



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 21 AGOSTO 2009

“NUESTRO CUERPO HABLA”

AUTORÍA MARÍA DEL CARMEN MOLINA GARRIDO
TEMÁTICA ERGONOMÍA
ETAPA EI, EP, ESO, BACHILLERATO

Resumen

La comunicación no verbal tiene que formar parte consciente de nuestra vida, entre otras muchas razones, para conocer sus fundamentos y aplicarlos en nuestra práctica profesional y ¿por qué no?, en el resto de las facetas de nuestra vida. Debemos de tratar de mejorar nuestra actuación, así como interpretar la actuación de nuestros alumnos, e incluso enseñarles a hacer uso de ella en sus relaciones interpersonales.

Palabras clave

Lenguaje corporal, gestos, comunicación no verbal,

1. LENGUAJE CORPORAL

Es innegable que nuestro cuerpo tiene su propio lenguaje y que este se manifiesta diariamente en nuestras aulas. ¿Cómo es ese lenguaje? ¿Qué transmitimos?.

- Las palabras sólo transmiten el 7% del mensaje que enviamos.
- El tono de voz el 20% a 30%.
- Lenguaje corporal: 60 a 80%
 - Conclusión: Casi el 93% del mensaje se transmite por el tono de voz y el “lenguaje corporal”

Al igual que aprendemos a hablar conociendo las palabras adecuadas, la estructura de la frase más correcta, etc., podemos aprender cuál es nuestro lenguaje corporal, los gestos, las posturas, las miradas, los ademanes, que permitirán comunicar más y mejor. El lenguaje no verbal nos sirve como complemento de la palabra, como sustituto de las mismas y casi siempre como exaltador del contenido de nuestra comunicación, porque las palabras, las frases, los párrafos, los textos, sin gestos, sin miradas, sin movimientos, sin entonaciones, sin velocidad, a veces generan en el otro sentimientos de apatía, rechazo, indiferencia (Caballo (1987)). Porque además del lenguaje o comunicación verbal,



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 21 AGOSTO 2009

utilizamos de manera simultánea el sistema de comunicación no verbal, que definiremos y del que veremos sus elementos más adelante.

Una de las características de los mensajes no verbales es que suelen ser recibidos y transmitidos de manera inconsciente y lo importante es que nos pueden dar muchísima información de lo que está ocurriendo. Es curioso observar que casi siempre nos acordamos más de cómo nos han dicho las cosas, que del contenido real del mensaje.

Por ello, la comunicación no verbal tiene que formar parte consciente de nuestra vida. Nosotros nos comunicamos con nuestros alumnos para dar información técnica o expresar ideas, opiniones, sentimientos, etc. Todo esto se lleva a cabo gracias a la utilización de una serie de herramientas como el cuerpo, las palabras, los sonidos, las imágenes, etc. Que debemos conocer y hacer uso de ellas.

En nuestra área, es bastante importante optimizar el proceso comunicativo, ya que es el pilar fundamental para poder conseguir una intercomunicación fluida entre profesor-alumno y entre los propios alumnos, para mejorar la dinámica de las clases, las relaciones interpersonales, y como consecuencia la adherencia a la actividad que proponemos.

Para ello es importante que los profesores conozcamos muchas de las ideas que exponemos a continuación, así como que hagamos un buen uso de las mismas (utilización de los espacios, gestos posturas, expresiones, etc). ¿Por qué? Porque en toda comunicación se transmite un mensaje, que es:

- 7% verbal (sólo palabras)
- 38% vocal (tono de voz, matices y otros sonidos)
- 55% no verbal

2. ¿QUÉ ES LA COMUNICACIÓN NO VERBAL?

La comunicación no verbal es el conjunto de elementos no verbales que hacen que aumento nuestra comprensión.

Funciones de los elementos no verbales:

- Reemplazar a las palabras y sustituirlas, por ejemplo: los dedos sobre los labios sirve para pedir silencio.
- Repetir lo que se está diciendo, por ejemplo: movemos las manos hacia nosotros cuando queremos que se acerquen, o una pequeña sonrisa indica que lo están haciendo bien.
- Enfatizar, acentuar un mensaje verbal, sobre todo del tipo emocional (aumentamos el volumen de voz cuando es alguna información importante).
- Contradecimos el mensaje verbal usando un tono irónico.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 21 AGOSTO 2009

3. COMPONENTES NO ORALES O CORPORALES

Nos referimos concretamente a la mirada, expresión facial, sonrisa, postura corporal, gestos, las piernas y los pies, las automanipulaciones, el contacto físico, la apariencia personal, los movimientos de cabeza, etc.

