

# **La importancia de la comunicación no verbal en la enseñanza del diseño en materias prácticas y ergonomía**

**Autor:** Maestro Daniel Casarrubias Castrejón

## **Resumen:**

En este documento, sobre la importancia de la comunicación no verbal en la enseñanza del diseño, se analiza la trascendencia de ésta en la formación del futuro diseñador. Para ello nos remitiremos en un primer momento al campo de la comunicación y los factores que en él inciden, para delimitar y dimensionar la importancia de cada uno de ellos.

Es importante aclarar que los dos canales de comunicación, el auditivo (comunicación verbal) y el visual (comunicación no verbal en el área gestual) son incluyentes y potenciadores de una comunicación eficaz, en particular en el área educativa. Por lo anterior es importante que el docente del diseño conozca cuáles son los mecanismos que se utilizan en este proceso para poder enviar y recibir correctamente los mensajes que se generan en el salón de clases.

Entendemos a la comunicación como “un proceso de transferencia y comprensión de conocimientos dentro de un marco de una búsqueda común; siendo ésta la generación y creación de conocimiento”. Esta acción se logra gracias a la relación que se da entre un emisor y un receptor; donde la comunicación tiene doble vía direccional con respuestas de diferente magnitud y velocidad.

Esta experiencia comunicacional será más rica si los actuantes conocen su proceso, componentes y su significación. Así al integrar dos o más canales en ella los participantes deben tener clara su potencialidad e influencia que generarán en el otro. Por lo anterior es necesario hacer una breve explicación de lo que entendemos como comunicación verbal, para posteriormente entrar en materia sobre el tema que nos ocupa que es la comunicación no verbal.

## **Introducción**

En este documento, sobre la importancia de la comunicación no verbal en la enseñanza del diseño, se analiza la trascendencia de ésta en la formación del futuro diseñador. Para ello nos remitiremos en un primer momento al campo de la comunicación y los factores que en él inciden, para delimitar y dimensionar la importancia de cada uno de ellos.

Es importante aclarar que los dos canales de comunicación, el auditivo (comunicación verbal) y el visual (comunicación no verbal en el área gestual) son incluyentes y potenciadores de una comunicación eficaz, en particular en el área educativa. Por lo anterior es importante que el docente del diseño conozca cuáles son los mecanismos que se utilizan en este proceso para poder enviar y recibir correctamente los mensajes que se generan en el salón de clases.

Entendemos a la comunicación como “un proceso de transferencia y comprensión de conocimientos dentro de un marco de una búsqueda común; siendo ésta la generación y creación de conocimiento”. Esta acción se logra gracias a la relación que se da entre un emisor y un receptor; donde la comunicación tiene doble vía direccional con respuestas de diferente magnitud y velocidad.

Esta experiencia comunicacional será más rica si los actantes conocen su proceso, componentes y su significación. Así al integrar dos o más canales en ella los participantes deben tener clara su potencialidad e influencia que generarán en el otro. Por lo anterior es necesario hacer una breve explicación de lo que entendemos como comunicación verbal, para posteriormente entrar en materia sobre el tema que nos ocupa que es la comunicación no verbal.

### *Comunicación Verbal.*

Entendemos a ésta como el lenguaje humano, es decir la generación e interpretación de signos verbales que utiliza el hablante (emisor) para emitir un mensaje, éste requiere de una estructura fonológica, sintáctica, semántica y textual. En el extremo opuesto el receptor recibe dicho mensaje por el oído, lo procesa integra a su conocimiento y genera invariablemente una respuesta. Por siglos la educación privilegió este canal en la enseñanza, dejando a un lado otros sentidos que pueden potenciar el conocimiento. Al respecto podemos crear una primera interrogante ¿cómo recibimos la respuesta inmediata del grupo ante un nuevo tema, o una actividad compleja a realizar? Muy probablemente la mayoría contestará que sus alumnos se manifiestan a través de expresiones faciales de asombro, enojo; movimientos corporales de inquietud, incertidumbre; o simplemente un brazo levantado de un estudiante que necesita aclaraciones sobre lo solicitado, eso es comunicación no verbal; después vendrán una serie de objeciones o cuestionamientos verbales o la búsqueda de negociación sobre la entrega.

### *Comunicación no verbal*

La podemos definir como la comunicación mediante la expresión o lenguaje corporal desprovisto de palabras, que se da entre dos o más personas.

