



Universidad Nacional Autónoma de México.

FACULTAD DE PSICOLOGIA

EL LENGUAJE NO VERBAL Y LA EXPRESION CORPORAL:

INFORMACION QUE DEBE CONSIDERAR EL INSTRUCTOR.

T E S I S

Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
p r e s e n t a
JOSEFINA LETICIA LUNA RODRIGUEZ

Director de Tesis:
LIC. ELDA L. SANCHEZ FERNANDEZ

MEXICO, D. F.

1 9 9 1

TEJIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

INDICE

INTRODUCCION..... 1

I. PANORAMA GENERAL DEL LENGUAJE NO VERBAL

1. Antecedentes Historicos.....	3
Resumen.....	22
2. El Lenguaje No Verbal.....	24
2.1 Definición del Lenguaje No Verbal.....	25
2.2 Clasificación del Lenguaje No Verbal.....	27
2.3 Función del Lenguaje No Verbal.....	29
Resumen.....	33
3. Uso e Importancia del Lenguaje No Verbal.....	34
3.1 El Lenguaje No Verbal en Psicología Clínica.....	36
3.2 El Lenguaje No Verbal en Psicología Social.....	38
3.3 El Lenguaje No Verbal en Psicología del Trabajo.....	39
Resumen.....	42

II. EL LENGUAJE NO VERBAL Y EL INSTRUCTOR

1. Características del Instructor.....	45
1.1 El Aprendizaje y El Afecto.....	46
Resumen.....	48
2. El Lenguaje y El Cuerpo.....	49
2.1 Fisiognomía.....	50
2.11 Primera Impresión.....	51
2.12 Los Rasgos Físicos.....	52
2.13 La Ropa.....	52
Consideraciones para el Instructor.....	59
Resumen.....	61
2.2 Patognomía.....	63
2.21 Capacidad para emitir e interpretar emociones.....	66
Consideraciones para el Instructor.....	68
Resumen.....	70
3. El Lenguaje del Cuerpo.....	71
3.1 Kinética.....	72
3.11 Movimiento Corporal.....	73

3.111 La Cabeza.....	74
3.112 Las Oejas y Párpados.....	74
3.113 Los ojos y el Contacto Visual.....	75
3.114 Centro del Cuerpo.....	80
3.115 Las Manos.....	81
3.1151 El Tacto.....	85
3.116 Piernas.....	90
3.12 Posturas.....	90
3.121 Saludo y Despedida.....	92
3.122 Conversación.....	94
Consideraciones para el Instructor.....	96
Resumen.....	101
3.2 Proxemia.....	102
3.21 El Espacio Personal.....	104
3.22 El Espacio Territorial.....	106
3.221 Invasión y Defensa de la Territorialidad.....	106
3.23 Elección de Asientos y Disposiciones espaciales.....	110
3.24 Espacio Destinado a aulas.....	113
3.25 Tiempo.....	116
Consideraciones para el Instructor.....	117
Resumen.....	120
3.3 Prosodia.....	122
3.31 Cualidades de la Voz.....	124
3.32 Características de Personalidad y La Voz.....	128
Consideraciones para el Instructor.....	132
Resumen.....	137
4. Ekspresión Corporal.....	140
Consideraciones para el Instructor.....	142
CONCLUSIONES.....	147
APORTACIONES Y LIMITACIONES.....	154
GLOSARIO DE TERMINOS.....	156
BIBLIOGRAFIA.....	161

INTRODUCCION

La presente tesis es una investigación bibliográfica con la que se pretende brindar al instructor de cursos y a cualquier persona interesada sobre el tema: información disponible sobre: "El lenguaje No Verbal y La Expresión Corporal". A este aspecto de la comunicación implicado en el proceso enseñanza-aprendizaje se le ha prestado poca atención debido a la falta de difusión sería de los estudios realizados, sin embargo como se encontrara en el transcurso de la lectura, varios autores reconocen la influencia de los signos no verbales en el área educativa; una falta de congruencia entre lo que el instructor emite oralmente y lo que expresa mediante el lenguaje no verbal puede llegar a restar credibilidad a la información brindada a los participantes de un curso. De aquí el interés de que el instructor conozca las ventajas y desventajas que trae consigo el empleo de los diferentes signos no verbales como las características físicas, la expresión de emociones, movimientos corporales -gestos, posturas, ademanes, contacto visual y corporal-, espacio-tiempo y entonación de la voz.

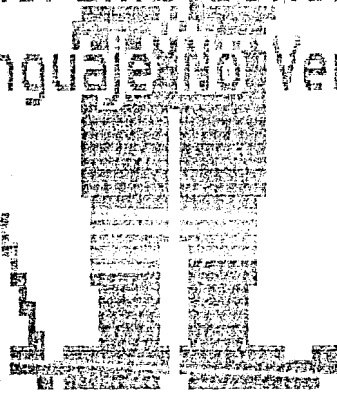
En la primera parte del trabajo titulado "Panorama General del Lenguaje No Verbal" se mencionan los orígenes y evolución histórica de este, su definición, funciones, clasificación y uso e importancia en tres áreas de la psicología: Clínica, Social y del Trabajo.

En la segunda parte "El Instructor y el Lenguaje No Verbal" se hace alusión a las características que según algunos autores debe tener un instructor: una de las cuales es la de formar buenas relaciones personales con sus alumnos. Para el logro de ello es necesario emitir mensajes verbales claros y oportunos, pero es mayormente favorecido a través del manejo e interpretación de un lenguaje que tiene en sí mismo al cuerpo, en su Fisiognomía o características físicas; en la expresión de las emociones o Patognomía e igualmente gracias a un lenguaje creado por medio del cuerpo que acompaña o sustituye al habla como los movimientos corporales o kinética, el manejo de espacio-tiempo Proxemia o la entonación de la voz; Prosodia.

Al final de esta segunda parte se hace una breve explicación de una disciplina teatral que permite un mayor conocimiento y dominio de estos signos no verbales, denominada Expresión Corporal, para que el instructor o persona interesada en un mayor autoconocimiento de la expresividad de su cuerpo tenga una visión de lo que sucede al asistir a un taller de esta naturaleza.



I. Panorama General del Lenguaje no Verbal



1. ANTECEDENTES HISTORICOS

El origen del lenguaje no verbal es tan antiguo como el primer ser que apareció en la tierra, no cabe duda como menciona Piaget (1950) con su estudio ontológico y Darwin (1882) con su estudio filogenético sobre el lenguaje, que el nombre primitivo antes de aprender a hablar, ya se comunicaba con los demás a través de indicios no verbales. Sin estos hubiera sido casi imposible la convivencia y hasta la supervivencia humana, tan sólo basta imaginar que reacción tendría un hombre de la prehistoria al ver dirigirse hacia él a un congénere con pisada pesada y firme, pelo en mano, ceño fruncido y mandíbula apretada, lo más seguro es que este aviso de ataque le permitiera huir o cuando menos prepararse para responder defensivamente.

También en la pintura, escultura y en algunas obras literarias como la Biblia y la Iliada se resalta la funcionalidad arcaica de los signos no verbales.

Bernstein y Nietzsel (1982) citan el siguiente fragmento de la Iliada:

"No hay otra cosa mejor que una revuelta para poder esclarecer el merito de un hombre y separar a los valientes de los cobardes. Un cobarde constantemente cambia de color; debido a su nerviosismo no puede permanecer sentado sin moverse, sino que por el contrario, descansa primero sobre su talón y luego sobre el otro; su corazón late energicamente en su pecho cuando piensa en la muerte en todas sus formas, y uno puede escuchar el temblor de sus dientes. Pero al hombre valiente nunca le cambia el color y no se perturba indebidamente desde el momento en que toma su posición en la emboscada con todos los demás." (p.250)

En el cine mudo, época de los grandes mitos como Chaplin, El Bordo y el Flaco, entre otros, nos da una idea de la trascendencia de la expresión corporal como medio de comunicación. Sin embargo es hasta el siglo IV a.d. cuando Aristóteles comienza a estudiar al "Gomoso" (Ortega y Gasset en Dunbar, 1950) o "Auxiliar" del habla (Guiraud, 1986).

Guiraud menciona que este gran filósofo griego elaboró un estudio comparativo entre el animal y los rasgos físicos del ser humano para interpretar su carácter. Le un hombre con rostro parecido al del zorro, era considerado como astuto. También, según Bernstein y Nietzsel (1982) analizó la velocidad de los movimientos

corporales, sugiriendo que los movimientos lentos denotaban tranquilidad y los rápidos impetu. En cuanto a la voz, si esta era gruesa y profunda significaba valentía y si era aguda, sin resonancia se hablaba de cobardía. Para Aristóteles estas cualidades de voz estaban coordinadas a una emoción determinada.

Posteriormente otro erudito griego llamado Fulleborn (S. XVIII) reconstruye la "Physiognomie" - arte de conocer a las personas por su morfología- atribuida a Aristóteles: pero son otros filósofos griegos: Polemon y Andamantio quienes forman nuevos compendios que contienen un trabajo más sistemático sobre las opiniones de Aristóteles y sus predecesores. Algunos hablaron del tema con base a estudios comparativos entre animales y humanos, otros se dedicaban exclusivamente a las semejanzas entre los hombres, por ejemplo, tímido era aquel que se parecía a alguien conocido como tímido y otros juzgaban el interior por el exterior argumentando que un mal humorado era aquel que tenía el ceño fruncido. Por su parte Polemon (Buhier, 1950) además de hacer un tratado de fisiognomía con datos sobre la vida del emperador romano Adriano, se dedica a la comparación entre el color de piel: la persona melancólica era morena y arrugada porque este humor le subornia negro y seco. A los hombres blancos los consideraba débiles y tímidos debido a que representaba el color propio de las mujeres.

Más adelante, durante la época cristiana el retórico romano Quintiliano, interesado por la educación del futuro orador propone un programa de 12 libros "De Institutiones Oratoria", donde además de enfocarse al uso de la voz, habla sobre el gesto: "Que el actor y el orador no describan por medio de sus gestos sino que expresen tan solo". (opcit)

Tal era la importancia de la fisiognomía en aquel tiempo que el Padre de la Iglesia de Constantinopla, San Gregorio Nacianceno (C.330-C.390) llamado "El Teólogo" - quien restablece el catolicismo tras el predominio ariano-, augura lo que habría de llevar a cabo el César, en contra de los cristianos, mediante un estudio morfológico que lo describe así:

"Poseía una cabeza derecha y tiesa que asentaba firme sobre los hombros; su mirada era insegura; su andar no era firme, y tenía los pies en movimiento constante..." (opcit)

El psicólogo Lange (1955) menciona que la idea de interpretar el carácter del ser humano por analogía con la

especie animal no fue solo aceptada sino continuada por un fisiognomista del renacimiento: Juan Bautista Porta quien en su obra "De Humana Physiognomia Libri VI" recopilo los estudios de Aristoteles, Fulleborn, Polemon y Andamantio. Asimismo se dedico a caricaturizar por medio de analogias zoologicas los retratos de Platon junto a un perro, el Emperador Galba junto a un aguila y así con el estilo.

Quienes tambien aportaron datos en esta época fueron Leonardo De Vinci y Miguel Angel, que según Lange, merecen ser tomados en cuenta aunque no fueron realmente estudiosos en el tema.

De Vinci recomendaba que se estudiara la mimica del rostro para plasmarlo en los cuadros. "Pintaras pálidos a los vencidos y a los derrotados, imprimiendo una dirección vertical en el punto de arranque de las cejas, y surcaras de dolorosas arrugas toda la carne en derredor. Dotaras los lados de la nariz con algunos pliegues que, en arco, suban desde las alas de aquella al comienzo del ojo. Las alas de la nariz han de estar levantadas; de ahí dichas arrugas" (opcit, p.42)

Lange comenta que Miguel Angel se ocupó a fondo de estudios fisiognómicos, no cabe duda que sus bustos reproducen fielmente la pasión humana pero no se conserva ningún escrito con sus observaciones relacionadas con la fisiognomía.

El silencio sobre cuestiones no verbales duró casi dos siglos. A partir del S.XVII D.C en adelante es cuando se cesata una serie fructifera de trabajos ya no dirigidos exclusivamente a la significación de rasgos físicos, sino tambien, a la expresion de emociones a través del rostro o Patognomia. (opcit).

El psicólogo alemán Euhler menciona que en 1772 el medico Georg Christoph Lichtenberg, contemporáneo y agudo crítico de los fragmentos de Lavater y observador de teatro, separó con todo cuidado la fisiognomia de la patognomia o los estados de animo. Para él en el "phatos" van mencionadas vivencias, movimientos de expresion actuales: estados de ánimo y rasgos surcados por el sufrimiento. la edad, el clima y las enfermedades durante la vida. Lichtenberg consideraba que el factor más importante de la manifestacion patognómica era el movimiento en todas sus formas, incluyendo la voz. Este esceptico de la interpretacion morfologica expresó:

"Quien ha viajado de noche en una diligencia y ha trabado conocimiento en la oscuridad con gentes que no ha visto nunca, se habrá formado una imagen de ellas que a la

mañana resulta desmentida. Con el mismo mentis se encontrará el fisiognomo en aquella solemne mañana, cuando nuestras almas se vean por primera vez cara a cara". (op.cit)

Más adelante, al tratar sobre una investigación esbozada por Euhler, veremos que en parte tiene razón sobre lo erróneo que resulta tratar de definir las características físicas de una persona a través de su voz.

Lo interesante de Lichtenberg fue haber diferenciado lo que ya Aristoteles había contemplado: Las cualidades de la voz coordinadas al phatos o emoción.

Pero antes de extender la explicación sobre la separación del estudio científico entre la fisiognomía y la patognomía, hablaremos brevemente sobre un trabajo precedente realizado por Lavater Caspar Johann. Filósofo alemán, poeta, orador y teólogo protestante, escritor de "El arte de estudiar Fisiognomía" (1772) y "Fragmentos Fisiognómicos" (1774). Lange (1955) lo considera como un buen observador pero falto de objetividad, metafórico al interpretar la fisiognomía del rostro como lo demuestra el siguiente ejemplo: "...ved el ojo; no mira, no observa, todo en él es oído y atención al sentimiento interior". Sin embargo y a pesar de la falta de ser sistemático en sus interpretaciones, cuasó gran sensación en su época y aún hoy en día según Lange se continúan haciendo publicaciones bajo su influencia de fisiognomía intuitiva.

Filósofos, pintores y médicos no constituyeron una elite en el estudio del lenguaje no verbal, grandes críticos del acontecer teatral, como veremos, crearon los principios de una interpretación fisiognómica, patognómica y prosódica.

Avitia (1984) menciona que el origen del teatro se remonta a partir de los rituales primitivos. Y Grecia como cuna de la cultura, albergó en el siglo sexto antes de cristo, un teatro donde el empleo de máscaras hechas de madera tallada o de corcho pintado realizaban un gesto invariable, ya fuera trágico o cómico para cubrir la personalidad del actor. Con la influencia de Grecia, el teatro romano inició básicamente espectáculos de pantomima, más que de teatro.

El sentido de la necesidad del cuerpo con sus posibilidades expresivas estuvo implícito en el romanticismo y el expresionismo. Gómez (Alonso, 1982) comenta: "Payasos, mimos y bufones siguieron existiendo y los grandes actores no confiaron todo a la palabra; conocieron las posibilidades no verbales de su aparato expresivo". (p. 129)

Buhler (1950) comenta que cuando los actores renunciaron al empleo de la caneta, en la época barroca, los historiadores se dieron a la misión de describir el desplazamiento de lo teatral al campo de lo científico.

El crítico de escenas y el médico complementando su oficio, lograron estudiar al lenguaje no verbal. Para muchos fue fácil reconocer que una verdadera ciencia pudiera aprender algo de gestos preparados y artificiosos; pero precisamente los grandes talentos escénicos permitieron la observación de una fuerza generadora de emociones en el espectador. Por ello los principales científicos del teatro se dieron a la tarea, durante la segunda mitad del siglo XVIII, de aportar ideas para una teoría de la expresión. (opcit)

Engel, filósofo posterior a la ilustración cuya experiencia fue el teatro y los gestos del actor, es quien sistematizó la mímica. En su libro "Las ideas para un Sistema de Mimica" (1786) plasmó sus estudios sobre los gestos del actor a quien se dirigió así: "Actor: acciona y no destruyas tu vivencia en el parloteo" (opcit). La acción es el centro de su teoría, es decir, las táctas que usa el actor para expresarse. Engel interpretaba a la expresión como fin en sí misma. Sus ideas capitales fueron: a) la posibilidad de combinar ademanes descriptivos y expresivos por atención, la exolocación que se le da al perito cuando chocaron los coches y la forma en como se sobresaltó al ocurrir ello; b) considerar los movimientos mimicos al igual que el lenguaje hablado como medio de comunicación; c) distinguir semánticamente lo que es representación y expresión, a esta última la definió como la exposición sensible del estado de ánimo con gestos expresivos -tristeza, odio, angustia, etc.-, y a la primera como la exposición del pensamiento mediante ademanes pictóricos -dibujar la silueta de una persona en el aire con las manos-; d) clasificar los ademanes en voluntarios que son los inicios de acción, análogos -movimientos exteriores que reflejan el pensamiento y fisiológicos en donde las emociones accionan ciertas glándulas como las lacrimales cuando se siente tristeza. (opcit)

Charles Bell (1774-1842) fisiólogo británico publicó en 1802 "La Anatomía de la expresión en la Pintura". Bell con un detallado estudio anatómico de los músculos del rostro humano pretendía ser más que un anatomista descriptivo, un neurologo innovador y un investigador del sistema nervioso central en el animal y el hombre. Sus conocimientos procedieron de dos fuentes: la primera, el campo de observación; la segunda, su naturaleza de

artista. Analizó cuadros y estatuas de los viejos maestros como De Vinci y Miguel Angel, llegando a la conclusión de que los antiguos artistas subrayaban la belleza de la forma y proporción, pero no la expresión. (opcit)

Buhler (1950) menciona que allí donde fallaron los conocimientos y observaciones de Engel, se inserta el trabajo de Bell con un análisis científico-natural-estético. Su idea fija era encontrar, mediante una comparación entre monos y otros animales, aquellos músculos específicos del hombre, que no tienen otro empleo biológico más que el de expresar. Uno de ellos es el *Corugator supercili*, productor de las arrugas verticales de la frente, y el otro, el *Depresor anguli o trianguli oris*, que permite el movimiento de la comisura de los labios hacia arriba y abajo, con diferentes matices y momentos. Para él, los intereses vitales de la expresión mimica, junto con el lenguaje articulado eran la comunicación interindividual y social.