3.1. Aspecto personal.

¿Cómo nos perciben los demás?

**“NUNCA TENDRÁ UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD
PARA CAUSAR UNA BUENA PRIMERA IMPRESIÓN”**

Muchos aspectos de nuestra apariencia personal se controlan voluntariamente (vestimenta, pelo, etc) y el fin es la auto representación, es decir, cómo se ve a sí mismo el que así se presenta y cómo le gustaría ser tratado. Este modelo llega directamente al alumno y muchas veces es un modelo a imitar. Así que si, por ejemplo, trabajamos con alumnos que buscan con esa actividad mejorar su apariencia física, yo también cuidaré la mía.

**“EN 4 MINUTOS SE FORJA UNA IMAGEN DE UNA PERSONA
Y NO MUESTRA NI UN 5% DE LO REALMENTE ES”**

- **Vestimenta:** informa sobre la aceptación o no de la norma social.
- **Color:** indica
 - Excitantes: rojo, naranja, amarillo.
 - Relajantes: Azul, verde, violeta.
- **Luz:**
 - Poca luz: comunicación íntima (complicidad).
 - Luz brillante: excitación.

3.2. Contacto corporal.

Hay alumnos a los que una simple palmadita en la espalda para animarles les hace sentir incómodos, mientras que otros lo reciben con gran afecto. Dependerá de la cultura y educación recibida. Con el contacto corporal transmitimos intimidad, y tiene lugar al comienzo y al final de los encuentros. Lo apropiado dependerá del contexto particular, de la edad y de la relación entre la gente implicada.

- Hay que conocer el “CONTEXTO” para interpretarlo adecuadamente.
- Culturas distintas implican gestos distintos.

3.3. Proximidad física.

Depende del entorno físico en que se dé la situación, no sólo de la distancia (pensemos en un ascensor). Normalmente, las distancias más próximas se utilizan para conversaciones más íntimas



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 21 AGOSTO 2009

donde nos dejamos llevar por el tacto y el olor, siendo menos importante el contacto visual, existiendo grandes diferencias interculturales (latinos muy cerca y los suecos o escoceses más alejados).

3.4. Orientación.

Indica las actitudes interpersonales y dependerá de sí mi objetivo es dar más la sensación de que domino y controlo la situación desde la tarima o, simplemente, quiero pasar desapercibida y que ellos se muevan con soltura. Si por ejemplo, les voy a decir a los alumnos algo que necesita de su total atención, me pongo frente a ellos en la pizarra de pie, mientras que si pretendo que se integren y se desinhiban me uniré al grupo y me moveré por él.

Una orientación preestablecida es buena, porque el alumno tiene claro a donde se tiene que dirigir o donde tiene que colocarse cuando llega a una clase (si nos fijamos el primer día de clase nadie sabe donde ponerse, o nadie quiere ponerse en la primera fila, ya que está más o menos establecido que los que se ponen delante son los buenos, por eso es importante que los profesores nos movamos de atrás a adelante o que los alumnos roten sus lugares). Pero los cambios son también igual de importantes, porque si nos acostumbramos a diferentes situaciones, después nos costará menos trabajo adaptarnos a cualquier lugar, a cualquier espacio, etc.

3.5. Postura corporal.

Es otro acto involuntario que puede comunicar importantes señales sociales. La posición del tronco y de los miembros, la forma cómo se sienta la persona, cómo está de pie, etc. Refleja actitudes y sentimientos sobre sí misma y su relación con los otros, así como sus estados emocionales.

“LOS BRAZOS Y LAS PIERNAS SON BARRERAS QUE USAMOS PARA OCULTARNOS”

- Piernas cruzadas: “No estoy de acuerdo...”
- Tobillos cruzados: (Se calla algo)
 - Mentalmente “mordiéndose la lengua”
 - Escondiendo una emoción negativa.
 - Nerviosismo o recelo
 - Reservándose una concesión.

POSTURA

- Condiciona el estado psicológico y a la inversa: Manos extendidas indica relajación.
- Stress: Sentarnos al borde de la silla o realizar movimientos inquietos como ordenar papeles o sacudir una tiza.
- Postura adecuada es sinónimo de ánimo adecuado.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 21 AGOSTO 2009

- Movimiento intencionado: si iniciamos un movimiento y realizamos una súbita parada estamos dudando.
- Espacio – Territorio:
 - Sobrepasar nuestro espacio: “Entrometido”.
 - Territorio:
 - “Ir al suyo, le restamos importancia al asunto”
 - “Traerlo al nuestro le damos oficialidad, para él”
 - Invasión del espacio y territorio: formas:
 - Violación del espacio: mirada fija y prolongada. Cercanía.
 - Invasión: “Quita esto de aquí que me estas invadiendo...”
 - Contaminación (con nuestros rastros): Sentarse en una silla todavía caliente.

