

## **La comunicación no verbal en el aula**

### ***The non-verbal communication in the classroom***

ELENA FERNÁNDEZ MARTÍN

LICENCIADA EN PERIODISMO. PROFESORA EN EL CES DON BOSCO

---

#### **Resumen**

El principal propósito de este artículo reside en explicar y resumir los aspectos más importantes de la comunicación no verbal. En este sentido, este trabajo está enfocado a recoger unas líneas esenciales sobre lenguaje corporal con el objetivo de que puedan ser útiles a actuales y futuros docentes.

**Palabras claves:** educación, comunicación, comunicación no verbal, lenguaje corporal.

#### **Abstract**

The main purpose of this article is to explain and summarize the most important aspects of the non-verbal communication. Thus, it is focused on gathering several guidelines about body language in order to provide the current and future teachers with some useful tools for their teaching.

**Key words:** education, communication, non-verbal communication, body language.

## **1. INTRODUCCIÓN**

Vivimos en la era de la comunicación. Actualmente, y gracias al vertiginoso avance de las nuevas tecnologías, la comunicación verbal, tanto oral como escrita, es posible de forma inmediata. La telefonía móvil e Internet son los ejemplos más claros de dos nuevos canales que brindan al emisor un sinfín de posibilidades para hacer llegar el mensaje al receptor. Sin embargo, a menudo, estos mensajes pueden ser malinterpretados. La falta de entonación, de gestos o de volumen en los mensajes verbales puede inducir a una comprensión incompleta o incluso a error. Es la ausencia de comunicación no verbal.

Es fácil para todos comprender la importancia de la comunicación no verbal en los momentos cotidianos, pero es obvio que ésta se hace todavía más relevante en el desempeño de algunas profesiones. Así ocurre, sin duda, en el caso de la docencia.

Una de las principales funciones del docente reside en la transmisión de conocimientos al alumno. Sin embargo, esta transmisión de conocimientos no puede llevarse a cabo de forma aséptica o automatizada. La comunicación no verbal es un recurso irremplazable en el ámbito educativo ya que de ella depende, en gran medida, el logro del objetivo docente. Es necesario que el maestro o profesor conozca las posibilidades del lenguaje corporal y domine los tres principales ámbitos de estudio de este sistema de comunicación no verbal relativo a dicho lenguaje (la kinesia, la proxémica y la paralingüística) para que pueda transferir la información deseada de forma integral.

## **2. LA COMUNICACIÓN HUMANA**

El diccionario de la Real Academia Española ofrece varias definiciones para el término comunicación. Una de ellas, la que más se ajusta a nuestro ámbito de estudio, dice así: «transmisión de señales mediante un código común al emisor y al receptor».

Sin embargo, aunque esta definición sea correcta, resulta algo laxa a la hora de hablar de comunicación humana. Debemos entender que para poder hablar de comunicación humana es estrictamente necesario que entre el emisor y el receptor tenga lugar un entendimiento significativo. Es decir; la mera transmisión de señales, aunque es obviamente esencial, no es suficiente. La comunica-

ción humana tiene su principal fundamento en la comprensión, por parte del receptor, de las señales que el emisor transmite por los diferentes y/o posibles canales de comunicación.

En este sentido, podemos señalar cinco axiomas fundamentales de la comunicación humana (Watzlawick, 1993).

– *Es imposible no comunicar.*

De la misma forma que es imposible no comportarse, pues la no conducta no existe, es imposible no comunicar. En una situación de interacción, toda conducta tiene valor de mensaje, es decir, de comunicación. Actividad o inactividad, palabras o silencio, siempre influyen sobre los demás con valor de mensaje, quienes también responden a lo que entendieron del mensaje. La intencionalidad no es un requisito para la comunicación.