Mientras en Inglaterra Bell trabajaba con la patognomía, un naturalista llamado Oken formulaba en 1806 el siguiente principio en su "Zoología Comparada": "El hombre es una síntesis de todos los rasgos animales. Los animales constituyen desarrollos parciales de estos rasgos faciales. Los animales son por consiguiente, representaciones totales de órganos particulares del hombre". (Lange, 1963 p.7)

Y un contemporáneo de Lavater, estudioso de la anatomía del sistema nervioso, el médico alemán Gall Franz Joseph trató de sentar las primeras bases científicas de la fisonomía intentando conocer las características de una persona a través de la morfología del cráneo. En su infancia, Gall pensó encontrar relaciones entre la forma de la cabeza de sus compañeros y sus características mentales. Esta idea le ayudó más adelante a suponer que cada zona del cerebro estaba relacionada con un rasgo psíquico como el lenguaje, el amor filial o la destructividad. El desarrollo de esta área amojaba la parte craneal formando protuberancias las cuales hacían manifiesta la cualidad o función en el compartimiento. Pense, por ejemplo, que la protuberancia de la "adquisitividad" estaba particularmente desarrollada en los carteristas. (opcit)

Durante algún tiempo las teorías de Gall, tuvieron éxito, sin embargo la Iglesia católica se opuso a sus principios y un decreto imperial le prohibió el ejercicio de su profesión por lo que decidió irse a vivir a París donde murió en el año de 1820.

Bernstein y Nietzel (1962): y Lange (1942) mencionan

que la teoría de Gall era parcialmente correcta pero no exclusiva en la determinación del comportamiento ya que sus funciones están hasta cierta medida localizadas. Su mapa de 37 zonas cerebrales actualmente se reducen a una tercera parte y son de índole distinta y no permiten deducción alguna sobre la personalidad.

Goethe Johann Wolfgang Von (1749-1832) no solo fue escritor, abogado, consejero político y ministro de finanzas de Carlos Augusto el Duque de Weimar, sino también investigador científico en geología y botánica. Goethe se interesó por la morfología permanente del hombre, pero apenas prestó atención a la expresión momentánea de las emociones. Para él la fisiognomía fue un prisma através del cual pudo estudiar estructuralmente los colores, las plantas y animales. Es decir, que según la forma física existía una determinada función.

En las observaciones que hace al libro de Lavater apunta:

"Apenas si puede uno abstenerse a emplear frecuentemente las palabras fisiognomía, en un sentido amplio. Esta ciencia concluye de lo exterior a lo íntimo. Pero que es lo exterior del hombre?. No ciertamente su desnuda figura, ni sus gestos espontáneos que delatan el juego de sus fuerzas interiores. Estado, hábitos, posesiones, vestidos: todo modifica y encubre al hombre. Parece en extremo difícil y casi, casi imposible llegar a una intimidad a través de esos velos e incluso hallar en esas propiedades extrañas puntos de apoyo, en los cuales pudieramos concluir con seguridad su esencia. Pero no hay que desconfiar. Lo que rodea al hombre no obra únicamente sobre él, sino que de retroceso obra también el hombre sobre ello, y al mismo tiempo que se deja modificar, modifica el a su vez todo su contorno. Y de este modo, los vestidos y los muebles de un hombre permiten deducir el carácter de éste. La naturaleza forma al hombre, pero este se transforma, y esa transformación es a su vez natural: el hombre al verse situado en el inmenso cosmos, se cerca y amuralla en otro más pequeño dentro del primero, adornándolo a su imagen. La circunstancia y el estado del hombre pueden decir lo que ha de ser el contorno de éste: pero en todo esto es muy importante el modo como el hombre se deja determinar. Puede adaptarse con indiferencia a las maneras de sus semejantes, por la sencilla razón de que así vienen las cosas; y esta indiferencia puede llegar al abandono. Pero también pueden no observarse en él la meticulosidad y el celo, bien que se anticipe tratando de salvar el escalón próximamente inmediato, o bien -lo cual es muy raro que retroceda. Espero que nadie me tomará a

mal esta mi ampliación del dominio de los fisiognomistas. Entra en este, en parte, toda relación humana, y en parte resulta la empresa de aquellos tan difícil, que no se les ha de censurar por que se aboderen de todo lo que con más rapidez y facilidad puede llevarles a su gran objetivo." (Buhier, 1836 p.p. 76-77)

La idea de una morfología simbólica de la figura humana quedó sin desarrollarse por Goethe y floreció en el libro "Simbolismo de la Figura Humana" (1853) escrita por Carl Gustav Carus. En esta obra sistematizada se planteaban cuestiones relativas a la estética de la figura humana, sus rasgos, proporciones y metafóricización -hermenéutica-, por ejemplo, hay la delgadez a la que se le atribuye una delgadez aversa, y otra espiritual, es decir, hay un idioma simbólico de esta característica corporal que se manifiesta metafóricamente. Carus revivió lo que a lo largo de los siglos se había acumulado en la hermenéutica de la frente humana, del ojo, de la mano, etc., i.e. en su estudio de quinomanía la mano además de haberla medido, de observar su funcionalidad sensitivo-motora, de diferenciarla según la raza, estirpe y edad, la significó grácil, filosófica, artística, etc. (ibid)

Carus pensaba que las emociones y su expresión provienen de profundidades diametralmente opuestas a la voluntad y a la razón, siendo por consiguiente la expresión un fenómeno de raíz instintiva e irracional. Sin embargo a esta patognomía la dejó a un lado para adentrarse en lo que no tiene movimiento, en la fisiognomía. (ibid)

Como hemos visto, muchos teóricos estuvieron conscientes de la importancia de la mímica del rostro, pero quizás por la dificultad que presentaba el estudiar la expresión de emociones efímeras, menos estables que los rasgos físicos no se avocaron en este terreno. No obstante, el ingenio de un médico neurólogo parisino: Duchenne de Boulogne superó dicha barrera creando un nuevo método de investigación en 1852. Lange (1942) comenta que Duchenne tenía pacientes afectados de parálisis y le era indistinguible para su tratamiento conocer exactamente los movimientos de los diferentes músculos. Aplicando corriente eléctrica a un electrodo observaba los movimientos producidos, llegando a precisar las funciones de cada uno de los músculos del tronco y de las extremidades. Todo este trabajo lo conservó mediante el auxilio de fotografías que según Lange constituyó una maravilla técnica, considerando la época en que fueron tomadas.

Buhler (1950) cita las siguientes palabras de Duchenne:

"Provisto de los aparatos necesarios para la excitación eléctrica, será uno capaz de pintar en el rostro humano las líneas expresivas de las emociones. Esta era la idea propulsora de mis investigaciones fisiológicas: una idea muy prometedora que daba alas a mi fantasía."

Duchenne logró producir sintéticamente una serie de expresiones más o menos reconocibles, y en parte, verdaderas.

Lo que él aportó, en primer lugar, fue un conocimiento más riguroso de los resultados visibles de las contracciones de cada músculo y sus fibras, y en segundo término, una visión más exacta del grado en que cada músculo y cada una de las fibras musculares participa en el proceso mimico.

Contemporáneo de Duchenne fue el antropólogo Gratiolet (1853) que se interesó por los fenómenos pantomímicos. Para él, además del lenguaje hablado, el hombre posee un segundo lenguaje que le es común con los animales, el lenguaje de la fisiognomía y el gesto. (op.cit.)

Lo esencial de su teoría, fue haber elaborado una división de los movimientos animales, elaborada científicamente y que constituye el segundo capítulo de su "Antropología". Su pensamiento se ve influenciado al leer uno de los pasajes de Aristóteles: "La forma duradera expresa lo invariable del viviente; lo movable y fugaz de esa forma expresa que el viviente es fortuito y variable. Una sencilla observación de gran importancia por sus consecuencias, ya que condujo a la bipartición de la fisiognomía general en dos ramas científicas diversas". Esta concepción formó la escuela de antropólogos a la que Gratiolet pertenecía, dando a la primera rama el nombre de Morfología y a la segunda al término de Cineseologie - teoría del movimiento. (op.cit.)

Este autor encuentra en el hombre cuatro clases de movimientos portadores de expresión: 1) Los prosbólicos, que son los movimientos de los órganos de los sentidos que se adaptan para recibir algo como las ventanillas de la nariz que se abren para tomar aire; 2) Los simpáticos que son los movimientos de todos los órganos del cuerpo que provocan placer o dolor cuando alguno de ellos es afectado, i.e el dolor del abdomen; 3) Los simbólicos, son el mayor número de movimientos que muestra a todo el cuerpo en acción para que signifique o ilustre determinada expresión como lo que hacen los actores al representar un personaje; 4) Los metafóricos son movimientos a los cuales se les da un significado como "mirada perdida", "mano inteligente", etc. Para Gratiolet son las denominaciones

intuitivos que traducen el gesto al lenguaje humano hablado. (opcit)

Gratiolet estaba en aguda oposición a Duchenne porque presuponia que ninguna de estas clases de movimientos, junto con los órganos que los producen, existían únicamente para la expresión. "No hay ni un sólo músculo, ni un sólo órgano que haya sido creado exclusivamente para satisfacer las necesidades de expresión". (opcit)

En 1867 quien domino (Bunier, 1950) mas sistemáticamente y con mayor éxito que sus predecesores, el cometido de una teoría de la expresión fue el medico, psicólogo, fisiólogo y conocedor de arte: Th. Fiederit.

Este teorico fue el primer representante dedicado a la mimica del rostro. Soluciono algunas lagunas que su maestro Engel dejó acerca de lo fisiológico de los gestos. Tomó en serio de un modo fisiológico lo que poetas y hermeneutas tuvieron en su vocabulario, es decir, lo "amargo y dulce" de la mimica de la boca, aplicados a determinadas expresiones de el rostro humano adopta. Pero su trabajo principal fue acercarse a la elaboración de un diccionario para la mimica del rostro. En el describe diferentes tipos de miradas que se dan dependiendo del contexto:

"Reconocemos en la mirada tarda el agotamiento corporal y la pereza espiritual; en la mirada vivaz, excitación; en la mirada más o menos firme o fija, diversos grados de atención tensa; en la dulce, participación o pasión; en la mirada errabunda, dispersión en la insegura, angustia. La mirada furtiva denota desconfianza; la pedante indica reserva, y la embelesada, exaltación." (Bunier, 1950 p. 98)

Por cierto, antes que Fiederit, un pintor llamado Le Brun en 1727 elaboro un atlas con el cual ilustra mediante figuras y bustos a: la atención, la admiración sencilla y embelesada, la piegaria, la risa, el dolor anímico fuerte, el asco, el terror, la ira, los celos, entre otros más. Las explicaciones que acompañan a cada una de las figuras se limitan a contar los rasgos mimicos que constituyen la expresión, por ejemplo, en el caso de la atención: "Los efectos son...inclinan las cejas y contraerlas en dirección de la nariz, girar los ojos hacia el objeto observado, abrir la boca, especialmente elevando el labio superior; inclinar ligeramente y fijar la cabeza, sin que ocurra ningun otro cambio mimico digno de tomarse en cuenta." (opcit)

El naturalista británico Darwin (1809-1882) se hallaba junto a Fiederit en el tiempo, pero no se

comprendieron porque este último no tuvo como fin verificar las teorías biológicas sobre la descendencia en el terreno de los movimientos expresivos.

Según propia confesión (op.cit.), Darwin se dedicó a las observaciones y colecciones para su libro sobre la expresión, a partir de 1836 y lo imprimió hasta 1872, un año después de aparecer su obra sobre la evolución del hombre.

Sus fuentes de información fueron: La observación del comportamiento de los animales domésticos, indagar con especialistas veterinarios, elaborar formularios sobre gestos humanos para que fueran llenados por los misioneros; observación de pinturas y estatuas, así como de sus propios hijos. Darwin encontró las diferentes utilidades de los movimientos expresivos en el trato humano:

"Los movimientos expresivos de la cara y el cuerpo, sean de la clase y origen que quieran, tienen la mayor importancia en sí mismos para nuestro bienestar. Actúan de primeros instrumentos en la comunicación de la madre con su hijo. Percibimos fácilmente la simpatía de los demás, la forma de su expresión. Los movimientos expresivos prestan viveza y energía a las palabras que pronunciamos, descubren los pensamientos y las intenciones de los demás con más verdad de lo que hacen las palabras, las cuales pueden ser falseadas." (op.cit.)

Este autor se preocupó por investigar si los ademanes eran adquiridos o heredados. Lange (1935) comenta que según la teoría de Darwin, la expresión de las emociones derivaba de acciones que en un principio fueron voluntarias y adecuadas. Durante la cólera se aprietan los puños y se muestran los dientes, porque dicho movimiento era el adecuado en las situaciones en que se encontraban nuestros antepasados.

En 1900 el psicólogo, fisiólogo y filósofo alemán; fundador del primer laboratorio experimental de psicología (1875) pone punto final a los ensayos hechos en el siglo XVIII. Su merito histórico fue haber buscado posibilidades nuevas de observación, reflexionar sobre la esencia de la expresión y la grafología. El mismo nombre como sus antecesores de sus doctrinas a Carus, Piederit, Engel y Charles Bell. (Euhler, 1950)

En la práctica de la pantomímica antigua se sabía que los ademanes podían constituir un idioma. Wundt reconoció la falta de sistematicidad en el lenguaje de los gestos y por ello propuso como tesis que este lenguaje estaba conformado por una sintaxis específica y que podían llegar

A ser proposiciones con las que se podía comunicar a los demás los sentimientos. (opcit)

Wundt utilizaba y apreciaba el diccionario de Fiederit y en muchos pasajes de su obra, intervino éste, fomentando su investigación. Analizó con más finura y perfección que Fiederit los síntomas del contorno de la boca. Para Wundt, el rostro rierte y llorón no se distinguían o lo hacían en un grado apenas apreciable por la mímica de la boca. (opcit)

El pilar de su teoría fue que el sujeto reproductor de los rasgos amargo, ácido y dulce podía percibir sus propias acciones musculares y que, asociado a estas formas de movimiento, sentía muy débil o indistintamente algo de las impresiones gustativas correspondientes. (opcit)

Veintiún años después de la obra de Wundt aparecen nuevamente ensayos fisiognómicos en la "Estructura corporal y carácter" de Ernst Kretschmer. Este psiquiatra alemán le dio la importancia decisiva a la psicquímica para los temperamentos y mostró indicios morfológicos para una distinción entre los nombres según los tipos temperamentales -distinción que conforme su hipótesis, se fundaba químicamente-. De su clasificación hablaremos en el capítulo correspondiente a la fisiognomía. (opcit)

Todavía en la época de Wundt pero con oposición a la escuela psicofísica de éste, el psicólogo y filósofo alemán L. Klages (1872-1956) comenzó su teoría de la expresión. Postuló "La expresión como un simio de la acción". La distinción que hizo entre los movimientos del cuerpo al expresar un afecto, y el movimiento del cuerpo en cuanto acción fue que ésta última tenía siempre un fin particular en cambio, el afecto tenía una intención general, por ejemplo, una persona puede querer destruir un objeto y sentir furia. Aquí la intención de destrucción es general pero no se propone intencionalmente sentir furia para destruir algo o también se puede ver en la expresión del miedo en la que aparece un movimiento de iniciar la huida aunque esta no hubiera sido decidida. Su planteamiento es, pues, que la voluntad requiere tomar en consideración la situación particular, mientras que el afecto generaliza todos los procesos. (opcit)

Para Klages un movimiento voluntario era una forma personal de expresión que se propone algo previamente. (opcit)

En 1905 publicó 21 artículos bajo el rubro de "Ley fundamental del movimiento expresivo", en el cual hizo la observación de que las emociones o movimientos del ánimo y los del cuerpo eran parecidos. En un libro posterior "Movimiento expresivo y fuerza de formación" mencionó que

todo lo que seguía el camino de la conciencia. el empuje reflexivo de un medio para obtener un fin, quedaba excluido de la expresión pura, la cual era dominio de lo genético. En ello también incluía al lenguaje expositivo y los gestos sometidos a la tradición. es decir, suponíamos que un maestro se dispone a responder a su alumno: puede hacerlo a su gusto en todos los idiomas que están a su alcance pero al entonces su voz se eleva por la cólera y tiembla de enojo, así lo haga en francés o en chino, estará expresando su estado dominante. La misma distinción se hace con los gestos. El enseñar la lengua, que es para nosotros signo de desprecio, significa entre los tibetanos, un saludo. (opcit)

Para distinguir de modo conjunto a los movimientos como de alegría y cólera de los estados comparativamente faltos de afecto Klages elaboró cuatro leyes de expresión: 1) Se diferencian por la acumulación del movimiento, 2) por su abundancia, 3) por la activación y 4) por su redoblado ímpetu. Para distinguir la cólera de la alegría decía que esta era más duradera y simétrica y la cólera era asimétrica e intermitentemente fugaz. (opcit)

Buhler comenta que aquí Klages se enfrentaba a un problema con respecto a lo hermenéutico de la semiología; ya que esos afectos a veces no muestran una suficiente diferenciación y esto es porque se atribuyen a los mismos síntomas distintos planes de vivencia, i.e la tensión corresponde a la cólera pero también a la espera: salir fuera de sí corresponde a la alegría pero igualmente a la cólera.