Mi postura da signos del estado emocional en el que me encuentro; tenso, relajado, preocupado, etc. Por lo tanto, yo puedo observar también la de mis alumnos, así como corregir algunas de las mías para que al menos no se note (los brazos cruzados sobre el tronco indican barrera, dificultad de diálogo, un apretón de manos da fuerza desmedida indica deseo de agresión).

3.6. Gestos.

Son movimientos de las manos, de los pies o de otras partes del cuerpo. Algunos tienen como objeto comunicar mensajes bien definidos; otros son signos sociales involuntarios que pueden o no ser interpretados. Son básicamente culturales y tienen generalmente significados aceptados en una cultura determinada, cada gesto se emplea con un propósito diferente.

- Las emociones más específicas dan lugar ademanes particulares: cerrar el puño (agresión), tocarse la cara (ansiedad), restregarse la frente (cansancio), rascarse (autoreproche), etc.
- Los gestos también los usamos para completar el lenguaje verbal (cuando señalo a alguien al que me estoy refiriendo, para ilustrar formas, tamaños o movimientos, dar énfasis a lo que estoy diciendo, etc.)
- Sustituyen el lenguaje verbal cuando no podemos hablar.
 - Palmas de manos extendidas: sincero, honesto, abierto, relajado.
 - Manos cerradas, apretadas: frustración o escondemos algo.
 - La cabeza sobre la/s mano/s: aburrimiento, aunque si está acompañada de movimiento de dedos y/o piernas indica nerviosismo.
 - Taparse la boca con las manos: mentira, falsedad, incertidumbre o exageración.
 - Hablar con:
 - Elevado movimiento de manos: emotivo.
 - Escaso movimiento de manos: emocional.
 - Manos sin palabras:



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 21 AGOSTO 2009

- Ante ausencia de expresiones.
- Reafirmando.
- Amenazando o acusando.

“HAY QUE CAMBIAR DE POSTURA PARA EVITAR LA DESCONEXIÓN DE LOS ALUMNOS”

3.7 Lenguaje del rostro.

Se refiere a los cambios que se producen en nuestros ojos, cejas, boca, etc., es un acto que nos da mucha información de la persona y que además se puede controlar, es decir, siento una cosa pero estoy expresando otra.

Hay expresiones muy establecidas, por ejemplo:

- Cejas completamente elevadas, incredulidad.
- Semielevadas, sorpresa.
- Normales, sin comentarios.
- Semifruncidas, confusión.
- Completamente fruncidas, enfado.

Lo mismo ocurre con la boca:

- Si está hacia arriba, agrado.
- Si está hacia abajo, desagrado.

3.8 Inclinaciones de la cabeza.

Es un tipo especial de gesto y tiene dos funciones distintas:

- Como refuerzo recompensado y estimulando lo que ha ocurrido anteriormente (asentir con la cabeza significa que estoy de acuerdo con lo que me estás diciendo o con lo que estás haciendo)
- Para sincronizar una conversación (una inclinación te da permiso para continuar hablando y varias seguidas significa que quiero intervenir).

3.9. Movimientos oculares.

Es un acto complejo que cuando se realiza bien le da una gran sensación de intimidad a la comunicación. Con él podemos conseguir que el alumno centre su atención en nosotros cambiando constantemente nuestro punto de mirada para que no sea siempre el mismo. En situaciones del tú a tú dependiendo de la situación y de la intención, podemos utilizar miradas amorosas, amistosas, agresivas, curiosas, etc.

TIPOS DE MIRADA, “Me fulminó con la mirada”, “Si los ojos matasen...”, “Me comía con los ojos...”



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 21 AGOSTO 2009

- Ausencia de mirada: no existe intimidad (desprecio).
- Mirada huidiza: no existe comunicación real sin contacto visual.
- Desviar la mirada: síntoma de inferioridad, timidez o superioridad despreocupada.
- Mirada directa: somos punto de atención.
- Mirada directa y fija: afecto (según caída de ojos), hostilidad (somos punto de atención sin saber intenciones).
- Que te miren mientras hablas: halaga (existe interés), pero si te miran mientras hablan: perturba.
- Disminuye el contacto visual cuando dos personas no se llevan bien.
- Pupila dilatada indica interés elevado.