Para ello se recurre a un conjunto de signos –movimientos corporales, expresiones del rostro, olores, posturas- que tienen un mayor grado de complejidad que el verbal, pues cuentan con un mayor significado. Así podemos decir que la diferencia entre el éxito y el fracaso en la mayoría de los encuentros sociales se produce por el lenguaje corporal entre los participantes. Este puede reforzar el mensaje verbal al transmitir el mismo significado del discurso, o bien lo puede contradecir, al suceder esto es muy probable que el receptor le de mayor valor a lo que se comunica en forma no verbal. La razón de esta decisión la analiza Edward T. Hall en su estudio sobre la Proxémica, que abordaremos más adelante.

Este proceso tiene algunos factores que determinan la razón por la cual en una primera instancia no se reconozca con facilidad lo determinante que es en una relación humana. La primera es que los mensajes -voluntarios o involuntarios- se presentan de forma subconsciente, es decir estos mensajes se transmiten por debajo de nuestro nivel normal de consciencia. Por ejemplo la sudoración en ciertas

partes del cuerpo o la dilatación de las pupilas varía según nuestro grado de interés sobre la persona que tenemos enfrente. Estas reacciones son difíciles de detectar a primera vista, se requiere de un entrenamiento y nivel de consciencia alto.

Una segunda razón es que durante un encuentro de corto tiempo entre dos personas se crea gran cantidad de información, así en ella se pueden generar decenas de unidades de información, pero sólo se capta una pequeña parte de ella a nivel consciente.

La tercera razón es que aparentemente le damos poca importancia al lenguaje no verbal, aunque cuando dos personas conversan los mensajes que reciben del otro son más visuales que verbales. Las expresiones faciales, movimientos corporales, la distancia entre uno y otro, forma en que nos vestimos, sentamos o miramos es una información que percibimos por los ojos y ésta es más precisa que la que recibe nuestro oído.

A partir de estas definiciones sobre la comunicación y su importancia en la vida diaria, pasemos al análisis de los componentes que dan estructura a la comunicación no verbal y finalmente confrontarlos en un espacio educativo.

### *Componentes de la comunicación no verbal*

A continuación analizaremos los principales elementos que se encuentran en este campo: La paralingüística, la proxémica y la kinesia, cada uno de ellos se estudiará en forma individual, pero al integrarse con los demás y la comunicación verbal se potencia el mensaje que deseamos dar.

### *Paralingüística*

Se ocupa principalmente de estudiar los aspectos semánticos del lenguaje, en ella se analiza el **cómo** se dice sobre lo **qué** se dice. Así se profundiza en las características de las cualidades no verbales de la voz, tales como la vocalización del discurso, las pausas o repeticiones que se dan en él, el uso de los silencios en forma consciente o subconscientemente, que sirven para reforzar o no un mensaje.

Cada persona tiene características únicas en su voz, así tenemos el **tono de voz** que utiliza el timbre, intensidad o volumen entonación; una segunda característica es el **ritmo al hablar**, de él debemos analizar la velocidad, duración silábica y cadencia al hablar que le dan una personalidad a la voz. Estas características son producto de factores biológicos, psicológicos, fisiológicos, socioculturales y ocupacionales que ayudan a moldear nuestra voz.

### *Tono de voz.*

Al respecto, Andrés Mínguez Vela plantea “Existen ejemplos cotidianos que corroboran la importancia de transmitir autoridad, tranquilidad, paz, sosiego, seguridad a través del tono de la voz. Por ejemplo, la relación de confianza entre un médico y su paciente se establece en muchos casos por el tono de voz paternal que transmite seguridad y sosiego al enfermo. Entre otros, los profesionales de la

enseñanza deben transmitir seguridad a través del tono de voz. De no ser así, los alumnos, no acaban de interiorizar, asumir y creer lo que escuchan” (pag83).

Por ello es importante preguntarse ¿cómo escuchan nuestra voz los demás? Es frecuente creer que nuestro tono es igual al que nosotros escuchamos al hablar, pero no es así. Para ello es importante realizar un ejercicio de grabar nuestra voz. Normalmente las personas se escuchan “raro”, en mas de las ocasiones creemos que el aparato reproduce con distorsiones, pero no es así. Después de escuchar varias veces y acostumbrarnos a oír esa voz, analicemos si el tono, la cadencia, el timbre es lo que deseamos transmitir, si no es así podemos realizar ejercicios para mejorar algunos aspectos de nuestra voz.

