



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 – JUNIO DE 2009

## “LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL AULA. APRENDIENDO A EXPRESARSE SIN PALABRAS”

AUTORÍA <b>ANGEL MANUEL RUBIO ORTEGA</b>
TEMÁTICA <b>COMPONENTES CONDUCTUALES. COMUNICACIÓN NO VERBAL</b>
ETAPA <b>ESO</b>

### Resumen

En muchas ocasiones, nos hacemos una imagen de los demás a partir de sus gestos o conducta no verbal (postura, mirada, etc).

Las conductas verbales y no verbales, son el medio por el que las personas nos comunicamos, siendo ambas elementos esenciales de la habilidad social.

La comunicación no verbal es inevitable en presencia de otras personas. De hecho son sustitutivas de aquellas conductas en las que el individuo decide no hablar o sea incapaz de hacerlo. En el presente artículo se va a realizar un análisis de este tipo de comunicación, estudiando los rasgos más significativos que la caracterizan y se propondrá una serie de actividades para poder entrenarla y desarrollarla.

### Palabras clave

El mensaje.

Receptor y emisor.

La mirada.

La expresión facial.

La sonrisa.

La postura corporal.

Los gestos.

La apariencia personal.

El atractivo físico.



ISSN 1988-6047    DEP. LEGAL: GR 2922/2007    Nº 19 – JUNIO DE 2009

## 1. INTRODUCCIÓN

Los gestos y señales visuales, han sido desde siempre un medio de comunicación empleado por el hombre desde el Paleolítico. Determinadas investigaciones ponen de manifiesto que las señales visuales son interpretadas de modo más fiable y preciso que las auditivas.

Actualmente suelen usarse conjuntamente con el contenido verbal que se desea transmitir, por lo que ambas señales deben ser congruentes para que el mensaje pueda ser transmitido de forma precisa. Podríamos decir que el modo en que se expresa un mensaje socialmente apropiado es más significativo que las palabras utilizadas. Actualmente una incompetencia en la comunicación no verbal suele ser asociada a una falta de estilo.

Su conocimiento, entrenamiento y correcta utilización va a facilitar su aplicación en el contexto educativo y por tanto en el propio centro con los compañeros y a su vez, usarla como normas sociales fuera del ámbito escolar.

En resumen la aplicación correcta de estos componentes conductuales y su puesta en práctica de forma efectiva va a provocar la eliminación de conflictos y por tanto que el centro goce de un clima más propicio para poder desarrollar su labor de educación y enseñanza.

## 2. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL.

La comunicación no verbal está formada por distintos elementos entre los que se pueden citar la mirada, la dilatación pupilar, la expresión facial, la sonrisa, la postura corporal, la orientación corporal, los gestos, los movimientos de las piernas y los pies, el movimiento de la cabeza, la distancia/proximidad, el contacto físico, la apariencia personal y el atractivo físico.

La comunicación no verbal cumple varias funciones, entre las que se pueden citar:

- Pueden reemplazar las palabras y por tanto conseguir reacciones mucho más rápidas que utilizando mensajes orales.
- Pueden repetir lo que estamos comunicando de forma verbal y por tanto tener un efecto de refuerzo.
- Pueden enfatizar un mensaje verbal, especialmente las de tipo emocional.
- Permiten regular la interacción. Así en una conversación una mirada o un gesto pueden significar que se está de acuerdo con lo que se dice.
- El mensaje verbal puede contradecir al mensaje verbal. Se suele hacer en pocas ocasiones pero un gesto o un movimiento de manos o cabeza pueden revelar lo que realmente pensamos.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 19 – JUNIO DE 2009

### **3. ACTIVIDAD PRÁCTICA: APRENDE A EXPRESARTE SIN PALABRAS.**

#### **3.1. Justificación.**

La comunicación juega un papel primordial en la vida de cualquier persona. Por ello las señales no verbales, como parte de esta comunicación, nos ayudan a proporcionar el intercambio de información entre las personas y a expresar la intensidad del mensaje verbal y el afecto.