– *Toda comunicación tiene un nivel de contenido y un nivel de relación, y el segundo siempre califica al primero.*

En todo proceso comunicativo se da un nivel contenido; es decir, cuando nos comunicamos siempre hay un mensaje, ese algo que es lo que queremos transmitir. Y, además, se da también un nivel de relación que hace referencia al vínculo que une al emisor y al receptor, o lo que es lo mismo, la relación que hay entre ambos. Dependiendo cual sea la relación entre emisor y receptor, el nivel de contenido se planteará de una forma u otra; así, aunque el trasfondo del mensaje pueda ser el mismo o similar, no nos comunicamos de igual forma con amigos y familiares que, por ejemplo, con un desconocido o con alguien que se sitúa por encima de nosotros en la jerarquía laboral. Es por esto por lo que decimos que el nivel de relación determina el nivel de contenido en todo proceso comunicativo. Al mismo tiempo, podemos ver que en el proceso de comunicación humana tiene también lugar la *metacomunicación* ya que el receptor interpreta el contenido del mensaje en función de la relación que tiene con el emisor.

– *Toda comunicación se establece según una secuencia de puntuación.*

Debemos entender que el emisor y el receptor estructuran el flujo de información de forma diferente. A menudo, tendemos a creer que la

conducta del otro es la causa de la propia conducta, cuando lo cierto es que la comunicación humana no puede reducirse a un sencillo juego de causa-efecto, sino que es un proceso cíclico, en el que cada parte contribuye a la continuidad (o ampliación, o modulación) del intercambio.

– *Los seres humanos se comunican tanto analógica como digitalmente.*

Como ya hemos dicho, la comunicación humana no se restringe o limita a la transmisión de señales o palabras; en la comunicación humana es tan importante lo que se dice (nivel digital de la comunicación) como el cómo se dice (nivel analógico de la comunicación).

– *Todos los intercambios de comunicación son simétricos o complementarios.*

Según estén basados en la igualdad o en la diferencia, el proceso de comunicación humana puede ser simétrico o complementario.

Los intercambios comunicacionales simétricos son aquellos que están basados en intercambios igualitarios. Es lo que se conoce también como comunicación horizontal, que tiene lugar entre iguales; es decir, entre hermanos, amigos, parejas...

Por otro lado, los intercambios comunicacionales complementarios son los que están basados en una estructura aditiva; es decir, donde un interlocutor se acopla, de alguna manera, al otro. Son intercambios basados, generalmente, en el principio de autoridad. Hablaríamos, por tanto, de una comunicación vertical que es la que se puede dar entre un jefe y un empleado, un médico y un paciente o un profesor y un alumno...

### **3. LAS DOS CARAS DE LA COMUNICACIÓN: COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL**

La comunicación es un acto muy complejo donde participan de manera consciente e inconsciente manifestaciones diversas. No sólo se dicen o se interpretan cosas con las palabras que pronunciamos u oímos, es decir, mediante la lengua que hablamos y escribimos, sino que el silencio que guardamos en un determinado momento o el tono de voz o entonación que usemos puede apor-

tar significados más allá de las palabras. Y además, en cada acto comunicativo hay un comportamiento físico, corporal y gestual que expresa tanto como las palabras. Gestos, distancias, posturas, miradas, tics, la manera de vestirnos y adornarnos, forman parte de la comunicación. Esto implica que se consideren dos lenguajes: el lenguaje verbal y el lenguaje no verbal. (Mosqueda, 2005).

#### 4. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL: UNA IMAGEN VALE MÁS QUE MIL PALABRAS

*El concepto de comunicación no-verbal ha fascinado, durante siglos, a los no científicos. Escultores y pintores siempre tuvieron conciencia de cuánto puede lograrse con un gesto o una pose especial; y la mímica es esencial en la carrera de un actor. El novelista que describe la forma, en que el protagonista "aplastó con rabia el cigarrillo" o "se rascó la nariz, pensativamente" está penetrando en el terreno de la comunicación no-verbal (Davis, 1992).*

Actualmente, cada vez son más las disciplinas de estudio que confieren a los sistemas de comunicación no verbal un gran protagonismo en el ámbito de la comunicación humana. Y es que, aunque a menudo no seamos conscientes de ello, la comunicación no verbal está presente de forma constante en nuestro ámbito de expresión diaria. Si nos fijamos, veremos que la comunicación no verbal tiene lugar a través de una infinidad de signos que pueden ser muy diferentes entre sí pero que son más cotidianos de lo que muchas veces pensamos. Las imágenes sensoriales (visuales, táctiles u olfativas), los sonidos, los gestos o los movimientos corporales conforman, entre otros, el amplio abanico de posibilidades que la comunicación no verbal nos ofrece.