Un primer ejercicio es de observador. En un día normal hagamos un primer encuentro con las personas que nos rodean con un frase corta pero efectiva: “buenos días”, con las primeras cinco personas que nos encontremos saludemos con un tono de seguridad, alegría, y una postura abierta, si es posible extendamos nuestro brazo y realicemos un apretón de manos firme –no fuerte- que transmita seguridad. Observemos a continuación a las personas, es muy probable que reaccionen con una postura gestual positiva. En un segundo momento realicemos nuevamente el saludo con otras cinco personas, con un tono de voz bajo, una velocidad rápida y como complemento evitemos extender nuestro brazo, si es posible guardemos nuestra mano en un bolsillo o pongámoslo en nuestra espalda. La reacción será muy diferente en este grupo de personas, ellas recibirán el mensaje de falta de interés por nuestra parte para establecer una comunicación y sobre todo falta de sinceridad hacia ellos.

En este ejercicio no hemos cambiado el mensaje verbal “buenos días” pero ¿qué tan buenos pueden ser, si transmitimos lo contrario con nuestra entonación y gestos? Hagamos una reflexión sobre lo que transmitimos al iniciar nuestra clase con un buenos días hacia nuestros alumnos. Es probable que alguna vez no hallamos conseguido transmitir con eficacia lo que pretendíamos por no emplear el tono de voz adecuado.

Un factor importante para mejorar nuestra voz es tener consciencia en nuestra respiración. En ella trabajan cuatro elementos: los pulmones, la glotis, la boca y la nariz. Al llenar nuestros pulmones podemos realizar una respiración torácica o abdominal, en nuestro día a día utilizamos la primera y es adecuada cuando tenemos una comunicación personal, hablamos por teléfono o arrullamos a un bebé. Pero que sucede cuando entramos a un salón de clases, necesitamos que el alumno que está en la primera fila y el que está en la última escuchen con claridad nuestra voz, para ello es necesario utilizar la respiración abdominal, con ello garantizamos un mayor volumen de aire que facilitará mantener un tono elevado y firme.

La glotis –que se encuentra en la laringe- es el espacio que se genera entre las cuerdas vocales y que se abre y cierra con rapidez, con ello podemos aumentar o disminuir los agudos y graves. Para ello debemos hacer ejercicios de vocalización para mejorar los músculos que ayudan a modular el espacio en el que se encuentran las cuerdas vocales.

Por último tenemos a la boca y nariz, éstos funcionan como resonadores, estas cavidades tienen como misión generar resonancia, con lo que se amplifica el sonido y modifica el timbre de la voz con lo que se logra un sonido más melodioso o chillón.

Esto nos lleva a la articulación en la pronunciación de un enunciado. Existen dos tipos de articulación, las que nos ayudan a pronunciar las vocales y las relacionadas a las consonantes. Las primeras son sonidos producidos por la vibración de las cuerdas vocales –de ahí su nombre- amplificadas por los resonadores (boca y nariz). En cambio las consonantes requieren de una mayor articulación, donde intervienen los labios, la lengua, los dientes, el maxilar y el paladar, todos ellos se combinan para enfatizar las consonantes fuertes y las suaves, lo que enriquece el sonido y lo clarifica para el perceptor.

Se recomienda pronunciar con claridad las terminaciones de las frases, en particular si la última palabra es esdrújula o sobreesdrújula. Es frecuente que al terminar la frase, el tono descienda dificultando escucharla claramente. Por ello es conveniente mejorar la respiración para tener suficiente aire para mantener la intensidad de la voz de principio a fin, así como vocalizar para mejorar nuestra dicción.

#### *Ritmo al hablar.*

Este factor responde a experiencias que el ser humano va teniendo a lo largo de su vida, la sociedad que le rodea, el tipo de educación y sus relaciones personales. El ritmo se mide por el número de palabras por minuto que puede emitir una persona. Se considera adecuado –para que se logre el entendimiento de un mensaje- entre cien y ciento cincuenta palabras por minuto, fuera de este rango el perceptor tiene problemas para recibir el mensaje en forma adecuada. Cuando la persona habla por encima de las doscientas palabras por minuto se considera una persona taquilálica, cuando se emiten debajo de cien, se les denomina bradilálico.

Cuando la persona taquilálica, habla suele tener problemas de comprensión por sus interlocutores. Esto se genera porque la lengua, que es un músculo, tiene un límite de articulación, provocando que el final de una oración o frase se vuelva confusa. Esto se genera porque nuestro cerebro puede procesar cerca de mil palabras por minuto, en tanto que nuestra boca, lengua se mueve en forma más lenta. Esto se puede manifestar en cualquier persona ante una situación que le provoque una sensación de nervios o alteración, con la consecuente situación de aumentar la velocidad del habla, provocando fallas al hablar, pequeños tartamudeos o inconsistencia de ideas.

