa no verbal.** Hugo Arturo Cardoso.

www.eluniversal.com Washington, 1998. Revista Nature.

Jartesga@lander.es. **La Motivación.** Enviado por Arteaga.

(www.file:///A:/laimagenpersonal...) **La imagen personal , un activo muy importante a cuidar.** Lola García. 2006.

Carolina Camacho. **Autoestima y motivación.** Universidad Nacional Experimental de Venezuela.

Francisco García y Fernando Doménech. **Motivación, aprendizaje y rendimiento escolar.**

Ana Muñoz. **El lenguaje del cuerpo.**

Luis Salvador Carulla. **La afectividad, un segundo lenguaje.**

Periódicos

Día a Día, Evidelia Velásquez. **Condúzcase adecuadamente.** Pág. 21. Sábado 22 de abril de 2006.

La Prensa. Gail Jammal. **Aromas para el alma.** Suplemento Ellas. Pág. 8. Viernes 12 de mayo de 2006.

Revista

Revista Internacional de Teología N° 152, de 1980.

Anexos

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
CENTRO REGIONAL UNIVERSITARIO DE PANAMÁ OESTE
Facultad Ciencias de la Educación
Maestría en Docencia Superior

Distinguidos Estudiantes: Les agradecería de todo corazón participaran en un trabajo de graduación de la Maestría en Docencia Superior, contestando la siguiente encuesta. Gracias.

Instrucciones: Marca con una equis (X) tu respuesta.

1. ¿Conoce usted el término comunicación no verbal?

Sí No

2. ¿Cuáles de estos elementos de la comunicación no verbal producidos por tus profesores(as), refuerza positivamente tu aprendizaje? **Selecciona dos.**

Los movimientos corporales	_____	Los gestos	_____
El tono de la voz	_____	La ropa que usa	_____
La letra	_____	El contacto visual	_____
Ninguno	_____	El contacto físico	_____
Otros	_____		

3. ¿Cuáles de estos elementos de la comunicación no verbal utilizados por tus profesores(as), te molestan? **Selecciona dos.**

Los movimientos corporales	_____	Los gestos	_____
El tono de la voz	_____	La ropa que usa	_____
La letra	_____	El contacto visual	_____
El contacto físico	_____	La imagen personal	_____
Su actitud de superioridad	_____	Otros	_____

4. ¿Has percibido que algunos de tus profesores(as) se molestan cuando les preguntan?

Sí No

5. ¿Qué gestos o movimientos corporales hacen tus compañeros cuando no se saben una charla o un parcial? **Selecciona dos**

Se rascan la cabeza	_____	Respiran con dificultad	_____
Miran al techo	_____	Miran el piso	_____
Se mecen de un lado a otro	_____	Murmuran	_____
Sudan	_____	Se ríen	_____
Mueven los pies	_____	Otros	_____

6. ¿Qué gestos o movimientos corporales hacen tus profesores(as) cuando explican una clase? **Selecciona dos**

Gritan _____	Miran el tablero _____
Bajan la voz _____	Fruncen el ceño _____
Caminan de un lado a otro _____	Sonrien _____
Mueven las manos _____	Miran a los estudiantes _____
Miran por la ventana _____	Hablan con un tono de ironía _____
Hacen muecas _____	Hablan con un tono de superioridad _____
Otros _____	

7. ¿Cuáles son los mensajes no verbales (gestos, movimientos corporales, etc.) que hacen tus compañeros de clases que te irritan? **Selecciona dos**

Los gritos _____	La risa _____
Las muecas _____	La mirada _____
El olor _____	Los ademanes _____
La distancia que guarda con sus interlocutores es muy corta _____	
La distancia que guarda con sus interlocutores es muy lejos _____	
Otros _____	

8. ¿La comunicación no verbal ayuda a mantener una relación armoniosa dentro de las actividades que se realizan en el proceso de enseñanza y aprendizaje?

Sí No

¿Por qué? _____

9. ¿La comunicación no verbal tiene un grado significativo de responsabilidad en el éxito o fracaso de una conferencia, charla o cualquier exposición oral?

Sí No

¿Por qué? _____

10. ¿Con su personalidad y comportamiento (no verbales), los profesores(as) te inspiran entusiasmo para alcanzar los objetivos que desea el CRUPO?