En este sentido podemos afirmar que la comunicación no verbal mantiene una relación muy estrecha con la comunicación verbal ya que, a menudo, se emplean de forma simultánea. Además, en muchas ocasiones, esta primera actúa como reguladora del proceso de comunicación pues puede contribuir a ampliar o reducir el contenido del mensaje.

Sin embargo, debemos tener en cuenta que el término comunicación no verbal engloba dos sistemas de comunicación diferentes:

- El lenguaje icónico: este sistema de comunicación hace referencia a las imágenes sensoriales que en ocasiones pueden ser universales (código

Braille o las señales de tráfico), semi-universales (el lenguaje de signos) o, incluso, secretas y/o particulares de un determinado colectivo (las señales de los árbitros de fútbol).

- El lenguaje corporal: todos nuestros movimientos o gestos, el tono de voz que empleamos, nuestra forma de vestir e incluso nuestro olor corporal forman parte del mensaje cuando nos comunicamos con los demás y son estos elementos los que conforman el lenguaje corporal.

Tal y como ya se mencionó en la introducción, este artículo pretende profundizar en las posibilidades que el lenguaje corporal ofrece al docente; así pues, a continuación vamos a detenernos en explicar los tres ámbitos de estudio del sistema de comunicación no verbal relativos al lenguaje corporal.

## 5. EL LENGUAJE CORPORAL: ALGO MÁS QUE PALABRAS

Aunque no siempre reparamos en ello, es en el lenguaje corporal donde reside la mayor parte de la información que se transmite en los intercambios comunicativos. De hecho, algunos estudios señalan que el 93% del impacto comunicativo corresponde al componente no verbal, mientras que tan sólo el 7% guarda relación con el componente verbal. (Meharabian, 1972).

Si bien esta afirmación porcentual nos puede parecer algo excesiva, en lo que sí coinciden los expertos de la comunicación es en el hecho de que durante la transmisión de mensajes, sólo una pequeña parte de la información que el receptor recibe del emisor procede de sus palabras y se estima que entre un 60 y un 70% de lo que se comunica se hace a través del lenguaje corporal. (Muñoz, 2005).

De acuerdo con esto, podemos diferenciar tres ámbitos de estudio del lenguaje corporal: la kinesia o cinesia, la paralingüística y la proxémica.

a) *Kinesia o cinesia*: «El rostro es el espejo del alma, y los ojos, sus delatores» Marco Tulio Cicerón.

El término *kinesia* es de etimología griega y significa movimiento. Enmarcado en el ámbito del lenguaje corporal, la kinesia hace referencia al estudio sobre la comunicación no verbal que expresamos a través de los movimien-

tos del cuerpo. Podemos señalar cinco fuentes diferentes de comportamientos kinésicos.

- La postura corporal: dependiendo de cuál sea nuestra posición, la orientación y/o el movimiento del cuerpo estaremos enviando un mensaje u otro a nuestro receptor.
- Los gestos: si desde el ámbito kinésico hablamos de gestos, estamos refiriéndonos a los movimientos realizados, principalmente, con la cabeza, los brazos y las manos. Hay que tener en cuenta que los gestos son señales que no siempre emitimos de forma intencionada sino que en ocasiones los producimos de forma inconsciente. Además, algunos tienen un único significado susceptible de ser entendido por todos (agitar la mano en señal de saludo) y otros pueden ser polisemánticos.
- La expresión facial: su principal función reside en la expresión de nuestras emociones. Pero, además, puede ser también una forma de expresar nuestra personalidad, una actitud determinada en un momento concreto hacia nuestro receptor o incluso puede llegar a ser también una fuente de expresión del deseo o la necesidad de comunicarse con los demás.
- La mirada: aunque podría estudiarse englobada en el ámbito kinésico relativo a la expresión facial, los expertos consideran que la mirada conforma otra fuente de comportamiento kinésico por su fuerza y enjundia a la hora de transmitir; así, la mirada se estudia de forma aislada por su fuerte protagonismo en la comunicación no verbal.
- La sonrisa: en relación a la kinesia, la sonrisa se entiende como la mejor forma para expresar simpatía, alegría o felicidad. Además, los comunicólogos aseguran que una sonrisa relaja la tensión y puede hacer que situaciones incómodas sean más llevaderas.