Por ello cuando planeamos una clase debemos tomar en cuenta la edad y el nivel de conocimiento sobre el tema, de nuestros alumnos. Esto es importante si queremos que nuestro mensaje sea oído y entendido por ellos, la clave es la flexibilidad. Sobre este punto Andrés Mínguez Vela propone: “La norma a seguir es: pensar más deprisa que nuestro interlocutor, pero hablar más despacio de lo que él piense. De esta forma lograremos optimizar nuestra comunicación verbal”. (pag87) Como hemos visto en este primer apartado el paralenguaje o paralingüística, ayuda a entender cuáles son los aspectos que van de la mano con el discurso y que influyen en él para su mayor o menor comprensión.

## *Proxémica*

A partir de los estudios del antropólogo Edward T. Hall se conoció cómo los seres humanos utilizan el espacio en sus diferentes dimensiones para comunicarse y convivir. Hall realizó investigaciones en diferentes países del mundo y en circunstancias particulares, determinó que todos los animales tienen un territorio, esto depende de si son especies de contacto o no. Por ejemplo los caballos son animales de no contacto, en su proceso de relación con otros equinos manifiestan la necesidad de tener espacios amplios, su estado de ánimo cambia cuando hay un grupo numeroso de ellos en un espacio cerrado. En los animales de contacto encontramos a los simios, éstos forman grupo sociales muy unidos y cerrados, para su subsistencia requieren del grupo, y en sus hábitos cotidianos está implícito el contacto físico y visual.

Lo anterior se debe considerar en el manejo del espacio apropiado a la estructura social y modo de vida, el ser humano no es ajeno a esto, pero presenta pequeñas variaciones de acuerdo al grupo social, experiencias vividas y su nivel educativo.

Estos espacios se dividen en tres grandes grupos: Primero los que se consideran de una **organización fija**. A este grupo pertenecen las construcciones realizadas por la humanidad y que tienen una función principal específica, como comer, dormir, aprender o trabajar. El creador de estos espacios –arquitectos e ingenieros- determinan las dimensiones de acuerdo a las acciones, número de personas que en ella interactúan y el tiempo de vida de dicho inmueble.

Un segundo grupo es el considerado en una **organización semifija**. En ella el ser humano coloca, dentro de un espacio determinado, elementos que le faciliten sus actividades, le den protección o exclusividad de acceso. Normalmente éstos conforman el mobiliario de una oficina, salón escolar, áreas de trabajo, o de espera. Esto no necesariamente se aplica en lugares cerrados, también lo encontramos en espacios abiertos como son parques, áreas deportivas, entre otros.

Por último Hall plantea el **espacio de organización informal o dinámico**. Es en este espacio donde el ser humano realiza sus actividades sociales, en esta área se extiende una especie de burbujas que lo rodean y permite establecer comunicación segura y eficaz. Todo el manejo de dichos espacios ha sido aprendido a lo largo de la historia del hombre. Si nos remontamos al principio de la existencia humana encontramos a un animal en desventaja con otros animales, tanto en fuerza física, como en velocidad, en los encuentros que se daban por comida o por establecer un territorio, el ser humano se dio cuenta que se encontraba en una clara desventaja física con sus predadores. Diferentes investigadores proponen que es en este periodo cuando se da un primer desarrollo intelectual, entre otros factores se conjetura que se da por la ingesta de proteína animal, lo que favorece el desarrollo de su cerebro y el neocórtex, la consecuencia fue el desarrollo de la inteligencia que permitió compensar su desventaja física. Es en esta etapa cuando uno de los sentidos toma ventaja sobre los otros. Así la visión se ubica como sentido predominante para la vida diaria del humano. Lo anterior le permite cazar, desplazarse entre los árboles y grandes rocas, perfeccionando con ello la vista. En un segundo término es el oído el que complementa la información de su mundo, e incorpora finalmente los otros tres –olfato, tacto y gusto- en el proceso de socialización.

Este proceso se fue perfeccionando con el tiempo hasta establecer las condiciones dominantes en la vida social diaria del ser humano, en ella se encuentra el uso de las distancias en las cuales podemos desplazarnos con seguridad en nuestro grupo social, aprendemos cómo se dan estas distancias en sociedades nuevas o diferentes a la propia. Para ello es importante clarificar estos espacios. Al respecto Hall establece cuatro grandes burbujas, a las que denomina: Distancia pública, social, personal e íntima; cada una de ellas tiene una función y dos fases, lejana y cercana. Éstas se encuentran en la frontera entre cada una de las burbujas. Es importante puntualizar que en el manejo de dichas distancias el hombre utiliza los cinco sentidos en menor o mayor grado, a continuación se describen cada una de ellas.