Por ello antes de hacer cualquier juicio es preciso observar la dirección de los movimientos, su referencia, es decir, se deben considerar el cómo y hacia donde se dirigen los movimientos dentro del campo de acción del sujeto. No se debe de interpretar el movimiento aislado, sino el comportamiento general dentro de la situación. (opcit)

Buhler menciona que Engel podía seguir los movimientos del actor en escena y lo puede hacer un behaviorista que observa las reacciones de un animal o niño en situaciones experimentales, y lo pueden hacer los demás con mirada comprensiva en las situaciones vitales de los animales y de los prójimos. Pero en concreto, analizar objetivamente las reacciones de referencia es una tarea que sólo cabe en la psicología conductista. (opcit)

Klages por su parte, pensaba que la observación científica del fenómeno expresivo necesitaba de un riguroso análisis pero que no se podía hacer que en la interacción con los demás y en el teatro, el ser humano reacciona muy a menudo atinadamente a la expresión de los otros. Como grafólogo consideraba que la interpretación,

además de darse bajo un enfoque psicofísico, necesitaba de un observador hermenéuta. Su lema era: "Si no sentis, no podreis tampoco oír". Significaba como cerrar los ojos y reconocer un hecho patente. (opcit)

Otra contribución de Klages fue hacer la distinción entre representación y expresión. Para él, la emoción era expresada naturalmente en los gestos del cuerpo, sin embargo estos movimientos podían llegar a ser representativos cuando tenían un carácter de signo y el hombre le atribuía una significación. Por ejemplo, el habla es aprendida voluntariamente con el fin de interactuar con los demás, no obstante la pronunciación, el tono de voz y su acentuación con que se acompañan las palabras es involuntario y expresa lo vivido generalmente. (opcit)

Posteriormente, el psicólogo alemán Karl Bühler publicó un tratado sobre: "Teoría de la expresión" (1933). Cuya edición de 1950 ha sido fuente principal para la elaboración del presente capítulo. En su obra hace una crítica de las diferentes concepciones acerca del lenguaje no verbal. Junto con sus discípulos intentó aclarar durante muchos años, la función expresiva y la lingüística, cuyo resultado queda plasmado en el libro anteriormente mencionado y en su "Teoría del lenguaje" (1934).

Además de lo mencionado entre líneas del presente capítulo Bühler y sus colaboradores se dieron a la tarea de tratar sistemáticamente el tema "Voz y Personalidad" y comenzaron con una serie de experimentos radiofónicos. Al rededor de 3000 radiocuchas de la emisora de Viena interpretaron las voces de locutores desconocidos fisiognómicamente. H. Pérezog informó en la Revista de Psicología, sobre el procedimiento y resultados de dicho experimento. Pero Bühler comenta que una rara peculiaridad no se contempló en ese artículo:

"No es raro que hermenéutas totalmente ingenuos y sin alguna idea teórica envíen datos sobre el color de los ojos o del cabello de un locutor desconocido; hay incluso indicaciones sobre el vestido y aún más concretamente sobre si al locutor le sienta bien o mal la corbata. Estas indicaciones se mostraron confirmadas por el control objetivo en un porcentaje relativamente grande para que quedan ser debidas a una reflexión de probabilidades. Cuál es el motivo de esto?. Tendremos que adherirnos a la hipótesis de que los rubios y de ojos azules tienen algo característico en su voz que permite diferenciarlos de los morenos y de los de ojos negros?".

Bühler mencionó que mas razonable era obtener de

observables prácticas y de confianza: un buen informe sobre el proceso de la interpretación fisiognómica de la voz. Y según ellos, no es raro que la voz se interprete requere la voz de alguien conocido (que por lo general no se halla cerca, sino lejos). Este conocido o "medium" tiene y conserva en la imagen memorativa sus rubios cabellos y azules ojos, y a caso también una corbata llamativa. Esta asociación de atributos llega a provocar la admiración de los hermeneutas, pero aún restan futuras investigaciones en este terreno con las que se pueda comprobar o refutar si existe cierta correlación entre el color de ojos y la voz.

Para el semiólogo francés Guiraud (1986) lo que durante siglos no constituyó más que un conjunto de observaciones y de reflexiones, en la segunda mitad del siglo tomó la forma de un estudio sistemático y científico en el cual se reconocen códigos del mismo nivel que los del lenguaje hablado. Con base a ello surgió bajo los auspicios de Ray L. Birdwhistell: la kinética (del griego kinesis: movimiento del cuerpo y alma) o estudio de los gestos y de la mimica utilizadas como signos de comunicación, ya sea por sí mismos o como acompañantes del lenguaje oral.

Dicho autor consideró la comunicación como un proceso en el que todos los participantes, en continua interacción, aportan mensajes de dimensiones diversas y superpuestas por uno o más canales (tales como el lenguaje, el movimiento y el color), cuyos elementos están culturalmente pautados. Con ayuda de cámaras cinematográficas y de proyectores a cámara lenta, ha analizado al detalle muchos movimientos, sobre todo los que ejecutan los norteamericanos mientras hablan. Sus ensayos parten de la convicción de que el movimiento corporal es una forma aprendida de comunicación, que está pautada dentro de cada cultura y que es susceptible de analizarse en forma de sistema ordenado de elementos diferenciables.

Birdwhistell comenzó a interesarse en los movimientos corporales en 1944 mientras hacía un estudio de antropología con los indios Kutenai en el oeste de Canadá. Partió de la idea de que las emociones realmente básicas del ser humano como la ira, el temor o la atracción sexual se expresaban de igual manera en las diferentes culturas y que por lo tanto debían existir algunos gestos y expresiones comunes a toda la humanidad.

Al respecto, contemporáneos antropólogos señalaron también que los movimientos corporales no son fortuitos, sino que se aprenden lo mismo que la lengua. Edward Sapir (Flora, 1986) escribió: "Respondemos a los gestos con

especial viveza y se podría decir que conforme a un código que no está escrito en ninguna parte, que nadie conoce pero que todos comprendemos". Sólo en la década precedente a los cincuenta, como mencionaremos más adelante, enfocaron el tema de manera sistemática.

Por otro lado, Birdwhistell ha llegado a la conclusión de que gran parte de la base de las comunicaciones humanas se desarrolla a un nivel por debajo de la conciencia, en el cual las palabras solo tienen una relación indirecta. Estima que no más del 35% del significado social de cualquier conversación corresponde a las palabras habladas.

En 1966 el antropólogo Edward T. Hall* publicó en su obra "La dimensión oculta" un análisis sobre el empleo que hace el nombre del espacio y el tiempo. Esta proxiémica, como menciona el autor, son distintas según los contextos culturales aunque el hombre sea fisiológica y genéticamente de la misma especie.

De la década de los 60's y 70's Knapp (1980) hace mención de otros investigadores como el psiquiatra Jurgen Ruesch y el fotógrafo Weidon Kees que en 1956 escribieron el primer libro que utilizó el término "Comunicación no verbal". También están las contribuciones de Argyle, Mehrabian, Sommer, Rosenthal y Ajuriaguerra, entre otros.

En 1969, Ekman y Friesen trazaron un importante marco teórico sobre los orígenes, uso y codificación de la conducta no verbal.

Al inicio de 1970 se dió a conocer un libro llamado "El Lenguaje del Cuerpo" debido a Julius Fast, que se apoderó de la imaginación pública. Alonso (1983); Andersen (1986); y Knapp mencionan que este y varios artículos en aras de la sencillez y legibilidad desfiguraron los hallazgos acerca del papel del lenguaje no verbal.

A partir de los ochentas en adelante se han publicado un sinnúmero de investigaciones sobre los diferentes signos no verbales**, sin embargo, en la balanza se

*Cabe mencionar que de este y otros autores que se citarán a continuación no se elaborará un gran preámbulo ya que serán referidos a lo largo de todo el trabajo.

**En cuanto a las investigaciones realizadas con respecto al lenguaje no verbal y el instructor, éstas serán mencionadas en la segunda parte del presente trabajo.

inclina un tema: Si el lenguaje no verbal es social o innato.

En la Revista "Science News", Bower (1986) menciona que los psicólogos Ross Buck y Wan-Cheng Teng de la Universidad de Connecticut, efectuaron un estudio con el fin de averiguar si la habilidad para interpretar el comportamiento no verbal espontáneo es innata y universal en la especie humana, y encontraron que la habilidad para enviar mensajes emocionales de la expresión facial es sujeto de la influencia social.

Para cerrar este capítulo, se puede decir que el lenguaje no verbal es tan antiguo como la existencia del primer hombre en la tierra. Dentro de la comunicación su valor ha sido realizado en las últimas décadas, tanto que, como menciona Morris (1975) se han abierto escuelas en los Estados Unidos para sensibilizar a las personas en su relación consigo mismo y con los demás.

*Para los interesados en saber a dónde acudir a congresos en donde se aborde el tema sobre el lenguaje no verbal, puede escribir a la Revista Journal of Nonverbal Behavior y acudir a escuelas de teatro con sus talleres de expresión corporal.

RESUMEN

*El origen del lenguaje no verbal es tan antiguo como el primer ser que apareció en la tierra. Sin embargo, es hasta el siglo VIII a.c cuando Aristoteles comenzó a estudiar la fisiognomía.

*En el Renacimiento, quien recopiló los trabajos de Aristoteles y sus predecesores fue Juan Bautista Porta.

*El silencio sobre cuestiones no verbales duró casi dos siglos. A partir del S. XVII d.c se desarrolló una serie de trabajos no sólo enfocados a la fisiognomía, sino también, a la expresión de emociones a través del rostro o patognomía.

*En 1773, Lichtenberg separó la fisiognomía de la patognomía.

*En el mismo año, Lavater interpreta la fisiognomía metafóricamente.

*Con una complementación de oficios los filósofos, psicólogos, fisiólogos y críticos del arte teatral se interesaron en la fisiognomía, patognomía y la prosodia.

*Para Engel (1785): la acción fue el centro de su teoría.

*En 1805, Charles Bell realizó comparaciones entre monjes y el ser humano para encontrar aquellos músculos específicos del hombre que no tienen otro empleo biológico más que el de expresar.

*Posteriormente, Gall trata de sentar las primeras bases científicas de la fisiognomía a través de la morfología del cráneo.

*Goethe (1749-1822) prestó más atención a la permanencia de los rasgos físicos, que a lo momentáneo de las emociones.

*En 1853, Carus desarrolló una morfología simbólica, dejando a un lado la patognomía.

*En el mismo año Duchenna de Boulogne creó un nuevo método de investigación para estudiar la expresión de las emociones.

*Gratiolet (1850) pensaba que el hombre poseía un segundo

lenguaje que le era común con los animales... el lenguaje de la fisiognomía y el gesto.

*En 1867, Fiedert elaboró un diccionario para la mimica del rostro.

*Darwin (1872) se preocupó por investigar si los ademanes eran adquiridos o heredados.

*En 1900, Wundt reconoció que el lenguaje de los gestos podía llegar a comunicar a los demás los sentimientos.

*En 1921 Ernst Kretschmer elaboró ensayos fisiognómicos en la "Estructura Corporal y Carácter".

*Klages (1872-1954) hizo la observación de que los movimientos del ánimo y los del cuerpo eran parecidos.

*En 1950, Bühler hace una recopilación sobre las diferentes teorías de la expresión.

*Por esa fecha, Birdwistell forma un estudio sistemático del movimiento del cuerpo o *K i n e t i c a*.

*En 1966 Hall publica un análisis sobre el empleo que hace el hombre del espacio y el tiempo.

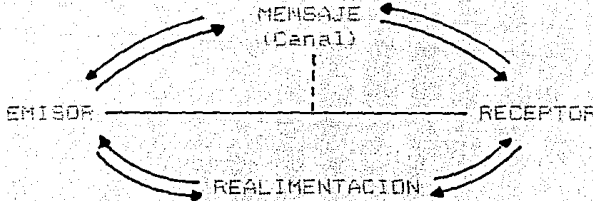
*De los setentas en adelante surgen una serie de investigaciones sobre los diferentes signos no verbales con un estudio cada vez más sistemático, pero algunas veces deformado por la publicidad.

2. EL LENGUAJE NO VERBAL

En la vox populi hay dos frases que versan: "cada cabeza es un mundo" y "el color de la vida variá de acuerdo con el cristal con el que se mire". Es decir, que existen tantos o más conceptos como seres humanos habitantes de este planeta. Sin embargo, y a pesar de la individualidad de pensamiento, existe el consenso, un acuerdo que permite a las personas referirse al mismo objeto, conducta o acontecimiento, con el fin de conseguir un mejor entendimiento entre ellas. A este punto es al que se pretende llegar en el presente trabajo para unificar las diferentes acepciones dadas a la expresión corporal, comunicación, comportamiento o lenguaje no verbal.

2.1 Definición del lenguaje no verbal.

Para Hybala y Weaver (1976), el modelo tradicional de la comunicación está integrado por:



El emisor es la fuente, representa a la persona o personas que originan el mensaje, este actúa como intermediario en las relaciones de comunicación, es el eslabón que une al emisor con el receptor; y el canal es el medio por el que es enviado el mensaje. El receptor es la persona(s) a quien se envía el mensaje. Mientras que la realimentación es la respuesta que ella devuelve al receptor.

La transmisión del pensar y de los sentimientos - mensaje-, se hace por medio de un sistema de signos jerarquizados, es decir, a través del lenguaje. Las modalidades de él son verbal o lingüístico (oral y escrito) y no verbal. El sistema de signos de éste último son: las características físicas, espacio-tiempo, contacto visual y corporal, entonación de la voz, expresiones faciales, vestimenta, posturas, accesorios, objetos, gestos y silencio.

En la "Antología" de Goddard (1976), Paul Watzlawick, Beavin y Jackson mencionan que en una situación de interacción, toda conducta tiene un valor de unidad de mensaje. Así que, por mucho que uno lo intente, no se puede dejar de comunicar. "Actividad o inactividad, palabras o silencio tienen siempre valor de mensaje: influyen sobre los demás, quienes a su vez, no pueden dejar de responder a tales comunicaciones y, por ende, también comunican". Un ejemplo de este intercambio de comunicación, análogo a una acalorada discusión, es cuando un pasajero de un camión evita las miradas o cierra sus ojos; con ello quiere decir "No deseo hablar con nadie", y por lo general, las personas de su alrededor entienden el mensaje y responden dejándolo tranquilo.

Ricci (1984) menciona que en épocas antiguas, algunos pensaban que la comunicación solo tenía lugar cuando era intencional, consciente o eficaz; hoy en día, esta posición rígida ha quedado atrás. En la interacción, el locutor puede o no estar consciente, tener o no la intención de comunicar. "Fuera de toda intención de comunicación, mi presencia altera la conducta del otro y reciprocamente". (Nieto y Peco, 1980). Para Ricci la significación que se le da a un gesto durante la transmisión, puede ser recibido o interpretado de manera igual o diferente por el destinatario en la recepción. "El significado está en las personas no en los signos". (Goldhaber, 1977)

Ricci cita que Fraser con un enfoque diferente, afirma que toda acción no debe ser considerada como comunicación, y debe hacerse una distinción entre las conductas que en ciertas situaciones son signos interpretados por quien los observa; y comunicación, que implica un sistema de signos socialmente compartidos, es decir, códigos explícitos, altamente convencionalizados que intencionalmente son codificados y decodificados.

Ekman y Friesen (ibidit) arguyen que se puede hablar de conducta comunicativa cuando esta se lleva a un consenso de interpretación entre los observadores, sin que ello implique necesariamente una intención de comunicar por parte del emisor.

Wiener y col. (ibidit) rechazan la idea de que las inferencias hechas hacia determinados comportamientos - i.e. una sarta observar sea parte de la comunicación ya que esta implica la existencia convencional de signos y por consiguiente de un codificador -locutor- y un decodificador -interlocutor-, quien responde sistemáticamente al código.

Como se puede observar, la preocupación central de los autores mencionados con antelación, era tratar de definir si los signos no verbales, conducta, acción o comportamiento, entran dentro del dominio de lo comunicativo. Ricci habla mejor de un "continuum", de una escala de especificidad comunicativa en la que de un lado se encuentra la comunicación no verbal y en el otro extremo, el lenguaje no verbal puramente expresivo.

Mehrabian (Knapp, 1980) menciona que lo que llevaba a un signo al dominio de lo no verbal, era sus sutileza y esta parecía estar directamente ligada a la ausencia de reglas explícitas de codificación.

Para Knapp es difícil de crear una definición de comunicación no verbal, sin embargo, es un hecho que los sistemas verbal y no verbal actúan con interdependencia.

englobándose en el proceso de comunicación humana.

Ferdinand de Saussure (1989) creador de la semiología -ciencia dedicada al estudio de los sistemas no lingüísticos- fue quien logró definir mediante un conjunto de conocimientos y técnicas a los signos no verbales como una marca de una intención de comunicar un sentimiento o ideas. Estos signos pueden estar en vías de codificación o decodificación -hermenéutica- o tener un valor explícito, preciso y altamente convencionalizado, i.e los sistemas de señalización.

A partir de esa ciencia, Guiraud (1972) formuló su definición con respecto al lenguaje no verbal y la entendió como un auxiliar del lenguaje verbal. Los signos no verbales como las entonaciones, mímicas, posturas, etc., cumplen una función puramente expresiva, pero algunos pueden llegar a ser convencionalizados a los fines de la comunicación, i.e abrazar a alguien como signo de amistad.

El lenguaje no verbal es entonces, toda aquella conducta no verbal que forma un sistema de signos, los cuales actúan paralelamente con el lenguaje hablado y que puede también ser sustituto del mismo.

El lenguaje no verbal y la expresión corporal son términos que se refieren a los mismo. Solo que esta última (Gasset, 1950; Guiraud, 1986; y Ricci, 1984) es empleada cuando cae en el terreno de lo inconsciente -lo que no se percibe inmediatamente-, es un indicio natural que permite manifestar sentimientos o estados de ánimo.

Para Bergés (Alonso, 1982) : "...el cuerpo se toma como agente de la expresión, como soporte de signos: su acción, su gestualidad, la forma que se deriva de la organización de su motricidad, la actitud y la postura que le son propias, son descritas como expresiones, como expresividad, como un lenguaje del cuerpo: "La expresión corporal".

En el presente trabajo se maneja la acepción de expresión corporal no como sinónimo del lenguaje no verbal sino como una técnica lateral que permite conscientizar a los individuos de lo que ellos expresan sin intención y cómo pueden llegar a emplearlo de acuerdo a sus fines.