*b) La paralingüística: el cómo también es importante*

Todos, en alguna ocasión, nos hemos sentido molestos u ofendidos no por lo que nos han dicho, sino por cómo nos lo han dicho. En esta línea, la paralingüística se encarga de estudiar la parte de la comunicación no verbal que expresamos con nuestra voz. Tono, ritmo y volumen son los tres elementos

que nos permiten modular la forma en que vocalmente transmitimos nuestros mensajes.

- El tono: es un claro indicador de nuestro estado emocional. Dependiendo de la conversación, adecuamos nuestro tono para mostrar nuestros sentimientos e incidir en el objetivo de nuestro mensaje. Así, una maestra enfadada con sus alumnos puede utilizar un tono más áspero para demostrar su desaprobación, mientras que una madre que intente consolar a su hijo utilizará un tono dulce y protector.
- El volumen: un volumen de voz inapropiado para una situación determinada puede producir en el receptor cierto rechazo o sensación de estridencia. De la misma forma que todos entendemos que no es apropiado gritar en un cine, una capilla o una biblioteca, hablar demasiado alto puede suponer una actitud de superioridad. Por el contrario, hablar habitualmente con un tono excesivamente bajo expresa un sentimiento de timidez o introversión por parte del emisor.
- El ritmo: este último elemento paralingüístico hace referencia a la fluidez verbal con la que nos expresamos. Un ritmo excesivamente lento denota desinterés, distracción o frialdad. De forma opuesta, expresarnos con un ritmo vivo o animado facilita la conversación y el contacto entre los interlocutores.

*c) La proxémica: una cuestión de espacio vital*

Este último ámbito de estudio del lenguaje corporal se centra en la forma en la que cada interlocutor utiliza y estructura su espacio más inmediato.

Hablamos, por tanto, de elementos como la proximidad física en la interacción comunicativa y el contacto personal. Sin embargo, hay que tener en cuenta que ambos factores tienen una gran carga cultural por lo que estos aspectos pueden variar mucho de una persona a otra. Siempre hemos oído, por ejemplo, que las personas procedentes de los países nórdicos son más frías o menos afectivas que otras que sean oriundas de alguna zona caribeña... Si bien no se puede generalizar y sería erróneo recurrir a este tipo de axiomas o tópicos, podemos entender que en cierta medida el factor cultural determina el uso que cada ser humano hace de su espacio personal.



Pero más allá de las diferencias culturales, todos podemos llegar a sentir una sensación de incomodidad o tensión cuando nuestro interlocutor invade sin justificación aparente ese espacio personal que todos poseemos. Sin embargo, hay situaciones en las que todos aceptamos que éste se vea reducido. Estaríamos hablando, por ejemplo, de momentos en los que nos vemos inmersos en algún tipo de tumulto o congregación excesiva de gente como puede ser un vagón de metro o una manifestación. Lógicamente, tampoco tenemos problema a la hora de transigir con el hecho de que nuestra pareja trasgreda nuestro espacio personal.

A la hora de hablar de contacto físico, hay que señalar que algunas situaciones son más propicias que otras para interactuar físicamente con nuestro interlocutor. Un ambiente discernido, una fiesta, un momento de confianzas o un intento de consuelo son momentos en los que el contacto físico facilita la transmisión del mensaje ya que puede entenderse como una manifestación de amistad, cercanía o empatía con el receptor. Por el contrario, el contacto físico que tiene lugar en una situación inadecuada o se produce de forma brusca o inesperada por parte de alguno de los participantes en el intercambio comunicativo puede malinterpretarse y dar lugar a error en el proceso comunicativo.

Finalmente, hay que precisar que si el contacto físico se sucede en un intercambio de comunicación de carácter complementario (comunicación vertical) es siempre la persona que ostenta una situación de dominio quien lo llevará a cabo. Así, puede resultar natural que un médico coloque su mano en el hombro de un paciente o una persona mayor revuelva la cabellera de un niño, pero nunca al revés.