Sí No

¿Por qué? _____

11. ¿La comunicación no verbal es importante dentro del contexto de las relaciones humanas en el aula escolar?

Sí No

¿Por qué? _____

12. ¿Crees que es importante que los profesores(as) incorporen la comunicación no verbal, como elemento motivacional, para disminuir fracasos y deserciones escolares?

Sí No

13. ¿Qué significan, para ti, algunos actos no verbales que realizan tus profesores(as)?

Mueve la cabeza de un lado a otro _____

Asiente con la cabeza _____

Sonríe _____

Frunce el ceño _____

Abre o "pela" los ojos _____

Sube el tono de la voz _____

Explica de espalda a los estudiantes, mirando el tablero _____

Camina entre las filas _____

Se ríe a carcajadas _____

Se rasca la cabeza _____

Tose _____

Camina de un lado a otro frente al grupo _____

Tiene las manos dentro de los bolsillos _____

UNIVERSIDAD DE PANAMÁ
CENTRO REGIONAL UNIVERSITARIO DE PANAMÁ OESTE
Facultad Ciencias de la Educación
Maestría en Docencia Superior

Distinguidos Profesores(as): Les agradecería de todo corazón participaran en un trabajo de graduación de la Maestría en Docencia Superior, contestando la siguiente encuesta. Gracias.

Instrucciones: Marca con una equis (X) tu respuesta.

1. ¿Cómo percibe que sus estudiantes están entendiendo sus explicaciones?

Seleccione uno

Por la expresión facial _____ Porque sonríen _____
Porque guardan silencio _____ Por el lenguaje de los ojos _____
Otros _____

2. ¿Cuáles son los gestos, expresiones faciales o movimientos corporales de un estudiante cuando no se sabe una charla o un parcial? **Seleccione uno**

Se rascan la cabeza _____ Se ríen _____
Miran al techo _____ Miran el piso _____
Se mecen de un lado a otro _____ Sudan _____
Respiran con dificultad _____ Murmuran _____
Mueven los pies _____
Otros _____

3. ¿Cómo descubre que un alumno(a) se está copiando? **Seleccione uno**

Te mira mucho _____ Habla _____
Se mueve en la silla _____ Se levanta _____
Mira hacia los lados _____ Suda _____
Murmura _____
Otros _____

4. ¿Qué gestos o movimientos hacen los estudiantes cuando están aburridos?

Seleccione uno

No miran al profesor _____ Bostezan _____
Realizan tareas de otras asignaturas _____ Se ríen _____
Conversan entre ellos _____ Murmuran _____
Otros _____

5. ¿Cómo percibe usted cuando un alumno(a) está enfermo? **Seleccione uno**
A través de:

La mirada	_____	La voz	_____
La expresión facial	_____	El silencio	_____
El movimiento corporal	_____	Otros	_____

6. ¿Cuál es la expresión facial de un estudiante cuando está triste? **Seleccione uno**

Cefo ligeramente fruncido	_____	Ojos hundidos	_____
Mirada inexpresiva	_____	Mirada opaca	_____
Tensión en la comisura de los labios	_____	Otros	_____

7. ¿Cómo descubre usted que un alumno(a) está cansado? **Seleccione uno**
A través de:

El movimiento corporal	_____	La voz	_____
Cabecea o se duerme en la silla	_____	El silencio	_____
La expresión facial	_____	La mirada	_____
Otros	_____		

8. ¿Usted cree que la imagen personal de un estudiante es importante en el aula?

Sí No

¿Por qué? _____

9. ¿Qué es lo primero que más le llama la atención en un estudiante? **Seleccione uno**

Cómo viste	_____	La letra	_____
Los movimientos corporales	_____	La postura	_____
Los gestos	_____	La voz	_____
Ninguno	_____	Otros	_____

10. ¿Cuándo escucha a un estudiante, qué es lo que más le agrada y lo que más le disgusta?

Le gusta _____

Le disgusta _____

11. ¿Cree usted que la comunicación no verbal, es decir, aquellos signos o símbolos que no son palabras orales ni escritas, como el tono de la voz, la sonrisa, el contacto visual, los movimientos corporales, los gestos, la imagen personal, entre otros, son importantes en el proceso de enseñanza y aprendizaje?

Sí

No

12. ¿Cree usted que la comunicación no verbal puede reforzar las ideas o explicaciones y ayuda a mantener la atención entre los oyentes?