3.10. Fallos más habituales.

- Un apretón de manos blando.
- Falta de contacto visual, especialmente durante el saludo.
- Ausencia de sonrisas.
- Falta de entusiasmo durante la presentación.
- Traje arrugado, manchado y zapatos estropeados y sucios.
- Uñas sucias

4. COMPONENTES ORALES O PARA LINGÜÍSTICOS

Acompañan a los elementos verbales y son importantes porque el sonido:

- Es un medio básico de comunicación.
- Comunica sentimientos, actitudes y personalidad.
- Da énfasis y significado al habla.

Estos elementos deben de ir siempre dentro de un contexto. Las mismas palabras se pueden decir de forma completamente distinta, expresando diferentes emociones e incluso diferentes significados (animación, afecto, diversión, ira, aburrimiento, admiración, desesperación, disgusto, antipatía, miedo, impaciencia, alegría, satisfacción y sorpresa). El cambio lo producimos jugando con la calidad de la voz: el volumen, el tono, la velocidad, la calidad y la fluidez. Todos estos aspectos están relacionados con los estados emocionales, por ejemplo, una persona animosa habla muy deprisa y con un tono elevado, mientras que una persona deprimida habla despacio y en un tono bajo.

Las pautas del diálogo y el silencio también nos indican aspectos de la persona, si por ejemplo no te deja terminar de hablar para intervenir, o si por el contrario la pausa entre uno y otro es demasiado larga. A veces también nos juzgan por nuestra forma de hablar, personas con un tono variado de voz, dan sensación de personas dinámicas y extravertidas, mientras que aquellas que hablan con un habla lenta y monótona los juzgan como fríos, perezosos y retraídos. Es decir, un mismo mensaje puede ser menos importante e incluso contradictorio dependiendo del tono de voz con que se diga.

Los elementos que analizaremos dentro de la paralingüística son los siguientes:



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 21 AGOSTO 2009

4.1. Volumen.

Su función consiste en hacer que un mensaje llegue hasta un potencial oyente. Un volumen demasiado bajo puede hacer que el que habla sea ignorado o que el oyente se irrite por el esfuerzo continuo que debe realizar para oír al hablante. Un volumen demasiado alto puede producir que la gente se marche o evite futuros contactos.

Es importante variar el volumen de voz para atraer la atención del oyente, para dar la sensación de que lo que se dice es interesante y hacer o no énfasis en determinadas ideas del discurso o mensaje a transmitir. Una voz que varía poco su volumen no será interesante escucharla.

4.2. Tono.

Es la calidad vocal o resonancia de la voz producida principalmente como resultado de la forma de las cavidades orales. Influye en las impresiones que nos formamos de las actitudes interpersonales y puede negar el contenido de las palabras que se están empleando (tono sarcástico). Aunque una presentación uniforme y bien modulada de conversación es convincente y no intimidada, es muy importante para generar el interés y la implicación del oyente cambiar el tono, es decir, realizar inflexiones de voz.

4.3. Fluidez/ Perturbaciones en el habla.

Las vacilaciones, falsos comienzos y repeticiones, son bastantes normales en las conversaciones diarias, sin embargo, las perturbaciones excesivas pueden causar una sensación de inseguridad, incompetencia, poco interés o ansiedad. Se consideran tres tipos de perturbaciones en el habla:

- Muchos períodos de silencio sin rellenar.
- Empleo excesivo de “palabras relleno” durante las pausas (ya sabes, bien, bueno, eh, uhh)
- Repeticiones, tartamudeos, pronunciaciones erróneas, omisiones y palabras sin sentido.

4.4. Claridad.

Algunas personas farfullan las palabras, hablan arrastrándolas, chapurrean, hablan a borbotones o tienen un acento excesivo, todo esto puede desagradar mucho a quien nos está escuchando. Es importante ser claros para lograr que el mensaje llegue al oyente sin interpretaciones erróneas o lagunas que le hagan perderse parte de la información que le queremos dar.

4.5. Velocidad o ritmo.

Si se habla muy lentamente, los que escuchan podrían impacientarse o aburrirse, si lo hacemos rápidamente, los oyentes podrían tener dificultades para comprender. La velocidad también nos da otro tipo de información psicológica, por ejemplo el habla lenta podría indicar tristeza, afecto o aburrimiento; y el habla rápida podría indicar alegría o sorpresa. Los cambios de ritmo le dan un estilo más interesante al discurso. Por lo que nos prestarán mayor atención.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 21 AGOSTO 2009

4.6. Pausas.

Nos permiten relajarnos y respirar de un modo concreto, sin atropello, así como dar énfasis a las ideas que acabamos de expresar, o una palabra en medio de la frase que es significativa y pensar en lo que el hablante dirá a continuación. También posibilita que en el oyente se genere expectativas de respuesta y reflexione sobre aquello que se dijo en último lugar. Se aconseja que exista una pausa al comienzo del discurso, después de cada idea principal y antes de la conclusión. En la medida de lo posible se debe reducir las pausas sonoras.