## **6. EL LENGUAJE CORPORAL COMO HERRAMIENTA DOCENTE**

Tal y como hemos explicado hasta este momento, la comunicación no verbal es esencial en el proceso comunicativo. Si queremos que nuestros intercambios comunicativos sean de carácter significativo es necesario que la transmisión del mensaje aúne el lenguaje verbal y el lenguaje no verbal. Del mismo modo, si queremos hablar de una transmisión de contenidos completa dentro del aula es menester que el maestro o profesor haga uso de la comunicación no verbal como si de una herramienta docente más se tratara. Utilizar

bien las estrategias de comunicación no verbal y adecuar el lenguaje corporal al ámbito educativo proporcionará al alumno una mejor comprensión del mensaje o contenido.

Es por esto por lo que en este último apartado, vamos a intentar recoger algunas directrices prácticas que los expertos (Burón, 1997; Cazden, 1992; Hervás, 1998; Parejo, 1995; Poyatos, 1994) señalan para que el docente pueda mejorar de forma sencilla sus habilidades relativas a la comunicación no verbal y/o el lenguaje corporal.

– *Una buena forma de empezar la clase es sonreír al entrar en el aula.*

La sonrisa es un gesto que universalmente está concebido como un gesto de carácter pacificador. Entrar en la clase sonriendo transmite cercanía y una actitud amigable y conciliadora para con nuestros alumnos. Libera tensiones y es una buena forma de anunciar a los chicos nuestra buena disposición. Se trata de transmitir que el proceso de enseñanza-aprendizaje, aunque a veces pueda resultar costoso, es algo grato para todos. Además, es un gesto que posee un efecto reflejo ya que una sonrisa atrae la sonrisa de los que tenemos enfrente; en nuestro caso, de nuestros alumnos y esto nos ayudará a conectar con ellos desde el principio de la sesión.

– *El profesor debe situarse de frente a sus alumnos ya que esta orientación supone un mayor nivel de implicación con los alumnos.*

Situarnos de cara a los alumnos es algo que todos los docentes entendemos como habitual. Nos resultaría extraño, incómodo y poco práctico dar una explicación mirando a la pared. Sin embargo, en ocasiones el docente se comunica de forma verbal al mismo tiempo que escribe en la pizarra, es decir, de cara a los alumnos, o mientras toma notas o escribe. Es muy recomendable evitar estos momentos. Como ya hemos comentado anteriormente, la transmisión del mensaje verbal debe ir acompañado de la comunicación no verbal. En este sentido, cuando, por ejemplo, escribamos en la pizarra es conveniente que interrumpamos nuestro mensaje. La forma más adecuada de dirigirnos a los chicos es situándonos de frente a ellos. Esto nos ayuda a transmitir nuestra implicación y al mismo tiempo a demostrar seguridad y confianza en aquello que estamos contando o explicando.

- *Cruzar los brazos o situarse constantemente detrás de la mesa del profesor no son actitudes positivas pues indican una actitud negativa o defensiva.*

La postura corporal que adoptemos en el aula es muy importante pues de ella se desprenden muchos matices de nuestra actitud en la labor docente. Ya hemos dicho que lo ideal es situarse frente a los alumnos, pero además hemos de tener en cuenta que el maestro o profesor que enseña estando de pie transmite sus conocimientos con más fuerza y energía que aquel que lo hace sentado. La mesa del profesor es un elemento de apoyo que en ocasiones es muy útil y necesario pero no debe utilizarse como un elemento de separación con los alumnos. Esto genera un efecto de distanciamiento y da una sensación defensiva que es conveniente eliminar siempre que nos sea posible. Del mismo modo, los brazos cruzados dan a entender a los chicos que tenemos hacia ellos una actitud defensiva y poco conciliadora. Les resultará difícil acceder a nosotros si perciben una actitud hostil o poco amigable por nuestra parte.