#### *Distancia pública.*

En esta distancia el ser humano se encuentra cómodo y seguro. Su fase cercana está a 3.6 metros de él y la fase lejana a más de 20 metros. Cuando una persona transgrede la frontera lejana el ser humano utiliza el sentido de la vista para identificarlo, recordemos que nuestro mundo es por principio visual y nos permite identificar objetos o personas a grandes distancias. Si el hombre continua desplazándose hacia el otro pronto llegará a la fase cercana de la distancia pública. Es este momento que cada uno puede distinguir con mayor nitidez las características del otro y determinando el grado de peligro que puede representar para sí. Aquí el ser humano toma una de dos alternativas, se aleja pues considera que el otro le representa peligro o permite que transgreda la fase lejana de la distancia social.

#### *Distancia social.*

En esta área el ser humano realiza la mayor cantidad de relaciones sociales iniciales. Su distancia comprende 1.20 metros en su fase cercana y 3.6 metros en su fase lejana, es en este espacio donde integra un segundo sentido que es el oído, pero mantiene en primer lugar la vista. Así se inicia el proceso de comunicación verbal, para identificar y establecer una primera relación humana. Al continuar esta interacción las personas acortan la distancia hasta llegar a fase cercana, en ella algunas personas con mayor sensibilidad utilizan un tercer sentido que es el olfato. En este punto es importante comentar lo fundamental que es para las relaciones humanas, en la mayoría de las ocasiones una persona puede ser aceptada o rechazada por el humor que segrega el cuerpo, esto no puede ser eliminado y representa un factor poderoso ya que es de índole químico, es decir nuestro olfato puede identificar más de 10,000 olores distintos y cada uno de ellos lo relacionamos con situaciones pasadas, tanto agradables como desagradables. El olor de una comida nos puede llevar a un recuerdo familiar en nuestra etapa de niños, el perfume de una persona puede provocar el recordar a otra persona en un tiempo ya pasado. ¿porqué se da esto? Pues la nariz se encuentra conectada con terminaciones nerviosas que llevan la información a nuestro cerebro primario donde están almacenados nuestras vivencias, que están aletargadas y al recibir dicho estímulo reconstruyen una sensación y lo relacionan en forma inequívoca con una situación pasada.

Normalmente el sentido del olfato no lo podemos bloquear, a menos de que tengamos un problema de salud permanente o temporal. Podemos decir que el

olfato permite que se transgreda la segunda frontera que lleva a la distancia personal.

### *Distancia personal*

Es la distancia que utilizamos en una segunda etapa de una actividad social, su fase lejana se determina por el largo de nuestros brazos; una persona de talla grande tendrá una burbuja mayor que una de talla corta. En cuanto a la fase cercana está en los cincuenta centímetros. En esta distancia los participantes han entablado una comunicación y acortado distancia lo que permite poner en acción el cuarto sentido que es el tacto. Como veíamos en líneas anteriores la fase lejana se determina por el largo de los brazos, que utilizamos para realizar un saludo o apretón de manos. En los grupos de jóvenes es una distancia en la que se sienten cómodos, permiten que otros miembros del grupo se acerquen, con frecuencia vemos que se tocan, abrazan, ampliando o cerrando dicha distancia. En los salones de clase es una distancia que se utiliza con la mayor frecuencia entre estudiantes, no así con el profesor. En la mayoría de las ocasiones el profesor utiliza una distancia social en fase cercana, pero no transgrede dicha frontera, es más factible que los alumnos superen esta frontera, pero en tiempos cortos, recuperando el espacio social. Esto no es una regla ya que en países latinoamericanos los estudiantes conviven cada vez con mayor frecuencia con profesores. Es cada vez más común encontrar en las áreas comunes –cafeterías, bibliotecas o pasillos- a grupos de estudiantes intercambiando puntos de vista con profesores en distancias personales. En ellas podemos ver que es aceptado que un profesor o profesora toquen a los alumnos, pero no es adecuado que los alumnos toquen a los profesores, esto debido a jerarquías establecidas en la sociedad.