Sí

No

13. ¿Mediante el lenguaje no verbal de sus alumnos(as) percibe usted conflictos interpersonales en el desarrollo de las clases?

Sí

No

14. ¿En la interrelación educativa, usted evita gestos de menosprecio y actitudes de superioridad?

Sí

No

15. ¿Considera importante, desde el punto de vista de la comunicación no verbal, crear una atmósfera en la que los estudiantes no teman hacer preguntas y sugerencias?

Sí

No

¿Por qué? _____

16. ¿Reconoce usted la importancia de la motivación a través del lenguaje no verbal, para el logro de los objetivos académicos de sus alumnos(as)?

Sí

No

¿Por qué? _____

17. ¿Explota su propia personalidad y comportamiento para motivar positivamente a sus estudiantes en el logro de sus objetivos educativos?

Sí

No

REGISTRO ANECDÓTICO

Clase: _____

Alumno(a): _____

Fecha: _____

Observador(a): _____

Incidente:

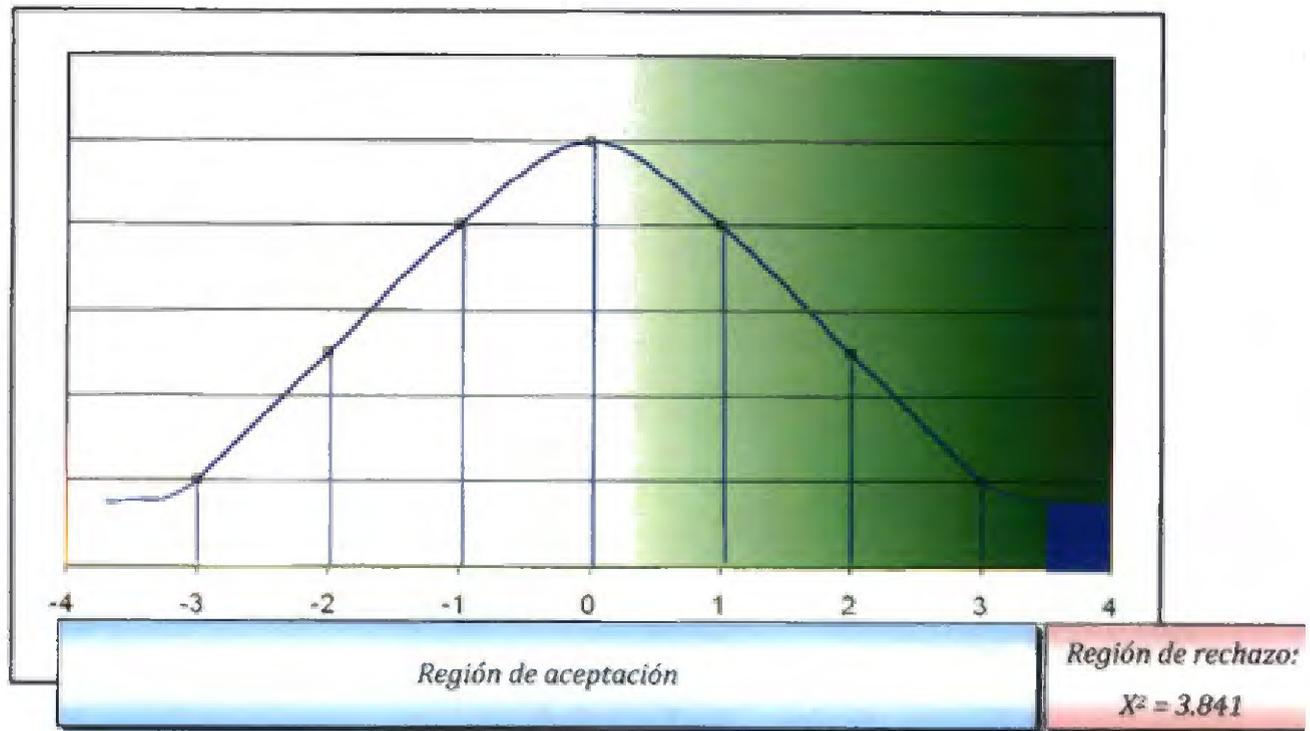
Interpretación:

Recomendaciones:

Tabla I
Percentiles de la distribución ji-cuadrada

g.l.	$\chi^2_{.005}$	$\chi^2_{.025}$	$\chi^2_{.05}$	$\chi^2_{.90}$	$\chi^2_{.95}$	$\chi^2_{.975}$	$\chi^2_{.99}$	$\chi^2_{.995}$
1	.0000393	.000982	.00393	2.706	3.841	5.024	6.635	7.879
2	.0100	.0506	.103	4.605	5.991	7.378	9.210	10.597
3	.0717	.216	.352	6.251	7.815	9.348	11.345	12.838
4	.207	.484	.711	7.779	9.488	11.143	13.277	14.860
5	.412	.831	1.145	9.236	11.070	12.832	15.086	16.750
6	.676	1.237	1.635	10.645	12.592	14.449	16.812	18.548
7	.989	1.690	2.167	12.017	14.067	16.013	18.475	20.278
8	1.344	2.180	2.733	13.362	15.507	17.535	20.090	21.955
9	1.735	2.700	3.325	14.684	16.919	19.023	21.666	23.589
10	2.156	3.247	3.940	15.987	18.307	20.483	23.209	25.188
11	2.603	3.816	4.575	17.275	19.675	21.920	24.725	26.757
12	3.074	4.404	5.226	18.549	21.026	23.336	26.217	28.300
13	3.565	5.009	5.892	19.812	22.362	24.736	27.688	29.819
14	4.075	5.629	6.571	21.064	23.685	26.119	29.141	31.319
15	4.601	6.262	7.261	22.307	24.996	27.488	30.578	32.801
16	5.142	6.908	7.962	23.542	26.296	28.845	32.000	34.267
17	5.697	7.564	8.672	24.769	27.587	30.191	33.409	35.718
18	6.265	8.231	9.390	25.989	28.869	31.526	34.805	37.156
19	6.844	8.907	10.117	27.204	30.144	32.852	36.191	38.582
20	7.434	9.591	10.851	28.412	31.410	34.170	37.566	39.997
21	8.034	10.283	11.591	29.615	32.671	35.479	38.932	41.401
22	8.643	10.982	12.338	30.813	33.924	36.781	40.289	42.796
23	9.260	11.688	13.091	32.007	35.172	38.076	41.638	44.181
24	9.886	12.401	13.848	33.196	36.415	39.364	42.980	45.558
25	10.520	13.120	14.611	34.382	37.652	40.646	44.314	46.928
26	11.160	13.844	15.379	35.563	38.885	41.923	45.642	48.290
27	11.808	14.573	16.151	36.741	40.113	43.194	46.963	49.645
28	12.461	15.308	16.928	37.916	41.337	44.461	48.278	50.993
29	13.121	16.047	17.708	39.087	42.557	45.722	49.588	52.336
30	13.787	16.791	18.493	40.256	43.773	46.979	50.892	53.672
35	17.192	20.569	22.465	46.059	49.802	53.203	57.342	60.275
40	20.707	24.433	26.509	51.805	55.758	59.342	63.691	66.766
45	24.311	28.366	30.612	57.505	61.656	65.410	69.957	73.166
50	27.991	32.357	34.764	63.167	67.505	71.420	76.154	79.490
60	35.535	40.482	43.188	74.397	79.082	83.298	88.379	91.952
70	43.275	48.758	51.739	85.527	90.531	95.023	100.425	104.215
80	51.172	57.153	60.391	96.578	101.879	106.629	112.329	116.321
90	59.196	65.647	69.126	107.565	113.145	118.136	124.116	128.299
100	67.328	74.222	77.929	118.498	124.342	129.561	135.807	140.169

CURVA DE DISTRIBUCIÓN Y SU INTERPRETACIÓN



$$\alpha P0.05$$

$$gl = 1$$

$$H_0: X^2 = 0$$

$$H_1: X^2 \neq 0$$

**PERFIL DEL FACILITADOR(A) PARA EL SEMINARIO – TALLER:
“ESTRATEGIAS: APRENDER A APRENDER, COMUNICACIÓN NO
VERBAL Y ASERTIVIDAD PARA MEJORAR EL PROCESO DE
ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE”.**

Deberá ser un profesional de la educación que se caracterice por los siguientes aspectos:

- ✓ Poseedor(a) de habilidades tanto verbales como no verbales para comunicar sus pensamientos y sentimientos.
- ✓ Tiene desarrollada la capacidad de escuchar activamente.
- ✓ Practica el diálogo constructivo.
- ✓ Que sea autónomo(a) y original en su práctica, pero siempre precedida por la teorización y reflexión frente a los problemas.
- ✓ Reconoce sus áreas fuertes como sus áreas de oportunidad para seguir creciendo como persona y como profesional.
- ✓ Respetuoso(a), responsable y con vocación de servicio.
- ✓ Posee gran autoconfianza para la toma de decisiones.
- ✓ Comprobada honestidad.
- ✓ Sabe aceptar sus errores.
- ✓ Orientado(a) positivamente en la vida y lo refleja en su personalidad y en su comportamiento.
- ✓ Se comporta con propiedad, es fiel a sus principios.
- ✓ Proyecta una imagen de triunfador(a).
- ✓ Siempre está alegre, sonriente...
- ✓ Se viste conservadoramente de acuerdo a su edad y a la ocasión.

En definitiva además de ser un profesional comprobado, sus cualidades deberán ser de gente con clase. Entendida ésta como la riqueza interna que proyecta al exterior.

IMÁGENES DE COMUNICACIÓN NO VERBAL



La expresión facial, la ausencia de contacto visual y la palma de la mano en su cara comunican aburrimiento.



La posición de los brazos y el agarrarse las manos con cierta tensión son gestos de protección, manifiestan duda o indecisión.



El cuerpo no miente y los cambios de postura pueden comunicar que estamos prestando mucha atención.



Según los expertos en comunicación no verbal, rascarse las cejas es indicativo de que la persona miente o tiene algún conflicto interno.



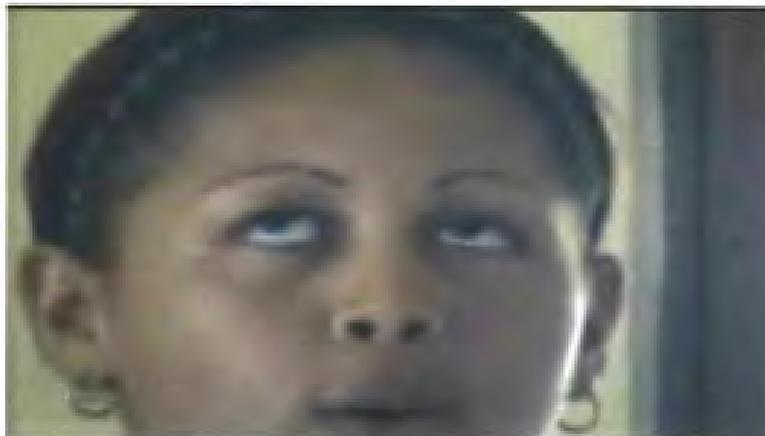
Con la expresión facial podemos demostrar amistad, cooperación, hostilidad, aburrimiento, dolor o placer.



Al mantener el contacto visual podremos saber si los oyentes nos prestan atención, si comprenden lo que decimos. Si lo evitamos, no podemos influir en las otras personas y estamos informando que no tenemos interés en el tema.



Los cambios en la postura (ponerse de espaldas a los compañeros) mientras se transmite un mensaje tiene consecuencias negativas para la efectividad de la comunicación porque se pierde el contacto visual y se pierde el interés en el tema.



Según la neurolingüística, cuando se mira hacia arriba y a la derecha, probablemente se está construyendo alguna imagen mental.



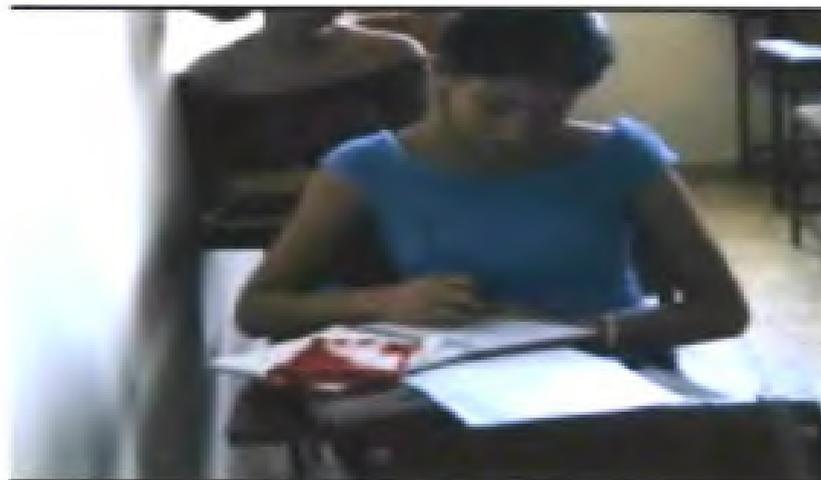
El gesto que observamos, en primer plano, procede espontáneamente de un estado de ánimo, o ansiedad.