- *Si queremos transmitir una sensación de seguridad es bueno pasearse por todo el aula. Sin embargo, un movimiento incongruente o excesivo puede distraer a los alumnos y además puede transmitir sensación de nerviosismo.*

Una buena fórmula para transmitir seguridad y confianza es caminar por el aula. Siempre que la disposición de la clase lo permita, es bueno pasear entre las mesas de los alumnos al tiempo que explicamos. Además, esto nos ayudará a conseguir que los alumnos sigan con mayor interés aquello que les estamos transmitiendo. Es también una forma de mantener un clima de escucha en la sesión e implicar a todos los alumnos en ella. Por el contrario, quedarnos fijos en un punto de la clase puede suponer que aquellos alumnos que se encuentran más distanciados físicamente de nosotros desvíen su atención hacia otros menesteres.

Pero hay que tener cuidado, ya que aunque el movimiento transmita dinamismo y esto ayude a fomentar una actitud participante por parte del alumnado, un excesivo movimiento por parte del docente puede resultar poco armónico y da una sensación de nerviosismo que no queremos que los alumnos perciban. El movimiento del docente debe ser dinámico, mas nunca debe resultar estridente por ser excesivo o brusco.

– *Es importante que el docente mire a los ojos de sus alumnos. Favorece la comunicación.*

La mirada es una fuente de información que complementa la información auditiva; expresa emoción; es comunicadora de la naturaleza de la relación interpersonal y regula el acto comunicativo. Con ella podemos indicar que una interacción nos interesa, nos sorprende, nos disgusta, nos agrada...

Mirar a los ojos de nuestros alumnos es, sin duda, una de las mejores fórmulas para captar su atención. Cuando hablamos, necesitamos tener la certeza de que alguien nos está escuchando. Y el que escucha requiere saber que su atención es tenida en cuenta y que el que habla se está dirigiendo a él. Este intercambio de sensaciones relacionadas con la necesidad de sentirnos escuchados y correspondidos viene dado por el contacto ocular. Mantener este contacto ocular con los chicos no sólo nos permite captar su atención, sino también darnos cuenta de si están comprendiendo, o no, lo que estamos contando, percibir su interés o su aburrimiento... La mirada es un elemento importantísimo de *feedback*. Por el contrario, evitar el contacto ocular o mirar a nuestros alumnos de forma esporádica y esquiva impide la retroalimentación y, además, nos resta credibilidad.

– *El tono del maestro o profesor debe ser sosegado a la vez que firme para poder transmitir seguridad.*

Dicen los expertos que el tono es un reflejo emocional; en este sentido, el tono del maestro debe ser sosegado y firme para transmitir seguridad pero es innecesario, a no ser que una situación puntual lo requiera, que nuestro tono sea excesivamente áspero o duro. Un tono de voz que por norma es seco o especialmente adusto produce desasosiego en aquel que escucha y, lejos de transmitir autoridad, lo que los oyentes, en nuestro caso los alumnos, perciben es un enfado o un desagrado constante al mismo tiempo que injustificado.

– *El tono de voz del docente debe ser el adecuado ajustándose al espacio físico en el que se encuentre.*

Todos entendemos que hablar excesivamente alto en una capilla o durante la proyección de una película en un cine es inadecuado; del mismo modo que susurrar en un ambiente bullicioso como, por

ejemplo, un partido de fútbol, impide la comunicación puesto que nuestro proceso comunicativo será inefectivo. Pues si hablamos de ejercer la labor educativa, la pauta debe ser la misma. El volumen de voz del maestro o profesor debe adaptarse a la situación en la que se encuentre. Dependerá mucho del aula y de las condiciones acústicas de la misma, pero como norma general un volumen de voz excesivamente bajo impedirá que los alumnos escuchen y un volumen excesivamente alto siempre es perjudicial cuando hablamos de la transmisión de contenidos puesto que esto puede generar cierta inquietud o malestar en los discentes. Si bien, es cierto que elevar el volumen de la voz en un momento puntual puede hacer que los alumnos focalicen su atención en nosotros, pero no se debe abusar de ello o establecer como sistema para el reclamo de la atención. El grito, como norma general, no es una herramienta docente válida ya que lo que transmite es frustración e incapacidad para mantener la atención del alumnado y además denota la intención de dominio por parte del profesor.