Finalmente tenemos la distancia íntima. En ella la persona sólo permite que entren a los que están emocionalmente más cerca, su pareja, hijos, padres, parientes y amigos muy cercanos. Su espacio es del cuerpo de la persona hasta los cincuenta centímetros en su fase lejana. En esta distancia el sentido del olfato, oído y tacto están presentes con gran sensibilidad, pero el sentido de la vista pierde preponderancia e inclusive eventualmente para a segundo plano. Es en esta área donde se incorpora el segundo sentido químico del ser humano que es el gusto. Solamente es en esta distancia donde puede utilizarse y no en otra. Así cuando una persona ha sido reconocida y aceptada uno de los signos más importantes es saludarse o despedirse de beso, esta acción representa un nivel básico de intimidad, de aceptación. El beso en la mejilla es una representación simbólica de gustarse, probarse. En esta acción están implícitos cuatro de los sentidos, el oído, el tacto, el olfato y el gusto, por lo tanto es un situación de vulnerabilidad, se identifican e intensifican los sentidos por los estímulos del otro. Es por eso que el acto de saludar, con un beso, a una persona recién conocida es de corta duración e inmediatamente se recupera una distancia personal. En algunas sociedades occidentales no es común que una persona salude o se despida de beso de otra en un primer encuentro. En cambio en los países latinoamericanos es común y frecuente.

Estos espacios y los procesos de uso varían de acuerdo a las experiencias que tiene cada individuo. Los jóvenes que viven en departamentos reducidos, con cuatro o más integrantes de familia, que se transportan en buses llenos de personas y que llegan a salones saturados de compañeros, tendrán gran facilidad en llegar a distancias personales e íntimas en sus relaciones humanas. En cambio jóvenes que

viven en comunidades grandes, con grandes espacios habitacionales, transportes que utilizan pocas personas, tendrán mayor dificultad de utilizar distancias personales o íntimas.

Una segunda variable se encuentra en la situación geográfica de los países. Los que se encuentran más cercanos al Ecuador, tienen sociedades de mayor contacto, en las conversaciones se tocan en el hombro, las manos y se miran a los ojos. En cambio los más alejados al Ecuador tienen sociedades de menor contacto. En algunos de ellos es mal visto que las personas en zonas públicas, al estar charlando se miren a los ojos o se toquen, sólo está permitido en espacios privados o familiares.

Hay ocasiones en que se genera una situación extraordinaria y que requiere de tolerancia por parte de las personas. Esto se da en un transporte público, un ascensor lleno, en un cine, en esa situación cada individuo transgrede el espacio vital de los demás, así como ellos lo realizan en el de él. ¿qué sucede en ese tiempo? Las personas llevan a cabo comportamientos similares; la mayoría deja de hablar (se elimina el sentido del oído), todos buscan colocarse lo más alejados de los que le rodean (evitar el sentido del tacto y gusto) y finalmente dirigen la mirada a cualquier cosa que no sea la cara de las personas que le rodean. Con ello recuperan en forma simbólica una distancia de intimidad. En ocasiones se utilizan objetos para crear ese espacio, vemos con mucha frecuencia que las mujeres colocan sus bolsas al frente que –a parte de reducir la posibilidad de robo- genere una barrera física con las personas que están al frente de ellas.

Por lo anterior, es importante que el maestro sepa utilizar las distancias dentro del salón, e identifique el grado de aceptación que tiene ante el grupo, por el manejo de la proxémica. Un primer punto es que en las primeras sesiones se mantenga en una distancia social, con relación al grupo y posteriormente ir reduciendo ese espacio, que le permita hacer análisis y correcciones de los trabajos de sus alumnos en distancias personales e íntimas. Es importante observar que los alumnos generan sus territorios y por lo tanto el maestro debe desplazarse hacia ellos para poder entrar en un diálogo de respeto y de igualdad, en cambio si el profesor obliga al alumno a llevar su propuesta al escritorio de él, implica una situación de superioridad que en ocasiones puede bloquear una sana comunicación.

## Kinesia

Palabra de origen griego que significa movimiento, de ahí el llevarlo a la comunicación no verbal para estudiar el significado del movimiento corporal, las posturas, los gestos e inclusive el movimiento ocular de las personas. Fue Ray Birdwhistell el investigador que dirigió sus intereses hacia dicho estudio.

Hoy en día se estudia con mayor rigor este tipo de expresiones, ya que por medio de ellas encontramos que, su objetivo o intención es comunicar, expresar la personalidad o actitudes del emisor, para ello veamos lo relativos al rostro humano.

### *El rostro, factor de comunicación no verbal en el aula de clases.*

Los habitantes de la zona de Caldea hacia el año 4,000 antes de Jesucristo, realizaron algunas identificaciones sobre el estado de ánimo de las personas, a partir de las expresiones faciales se encontraron ciertos patrones en las diferentes sociedades, de ahí la expresión “la cara es el espejo del hombre”.