Como se ha comentado, permite mostrar más fielmente lo que exponemos, debido a que en numerosas ocasiones nuestros gestos y miradas son el reflejo más veraz de lo que en realidad pensamos.

Por esta razón y por que intrínsecamente, no hay buena comunicación si no se integran correctamente las señales verbales y las no verbales, es de vital importancia saber apreciar los aspectos más relevantes de la comunicación no verbal.

La actividad que se propone permite practicar y capacitar al alumno/a de determinadas habilidades sociales asociadas a la comunicación no verbal, entre las que cabe citar, los gestos, la mirada e incluso aprender a usar las manos, para de esta forma poder expresarse mejor.

#### **3.2. Nivel al que va dirigida.**

La actividad va dirigida a todo el grupo – clase y se dirige a un nivel correspondiente al primer ciclo de Educación Secundaria Obligatoria y en concreto a un curso de primero.

En función del contenido a trabajar en el aula, se realizará de forma individual, en pequeño ó en gran grupo. Los grupos serán mixtos.

#### **3.3. Objetivos.**

De forma general el objetivo que se ha establecido es capacitar al alumno/a de determinadas habilidades sociales asociadas a la comunicación no verbal, entre las que cabe citar, los gestos, la mirada e incluso aprender a usar las manos, para de esta forma poder expresarse mejor.

De forma más específica se han establecido los siguientes objetivos:

- Comprender mejor a los demás y a nosotros mismos.
- Ayudar al alumno/a a expresar mejor sus sentimientos y a que lo expresado sea más comprensible.
- Hacer que las personas con las que hablamos se interesen más por lo que expresemos y permitarnos mayor satisfacción.
- Facilitar la expresión de ideas o sentimientos difíciles de expresar.



ISSN 1988-6047    DEP. LEGAL: GR 2922/2007    Nº 19 – JUNIO DE 2009

- Ayudar saber identificar cuando debemos hablar o esperar, o lo que es lo mismo respetar turnos de palabra.
- Permitir la integración del alumnado en las normas sociales de uso común en cualquier grupo, ya sea dentro del centro de enseñanza o fuera del mismo.

### 3.4. Contenidos.

Para definir los contenidos se ha realizado una división, considerando su carácter conceptual, procedimental y actitudinal.

- **Nivel conceptual:**

- La comunicación no verbal.
- Los sentimientos y las reglas sociales.
- Componentes de la comunicación no verbal: la mirada, la expresión facial, la sonrisa, la postura corporal, los gestos, la apariencia personal, el atractivo físico.

- **Nivel procedimental:**

- Explicación en clase de todos los temas relacionados con la comunicación no verbal, así como sus repercusiones en nuestra vida e imagen personal.
- Apreciar la diferencia entre las diferentes situaciones que pueden presentarse y modo de expresarlas, efectuando ejemplos y pidiendo la participación de los alumnos y alumnas.
- Representación en cuestionarios de diferentes situaciones para que sean representadas por parejas de alumnos, en las que se tengan que expresar ideas o sentimientos utilizando las expresiones no verbales más oportunas.
- Comentarios y reflexión sobre las diferentes actividades representadas en el aula.
- Discusión sobre los diferentes comportamientos sociales.
- Análisis de diferentes cuestionarios, para saber apreciar el grado de corrección en la comunicación realizada.
- Expresión de sentimientos sin la utilización palabras.
- Identificar las diferencias entre distintas situaciones, modos de afrontarlas para expresarnos con la mayor claridad posible.