— *No se debe menospreciar el valor comunicativo del silencio. Una pausa silenciosa en el momento oportuno motiva a los alumnos a participar en la dinámica del aula.*

Durante mucho tiempo, el silencio ha sido considerado, de forma negativa, como la ausencia del habla. Sin embargo, este argumento resulta un tanto reduccionista. El silencio debe ser comprendido en su contexto y entender que puede llegar a tener un significado polisémico. Hay diferentes tipos de silencios. Incluso el silencio que se deriva del hecho de no saber qué contestar es un elemento de comunicación muy potente.

En nuestro caso, el silencio puede ser utilizado como un elemento de interacción. Hacer una pausa silenciosa que, además vaya acompañado de ciertos movimientos gestuales como un levantamiento de cejas o un adelantamiento de la cabeza invitarán a nuestros alumnos a participar en la dinámica de la clase.

Por otro lado, el silencio también puede ser utilizado por el maestro o profesor para transmitir a los discentes un mensaje de reprobación o amonestación que, en ocasiones, resulta mucho más efectivo que el grito.

Además de estas directrices, los docentes deben tener en cuenta que hay una serie de pautas gestuales que siendo cotidianas, y muchas veces inconscientes, nos permitirán transmitir mensajes positivos o deseables al alumnado. A continuación recogemos una relación de aquellas actitudes corporales que nos pueden ayudar a los profesores a mejorar nuestra comunicación no verbal.

- Caminar erguidos nos ayuda a transmitir confianza y seguridad en nosotros mismos frente a los chicos.
- Asentir y/o inclinar la cabeza ligeramente mientras un alumno interviene denota interés por lo que él está comunicando y ayuda a reforzar su confianza.
- Debemos evitar fruncir el entrecejo frente a la intervención de un alumno ya que es un signo inequívoco de desaprobación y esto puede producir retraimiento en él. Tampoco es positivo apretar los labios fuertemente ya que puede suponer este mismo efecto.
- Es importante, siempre que nos sea posible, intercalar durante nuestras explicaciones sonrisas cálidas y francas. Esto genera buen ambiente y demuestra nuestra buena disposición.
- Los movimientos de nuestras manos también son importantes. Las palmas de las manos abiertas expresan sinceridad e invitan a los interlocutores a participar en la conversación o, en nuestro caso, en la dinámica de la clase. Por el contrario, mantener los puños cerrados denotan nerviosismo o incluso enfado.
- Frotarse las manos puede ser interpretado como un signo de interés pero repetir este gesto con cierta frecuencia expresa una actitud impaciente que el alumno puede asumir como un reproche.
- Además del tono y el volumen, ya hemos comentado que la paralingüística también estudia el ritmo de la voz. Es importante que los profesores hablen con un ritmo ligero y animoso ya que esto es fundamental para mantener la atención de los alumnos.

Finalmente, y a modo de conclusión final, sería bueno apuntar que los gestos y posturas que conforman la comunicación no verbal no pueden o no deben ser interpretados de manera aislada. La comunicación no verbal debe ser con-

textualizada y entendida como una herramienta más dentro del proceso comunicativo. Sin embargo, conocerla y dominar los principales aspectos del lenguaje corporal ayudará al docente a realizar una transmisión completa y óptima del mensaje.

## BIBLIOGRAFÍA

- Burón, J. (1997). *Motivación y aprendizaje*. Bilbao: Mensajero.
- Cazden, C.B. (1992). *El discurso en el aula. El lenguaje de la enseñanza y del aprendizaje*. Barcelona: Paidós.
- Davis, F. (1992). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza.
- Hervás, G. (1998). *La comunicación verbal y no verbal*. Madrid: Playor.
- Meharabian, A. (1972). *Non verbal communication*. Illinois-Chicago: Aldine-Atherton.
- Mosqueda, I. (2005). *Lenguaje para todos*. <[Http://www.fundacionempresaspolar.org](http://www.fundacionempresaspolar.org)>. [Consulta: 23/10/10].
- Muñoz, A. (2005). *Comunicación no verbal*. <[Http://www.cepvi.com](http://www.cepvi.com)> [Consulta: 25/11/2010].
- Parejo, J. (1995). *Comunicación no verbal y verbal*. Barcelona: Paidós.
- Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal: cultura, lenguaje y conversación*. Madrid: Istmo.
- Watzlawick, P. (1993). *Teoría de la comunicación humana. Interacciones, patologías y paradojas*. Barcelona: Herder.