Por ello es importante identificar cuáles son aquellos gestos que nos comunican, como si fueran palabras o frases, el estado de ánimo de los estudiantes en nuestra clase. El interés por estudiar dicho proceso no es nuevo, “El Psiquiatra francés Louis Corman inicia en 1937 estudios sobre la morfopsicología, técnica empírica basada en leyes biológicas que, a partir del estudio del rostro humano, deduce nuestros factores primarios de personalidad”. (Mínguez, 2003) Para llevar a cabo dicho estudio, Corman dividió el rostro humano en tres zonas: superior, media e inferior.

En la primera determinó *la zona cerebral o superior*, ésta incluye el cráneo, la frente, las sienes y las cejas. En esta área se indica nuestra aptitud mental e inteligencia general, la capacidad sobre el pensamiento abstracto, así como la reflexión. Cabe destacar dos puntos importantes en la expresión de esta zona: el espacio de la frente y los movimientos musculares que orientan la posición de las cejas. Éstas últimas adquieren mayor preponderancia en la expresión de las emociones auténticas que exterioriza la persona.

*La segunda zona, la denominó media*. En ella se muestran las expresiones de afecto. Esta área engloba los pómulos, mejillas, ojos y nariz. A través de estas partes del rostro se manifiestan los afectos y sentimientos.

Por último tenemos la zona inferior o instintiva. En ella se encuentra la mandíbula inferior, el mentón, la boca y los labios. A través de ellos manifestamos el factor hedonista (placer) y la importancia que le da la persona a este estado.

El 1960 el rostro vuelve a tomar importancia gracias a los estudios realizados por Paul Ekman, psicólogo de la Universidad de San Francisco. Ekman elaboró un método para descifrar las expresiones faciales mientras trabajaba con Wallace Friesen y Silvan Tomkins. Es una especie de atlas del rostro que recibe el nombre de Facial Affect Scoring Technique (FAST). Esta técnica clasifica las imágenes utilizando fotografías (no descripciones verbales) y dividiendo el rostro en tres zonas: la frente y las cejas, los ojos y el resto de la cara, es decir, la nariz, las mejillas, la boca y el mentón. De la misma forma que Noam Chomsky (Filadelfia, 1928) piensa que existen una serie de operaciones formales que componen una “Gramática universal” para el lenguaje hablado. De las investigaciones realizadas por Ekman se determina de que existen seis emociones básicas propias del ser humano que son transmitidas por cualquier civilización de la misma forma a través de su expresión facial. El resto depende de la cultura donde nos encontremos, son transmitidas de formas diferentes.

Las seis emociones básicas transmitidas de la misma forma en cualquier civilización son las siguientes: cólera, miedo, felicidad, tristeza, sorpresa y enfado. (Mínguez, 2003) Estas son expresiones auténticas, que si bien pueden ser aprendidas y

mostradas en el rostro humano, es muy difícil hacerlas surgir en forma espontánea. En palabras de Freud: “aquel que tenga ojos para ver y oídos para escuchar, podrá convencerse de que ningún mortal puede guardar un secreto. Si tus labios mantienen silencio, parloteará con las puntas de sus dedos, la traición brota de todos sus poros”. (Pease, 2001)

En esta etapa del estudio de las expresiones faciales, actualmente se recurre a la video grabación para poder detectar las expresiones micro momentáneas, en ellas el sujeto genera estas expresiones en tiempos de fracciones de segundo, que solamente expertos observadores pueden identificar a plena vista. Estas reacciones ocurren cuando la persona está en conflicto entre lo que dice y lo que realmente piensa, de ahí que surjan en forma auténtica pero en un tiempo muy corto dicha micro expresión, esto sirve a la persona como válvula de escape de la presión interna que vive.

En relación a los ojos, tienen un especial interés por los estudiosos del comportamiento humano. Cuando se mantiene una mirada fija y sostenida esto representa un signo de amenaza para muchos animales, entre ellos el hombre. Al realizar un estudio se encontró que las personas que eran observadas de forma fija e insistente presentaron un aumento en su ritmo cardíaco que las personas que estaban en el grupo pero que no eran observadas a los ojos. Lo anterior provocó que en muchas culturas sea una muestra de falta de respeto el mirar directamente a los ojos en una conversación.

Por lo anterior, es recomendable que cuando hablemos en público dirijamos la mirada al grupo de personas en general y no cerremos comunicación visual con alguna en particular, con lo que nos dará mayor confianza.