- **Nivel actitudinal:**

- Aportaciones realizadas en las distintas intervenciones.
- Interés mostrado en las actividades y la temática tratada.
- Participación en las diferentes actividades desarrolladas en el aula.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 19 – JUNIO DE 2009

- Aportaciones realizadas en las distintas intervenciones.
- Actitudes en el desarrollo de las comunicaciones no verbales realizadas y grado de asimilación de los aprendizajes realizados.
- Comportamiento asertivo en los temas y cuestionarios propuestos en el aula.

### **3.4. Desarrollo de la actividad.**

La actividad se comenzará explicando el proceso de comunicación en los seres vivos, centrándonos especialmente en el del hombre y la repercusión que puede tener en nuestra vida y en la relación con otras personas. Se iniciará el tema con una introducción, ejemplificando comportamientos conductuales de animales próximos y conocidos y cómo primitivamente el hombre se pudo comunicar con otros seres que pertenecían a otras tribus o grupos sociales.

Les mostraremos que las habilidades sociales pueden aprenderse y que podemos mejorar nuestra conducta y tener buenas relaciones conociéndolas y aplicándolas de forma correcta.

Realizaremos una actividad en grupos donde tomaremos útiles básicos e intentaremos expresar sentimientos sin hablar (tener hambre, estar cansado, querer jugar, enfado, etc), de esta forma los alumnos/as podrán apreciar la importancia de la comunicación verbal y motivaremos el interés hacia este tipo de rasgo conductual.

El objeto de las actividades prácticas será romper el temor a expresar los sentimientos mostrando a los alumnos que en muchas ocasiones una expresión puede ser suficiente para transmitir nuestro pensamiento.

Se presentarán diferentes casos de comunicación no verbal, a través de imágenes (fotografías, películas de cine mudo), las analizaremos y estudiaremos. Al mismo tiempo se pedirá al alumnado que haga las anotaciones oportunas que posteriormente serán corregidas para poder ir corrigiendo las desviaciones que se vayan encontrando.

Realizaremos una actividad que ponga de manifiesto la expresión de sentimientos entre parejas de dos compañeros a ser posible chico y chica. Pediremos que los alumnos/as realicen una valoración de su compañero, que nos permitirá contrastar si las desviaciones analizadas en la actividad anterior han sido subsanadas.

Desarrollaremos por escrito una actividad consistente en describir el significado de unas imágenes en las que no se adjunta texto.

Realizaremos un debate en el que participará todo el grupo, sobre la importancia de la comunicación no verbal y todos sus componentes en la sociedad y las diferencias que pueden existir atendiendo a las costumbres y rasgos de cada una de ellas.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 19 – JUNIO DE 2009

### 3.5. Materiales utilizados.

Para la realización de la actividad se precisaría material de escritura, bolígrafo y papel. La pizarra. Se haría uso del cañón y el ordenador para poder analizar imágenes, videos, páginas web y artículos de prensa que pongan de manifiesto actitudes relacionadas con la temática.

Entre las páginas web a consultar se pueden citar:

<http://jeannine.iespana.es/comunicacionnoverbal.htm>

<http://www.omerique.net/index.php>

<http://www.cem.itesm.mx/>

### 3.6. Temporalización.

La actividad se llevaría a cabo en dos sesiones de cuarenta y cinco minutos, separadas por al menos dos días.

### 3.7. Anexos.

#### Actividades de trabajo a desarrollar

1. Piensa en una situación cualquiera e intenta expresarla sólo con gestos.
2. Lee y contesta a las siguientes historias:
- Te han roto la camiseta que te habían regalado para tu cumpleaños y que tanto te gustaba. Los gestos más adecuados para mostrar tus sentimientos son: • ..... • .....
- Te acuerdas de un amigo que sólo puedes disfrutar de su compañía en vacaciones. Los gestos más adecuados para mostrar tus sentimientos son: • ..... • .....
- Hueles un alimento que no soportas. • ..... • .....

INNOVACIÓN  
Y  
EXPERIENCIAS  
EDUCATIVAS

ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 19 – JUNIO DE 2009

3.- Escribe al lado de cada imagen lo que expresa:



4.- A continuación se presentan una serie de situaciones, desarrolla lo diálogos pertinentes de cada una de ellas.