3.2 Clasificación del lenguaje no verbal.

Diversos autores han elaborado una serie de clasificaciones sobre el lenguaje no verbal. Baron, Byrne

y Kantowitz (1983), por ejemplo, mencionan que los indicios o signos no verbales pueden clasificarse en tres grandes categorías: 1) Información transmitida por expresiones faciales. 2) contacto ocular y 3) posiciones, posturas y movimientos corporales.

Goldhaber (1977) habla de dimensiones de la conducta no verbal y las clasifica a través del cuerpo; su conducta y su apariencia:

a) Cara -boca y oídos, gestos, contactos físicos, postura y forma; b) La voz: volumen, tono, ritmo, pausas y fluidez; c) El medio ambiente: espacio y territorio, tiempo, arquitectura -diseño del edificio y de la habitación, disposición de los asientos-; y d) objetos: vestidos, escultura, accesorios, etc.

Para Hybels y Weaver (1976) el lenguaje no verbal se divide en tres partes: 1) Lenguaje por signos -gestos, tonos vocales-; 2) Lenguaje de acción, que son todas las actividades realizadas para atender necesidades personales como caminar, correr o sentarse; 3) Lenguaje de objetos, que es un medio de comunicación a través de cosas materiales incluyendo el cuerpo humano, su vestimenta, así como el espacio y el tiempo en donde se dan los movimientos del cuerpo.

Julius Fast (1967) menciona que los elementos del lenguaje del cuerpo son el contacto físico, el visual y la postura.

La clasificación más completa es la de Knapp (1980), quien ha deducido de una serie de escritos e investigaciones, las siguientes categorías que entran dentro del término no verbal:

1. Movimiento del cuerpo o comportamiento no verbal, que comprende los gestos, los movimientos corporales de manos, pies, cabeza, extremidades y piernas; las expresiones faciales y conducta de ojos.

2. Las características físicas, son los signos no verbales que no son forzosamente movimiento. Comprende el físico o la forma del cuerpo, el atractivo general, olores del cuerpo y el aliento, la altura, el peso, el cabello, el color o tonalidad de la piel.

3. Conducta táctil, que son las caricias, el golpe, el sostener, entre otros.

4. Paralenguaje, el cual incluye el registro de la voz, control de la altura, el ritmo, articulación, resonancia; la risa, el llanto, intensidad de la voz -de muy fuerte a muy suave-, etc.

5. Proxémica: manejo del espacio personal y social, la

influencia de elementos arquitectónicos, la territorialidad en la vida humana.

6. **Artefactos:** comprende la manipulación de objetos que pueden actuar como estímulos no verbales, durante la interacción. Ejemplo de ellos son: el perfume, la ropa, las gafas, pelucas, cosméticos, posticos y cejas.

7. **Factores del entorno:** muebles, colores, temperatura, condiciones de luz y disposición de objetos.

Guiraud en cuya clasificación se basó la división del presente trabajo, ya que resume a las otras clasificaciones lo divide en: El lenguaje y el cuerpo, que comprenden la fisiognomía y la patognomía o kinética de las emociones. Y El lenguaje del cuerpo que incluye a la kinética, la cual emplea gestos y mímica; la prosodia o entonación de la voz; y la proxemia o estudio de la relación de espacio y tiempo entre personas y objetos.

2.3 Función del lenguaje no verbal

Para Andersen (1985) los signos no verbales tienen muchas funciones: ellos comunican cordialidad y afecto; indican aprobación o desaprobación de otros; define la naturaleza de la relación; indica poder y estatus; revela estados emocionales ocurrientes; regula las conversaciones; provee información sobre la impresión formada; influencia y persuade; revela el nivel de tensión o relajación; indica la cultura, valores, actitudes, género y contexto social; influencia los actos de otros; y en ambientes instruccionales el lenguaje no verbal engrandece el aprendizaje.

Knapp (1980) menciona que Argyle ha identificado las funciones primarias del lenguaje no verbal en la comunicación humana: expresar emociones, transmitir actitudes (gusto/disgusto, dominación/sujeción), presentar a otros la propia personalidad y acompañar el habla con el fin de mantener la atención o recibir retroalimentación.

Así también, los signos no verbales pueden repetir, contradecir, sustituir, complementar, acentuar o regular el comportamiento verbal. Ekman y Friesen (op.cit) han categorizado las funciones conforme a una escala de va de los consciente a lo inconsciente:

A. Los gestos comunes que pueden repetir o reemplazar el

contenido de la comunicación verbal, se denominan Emblemas. Su uso es consciente, son signos transmitidos intencionalmente, con una significación específica la cual es conocida y aceptada por los miembros de un mismo grupo social, de una misma clase o cultura: los gestos son por consiguiente producidos deliberadamente para transmitir un cierto mensaje a otra persona quien conoce la significación del mismo. Un ejemplo típico de gesto emblemático es el acto de mover la mano en señal de saludo. Los emblemas son empleados cuando el habla está impedida absoluta o momentáneamente como es el caso de los sordomudos, de los buzos, de la gente de cine y televisión. Estos signos se producen por lo general, con las manos, i.e la bendición, en la cual se dibuja una cruz en el aire o el signo de victoria, tan empleado por Churchill, que se indica con el dedo índice y anular. Asimismo, pueden acompañarlos partes del rostro, que permiten ampliar su significación: cuando una despedida es muy triste, en la lejanía se ondea lentamente la mano y el rostro dibuja un sentimiento de tristeza, descendiendo las comisuras de los labios y los parpados. Algunos de estos emblemas son universales y otros no, en cuanto a su forma de expresarse, sin embargo, el objetivo del mensaje es el mismo como despedirse, saludar o insultar.

B. Los ILUSTRADORES, como su nombre lo indica, ilustran lo que se dice, enfatizando palabras, complementando la comunicación, describiendo una relación espacial, señalando objetos o marcando el ritmo de un acontecimiento. Los ilustradores caen dentro del campo de lo consciente pero no tan explícitamente como los emblemas. Los ilustradores se emplean frecuentemente cuando se dificulta el entendimiento de alguna conversación, cuando se está excitado o entusiasmado. Los cantantes, los anunciadores de productos, los declamadores de poesía y hasta los maestros de lengua extranjera emplean con frecuencia estos signos, i.e el profesor de inglés que evita hablar español y trata de explicar el significado de una palabra, se convierte en un verdadero mimo para ilustrarla.

C. Otros signos no verbales son los INDICADORES DEL ESTADO EMOCIONAL de la persona que los transmite. Estos por lo regular no tienen intención de ser comunicados pero pueden transformarse en un gesto simbólico o emblema: en este caso, la expresión no se produce porque el sujeto viva una emoción particular, sino porque actúa representando la emoción que experimentó en cierto momento. Igualmente los movimientos del cuerpo y cambios en el rostro son los principales en transmitir estados anímicos como la

ansiedad, que se refleja en una persona que camina de un lado a otro o juega con los dedos como galopando sobre la mesa. En una situación vergonzosa lo que se hace generalmente es llevar la mano hacia la cara para cubrirse. Por cierto que Ricci (1983) comenta que en un estudio se extrajeron una serie de gestos, reencuentrados en diversas culturas y consistían en llevar las manos al rostro, sobre la boca o los ojos lo cual era ligado a la timidez y mostraba el acto de ocultarse.

D. Los REGULADORES, tienen la función de controlar las interacciones orales; sirven para mantener el flujo de la conversación e indican al que habla que el interlocutor está interesado o no; que este desea hablar o interrumpir la conversación, etc. Dentro de esta categoría se encuentran no solamente ciertos gestos de las cejas, cambios de posición, etc. Los reguladores son fáciles de percibir pero difíciles de inhibir, son como hábitos.

E. Por último, existen ciertos gestos no intencionales que las personas utilizan sistemáticamente después de tener aprendida y reconocida su utilidad; estos forman parte del repertorio comportamental del individuo que los realiza con un fin autorregulador en las diversas situaciones de la vida cotidiana. Estos son los gestos de ADAPTACION que representan un medio para satisfacer y controlar sus necesidades, motivaciones y emociones dentro de una situación particular; generalmente adquiridos durante la infancia; estos gestos representan en la vida adulta, los signos habituales inconscientes, transmitidos sin la intención de comunicar un mensaje específico. Ekman (opcit) cree que los incómodos movimientos de pies y las manos, indicadores de la angustia, fueron residuos de adaptadores necesarios para escapar de alguna interacción.

Además de esas funciones, en un estudio realizado por Fast (1988), se encontró que muchas personas enviaban mensajes contradictorios con el cuerpo; mensajes que eran exactamente lo contrario de lo que decían. En otra investigación efectuada por Tyson y Wall (1983) al estudiar el efecto que causa la incongruencia entre la conducta verbal y no verbal, en la percepción de los atributos de un terapeuta, encontraron que el lenguaje no verbal puede alterar o realizar el mensaje comunicado, dependiendo de la congruencia con la declaración verbal, la cual si no existe, afecta desfavorablemente. Un ejemplo de ello es cuando alguien le pregunta a una persona si está nerviosa y responde que no, mientras su cuerpo (tembora), las palabras le tiritan y las manos le sudan. Algunos autores como Fast (1988) y Goldhaber (1977)

aconsejan que en estas situaciones es difícil medir caso al comportamiento no verbal que al hablado, porque es más espontáneo y difícil de falsear; debido a que rara vez, los sentimientos son dominio de la razón.

También Mehrabian (Goldhaber, 1977) menciona que cuando cualquier conducta no verbal contradice a la verbal, la primera determina el impacto total del mensaje. No en balde se preconiza que: "Los hechos dicen más que las palabras".

Otro autor, Stewart (opcit) propone que la función primaria de la conducta no verbal es la de definir quienes son los individuos y cual es el tipo de relación que guardan con los demás. Esto se refiere, como veremos, a las diferentes distancias, el contacto físico que marcan el grado de intimidad en la interacción.

Para concluir, de acuerdo con Goldhaber, la función principal del lenguaje no verbal es comunicar actitudes y sentimientos los cuales son "la sustancia" de la mayoría de los lazos que unen a las personas.

RESUMEN

El lenguaje no verbal es toda aquella conducta no verbal que forma un sistema de signos, los cuales actúan paralelamente con el lenguaje hablado y que puede también ser sustituto del mismo.

La expresión corporal es una técnica teatral que permite conscientizar al individuo, lo que expresa sin intención y como puede llegar a emplearlo a corde a sus fines.

El lenguaje no verbal puede clasificarse en: El lenguaje y el cuerpo que comprende la fisiognomía y la patognomía, y el lenguaje del cuerpo que incluye a la kinética, prosopía y proxemía.

3. USO E IMPORTANCIA DEL LENGUAJE NO VERBAL

En cualquier biblioteca o tienda de libros, nos encontramos a menudo con textos enfocados a las relaciones humanas. Si consultamos el índice se puede augurar con un 100% de certeza, que en ninguno faltará el tema de la comunicación efectiva como factor indispensable para una interacción positiva.

Y como ya se menciona, las palabras no son el único medio para conseguirlo. Los signos no verbales parecen jugar un papel importante ya que estructuran y establecen un patrón de interacción entre individuos.

Hybels y Weaver (1976) piensan que mientras más canales estén abiertos a la recepción del mensaje, este se

entenderá mejor. Decido a la subjetividad bajo la cual nos relacionamos unos con otros es importante tener presente que existen otros conductos para establecer una comunicación congruente y objetiva. Hay que coordinar los sentidos, hacer consciente que medios estamos empleando como emisoras y receptoras de información, evitar caer en contradicciones e incongruencias del propio actuar, ya que todo ello ejerce gran influencia en el juicio que se haga sobre nuestra persona.

Según dichos autores, hay que estar muy atentos a lo que aparentemente es intrascendente como los objetos, los aromas, la vestimenta, los movimientos corporales, el tono de voz, las características físicas, estado de ánimo, etc.; en resumen, los indicios que substituyen o acompañan a las palabras y que juntas hacen un marco de referencia que permite apoyar una interpretación más exacta sobre los mensajes transmitidos. Como menciona Cooper Ken (1962): "Ningun signo del lenguaje no verbal, por pequeño que sea, se puede descifrar con exactitud fuera del contexto del proceso completo de comunicación".

Con antelación se comentó que desde épocas antiguas, ya se le daba gran importancia a los signos no verbales. Darwin (Bubler, 1950), por ejemplo, manifestó:

"...la expresión en sí o, como ha sido llamada con frecuencia, el lenguaje del alma, es ciertamente importante para el bienestar de la humanidad. Deberíamos tener gran interés en aprender hasta donde sea posible la fuente de origen de los diversos modos de expresión que pueden verse continuamente en los rostros de los hombres que nos rodean -por no citar a nuestros animales domésticos-."

Birdwhistell (1970) subrayó la trascendencia de los mensajes no verbales cuando estimó que una computadora registraría más de diez mil detalles, si analizara las señales emitidas por dos seres humanos. Sostuvo que tan solo la cara puede producir más de 250 mil expresiones distintas. Harrison (Goldhaber, 1977) basándose en esto estimó que el 65% del significado social de las comunicaciones cara a cara se encontraban en los mensajes no verbales.

Mehrabian (opcit) encontró que en la comunicación de actitudes empleamos el 55% del cuerpo, 38% de voz y 7% de palabras. Por su parte Cooper (1962) reportó: 60% cuerpo, 30% voz y palabras 10%.

Otra manera de considerar lo valioso de los mensajes no verbales es observando los diversos sistemas de

comunicación que emplea el ser humano. Golznaber menciona que Hall resumió diez tipos de "sistemas de mensajes primarios" y sólo uno de ellos implicaba el lenguaje hablado. Ruesch y Kees (op.cit) analizaron siete sistemas diferentes y tan sólo dos empleaban el lenguaje articulado: apariencia personal y ropa, gestos o movimientos deliberados, acción casual, huellas de acción, sonidos vocales, palabras dichas y escritas.

El significado de los signos no verbales se hace evidente en las artes (danza, teatro, cine, pintura, etc.) en las ceremonias y rituales de los diferentes grupos étnicos. En situaciones tan cotidianas como formarse una imagen de las personas, para comprender anuncios publicitarios y en conferencias... en sí, en todas las circunstancias que rodea a la vida del ser humano.

3.1 El Lenguaje no verbal en Psicología Clínica.

Bernstein y Nietzel (1986) mencionan que la observación de las personas es el aspecto fundamental de la evaluación interpersonal, tanto para los clínicos como para los que no son.

Berne (1975) alude: "El primer deber de un terapeuta individual o de grupo, sea cual fuere el enfoque teórico que utilice, es observar todos los movimientos de todos los músculos de todos los pacientes durante todos los segundos de la sesión".

Los signos permiten predecir la conducta de las personas: la postura y el porte son reveladores, i.e la inclinación de la cabeza indica que el paciente se siente mártir, como niño abandonado. También, algunas personas tienen que pasar por ciertos ritos o hacer ciertos gestos antes de empezar a hablar para protegerse o excusarse por hablar, por ejemplo, además del "quizás si o no" que no, el que enciende un cigarrillo o se arregla la corbata.

Kleinmuntz (1980) anota que el investigador en psicología se encuentra siempre al asecho de signos que ayudan a obtener un diagnóstico que no necesariamente reflejan alguna patología, i.e la preferencia por ciertos colores y texturas de ropa están relacionados con diversos estados de ánimo. En otros casos, las manos escurridas y meticulosamente limpias, indican que el individuo es obsesivo-compulsivo; y las cicatrices sobre las muñecas que es un suicida potencial.

Kammerer (Alonso, 1982) desarrolló el tema sobre la

expresión corporal en el histerico, donde define los rasgos particulares que se han de encontrar en las mujeres con esta característica: "La preocupación dominante de llamar la atención de los demás y principalmente de los hombres: exhibición y seducción. Se utilizan todos los medios de expresión con una cierta sobrecarga provocadora. La mímica, la voz, los andares; el maquillaje y el cabello; el vestido, los colores, los juegos de velo, de lo transparente y del desnudo. Asombra el exceso, la falta de naturalidad y de espontaneidad. Esta actitud se repite y se multiplica como una necesidad vital. Percibida por el interlocutor, justifica el termino "mujer gancho" a menudo aplicada a la histerica."

Fritz (Baugardener, 1978) menciona que en la terapia Gestalt, la voz es el mejor exponente de las enfermedades psicológicas. "Si la voz es falsa toda la personalidad es falsa". Para él, mientras la voz del paciente carezca de vida, el cliente no esta vitalmente presente y nada produce de si mismo. "Por medio de la cualidad del tono de voz, el terapeuta tiene buenas posibilidades de escuchar el llamado que nace el paciente más allá de sus palabras, cuando dice al mundo, por medio de sonidos, quien pretende ser él. Se puede advertir si el mensaje suplica, aplaude, susurra, insiste, titubea, amenaza, etc".

Dicha terapia enfatiza que las tensiones corporales revelan sentimientos inexpressados. Los sentimientos estimulan el movimiento corporal partiendo de la suposición fundamental de que las emociones tienen componentes musculares. Los gestálistas se preocupan cuando el paciente parece estar quieto y calmado porque esto perturba la involucración con el problema a tratar. Esta terapia pone de relieve la percepción del cuerpo. Con esta dimensión descubre sus tensiones musculares, aprende al mismo tiempo a permitir que su cuerpo entre en acción y envíe sus mensajes.

Alonso (1982), comenta que en años recientes un grupo de trabajo del hospital Henri Rouselle, de Paris, bajo el liderazgo de los neurólogos Ajuriaquerra y Zazzo, desarrollo como una nueva disciplina: la reducción de la psicomotricidad. Ajuriaquerra (1985) propone con su reducción motora, que el clínico descuora y modifique el tono muscular de un individuo que experimenta dificultades o angustia causada por su relación con los demás.

El empleo del lenguaje no verbal, como vemos, se ha entendido más allá del diagnostico; no es sólo el reconocimiento de los signos, su importancia ha trascendido a la elaboración de diferentes terapias como

la de Ajuriaquerra, Fritz, Reich, entre otros, cuyas obras es imposible explicar, pero las cuales se pueden consultar en el libro de Alonso, (1984); Bernard Mitchell, (1985); y Berne, (1972).