Aun así el contacto ocular es una forma de comunicación no verbal con alto grado de intimidad. El contacto visual es el que nos hace conscientes de la presencia del otro con intenciones propias, por ello el contacto ocular proporciona una especie de entendimiento; es un elemento importante de identificación, cuando las miradas se encuentran se puede determinar cómo se siente el otro, esto se da en forma recíproca, lo que nos produce vulnerabilidad.

Otro factor importante en una conversación, es que los ojos proporcionan un sistema de señales que indican el turno de interlocución. Además se puede alentar una respuesta de un alumno al mirarlo con frecuencia o se impiden interrupciones al evitar la mirada del oponente. Entre mayor tiempo tengamos la mirada puesta en el interlocutor aumenta la posición de dominio sobre él. En este aspecto hay sutiles variaciones en la forma de ver entre los hombres y las mujeres, mientras ellas se sienten menos inhibidas al momento de expresar sus emociones mantienen mas la mirada al momento de hablar. En cambio los hombres aumentan el tiempo de mirar más cuando escuchan.

Finalmente en relación a los ojos, algunos especialistas pueden observar las pupilas y cómo reaccionan ante sensaciones que se generan en una relación humana. Por ejemplo su tamaño aumenta cuando observan imágenes agradables, en cambio se contraen ante estímulos desagradables.

En relación a los gestos de las manos, éstos han dejado en principio en segundo plano, pero es importante conocerlos ya que revelan emociones o complementa otros mensajes. Cuando un orador o profesor cambia de un tema a otro, una oración a otra, realiza también un cambio en los movimientos corporales. Esto es substancial ya que son extensiones del emisor y sirven para indicar, ilustrar o enfatizar lo que está diciendo. Es importante aclarar que estos gestos no son universales y en ocasiones pueden generar significados distintos. Así están condicionados a los grupos culturales, experiencias en cada grupo o momentos determinados en una sociedad. Un ejemplo de ello lo tenemos en la forma de indicar el primer número de una lista, para algunas sociedades se indica con la extensión del dedo índice, en otros con la extensión del pulgar.

Las manos y brazos son herramientas fundamentales para el profesor en diseño, para representar visualmente a todo el grupo, trayectorias, movimientos de un mecanismo, la forma como se integran los planos. Esto es fundamental cuando se está en una distancia social o pública –común en los espacios de un salón de clases- ya que se necesita comunicar correctamente a todos los integrantes de un grupo. Estos movimientos deben ser armónicos, con una continuidad de principio a fin.

### *Conclusiones.*

A lo largo de la lectura hemos podido determinar la importancia de la comunicación no verbal en nuestra vida diaria, en particular debemos saber cómo podemos utilizarla para obtener resultados positivos en el proceso de enseñanza aprendizaje del diseño. Hoy por hoy dicho proceso educativo es llevado en forma presencial, en ella el alumno tiene la posibilidad de interactuar con sus profesores e incorporar conceptos e ideas generadas en esas relaciones. Por ello los profesores deben conocer los fundamentos de la comunicación no verbal para utilizarla en forma adecuada al enviar los mensajes que se generan en dicho proceso.

Para minimizar las confusiones al recibir mensajes es importante conocer todos los emblemas, tipos de distancia donde se debe colocar cada uno de los participantes y no entrar en conflicto, el utilizar lo aprendido sobre los gestos y posiciones de la cabeza, las manos o la mirada.

Se debe evitar entrar en contradicción entre lo emitido en forma verbal con lo que comunicamos con nuestro cuerpo, aprender a modular, vocalizar y dar las pautas adecuadas a nuestra voz, para facilitar el entendimiento de nuestro mensaje hacia los alumnos. En fin debemos entrar en una dinámica de permanente aprendizaje en relación a la comunicación y entender que nuestro cuerpo es nuestra principal herramienta para comunicarnos eficazmente.

### *Fuentes de información*

- |                    |   |
|--------------------|---|
| Bernard, Michel    | El cuerpo: un fenómeno ambivalente<br>Editorial Paidós, Barcelona, España, 1994 |
| BirdWhistell, Ray. | Introduction to Kinesics<br>Ed. University of New Hampshire, EUA, 1952          |

- Davis, Flora. La comunicación no verbal  
Editorial Alianza, México, 1993
- Hall, Edward T. La dimensión oculta  
Editorial Siglo XXI, México, 2009
- Mínguez Vela, Andrés. La otra comunicación, la comunicación no verbal  
ESIC Editorial, Madrid, España, 2003.
- Pease, Alan. El lenguaje del cuerpo  
Editorial Paidós, Barcelona, España, 2001.