**Situación 1:** *Un compañero del equipo de fútbol se lesiona y no puede jugar la final del próximo viernes. Te acercas y muestras la sensación que te transmite el no poder contar con él en un partido tan importante (Comportamientos no verbales sugeridos: expresión de sorpresa, ánimo y desacuerdo con la decisión).*

**Situación 2:** *Te diriges a casa y al volver una esquina te encuentras con un buen amigo que se trasladó a otra ciudad hace cinco años (Comportamientos no verbales sugeridos: expresión de sorpresa, alegría y contacto ocular).*

### Analizar con los alumnos las diferentes reglas para el éxito del lenguaje no verbal:

El primer encuentro es muy importante. Una mala impresión inicial no puede arreglarse con facilidad; es mucho más fácil hacerlo bien desde el principio. Para dar una buena impresión es más efectivo ser un buen oyente que un buen orador.

Sé consciente de la impresión que tu aspecto puede provocar en los demás, tanto en sentido positivo como negativo. Si tu aspecto genera un sentimiento negativo en los demás, trabaja para cambiarlo. Ten también en cuenta los sentimientos positivos que tu aspecto puede generar en los demás y utilízalo.

No sostengas la mirada durante más de tres segundos al ir a encontrarte con una persona. Observa cuando estés a unos 5 ó 6 metros y luego interrumpe brevemente el contacto visual bajando la mirada, a menos que pretendas transmitir falta de interés por la otra persona o desees confundirla y desconcertarla interrumpiendo el contacto visual mirando hacia arriba.

Sé el primero en utilizar el flash de la ceja. Unos microsegundos antes de iniciar el contacto visual, tus cejas y las de la otra persona se levantan y caen en un movimiento que suele durar una quinta parte de segundo. Es lo que se llama el flash de la ceja y sirve para atraer la atención de la otra persona a los ojos y la cara. Se usa entre personas con una relación amistosa, pero no entre personas que no se





ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 19 – JUNIO DE 2009

conocen o no mantienen una buena relación. Contesta siempre al flash de la ceja con otro flash, cuando lo inicie otra persona. Utilízalo cuando estés a unos 2 ó 3 metros de la persona con quien vas a encontrarte.

Utiliza la sonrisa más apropiada para cada ocasión. Sonreír de un modo no adecuado puede crear tan mala impresión como no sonreír en absoluto.

Procura no invadir nunca el espacio personal de la otra persona de manera no intencionada. No te acerques a más de 45 centímetros, a no ser que tengas una relación de amistad íntima o de pareja con esa persona. Ten en cuenta que la distancia a la que una persona desea que te sitúes puede variar según cada persona y cultura. Procura situarte a la distancia correcta. En algunos casos, entrar en el espacio personal de alguien puede ayudar a aumentar el agrado mutuo, pero sólo debe hacerse si se está elogiando a la otra persona, se le está dando la enhorabuena, etc. Esto sólo ha de hacerse cuando ya se ha logrado cierta compenetración con la otra persona.

Con desconocidos, nunca permanezcas de pie frente a un hombre ni al lado de una mujer extraña. Si se trata de un hombre, empieza en una posición semilateral y ve desplazándote hacia una posición frontal poco a poco. Si se trata de una mujer, haz al contrario, comienza en una posición frontal y ve desplazándote hacia una posición semilateral.

Nunca permanezcas de pie cuando los demás están sentados, a no ser que pretendas dominarlos o intimidarlos. Evita los sillones hundidos que te obligan a echarte hacia atrás, pues limitarán tu capacidad para usar el lenguaje no verbal relacionado con la postura.