4.2 Psicología Social y el Lenguaje no verbal.

Es por demás mencionar la importancia de esta área: el ser humano jamás dejara de interactuar, de comunicarse en todos los ámbitos sociales tanto formales como informales. A partir de la investigación social es como se ha logrado estudiar el lenguaje no verbal, por lo que a lo largo de la lectura se encontrarán los diversos signos empleados: distancias guardadas entre las personas, los objetos que dispuestos de alguna forma aumentan o decrecientan el estatus, en fin, un sinnúmero de datos que nos permiten conocer y convivir con los demás.

En la política los indicios no verbales (n.v) guardan un lugar muy importante. Cooper (1982) comenta que uno de los personajes de la historia, el Ex-presidente Franklin Roosevelt, estaba consciente de ello. Una tarde durante una recepción, cuando saludaba a las personas, y éstas le preguntaban: «Como esta usted?», él contestaba entusiasmado y con una agradable sonrisa: "Bien gracias, acabo de matar a mi suegra". Lo que impresionó a Roosevelt, cuando contaba aquella anécdota es que nadie se percató del contenido de sus palabras, tan sólo de su animosidad.

Para Fast (1988) los políticos han aprendido el alcance que tiene el comportamiento n.v y lo emplean para enfatizar sus discursos y dar la imagen de una persona agradable.

El político se muestra a sí mismo de la manera que al público le gustaría verlo. Esta es una de las razones de que la imagen constituya un factor tan importante en la manipulación política y de que estén tan solicitados los nombres que prometen realizar la imagen de su candidato. Su lenguaje corporal ha de ser elocuente y suave: su voz, capaz de seducir y convencer a una audiencia. El ex-presidente Johnson, cuando llegó al poder tras el asesinato del carismático Kennedy, tenía un lenguaje corporal torpe, desgarbado. Sus primeras apariciones en T.V resultaron enervadas, pero gradualmente, bajo la tutela de un creador de imagen, mejoró, y cuando dejó el puesto, era convincente, suave, capaz de generar atracción. (opcit)

En la Revista "Psychology Today" de enero del 86'.

Jeef Meer, publicó un estudio realizado por un grupo de psicólogos y científicos políticos del colegio de Dartmouth, sobre Ronald Reagan. Creían que él tuvo una ventaja en la votación contra los otros ocho candidatos, debido a la diversidad e intensidad emocional de sus expresiones faciales.

Antes de las elecciones presidenciales de 1984, los investigadores midieron las reacciones de 40 alumnos próximos a graduarse, mostrándoles ocho videos -con y sin sonido- de las diferentes expresiones faciales de Reagan: "Alegria tranquila" -cejas levantadas, mostrando los dientes y la cabeza hacia arriba-; "Colera amenazadora" -párpados ampliamente alzados, cejas hacia abajo y la cabeza cerca del tronco-; "Impotente evasivo" -cejas fruncidas, ojos atentos y cabeza hacia abajo y "Neutral" -rostro relajado-.

Independientemente del partido al que pertenecían los sujetos y de la actitud positiva hacia Reagan, los autores encontraron que con ambas modalidades de presentación de los videos, los estudiantes presentaron patrones característicos de estimulación facial, contracción de la piel y cambio en el ritmo cardiaco.

Con la expresión "Impotente evasivo" y "Colera amenazadora", los observadores sintieron una actitud negativa hacia él, mientras que con las otras dos expresiones, se sintieron más reconfortados y contentos.

En conclusión Reagan tuvo mayor popularidad que los otros ocho candidatos, debido a que su expresión facial en general evocaba sentimientos de tranquilidad, fortaleza, y felicidad -que no manifestaron los demás-.

Destacar la imagen de los políticos es el fin del creador de personalidades. En la televisión se cuidan todos los aspectos no verbales como el tono de voz, los gestos y posturas, colores, objetos, etc. En México, por ejemplo, se ha hecho característico ver que detrás de la presencia del Presidente, se encuentre algún busto o cuadro de un héroe nacional para que se haga una asociación de valores; para realizar la cultura, poder y personalidad, se usan los grandes escritorios, paredes tapizadas de enormes libreros e insignias patrias.

Para ser favorecidos, además de los candidatos políticos, los personajes populares, se han valido del contacto físico hacia los ciudadanos: Así pues, vamos estrechando la mano del campesino, besando a la anciana o cargando a un niño.

3.3 El lenguaje no verbal en Psicología del Trabajo.

También en el área del trabajo, el comportamiento no verbal es significativo. Sharon Nelton (1986) informó en su artículo, que mediante movimientos corporales, se obtiene un perfil del estilo de cada persona para tomar decisiones (PTD). Anita Brick y Alice Levy de Chicago llamaron a esto "Decision Dynamics, Inc." Una teoría del movimiento que ha llegado a fortalecer las ventas de los clientes que las han consultado.

El PTD consiste en entrevistar individualmente a las personas y observar sus movimientos corporales durante dos horas para elaborar un perfil que aporta información sobre conductas de liderazgo.

Elas observan el movimiento integral, que es la fusión de un gesto -cuando una parte del cuerpo como la cabeza o la mano, se mueve aisladamente-, con una postura -cuando todo el cuerpo se mueve como unidad-. Por ejemplo, cuando alguien tiene propositos fuertes e impresionables y recarga sus manos sobre el escritorio lo denominan postura de la "presión incrementada". Las autoras han obtenido una muestra de 250 a 300 movimientos en sus entrevistas.

PTD, basa su aproximación en métodos pioneros de hace 40 años, realizados por investigadores de Hungría: Rudolph Laban y su colega E. Warren Lamb, quienes sistemáticamente analizaron la conducta no verbal. Lamb empleaba en su tarea de consultor industrial, la evaluación de los aspirantes a puestos directivos, analizando el estilo de sus movimientos.

En el folleto "La Entrevista en Reclutamiento y Selección de Personal" (1987), escrito por la Lic. Sánchez Fernández Elda L. y el Dr. Grados Espinosa Jaime A.; se enfatiza lo significativo que es en las diferentes etapas de la entrevista, mostrar una actitud cortés e interesada al escuchar, mantener una "distancia social" y tomar en cuenta la presentación personal. También han clasificado una serie de signos para definir el tipo de persona con el que se puede llegar a interactuar. Así, por ejemplo, el "Defensivo" es quien cruza los brazos y las piernas; el "Tenso", es el que se sienta derecho -sin moverse de esa posición- y le sudan las manos; el "Ansioso": se sienta en el borde del asiento y no tiene las manos quietas; el "Desafiante" se sienta con desenfado, echando el cuerpo hacia atrás y cruza la pierna; el "Desacompuesto" es el que se sienta como si fuera a acostarse en el asiento y es altamente incoherente entre su conducta verbal y no verbal porque está relajado en su posición corporal y sin embargo, manifiesta que está nervioso. El "Ostentoso" es quien se la pasa mostrando sus accesorios como el reloj, eslabones y cadenas de oro; la "Victima" con su expresión

busca despertar lastima para conseguir trabajo. El "Timido" está tenso, no sorbetea la mano al saludar, sus movimientos son inseguros. Y por último, la "Seductora": su ropa es provocativa y sus movimientos caeniosos.

Ademas de detectar esos tipos de comportamientos, los autores anexas un cuestionario de observación donde se registra, entre otras cosas, los siguientes aspectos de la persona: si hizo contacto visual o hacia donde dirigia la mirada; su expresión facial: sonriente o inexpressiva; qué posturas y ademanes empleo y cual fue su tono de voz.

Durante los cursos de capacitación y adiestramiento, en la interacción instructor-participante hay un constante fluir de mensajes no verbales. Knapp (1980) menciona que el salón de clases es una verdadera mina de oro de conductas no verbales. La aceptación y la comprensión mutua, el estímulo y la crítica constructiva, el silencio y el preguntar entre otras cosas, implican signos no verbales. En el salón se encuentra al entusiasta que agita la mano porque tiene la respuesta; el que evita el contacto visual cuando no sabe qué responder; el profesor que alienta a preguntar y criticar pero cuyas acciones no verbales denotan todo lo contrario; la falta de participación de algun estudiante. Ademas de la observación de los indicios que indiquen la comprensión o duda; la vestimenta, características físicas, la disposición de los asientos; los postezos, el constante mirar del reloj; el aspecto del salón como su color, la luz, etc., ejercen gran influencia en el proceso educativo.

El proceso de la comunicación es irreversible, por lo que es necesario hacer una "lectura" oportuna y acertada; una evaluación que permita identificar al mensaje en su totalidad. Ayudar al instructor a alcanzar ello es el objetivo del presente trabajo que se expone a continuación.....

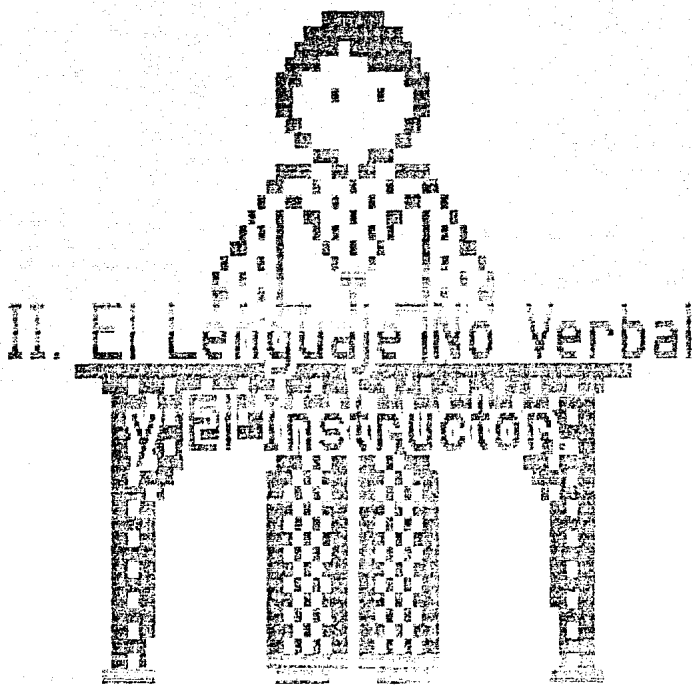
RESUMEN

*EL lenguaje no verbal puede servir para complementar, enfatizar, repetir, reemplazar, ilustrar o contradecir el habla; regular las conversaciones y comunicar actitudes.

*Ningun signo del lenguaje no verbal, por pequeño que sea, se puede descifrar con exactitud fuera del contexto del proceso de comunicación.

*El lenguaje no verbal es importante, ya que en la comunicación empleamos el 55% del cuerpo, 38% de voz y 7% de palabras.

*En la interacción con los demás, en la política, en una situación terapéutica, en una entrevista de trabajo y en la capacitación y adiestramiento, el lenguaje no verbal juega un papel importante.



E-Learning dan Verbal

Instruksi

"Los científicos calculan que la velocidad del pensamiento en la conversación es de 750 palabras por minuto y la expresión oral de 150 palabras por minuto. Esto permite utilizar el 80% de la capacidad mental para hacer otras cosas. En lugar de soñar despiertos, podemos convertirnos en mejores "oyentes visuales".

Cooper: Ken

1. CARACTERÍSTICAS DEL INSTRUCTOR

Homer (1985); y Santoyo (1987) mencionan que cualquier evento educativo depende tanto de la forma en que se planeó como de la actuación del instructor, que a través de sus conocimientos, habilidades, experiencias, actitudes y el dominio de diversas técnicas de enseñanza conduce a los participantes hacia el logro del aprendizaje. Sin él, ningún programa sería alcanzado con éxito. Por ello es fundamental que busque una constante evolución.

Varios autores como García, (1982); Homer, (1985); Meneses, (1977); Fullias, (1985); Sánchez, (1979); y Santoyo, (1985) han realizado estudios sobre las

características del buen instructor y se resumen en:

- 1) Un instructor habilidoso logra comprender temas nuevos en un lapso menor que un especialista en aprender el arte de enseñar. en consecuencia, el instructor competente debe dominar el tema en cuestión y ser capaz de transmitir la información que corresponde a los contenidos del curso.
- 2) Debe tratar de organizar sistemática y claramente la instrucción tomando en cuenta la capacidad de los alumnos y lo provechoso de sus intervenciones.
- 3) Comunicar adecuadamente sus conocimientos con el apoyo de material didáctico y el empleo de distintas técnicas instruccionales que junto con su creatividad llegan a vitalizar el proceso de enseñanza.
- 4) La innovación, el entusiasmo sincero, motiva a los participantes, así como al relacionar los temas con experiencias personales o ejemplificación de los mismos.
- 5) Formar buenas relaciones personales con los alumnos es el factor de mayor peso, porque ello involucra la interacción de diversas personalidades.

1.1 El Aprendizaje y el Afecto.

Para Santoyo: "La interacción humana y la comunicación son experiencias de primer orden que toda educación debe procurar". Andersen (1986) comenta que el aprendizaje y la comunicación se encuentran inextricablemente ligados, ya que intentan establecer significados, transmitir mensajes e influir en el pensamiento.

Para no sólo el contenido del curso influye en el aprendizaje. Conscientemente el instructor pretende transmitir su interés o no por el estudiante, su gusto o desdén por la materia. Inconscientemente comunica también otros aspectos de su personalidad: su rigidez o apertura, su aislamiento o su entrega, su visión del mundo y de la vida. La labor del maestro está rodeada de actitudes y éstas emergen ante los estudiantes abiertamente.

Para Meneses (1977) sería preferible que el instructor se enfocara a emitir tan sólo sus conocimientos porque resulta más fácil manejar conceptos abstractos que las relaciones interpersonales.

La instrucción en el aula, para Andersen, supone la interacción de propiedades tanto de los alumnos como del maestro, el cual comunica su personalidad consciente e inconscientemente.

Un factor importante en el proceso de comunicación que contribuye sustancialmente a la mayor efectividad instruccional es la conducta no verbal del instructor: "Hablando o no, los instructores están continuamente comunicando". (ibid)

Los alumnos, alude Gamage (1975) emplean el método de observación de las diferentes conductas no verbales de sus maestros -movimientos corporales, vestimenta, expresión facial, frecuencia de risas y enfados, tono de voz y características físicas- para conocer la personalidad del mismo.

Hasta la fecha, menciona Andersen, todavía no se bien entendido o ampliamente reconocido el lenguaje no verbal como una ventaja instruccional debido a que las pocas investigaciones realizadas en este terreno no han sido difundidas, además de que son estudios aislados de diferentes disciplinas que apenas han sido integradas por Woolfolk y Brooks, ofreciendo una útil revisión del lenguaje no verbal en la enseñanza. Y otra causa, a la cual ya se había hecho alusión, es que la popularidad y trivialidad que se le ha brindado al tema ha provocado que los educadores no presten una seria atención al mismo.

Continuando con Andersen, para él, en ambientes instruccionales el lenguaje no verbal incrementa el aprendizaje y particularmente el afectivo. Los instructores que demuestran su afecto hacia los estudiantes no solamente mejoran su autoestima, se sienten queridos al recibir evaluaciones altas de ellos, sino que también generan un mayor gusto e interés por la materia.

Meneses (1977); y Pino (1985) expresan que el vínculo afectivo lleva al instructor y alumnos a compartir incluso problemáticas personales y a establecer relaciones de comunicación y convivencia aun extraescolar. Ambos sienten confianza y libertad para participarse sus ideas y reacciones personales, no sólo respecto del material del curso, sino de todas las circunstancias que forman parte de la interacción.

Para Pino lo importante de este tipo de vinculación es que al interior del aula predomine un ambiente familiar que redunde en el desahogo de todas las disposiciones del profesor y de los alumnos en el trabajo de enseñanza-aprendizaje (E-A).

Gamage (1974) comenta que si los participantes

sienten que el instructor les tiene afecto y confianza, harán lo imposible por no defraudarlo.

Andersen (1986) cree que mediante los signos no verbales como el contacto visual, físico, la cercanía, etc., se puede lograr una relación amistosa con el alumno. Además un uso incorrecto de estos puede llegar a interferir en la comprensión y credibilidad del proceso E-A.

A continuación expondremos aquellos signos no verbales que han señalado los autores como importantes en la instrucción. Primeramente con base a la división hecha por Guiraud (1986) se abordará "El lenguaje y el cuerpo" - las características físicas y la la expresión de las emociones a través del cuerpo-. En segundo lugar "El lenguaje del cuerpo" donde la kinética, proxemia y prosodia forman un lenguaje que se emplea, según el autor, en su mayoría de las veces conscientemente.

RESUMEN

*Sin la actuación del instructor no podría ser alcanzado con éxito el proceso educativo.

*Además de la habilidad para enseñar, de dominar la materia en cuestión, de ser creativo y sistemático, es necesario que el instructor forme buenas relaciones personales con sus alumnos.

*La conducta no verbal del instructor contribuye sustancialmente a la mayor efectividad instruccional, logrando así una relación armoniosa con los participantes del curso.

2. EL LENGUAJE Y EL CUERPO

2.1 FISIOGNOMIA

El cuerpo tiene un lenguaje propio. La forma de la nariz, la estatura, la talla, el color de piel, de cabello y el atavío con el que se reviste, aportan información a los demás sobre la personalidad de la gente. Y a pesar de que los juicios elaborados con base a dichos signos carecen de significación y son subjetivos, las personas los toman muy a menudo en consideración para formarse una primera impresión entre sí.

El impacto de un instructor no solo depende de sus conocimientos, habilidades y experiencia; la apariencia física igualmente desempeña un papel que influye en la determinación de las respuestas en los encuentros

personales y en el interés, atención o aceptación de un curso.

3.11 Primera Impresión.

Knapp (1980) alude que en un estudio llevado a cabo por Wiggery y Webster se cifraron datos que prueban que una persona atractiva, independientemente del sexo, será objeto de una elevada evaluación en la credibilidad de su carácter. Se responde más favorablemente a aquellos que son percibidos como físicamente atractivos que a los menos atractivos o feos. A los primeros se les evalúa con una serie de características socialmente deseables como exitosos, con personalidad, sociables, populares, sensuales, persuasivos y a menudo felices. Las mujeres atractivas son menos agresivas y más socorridas.