4.7. Consejos a nivel de la comunicación no verbal oral son:

- Hablar con voz fuerte y clara (para que nuestro mensaje llegue bien y para dar aire de seguridad a lo que estamos diciendo).
- Proyectar la voz para toda la sala (postura erguida dirigiendo la mirada y la barbilla hacia delante y hacia los lados, nunca hacia abajo).
- Hablar rápido cuando el contenido es menos relevante (a veces damos información a nuestros alumnos que no tiene demasiado interés para ellos, podemos decirlo pero sin detenernos en ello).
- Utilizar la voz para expresar la personalidad y provocar emociones o sentimientos en el oyente (para transmitir tranquilidad hablo tranquilo/a, para demostrar autoridad hablo fuerte y claro, si quiero ser amable hablo dulce y tranquilo/a, etc.)

5. CONCLUSIÓN.

La información que damos a través del canal visual tiene la ventaja de conducir mayor información que el canal auditivo. Las diferentes maneras que tenemos de expresar un mensaje deben de ir acompañadas de demostraciones, ayudas visuales y medios visuales auxiliares, empleando cada profesor el que vaya más acorde con sus posibilidades.

Las ideas básicas tratadas han sido las siguientes:

- La **expresión de la cara**: a través de ella señalamos el grado de atención y de actividad o disposición para la acción, tanto nuestra como de los alumnos. Con ella transmiten estados de ánimo y actitudes interpersonales, pudiendo descubrir a través de ella si han entendido el mensaje que se expresa en ese momento, etc.
- El **intercambio de miradas**: si nos miramos de frente, significa que estamos dispuestos a compartir la comunicación. Si insistimos con nuestra mirada en aquellos alumnos que están más despistados, conseguiremos captar su atención. La mirada nos da mucha información de lo que está pasando, es importante que aprendamos a descifrar ciertos mensajes (“estoy perdido”, “ya no puedo más” etc.). Mírales a la cara.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 21 AGOSTO 2009

- Los **gestos y movimientos del cuerpo**: se pueden utilizar como ilustradores acompañando el mensaje verbal, o expresar estados de ánimo como nerviosismo, apatía, miedo, etc. Estando condicionado todo ello por el tipo, frecuencia y la intensidad de los movimientos.
- Las **distancias interpersonales y los fenómenos especiales**: cuidar la distribución del material en la sala, la colocación del profesor y de los alumnos, fundamentalmente el movimiento del profesor para dar conocimiento de los resultados. La distribución de los alumnos debe de ser variada, que no se pongan en primera fila siempre los mismos, que no hagan siempre los mismos grupos o parejas, que no se desplacen siempre de la misma manera, etc.
- En cuanto al **aspecto externo**: hay que darle más importancia al principio del proceso, la primera imagen que demos va a marcar muchas relaciones interpersonales. También debemos adaptar nuestra vestimenta al tipo de clases que ofrecemos y al grupo de alumnos al que van dirigidas. Es interesante observar la vestimenta y/o apariencia de nuestros alumnos, porque nos pueden dar información de ciertos aspectos de la personalidad, clase social, aseo personal, de grandes cambios en el periodo que lleven trabajando con nosotros, etc.
- En cuanto al **trato general con los alumnos**: observa si están cansados, si les resulta difícil lo que les has propuesto, si entienden lo que estás diciendo, si quieren decirte algo, etc.

“NOSOTROS TRABAJAMOS CON NUESTRO CUERPO POR LO QUE SERÁ DE VITAL IMPORTANCIA EXPRESARNOS, MANEJARNOS Y SENTIRNOS EN TOTAL ARMONÍA CON ÉL”

BIBLIOGRAFÍA

- Ruano Arriagada, M.T (2009): La comunicación no verbal del profesor en las clases colectivas. *Actividad Física y Expresión Corporal*, (1-16)

Autoría

- Nombre y Apellidos: María del Carmen Molina Garrido
- Centro, localidad, provincia: I.E.S. Infante Don Fadrique, Quintanar de la Orden, Toledo
- E-mail: mcmoga@hotmail.com