Durante el apretón de manos mira a los ojos de la otra persona, modera la presión que aplicas y mantén el contacto durante unos 6 segundos. Si deseas transmitir dominio utiliza un apretón más fuerte y prolongado de lo normal. Si deseas transmitir sensación de amistad, aplica una presión moderada pero prolonga ligeramente el contacto y mientras le das la mano sonríe, mantén una expresión facial relajada e inclínate ligeramente hacia delante.

Evita usar gafas con cristales oscuros o con reflejos. Si deseas que te consideren una persona afable y simpática, usa lentes de contacto en lugar de gafas.

Para aumentar la calidez y conseguir la cooperación de la otra persona, utiliza una ligera inclinación de cabeza hacia un lado, junto con una sonrisa. De este modo, la disposición para cooperar contigo aumentará mucho.

Cuando hables a un grupo procura que tu mirada los incluya a todos. No leas lo que tienes que decir, memorízalo o utiliza breves notas como recordatorios.

Camina tranquilamente, con firmeza y erguido, como si fueras el propietario del lugar por el que caminas. No vayas deprisa ni furtivamente, tómate tu tiempo para observar el entorno.

Si quieres dominar a otra persona controla su tiempo y su espacio. Hazle esperar, pero no más de 20 minutos. Si tras ese tiempo aún te está esperando, verá su estatus debilitado. Utiliza una mirada prolongada para desconcertar a la otra persona. Pero nunca devuelvas un contacto visual prolongado; en lugar de eso, interrumpe el contacto visual mirando hacia derecha o izquierda (nunca hacia abajo).





ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 19 – JUNIO DE 2009

Si alguien te hace esperar, no esperes más de 15 minutos, a menos que haya una razón válida para el retraso.

Mantén la mente abierta al acudir al encuentro de una persona. No te formes demasiadas ideas preconcebidas sobre lo que vas a ver.

No prestes atención a los rostros. Las señales del lenguaje no verbal del rostro son las más fáciles de falsear.

Para detectar la ansiedad mira los pies o las manos de la otra persona. Verás que hace pequeños movimientos nerviosos con ellos. Con los pies dará pequeñas patadas al suelo, se frotará un pie con otro, restregará las puntas contra el suelo, etc. Con las manos juguetea nerviosamente con el bolígrafo u otro pequeño objeto, se manosea el cabello, se frota las manos, se toca una oreja, se alisa la ropa, se muerde las uñas, etc. Todos estos son signos de nerviosismo y tensión interior.

Si estás intentando vender algo o cerrar un trato, existen ciertas señales que indican la buena disposición de la otra persona, como liberación repentina de la tensión, aumento del contacto visual, mayor proximidad y acariciarse el mentón.

Para saber si una amistad es sincera observa los pliegues que se forman en las mejillas al sonreír, que revelan una sonrisa afectuosa, aumento del contacto físico, imitación inconsciente de tu postura y gestos y una inclinación lateral de la cabeza durante la conversación.

Para detectar la mentira y el engaño observa si la otra persona gesticula menos de lo normal y se toca cada vez más. Por ejemplo, al mentir se tocan la nariz, las orejas, los ojos, el cuello, se frota las manos. Sobre todo, tocarse la nariz y los ojos puede ser un indicativo de mentira. Los engaños que van acompañados de hostilidad conllevan movimientos agresivos de pies, manos o boca (morderse los labios pellizcarse las mejillas, rascarse con agresividad, etc.)

#### 4. BIBLIOGRAFIA

Davis, F. (1998). *La Comunicación No Verbal*. Madrid: Alianza Editorial.

Mínguez Vela, A. (1999). *La Otra Comunicación. Comunicación No Verbal*. Madrid: Editorial Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing.

Autoría

---

- Nombre y Apellidos: Ángel Manuel Rubio Ortega
- Centro, localidad, provincia: Córdoba
- E-mail: amrubioortega@yahoo.es

C/ Recogidas Nº 45 - 6ªA 18005 Granada [csifrevistad@gmail.com](mailto:csifrevistad@gmail.com)