El atractivo físico además de ser un factor decisivo en la elección de pareja, según Webster, desempeña un papel trascendental en la persuasión y/o manipulación de los demás. Por ejemplo, en un tribunal mientras más atractivo menor es la condena; en una situación de oratoria o en el salón de clase, Goldhaber (1977) comenta que Singer demostró que algunas mujeres se servían de su atractivo para manipular a sus profesores y así conseguir que les dieran mejores notas. Las muchachas más atractivas se sentaban en la primera fila, hablaban en varias ocasiones con el profesor una vez terminada la clase, e intentaban verlo con mayor frecuencia en su despacho. -Aún no se ha investigado la conducta de los hombres ante las instructoras-.

Para Knapp, ciertamente el atractivo ejerce una gran influencia en las primeras impresiones y expectativas de un encuentro, aunque, "No todo lo bello es bueno", las personas atractivas no siempre son juzgadas como inteligentes.

En el primer día de clase se hacen observaciones sobre el instructor y los compañeros. Con prejuicios y preferencias, los alumnos se forman una primera impresión que a pesar de posteriores interacciones es a veces imposible de cambiar.

Algunas conductas no verbales (Hybels y Weaver, 1976) pueden pasar desapercibidas, otras por el contrario, serán extremadamente importantes y manipuladas para producir algún efecto deseado. Pero las hay, en las cuales no se tiene control absoluto como el sexo, raza, tamaño del cuerpo, edad, lugar de origen y hasta cierto grado el

estado emocional que se guarda durante la interacción.

2.12 Los Rasgos Físicos.

Los rasgos físicos son imposibles de borrar o no ser por cirugía plástica o el empleo de postizos, maquillaje, accesorios y ropa que distraen al cuerpo.

Ya con antelación se habló de los diversos estudios realizados a partir de Aristóteles sobre el análisis del carácter por medio de la morfología corporal: Fisiognomía.

Lange (1942) piensa que el factor más decisivo y poderoso de la fisiognomía es la raza. Gunther (opcit) con su estudio etnológico estableció que un individuo nórdico tenía un cráneo largo, la cara estrecha y frente inclinada hacia atrás. En la raza dinárica la cabeza era corta y la cara estrecha. Y la báltico-oriental se caracterizaba por la cordedad del cráneo y la anchura de la cara.

Las diversas razas no ofrecen aislamente una morfología corporal peculiar, sino también rasgos enmicos que caracterizan particularmente a cada una de ellas.

Gunther adscribe a la raza nórdica sus siguientes cualidades: la facultad de discernimiento, veracidad, y actividad; y a la raza báltico-oriental, un ánimo sedentario, tranquilo y apto para el trabajo.

Para Lange, esta correlación entre la raza y el cuerpo todavía no es demostrada totalmente ya que hay individuos que pueden pertenecer a la raza nórdica pero tener cualidades psíquicas de otra etnia.

Lo mismo acontece con la significación de la constitución física. Kretschmer describió a tres tipos: 1. El pícnico, que se caracteriza por el predominio de las dimensiones transversales del tronco, las extremidades son cortas y redondas; el pánículo adiposo por lo general está desarrollado. Se bondadón y siente placer por las cosas materiales. El atlético tiene un poderoso desarrollo muscular, el abdomen está retraído, no tiene tendencia a la grasa; se caracteriza por un impulso a la actividad, es ambicioso, egoísta y despota. El astenico es alto y esbelto, el tejido adiposo y muscular están poco desarrollados, las piernas y los brazos son largos y delgados; es emotivo, sensible y ético.

Según la opinión de Boehle (opcit), los tipos constitucionales coinciden con los tipos étnicos. Pero la mayoría de los investigadores rechaza la identidad de raza y constitución. La solución de esa controversia no es

necesaria a nuestros fines. Aquí únicamente interesa saber en que medida pueda el instructor aprovechar la inconstitucionalidad observada en un individuo para descifrar la personalidad del mismo. Pero esto resulta tan imposible con los diversos tipos de constitución como con las razas, ya que por la mezcla de sangre los tipos puros se han ido extinguiendo.

Knapp (1960) igualmente reconoce la dificultad de adecuarse exactamente a los tipos corporales. Con base al trabajo de Sheldon y partiendo del supuesto de que todos tenemos alguna característica de los tres tipos. En 1965 Cortéz y Gatti (opcit) crearon un test de autodescripción para medir el temperamento y su correspondencia con el físico. En él, las características físicas de la persona se evalúan en una escala del 1 al 7, en la que el 7 representa la mayor correspondencia con uno de los tres tipos corporales extremos. El somatipo de un individuo se representa con tres números: el primero se refiere al grado de endomorfia, el segundo al grado de mesomorfia y el tercero al de ectomorfia. Una persona muy gorda podría ser 7/1/1 y una muy flaca 1/1/7. Este número se obtiene a través de los adjetivos elegidos de las tres listas de categorías. Si por ejemplo, alguien obtuvo el puntaje de 5/12/3 se puede decir que esta persona es predominantemente mesomorfo con tendencia al endomorfismo.

Otra dimensión de la configuración corporal que influye en las reacciones de la gente es La estatura.

La estatura ha estado relacionada por largo tiempo con lo deseable, con el triunfo. Hacia arriba es bueno, hacia abajo malo. Encontramos frases como "Mantenga la cabeza en alto" o "Estas a la altura de las circunstancias".

Para Cooper (1932) la altura es un símbolo de poder, de fuerza, de superioridad. En las olimpiadas el primer lugar está en el nivel superior y las autoridades en el estrado. La falta de altura ha sido signo de inferioridad, de servilismo.

Las personas que tienen mayor estatura son más favorecidas. Cooper menciona que en un estudio realizado en 1972 con graduados de la universidad de Pittsburgh se demostró que los del grupo con estaturas de entre 1.88 a 1.93 m. recibieron salarios iniciales de un 12% más altos que sus compañeros de menor talla.

Knapp (1960) cita que en un estudio realizado por Wilson se encontró que cuanto más alto es el estatus que se confiere a una persona, tanto mayor es la estatura que se le calcula.

Cooper de algunos consejos para contrarrestar la falta de estatura cuando ésta es visto como un problema: Lo mejor es modificar el ambiente, colocando escritorios grandes y pesados, asimismo los sillones de gran tamaño y con brazos altos -dejando espacios entre ellos para mayor movilidad-. Los grandes libreros, pinturas, pizarrones, cualquier objeto de gran tamaño, sirve para reducir las diferencias de estatura entre las personas, ya que los alrededores de magnitud hacen que la apariencia cambie. También el juego de luces puede modificar la atención hacia la estatura. Cooper recomienda no usar lámparas en techos brillantes, es mejor emplear una lámpara sobre el escritorio. Mientras más grandes y elegantes sean los adornos, menos importa la corpulencia. Al estar junto a personas de mayor estatura lo mejor es guardar una distancia no muy cercana y en un espacio donde se pueda estar moviendo constantemente. En la mesa es preferible sentarse del lado opuesto a la persona de gran talla y no junto a ella.

El color de piel y su olor son otros estímulos corporales poderosos en las relaciones interpersonales. Como es sabido, el color negro ha sido hasta la fecha un enorme problema de racismo en Estados Unidos, Europa y África. Nelson Mandela, es el vivo ejemplo de una lucha por la igualdad humana.

Los morenos, también se enfrentan con los prejuicios raciales que les limitan realizar diversas actividades.

Para Cooper (1982); y Goldhaber (1977), negro es sinónimo de sucio y blanco de pureza. Los cánones establecidos por la publicidad establecen un ideal de hombre y mujer, entre cuyas características se encuentran la piel blanca.

Solo a raíz del triunfo de varios deportistas de color en las olimpiadas y porque, como menciona Goldhaber, durante la década de los 70's el gobierno americano intervino para que las organizaciones cambiaran sus políticas, se aceptó más fácilmente el ingreso, contratación y promoción de empleados negros y latinos. Con ello, ha disminuido pero no erradicado totalmente el prejuicio racial.

Por otro lado, además de la vista y el oído, el olfato es otro receptor de mensajes no verbales como los olores.

En los animales el oler, es una función básica para presenciar al enemigo, marcar el territorio, aparearse, cazar, etc.

En el ser humano, antiguamente llegó también a tener

tal importancia, sin embargo, hoy en día el olor se ha vuelto un tabú por lo que la mayoría de las personas invierten mucho dinero en fragancias, desodorantes, enjuagues y pastillas de boca que les contrarrestan ciertos olores, que a su vez se van haciendo menos perceptibles.

Para Knapp (1980) los olores ambientales son solo una fuente de sensaciones olfativas. Los olores humanos se emanan primordialmente a través de glándulas del sudor, y al igual que de los excrementos, la saliva, las lágrimas la respiración.

No todas las culturas son tan reticentes a cerca de los olores en la interacción humana cotidiana, como observa Hall:

"Los intermediarios que arreglan un matrimonio árabe suelen tomar grandes precauciones para garantizar que la pareja será buena. A veces piden que se les permita oler a la muchacha y si "no huele bien", la rechazarán, no tanto por razones estéticas sino porque quizá haya en su olor un residuo de cólera o descontento".

Además de estas dimensiones del cuerpo -color, olor y talla-, comenta Guiraud (1986) que desde la antigüedad los fisiognomistas han dividido al cuerpo tripartitamente según las facultades del alma. Así, la vida mental o la inteligencia está localizada en la cabeza; la sensibilidad y moral, en el pecho; y la actividad e instintos, en el vientre bajo hasta los órganos reproductores.

De igual forma, Brun-Rose (opcit) dividió al rostro: a) Piso superior -del cabello hasta las cejas-, se donde se localiza el pensamiento, ideación, razonamiento y facultades intelectuales; b) En el piso intermedio -de las cejas hasta la base de la nariz-, está la sensibilidad, vitalidad, masculinidad, voluntad y facultades morales; c) En el piso inferior -de la base de la nariz hasta la barbilla donde nace el cuello-, se encuentran los aparatos materiales, instintos y vida física.

Este mismo autor caracterizó a partir de los signos de la cara al **rostro inteligente** por un desarrollo de los índices de la inteligencia: cabeza grande, frente ancha, ojos grandes y una cierta anchura, un equilibrio en cuanto al resto -orejas medianas, nariz no demasiado ancha, mandíbula poco prominente-. Y al **rostro no inteligente** totalmente al contrario de la otra: ojos pequeños, orejas grandes,...

Bruno-Rose también ha elaborado una de las codificaciones más completas de la nariz. Esta tiene formas muy variadas, el reconocido 21, pero bajo esa diversidad se esbozan líneas de estructura sencilla: la nariz era conceptualizada como el órgano de la "dinámica afectiva", pero esta actividad varía según el carácter: Vital -punta de la nariz-; Motor-estadivo-; o Mental -rizo-. La punta redonda, carnosa y a menudo respingada pertenece al individuo "vital"; la delgada, puntiaguda e inclinada hacia abajo es del "mental" y para el individuo con carácter "motor" es redondeada en el tabique y rectilínea en la parte inferior.

Las narices típicas son tres: Aquileña, grande en pico de aguilá, convexa con saliente en medio, la parte inferior de los orificios nasales forman un ángulo recto con el labio superior. Se le atribuye energía dominante, ambición, orgullo, valor, libertad, magnificencia, tendencia al descontrol y a la ira.

La nariz Roma o chata es muy pequeña, corta y recta con la punta redonda y aislada, aletas espesas. El carácter es inconsistente, propenso a observar a los demás y a imitarlos en todo.

La nariz Griega es una nariz poco pronunciada, todas sus partes son medianas o neutras y no representa desviaciones características. Es equilibrada, armoniosa y proporcionada, lo que la convierte, por consiguiente, en el signo de un equilibrio de las facultades físicas y psíquicas correspondientes al ideal griego.

Para Lange (1942) por muy considerable que sea el valor decorativo de la nariz, no debe considerarse su forma como un dato importante para la investigación fisionómica.

En cuanto a la boca, dicho autor, considera que solo con cautela se debe aprovechar la forma de la boca y de los labios. Los labios abultados y carnosos de los negros parecen revelar brutales y crueles instintos, pero en una mujer son símbolo de sensualidad, de erotismo.

El cabello, su corte, puede influir en grado sustancial en la imagen de la gente. Para Knapp (1930) el cabello en sí y por sí mismo, despierta sentimientos de aprecio o repugnancia. Para él: "El largo de cabello de un hombre es inversamente proporcional a las oportunidades de trabajo que puede encontrar".

Cooper (1930) menciona que en general, cuanto más corto sea el pelo de un hombre, tanto más conservador será su aspecto. En cuanto a las mujeres, más que establecer un largo, la moda es el que lo rige, aunque a mayor longitud

de cabello, la mujer es considerada como más femenina, y el corto como conservadora.

El color del cabello influye igualmente en la imagen de las personas. Evocan a la publicidad, los rubios son más favorecidos en el ámbito social pero a los de cabello oscuro se les reconoce mayor autoridad.

Para Cooper, a menudo la calvicie hace que los hombres parezcan más poderosos y autoritarios. Considerese a Telly Savalas ("Kojak") y a Yul Brynner. Lo mejor para demostrar poder es la calvicie total; el efecto se pierde cuando hay poco pelo en los lados, cuando este se peina sobre la parte descubierta o se use inadecuadamente el bigote.

El vello facial es otro factor decisivo para el hombre. El bigote hace que represente más edad y a la vez le da un gesto de enojo a la cara. Un bigote al estilo Pancho Villa o a la Centinilla puede deslucir el aspecto. (op.cit.)

Knapp (1980) cita un estudio elaborado en 1968 por Freedman acerca de la barba. A un grupo de estudiantes se les preguntó que sentían con respecto a la barba. Tanto hombres como mujeres describieron a los hombres sin barba con adjetivos que denotaron juventud. El 25% de los hombres describieron que estos tenían personalidad independiente; el 20% como extrovertidos. Las mujeres, los significaron como maduros, masculinos y refinados. Entrevistas posteriores sugirieron que la barba realzaba el magnetismo sexual, hacía verse a los hombres más viriles ante la mujer, haciéndola sentir más femenina en relación con él. En general las personas se sienten más cómodas en presencia de un hombre con barba.

En otro estudio relacionado con el vello corporal, se encontró que mientras más se tenía, el hombre era considerado masculino, maduro, de buena apariencia, seguro de sí mismo, dominante, valiente, liberal, no conformista y trabajador.

Las barbas han pasado, según Cooper, de moda y por caprichos, recomienda no dejársela crecer y si se usa, esta debe estar perfectamente arreglada y bastante corta.

Para Lange (1942) la barba y el cabello carecen de valor como indicio no verbal fisionómico, ya que el color del cabello a pesar de ser hereditario puede teñirse o cambiar su forma. Asimismo, la barba obedece a una elección voluntaria, a menudo determinada por la influencia de la moda o por un deseo de imitación.

John Molloy escritor de "El vestuario del éxito" al cual se refiere Cooper, recomienda que los hombres traten de llevar el cabello como sus superiores con quienes

tratan y las mujeres emplean cortes de longitud mediana sin demasiados rizos a pesar de la moda; y si el peluquín mejora la imagen en los hombres calvos, bien vale la pena una inversión en él.

3.13 La Ropa.

Para finalizar este capítulo, hablaremos de lo que recubre al cuerpo y lo adorna. La ropa y accesorios, influenciados por la moda son signos manipulables para realzar o desvirtuar la imagen de las personas.

Knapp (1980) piensa que para comprender la relación entre vestimenta y comunicación se necesita que familiarizarse con las diversas funciones que puede cumplir el uso de la ropa: decoración, protección (tanto física como psicológica), atracción sexual, autoafirmación, autoexigencia, ocultamiento, identificación grupal y exhibición de estatus o rol. También puede desempeñar la función de informar al observador el conocimiento que tiene el usuario acerca de la combinación de ciertos colores y modelos de vestimenta.

Un interesante estudio realizado por Lefkowitz (op.cit) mostró que las personas vestidas con ropa que corresponde a un estatus elevado se les brinda un mejor servicio y se les perdonan más fácilmente las fallas cometidas. Los abogados saben muy bien que la manera de vestir de sus clientes puede tener gran efecto en los juicios de un juez o jurado.

Algunos de los eventuales atributos personales que la ropa puede comunicar son la edad, el sexo, la nacionalidad, la relación con el otro sexo, la identificación con un grupo específico, el estatus socioeconómico, profesional u oficial, el humor, las actitudes, intereses y valores. Según Knapp, los observadores pueden fijarse más en la ropa para juzgar la eficacia y agresividad, y mayormente en las características del rostro para juzgar timidez o amabilidad. En ciertos juicios de personalidad es probable que la ropa no desempeñe papel alguno, pero si se pertenece al mismo grupo o se tienen características semejantes a las de la persona observada, la exactitud del juicio acerca de dichas características puede aumentar.

Knapp comenta que la algunos autores creen que la vestimenta contribuye a satisfacer una imagen personal de un yo ideal. Puede estimular o desalentar ciertas pautas de comunicación, por ejemplo, un traje nuevo puede estimular sentimientos de alegría y felicidad, es posible

que en los rasgos advierten se siente la persona menos eficaz en sus actividades.

En otro experimento citado por Knapp se cuantificó si la selección de ciertos tipos de ropa presentaban relación con ciertos rasgos de personalidad. Se encontró en la población femenina que los rasgos de personalidad relacionados con el factor "Interés en la vestimenta" eran mujeres convencionales, conscientes, complacientes con la autoridad, persistentes y suspicaces, inseguras y de pensamiento estereotipado. En la categoría de "economía en la vestimenta" los rasgos de personalidad incluían: responsable, consciente, eficiente, precisa, inteligente, alerta y controlada. Los rasgos relacionados con "Decoración en la vestimenta": convencional, estereotipada, no-intelectual, simpática, sociable y sumisa. En "Conformidad en la vestimenta" se asociaba: restringida, socialmente consciente, moral, social, tradicional, sumisa, énfasis en los valores económicos, sociales, religiosos y valores estéticos minimizados. Por último en la "Concordia en la vestimenta", los rasgos de personalidad incluyeron: autocontrolada, socialmente cooperativa, rigurosa, sociable, extrovertida y respetuosa con la autoridad.