Cuando se cruzan las piernas, se crea un obstáculo ante el exterior. Piernas cruzadas y el pie de la pierna que está encima de la otra se balancea hacia delante y hacia atrás, muestra la represión de un deseo de huida de ese momento o de aburrimiento.



El aplauso sustituye a las palabras, se usa para indicar que se está motivado por la satisfacción que se siente. Se ofrece como premio.



A través de la forma como escribe la gente, se puede descubrir su carácter y personalidad.



Los movimientos constituyen una unidad de elementos materiales y espirituales que se integran en su totalidad. Pueden utilizarse para liberar la tensión.



El lenguaje de las manos, que observamos, nos informa que el profesor es una persona centrada y que está muy seguro de lo que está diciendo.



La edad y la cultura influyen en los gestos. Los gestos que hacemos reflejan y enfatizan los pensamientos, y son innatos más que aprendidos.



El contacto físico es un elemento indispensable para poder vivir y es una de las formas más importantes de comunicarnos. Esta estudiante acaricia su vientre y sus manos.



La imagen personal señala lo que hay dentro de cada uno(a), su personalidad, costumbres, incluso a través de ella se puede saber el nivel académico, social o cultural, la profesión o el trabajo al que se dedica.



Si el tema no requiere que sea expuesto de modo expresivo, su postura correcta será mantener las manos quietas. Evite poner las manos en los bolsillos.



Es importante aprender a leer a los seres humanos, especialmente lo que nos comunican con sus manos. Con ellas mandan signos positivos, de hostilidad, de inseguridad o prepotencia.



La forma como están sentados estos estudiantes, la posición de sus manos y el contacto visual que mantienen con su interlocutor nos demuestra su interés.



El vestido es un símbolo no verbal que transmite un mensaje a los demás diciéndoles la clase social, la cultura, la profesión y la personalidad o gustos de quien los porta.



La forma de llevar el cabello también es comunicación no verbal. Si lo lleva suelto es una mujer libre, fresca, capaz, tiene una autoimagen muy alta de su cabello, mientras si lo lleva recogido, puede ser porque es una mujer muy ocupada o porque no le agrada su cabello.



La empatía es la identificación mental y afectiva de un sujeto con el estado de ánimo de otro. Por eso, es muy importante que con las señales corporales nos identifiquemos con la persona que tenemos enfrente y de este modo pueda decir su charla correctamente.



Cuando se sonríe se transmite confianza, aceptación y estímulo, además le dices a la otra persona que estás haciendo un esfuerzo por hacerla sentir bien.

Es un regalo para el que la recibe y para el que la da.



Las emociones y la expresión facial ayudan a regular la interacción, ésta es una de las funciones principales del lenguaje no verbal y es la forma en que los seres humanos se relacionan emocional y socialmente con los demás y así pueden demostrar amistad, cooperación, hostilidad, aburrimiento, dolor o placer.



Todas las acciones motoras, sensomotoras y psicomotoras se denominan en conjunto lenguaje corporal. El lenguaje corporal incluye siempre de manera simultánea la función y la expresión del movimiento...



Al ampliar nuestro repertorio de movimientos conseguimos aumentar de manera natural nuestro poder, con el que podemos influir sobre los demás. Hay que evitar las posturas tensas, de poco o nulo movimiento corporal.



Una sonrisa que muestra los dientes superiores es apropiada para estimular a los compañero(as).



El contacto visual se mantiene cuando los temas que se tratan son cómodos para los interlocutores; cuando existe interés en los comentarios o reacciones del oyente y cuando se trata de influir en éste.



El espacio o distancia que se guardan los interlocutores depende de la cultura, el nivel social, el género y el tipo de relación. Conocer el significado del uso del espacio es una gran herramienta en nuestra vida, ya que nos da muchos elementos para poder leer qué nos está transmitiendo el otro y qué estamos transmitiendo nosotros(as).