Además de la vestimenta, los Accesorios como los cosméticos, las joyas, insignias, etc., emiten datos sobre la personalidad de las personas. Como anteriormente se mencionó, Sánchez y Grados definieron a un individuo como ostentoso quien llama la atención usando enormes esclavas, cadenas, anillos y reloj. Cooper (1982); y Knapp (1980) comentan que el uso excesivo de lapic labial en las mujeres es juzgado como frivolidad y poco conservador. En cuanto a los anteojos, estos hacen que las personas parezcan más inteligentes, estudiosas y con autoridad. Aunque, según Cooper, ésta ventaja se reduce si los lentes son demasiado grandes y el color del armazón vistoso. En las mujeres los anteojos pueden darle una imagen más formal y también de autoridad.

CONSIDERACIONES PARA EL INSTRUCTOR.

El cuerpo, la vestimenta y los accesorios son signos que transmiten información a quien los observa. El instructor puede, a pesar de que no son considerados como significativos, emplearlos para evaluar a sus participantes, pero también para sí mismo. Homer (1985) hace la observación de que la limpieza y pulcritud personales son valores positivos en cualquier ocupación.

como presencias de un instructor que se acerca a su cuerpo a la observación, debe acompañarse con presentaciones impecable siempre. "Hay que recordar que la primera impresión se forma de la apariencia", (locut). Crawford (1987) alude que la ropa del instructor y su ayudante emiten a los participantes como son en su vida social y profesional. Como formadores de instructores, el cuidado de estos detalles se hacen sustancialmente importantes, ya que serán tomados en como modelos a seguir. El usar ropa inadecuada para la situación destruye la credibilidad y puede provocar distracción. "Si dudan de nuestro juicio y habilidades, cuando menos cuidemos que la vestimenta sea la apropiada". (locut).

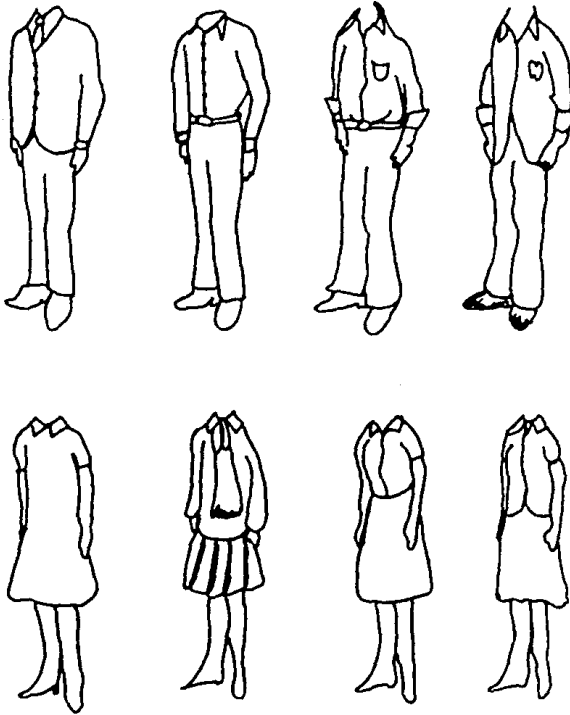
Cooper menciona que a las personas pesadas de peso les resulta difícil verse guapas. La moda de hoy en día no está hecha para que las personas voluminosas la usen comodamente. Sin embargo existen maneras de contrarrestar el problema y lo mejor es comprar ropa cortada a la medida para que entalle lo mejor posible. Las personas demasiado delgadas que parecen estar siempre tenaces y nerviosas deben alejarse de usar ropa que acentúe su delgadez. Las telas con rayas quedan prohibidas; los abrigos deben ser de corte ancho y las corbatas tanto como la moda lo permite. Cooper recomienda prescindir de las camisas o blusas de manga corta, ya que evidencian los brazos, y de paso tratar de actuar más lento, caminar más despacio y en general dar la imagen de cautela.

Sea cual sea el tipo de cuerpo lo importante es que antes de entrar a cada evento de un curso, la primera visita que hay que hacer es al tocador para arreglarse el cabello, limpiarse los zapatos y todo lo que sea necesario.

Buscar la retroalimentación de los demás y hacer un autoanálisis frente al espejo de las características de nuestra persona que se pueden mejorar puede llegar a ser importante para una mejora en la autoestima que es proyectada en el salón de clase. Sin embargo, no hay que olvidar, como menciona Mussen y Rosenzweig (1981) que las expectativas culturales pueden influir en que un individuo con determinadas características de temperamento como los demás esperan que lo hagan. Por ejemplo, el hombre serio es jovial porque se supone que debe serio. O tal vez la conducta también influye sobre la estructura corporal, i.e. es probable que el tipo relajado, sociable y jovial desarrolle una apariencia relajada. Asimismo menciona Lange (1940) que la significación de la personalidad depende de importancia en el caso de que este condicionada a causas endocrinas.

Por ello el instructor debe ser cuidadoso al interpretar la personalidad de los demás a través de las

DIME COMO VISTES Y TE DIRE QUIEN ERES...



LA LIMPIEZA Y PULCRITUD ES MAS IMPORTANTE QUE VESTIRSE A LA MODA. BASTA USAR ESTILOS CONSERVADORES Y BIEN COMBINADOS PARA PROYECTAR UNA IMAGEN AGRADABLE. ADEMAS DE EMPLEAR ROPA ACORDE CON LA ESTRUCTURA FISICA.

características físicas y no solo considerar estas, sino los demás signos no verbales y el contexto en el que se presentan para poder los utilizar adecuadamente.

RESUMEN

El aspecto de un instructor no solo depende de sus conocimientos, habilidades y experiencia; la apariencia física influye en la determinación de las respuestas en los encuadres personales y en el interés, atención o aceptación de un curso.

De la interpretación de los diferentes rasgos físicos se encarga la Fisiognomía.

Gunther realizó un estudio antropológico sobre la raza y los rasgos de personalidad, sin embargo, todavía no se ha demostrado totalmente que exista una correlación entre ambas.

Kretschmer significó a las diferentes constituciones físicas, pero al igual que lo anterior, resulta casi imposible describir la personalidad calculada con base a la raza y estructura corporal, ya que por la mezcla de sangre, los tipos puros se han ido extinguiendo.

Por lo anterior Cortés y Gatti realizaron un test de autodescripción para medir el temperamento y su correspondencia con el físico.

Otra dimensión de la configuración corporal que influye en las reacciones de los demás, es la estatura. La altura es símbolo de poder, fuerza y superioridad, por lo que las personas de mayor estatura son más favorecidas.

La falta de estatura se puede contrarrestar modificando el ambiente.

El color de piel y su olor son estímulos que influyen en las relaciones interpersonales. Negro es sinónimo de juicio, blanco de pureza. El olor de la piel, por su parte se da vuelta un tema en algunas culturas.

Desde la antigüedad los fisiognomistas dividieron al cuerpo tripartitamente, según las facultades del alma.

*El profesor vendrá con el video de igual forma con Sun-
Hosa, haciendo un estudio detallado de las diferentes
formas de nariz.

*El cabello, y el velo facial pueden despertar por el
mismo sentimiento de aprecio o de repugnancia.

*La ropa y accesorios que cubren y adornan al cuerpo son
señales que llegan a realizar o desvirtuar la imagen de
las personas. Deben aportar informacion sobre la edad,
sexo, estatus y el grupo al que pertenecen las personas.

*El instructor debe ser cuidadoso al interpretar las
características físicas de los demás, ya que en su
mayoría dependen de expectativas culturales o causas
endocrinas.

*Tenorio debe estar atento a sus propias características
físicas, a su vestimenta -la cual no necesita estar a la
última moda, pero si apropiada al físico- en donde se
note pulcritud y limpieza.

2.2 PATOGNOMIA O KINETICA DE LAS EMOCIONES

Al igual que la fisiognomía, la patognomía o la manifestación de emociones a través de gestos, gritos y mímicas, es un lenguaje natural, la mayoría de las veces involuntario como el enrojecimiento del rostro y la transpiración. Sin embargo, como veremos más adelante, en el apartado sobre kinética, éstos movimientos pueden pasar a ser un lenguaje artificial si son controlados y manejados conscientemente y del cual muy a menudo se valen los actores.

El rostro es la parte más expresiva del cuerpo. Ocupa el primer lugar en la comunicación de los estados emocionales, refleja las actitudes, proporciona retroalimentación no verbal sobre los comentarios de los demás y algunos aseguran que, junto con el habla humana es la principal fuente de información ya que facilita a

inicia la interacción con los demás. Una cuando se está impaciente por tomar la palabra, a veces se abre la boca como si se estuviera listo para hablar. lo que a menudo se acompaña con una notoria respiración. Otro ejemplo es el empleo de la sonrisa que constituye una invitación para establecer una comunicación.

Por esas diversas funciones, las expresiones faciales han sido ampliamente estudiadas en cuanto a su manifestación e interpretación.

Lowe (1981) y Rubin (1986) mencionan que los científicos conciben que el lado izquierdo de la cara es generalmente más expresivo que el derecho, pero la razón todavía no es clara. Se especula que los músculos faciales de cada lado de la cara son controlados por el lado opuesto del cerebro. La gran expresividad del lado izquierdo indica que el hemisferio derecho se especializa en producir estas expresiones. Tales diferencias en expresividad, como fruncir o arrugar la frente en rostros relacionados, pero cualquiera que sea la explicación, es un hecho que emerge para algún uso.

Stringer y May (1981) en su estudio de atribución asimétrica encontraron que el lado izquierdo tendía a ser visto más frecuentemente como receptivo, intuitivo, sentimental, placentero y feliz. Mientras que el lado derecho del rostro era percibido como activo, dominante y fuerte.

Por otro lado, (Baron, Byrne y Kantowitz, 1983) los investigadores han medido las reacciones eléctricas de la piel, la frecuencia cardíaca, la respiración, la tensión muscular, el metabolismo, las ondas cerebrales y la dilatación pupilar entre otros, buscando en vano los procesos específicos que corresponden a las emociones. Aunque la ira y el temor muestran diferencias secundarias en su fisiología, la conclusión habitual es que emociones enteramente distintas producen las mismas respuestas fisiológicas. Ante tales descubrimientos, varias autoridades en la materia han llegado a la conclusión de que el término <emoción> se refiere a cierta excitación general.

Para dichos autores los trabajos tendientes a descubrir un método confiable para identificar las emociones básicas a nivel fisiológico no han dado mejores frutos que los estudios realizados a nivel observacional. Por ello tan sólo se mencionaran los llevados a cabo bajo este método.

Knapp (1980) menciona que las expresiones faciales no muestran estados puros de emoción, sino por el contrario, si el rostro es una pantalla de afectos, es decir, si una expresión facial puede mostrarse una emoción diferente que en otra:

se, se pueden elevar las cejas como en sorpresa sorpresa y a la vez apretar los labios como en cólera o una cara levantada expresando sorpresa y la otra cara como con apelo. Cuando un sujeto cree haber recordado un crimen y recibe una nota aprobatoria su rostro puede mostrar en la zona de los ojos la expresión de sorpresa y la parte inferior -la comisura de los labios hacia abajo- con la expresión de tristeza por la predisposición negativa que sentía.

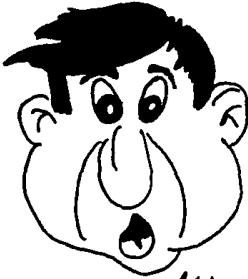
Además Knapp cita a Haggard e Issacs quienes encontraron que las expresiones faciales llamadas microexpresiones son resultado de estados emocionales que se condensan en el tiempo y a veces son incongruentes con las palabras. Es en un filme tomado a velocidad normal de una sesión terapéutica, un paciente que dijo cosas agradables acerca de un amigo, aparentó una expresión facial de complacencia, sin embargo, el filme en cámara lenta reveló que una ola de cólera cruzaba su cara.

Aunque el rostro es capaz de realizar ciertos movimientos, los investigadores se han centrado desde 1940 fundamentalmente en la sorpresa, el miedo, la cólera, el disgusto, la felicidad y la tristeza.

Sobre esas características Goldhaber (1977) y Eraso (1980) citan que Ekman desarrolló un código para esas emociones básicas, a partir de las cuales se pueden derivar otras emociones que solo se diferencian en su intensidad o que son simples mezclas de estas emociones primarias. Ekman llamó a este sistema "Facial Affect Scoring Technique" -Técnica de clasificación del afecto facial- (FAST). El sistema reconoce que para cada parte integrante de la cara hay una gama de movimientos o posiciones que pueden comunicar de modo relativamente estable la emoción apuntada. Para cada emoción hay una zona concreta de la cara que es la que produce la mayor información acerca de dicha emoción. Así, la zona de la nariz, mejilla y boca es esencial para el disgusto; para el miedo, la zona clave es la de los ojos y párpados; para la tristeza, las cejas, frente, ojos y párpados; para la felicidad: zona de las mejillas, boca, cejas y frente. En cuanto a la sorpresa se aparece en cualquier zona del rostro.

Para Feleky (Baron, et al, 1983) la reconocimiento de algunas emociones como la sorpresa y alegría pueden identificarse fácilmente en comparación del dolor y desprecio. También se ha comprobado que las emociones manifestadas por el tono de voz son más fáciles de percibir que las expresiones faciales, especialmente en los varones.

Las expresiones de las personas no revelan mucha



RECONOCE ESTAS EXPRESIONES? EKMAN Y FRIESEN CLASIFICARON A LAS EMOCIONES BASICAMENTE EN: 1) ALEGRIA, 2) TRISTEZA, 3) MIEDO, 4) COLERA, 5) SORPRESA Y 6) DISGUSTO.

información en sí mismas. Al contrario, es necesario fijarse en el contexto que las rodea. Además de hacer conjeturas sobre cómo nos sentiríamos en esa situación, y solo entonces se podría definir el significado de la expresión de la persona. Por ejemplo, Munn (1960) encontró que los adioses cálidos y brillantes daban como resultado respuestas más positivas como "reír", mientras que los despidos fríos o frías producían respuestas más negativas.

Baron, es el pionero que en 1964 el psicólogo social Stanley Schachter demostró que lo que la gente experimentaba en forma de emoción se debía a la activación fisiológica que interactúa con la información y las impresiones e interpretar la excitación como un tipo especial de emoción. Es decir, no solo se necesita información sobre el contexto para saber lo que sienten los demás, sino también para conocer lo que sentimos nosotros. El amor ocasionado es una emoción que se puede suscitar en situaciones de temor si se cuenta con indicios apropiados que sugieran atracción sexual y amor. De esta atracción emocional inicial podrá derivarse una relación amorosa más realista y duradera.

1.2.1 Capacidad para emitir e interpretar las emociones.

En lo que respecta a la capacidad para emitir e interpretar los indicios no verbales, algunas personas son como un libro abierto para emitir mensajes no verbales y otras carecen de esa capacidad. Igualmente hay personas sensibles para recibir los mensajes no verbales, en tanto que para otras pasan desapercibidos. Sin embargo, Knapp (1980) comenta que es posible que aunque se tengan ambas capacidades, la de recepción sea más alta que la emisión.

La capacidad de transmitir información emocional a través de la voz y el rostro según Nowicki y Richman (opcit) depende de que los sujetos tengan una gran subjetividad, sean extrovertidos, amables y con gran control de sí mismos.

El psicólogo social Robert Rosenthal, Hall, Di Matteo, Rogers y Archer (opcit) desarrollaron un método para poner a prueba la capacidad de decodificación no verbal llamado FONS (Profile of Nonverbal Sensitivity) - Perfil de sensibilidad no verbal en el cual encontraron que la sensibilidad hacia los indicios no verbales estaba positivamente correlacionado con la madurez y la habilidad para interpretar situaciones sociales. En otro estudio, Knower y Zuckerman (opcit) informaron que los buenos

señales de expresiones faciales y vocales eran a su vez, reconocidas eficaces. Y las mujeres están dentro de este grupo más que los hombres. La explicación de esta diferencia que aparece constantemente se centra en el hecho de que en el curso de socialización, a la mujer se le alienta para que se identifique con frecuencia sus emociones e preste atención a las suyas, en tanto que al hombre se le enseña a no hacerlo. Toner y Gates (1995) encontraron que las mujeres consideradas como asertivas tendieron a tener puntuajes altos en el reconocimiento de emociones, que las mujeres socialmente más orientadas o asertivas.

Knapp menciona que en investigaciones realizadas acerca del efecto de la edad en la capacidad para decodificar signos no verbales era mayor desde la edad preescolar hasta los 30 años.

Asimismo, comenta que en la experiencia de FINE resultó que las personas que suelen tener mayor puntuación para decodificar signos no verbales son los actores, estudiantes del lenguaje no verbal y los de artes visuales. Buck (ibidit) encontró que quienes estudian bellas artes y comercio eran mejores receptores que los de ciencias. También los psicólogos clínicos, los maestros y ejecutivos se encuentran en ese grupo de buenos codificadores.

Continuando con las ideas de Knapp, este autor comenta que hay mensajes que se comunican mejor por una vía que por la otra, como por ejemplo las señales vocales son más eficaces para comunicar angustia y desdición que otras. Las emociones y las actitudes de gusto y disgusto se perciben con mayor precisión en el rostro que en la voz.

Además Knapp cree que si se cuenta con capacidad para reconocer señales faciales, es probable que de igual forma se disponga de capacidad para identificar señales vocales, aunque no excluye la posibilidad de que haya personas que pueden tener preferencia por algún canal y confiar más en él. Por otro lado, si una persona es ciega en la decodificación de las expresiones representadas, puede ser que sea ciega en la interpretación de las reales. Knapp comenta que según ciertos autores, los mensajes no verbales negativos, pueden incluso ser mejor transmitidos que los positivos.

Para dicho autor los factores que afectan a la capacidad de emisión no verbal es el tipo de mensaje (positivo/negativo; dominante/sujiso). Los extremos de las emociones son más fáciles de representarse y además si una persona interpreta claramente una emoción, los probabilidades de que las exprese claramente son mayores.

En cuanto a la relación entre la capacidad de emisión y la de recepción, Knower (ibidit) informó acerca de los datos experimentales que los buenos emisores de

expresiones faciales y emociones vocales eran, a su vez, receptores eficaces. Knover formuló la hipótesis de una "capacidad general de comunicación", lo que significaba que a pesar de las diferentes capacidades para emitir y recibir señales no verbales, parece haber una capacidad general por encima de aquellas específicas. Por lo que los emisores eficaces suelen ser también receptores eficaces y a la inversa.

Inson cita el siguiente trabajo de Zuckerman: "Si una persona tiene capacidad para la emisión, es probable que también la tenga para la recepción y viceversa, pero ante una emoción cualquiera, esa persona puede mostrar diferentes niveles de pericia".

Según Knapp, aun cuando se tenga capacidad en la emisión o recepción de signos no verbales, posiblemente las capacidades de recepción sean más altas que las de emisión.

Odom y Lemond (op.cit) suponen que la producción de expresiones faciales nunca podrá alcanzar al mismo nivel de precisión que se tiene con respecto a la interpretación de expresiones faciales de emoción.

CONSIDERACIONES PARA EL INSTRUCTOR

En un artículo sobre la precisión del maestro para codificar signos no verbales, Machida (1986) comentó que además de la retroalimentación que los estudiantes daban al instructor sobre su comprensión del tema, los signos no verbales parecían ser indicadores reales de la comprensión de la información.

Tanto los movimientos constantes de la cabeza y manos, indican que hay dudas, así como las expresiones faciales y la falta de contacto visual.

Para Machida una acertada detección con parte del instructor, de esos indicios no verbales pueden facilitar la tarea de guiar a los participantes a su propio ritmo.

Como investigadoras han estudiado la habilidad de los maestros para decodificar la conducta no verbal de los estudiantes. Charles Worth y Robert Wood, piensan que los profesores son probablemente menos expertos en detectar esos signos porque cuentan con los reportes verbales. Para el maestro es más fácil observar las caras expresivas de las mujeres que la de los hombres ya que ellas generalmente ocultan su respuesta emocional.

Por otro lado, según Gammage (1976) se ha demostrado que las características emocionales influyen poderosamente en el aprendizaje. Existen actitudes favorables como el

esencialmente de confianza, que aumenta la capacidad de asimilación y recordación, mientras que ciertas disposiciones desventajosas, tales como la emotividad acentuada o el temor al fracaso pueden obstaculizar totalmente el aprendizaje. Vernon (opcit) piensa que a un estudiante enojado, temeroso o preocupado no es posible enseñarle nada provechosamente.

Para Homer (1965) el instructor debe ser sensible a las reacciones de los alumnos. Además de descubrir si estos están aprendiendo lo que él desea transmitir a través de pruebas. El buen instructor saca provecho de la expresión de los rostros de sus alumnos.

Asimismo, el instructor que impone cursos de relaciones humanas y maneja diferentes dinámicas de grupo que fomentan la interacción entre los participantes, debe estar atento de las reacciones de ellos para evitar o controlar situaciones que pudieran ser molestas y hasta lastimosas.

Las expresiones corporales y sobre todo las faciales permiten conocer a las personas, estableciendo así, el nivel de confianza con el cual involucranse. Tomando en consideración el contexto en que se presentan, dichas conductas no verbales suelen indicar al profesor, si su presencia y el tema son bien recibidos y comprendidos o no. El autoconocimiento de la emoción y la de los otros ayudan a marcar las pautas a seguir durante los eventos educativos.

El instructor puede observar algunas características desfavorables de su físico, mediante las expresiones faciales. Así, por ejemplo, la persona pasada de peso que es considerada generalmente como bondadona, sin autoridad, puede expresar en su rostro enojo, para equilibrar su imagen. Así mismo, la gente delgada, a la cual se le atribuye un carácter energético necesita mostrar en su faz, alegría para que los demás sientan la confianza de concordancia.



LAS EXPRESIONES FACIALES PUEDEN AYUDAR A
CONTRARESTAR LOS EFECTOS DE LA APARIENCIA
NO LO CREE USTED?

RESUMEN

La psicología es un lenguaje natural a través del cual se manifiestan emociones.

•El rostro es la parte más expresiva del cuerpo y no muestra estados puros de emoción, sino que es una mezcla de efectos.

•Los investigadores se han centrado desde 1940 fundamentalmente en la expresión de sorpresa, miedo, cólera, disgusto, felicidad y la tristeza.

•Las expresiones de los demás no revelan mucha información en sí mismas, por ello es necesario fijarse en el contexto que las rodea.

•La capacidad de interpretar los indicios no verbales como las expresiones faciales es más alta que la emisión de las mismas.

•La capacidad de transmitir información a través de la voz y rostro, depende de una gran "autoestima", de ser extrovertido, amable y con gran control de sí mismo.

•El psicólogo social Rosenthal y Col, desarrollaron un método para poner a prueba la capacidad de decodificación verbal llamado FCHS.

•Los maestros son buenos decodificadores de los signos no verbales y a su vez, estos últimos son indicadores reales de la comprensión de la información. Por lo que el instructor debe ser sensible a las reacciones de sus alumnos.

•Los instructores pueden comportar algún aspecto negativo de su físico con las expresiones faciales.

3. EL LENGUAJE DEL CUERPO

3.1 LA KINETICA

En el lenguaje y el cuerpo se habla de las interpretaciones dadas a las manifestaciones del cuerpo. Estas observaciones y significaciones han sido, y hasta la fecha continúan siendo atacadas por la ciencia moderna pero conservan, como menciona Guiraud (1981), todo su interés y valor en la medida en que la fisiognomía y la patognomía, como un sistema de signos, aporta información para el conocimiento del comportamiento.

Los movimientos corporales: gestos, posturas, posiciones, contacto visual y físico son otros indicios verbales decodificables que pertenecen a la Kinética o estudio de los gestos y de la mímica, es una ciencia

desarrollada por Ray L. Birdwhistell, quien formó un trabajo sistematizado en el que se reconocen rasgos del mismo nivel que los del lenguaje articulado. Se distinguió a la "microcinésica" con el estudio de los kinesmas o kines - unidades distintivas del sistema postural, análogas a las fonemas. Los kinesemas son el resultado de acciones que son asociadas con la "microcinésica". La "macrocinésica" o estudio de los movimientos por su intensidad (que describe el grado de tensión muscular) aplica del movimiento su duración y decides o tiempos de ocurrencia.

3.11 Movimiento Corporal.

Como se indicó en la primera parte, las funciones del lenguaje no verbal son diversas. Un profesor puede usar dispositivos para recibir, regularmente o acentuar una idea expresada verbalmente; una pelotita cambiada en la espalda de un participante ansioso, puede sustituir las siguientes palabras: "No se preocupe, estoy a su lado"; los estudiantes que mueven la cabeza afirmativamente llegan a dar a entender al instructor que están comprendiendo sus explicaciones. En muchos casos la lenguaje no verbal puede contradecir el mensaje verbal. Un profesor puede decir: "Pregúntenme todo aquello que no comprendan" mientras que sus gestos y posturas cerradas están diciendo "...pero si lo hacen, no les voy a resolver la duda". Y quizás, su actitud ni siquiera invite a hacerlo.

Guiraud (1985) expresa que varios de los movimientos corporales (gestos, ademanes y posturas) seran altamente convencionalizados, algunos son universales; otros varían según la cultura, sin embargo, independientemente del gesto que se utilice para describirlos, el mensaje tiene un mismo fin, por ejemplo, expresar el estado de ánimo, saludar, insultar, señalar la dirección (alla, aquí), dar cierto tipo de respuesta "sí, no, no lo sé", etc.

Algunos tienen un origen natural, son espontáneos; otros son mas bien atribuciones de valor metafórico como los insultos y los saludos.

Las expresiones faciales y los movimientos corporales, según Birdwhistell, (1972); Cooper, (1982); y Knapp, (1980), entre otros, deben interpretarse globalmente y dentro de un contexto ya que ningún signo por sí mismo indica un mensaje significativo. No obstante, por cuestiones prácticas, Cooper, elaboró una división del cuerpo para estudiar sus movimientos, posturas, ademanes y

gestos, de a continuación se describen:

3.111 La Cabeza.

Cooper (1952) se divide en la cabeza con dos líneas horizontales, que va de lado a lado y otra de derecha a izquierda; la otra se localiza a la altura de la punta de la nariz, la cual va de arriba hacia abajo.

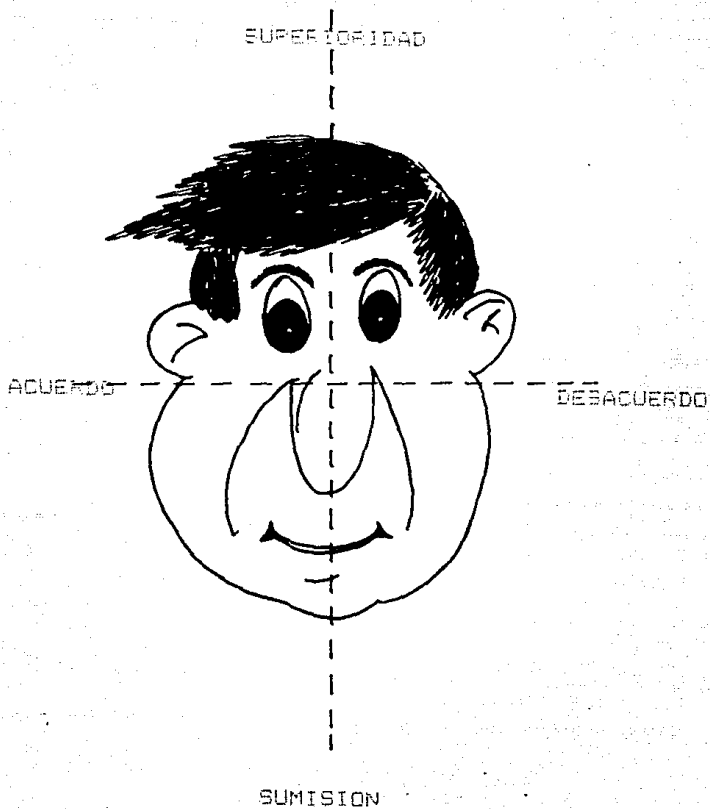
En torno de esas líneas, la cabeza puede adoptar 4 posiciones distintas a las que primero se veía y las otras distinguibles hacia los demás: 1) Al moverla hacia arriba, se manifiesta superioridad, como si se viera desde arriba; 2) Si se hacia abajo, se muestra suplicación; 3) Si la cabeza se inclina sobre un lado hacia el interlocutor indica acuerdo, atención; 4) y si se inclina hacia el otro, lejos de la persona, indica desacuerdo. Cuando se este pensando, se inclina la cabeza y se fija la vista en el ejercicio visto mientras "el cerebro trabaja" o al menos es lo que se desea que la gente crea. Cooper comenta que él adopta este estereotipo de "reflexión profunda" cuando le sucede de hacer una pregunta difícil en el aula; ya que el esfuerzo de obtener una respuesta constituye un cumulo de con dolor a la persona que presento la duda. Además para interrogar a alguien, lo que se hace es levantar ligeramente los párpados y las cejas, a la vez que se tueda la cabeza.

3.112 Las Cejas y Párpados.

Para Cooper el movimiento de cejas puede indicar una diversidad de estados emocionales. Se sirven repentinamente con la sorpresa, al mirar o al reconocimiento, y pueden oscender energicamente para indicar interés, preocupación o ira.

Los párpados indican principalmente viveza o interés; cuando están caidos contienen esa mirada somnolienta que motiva a buscar a la gente; veneno, vanda de movimientos, controlada y desentendida. Una mirada muy prolongada con los párpados caidos puede mostrar interés sexual.

El guiño es un recurso muy habil de la comunicación no verbal. Puede significar "este bien" o "hola querido", o bien, ser un signo de cordialidad. Muchas personas lo emplean deliberadamente para llamar la atención del sexo opuesto.



2.1.2 Los ojos y el contacto visual.

Nuestros ojos pueden ser o no las ventanillas del alma, pero así como son los instrumentos de comunicación más elocuentes. Se asocian diversos movimientos de los ojos con una amplia gama de expresiones humanas. Las miradas hacia abajo se asocian con la modestia; los ojos de mirar hacia adelante se asocian con la franqueza, el esmero, la ingenuidad o el terror; los ojos que se levantan en general innóviles con la mirada casi constante se asocian a menudo con la frialdad; al girar los ojos hacia arriba puede asociarse con pensamiento o con una indicación de que hay algo extraño en la conducta del otro.

Culligan y Deakins (1968) mencionan que el contacto visual no es mirar con la vista fija, sino más bien una concentración tranquila en el interlocutor. Esto incluye mirarlo y seguir sus ademanes, es decir, pasar de los ojos a los movimientos de las manos y luego a los otros movimientos corporales y de nuevo a los ojos.

La sociedad ha establecido (Fast, 1987; y Knapp, 1980) una serie de normas relacionadas con la mirada. Existe un tiempo moral de observación, en el que se puede retener la mirada de alguien sin violar los límites de lo adecuado.

Para Fast y Cooper los tiempos de observación forman parte del lenguaje corporal sin palabras que se utilizan continuamente, y varía de una a otra cultura, por ejemplo, en la africana, las miradas son enormemente largas y en la cultura sordica, más bien corta. Si un hombre viola el tiempo de mirada moral con otro, en la calle, esto podría ser un insulto o una invitación homosexual. Pero también puede significar "No te conozco yo". Asimismo se puede mostrar interés sexual con una mirada de reojo.

Para Fast la atención civil es el hábito de dejar que la vista desdénse momentáneamente en alguna persona para cambiar la dirección después de un período adecuado. El tiempo varía según el grupo social y la situación, pero con lo general no es mayor de un segundo.

La fijación extensiva de la mirada (Cooper, 1982) sirve para mostrar interés o estar e alguien. Si al caminar por la misma calle se fija la vista en las caras con un tiempo largo, la gente cree que la suya o quizás responde retroactivamente.

Fast comenta que el contacto visual con una sonrisa, desde el tono del lenguaje. En la calle se convierte en un insulto. En provincia este mensaje es muy común, pero en las grandes ciudades se interpreta como un signo

delirioso de Umar, incluso cuando un hombre lo enciende con una mujer, pero en una situación social se convierte en un agradable momento para ambos sexos, el cual se puede significar como de gustos, afición, concerte, etc.

Cooder expresa que el tiempo de mirada en privado es diferente del tiempo público, ya que se espera que el contacto visual aumente cuando se interactúa con personas que se conocen. En una conversación, el contacto visual puede variar de 35 al 100% dependiendo de con quien se habla. El contacto se reduce cuando es uno el que habla y aumenta cuando se escucha: un 40 a 60% para hablar y un 80% para escuchar. Por otro lado, el contacto visual escaso muestra falta de atención o interés y las personas se sienten rechazadas. Una mirada que cambia de lugar constantemente, intranquiliza y es indicio de falta de sinceridad. También es desconcertante hablar con alguien que no enfoca la vista. Da la impresión de que se distrae y confunde. La primera hace parecer a las personas nerviosas y la segunda débiles o sentimentales.

El pestañeo frecuente (Knapp, 1980) está asociado a estados de ansiedad. Los psiquiatras creen que esto es debido a un intento por romper con la realidad. Estos pacientes pestañean cinco veces por minuto en comparación a las siete veces consideradas normales para lubricar el ojo. Stern (1990) menciona que ciertos estudios han demostrado que se parpadea menos cuando se está alerta. Durante la lectura de una novela, se hace seis veces por minuto. Al parecer, si el cerebro considera poco interesante la información que recibe, se cansa y el pestañeo es más lento. Asimismo, la angustia y el enfado intensifican el parpadeo. Respecto a ello Stern comenta que un neuropsicólogo al observar a Michael Dukakis y George Bush durante su debate en octubre de 1988, llegó a la conclusión de que el gobernador de Massachusetts estaba más nervioso que su contrincante. Dukakis tuvo un promedio de 75 parpadeos por minuto (72 cuando se le preguntó si elevaría los impuestos), y Bush, 67. Los estudios del neuropsicólogo Tecce indican que la angustia y la tensión aumentan la frecuencia del pestañeo, pero el porqué se desconoce.

La fascinante atracción que ejerce la mirada ha despertado una serie de estudios como uno que menciona Incep sobre el color de los ojos. En ese estudio se intentó correlacionar el color de ojos y el comportamiento motor. Los resultados fueron que tanto ojos azules como verdes de ojos oscuros son sensibles, veloces, tienen respuestas reactivas y son mejores defensas en fútbol y eficaces bateadores de béisbol, mientras que los de ojos

ciertas tienen conductas vacilantes, inhibidas y respuestas autorreguladas por lo que son buenos delanteros o jugadores de medio campo en fútbol, buenos lanzadores de beisbol y en tiro libre del baloncesto.

Knapp ha encontrado cuatro funciones de la mirada:

1. Regulación de la corriente de comunicación. Esto se refiere a la apertura o la evasión del contacto visual. Cuando se desea entablar una conversación o dirigirse a alguien se busca el contacto visual pero si no es así, se esquiva. Es común ver en el salón de clase que el maestro al dirigir una pregunta al grupo y nadie conoce la respuesta, lo último que hacen los alumnos es establecer el contacto visual con él, cuando se quiere desalentar un contacto social y darle por terminado disminuye la cantidad e intensidad de la mirada. La mirada regula una conversación indicando el turno para hablar y escuchar. Igualmente se emplea para obtener retroalimentación, para percibirse del recibimiento y si se permite, proseguir en la interacción.

2. Retroalimentación por control de las reacciones del interlocutor. Las expresiones faciales y la mirada son indicios que sugieren cuando una persona está atenta, se siente interesada y es cortés con la persona que está hablando.

Tanto oyentes como emisores, muestran una tendencia a apartar la mirada en situaciones de difícil codificación, se aparta la vista al reflexionar sobre cosas difíciles de entender. Esto refuerza lo que Cooper menciona a cerca de la postura de reflexión.

3. Expresión de emociones. La zona de los ojos es el área más expresiva de los estados emocionales. Ekman y Friesen (1975) han dado las siguientes descripciones que corresponden al área de las cejas y ojos: a) La sorpresa se manifiesta con las cejas levantadas, colocándose curvadas y altas. La piel debajo de las cejas se estira. Los párpados se abren, el superior se levanta y el inferior se baja; el globo ocular resalta. b) Miedo: cejas levantadas y contraídas al mismo tiempo. El párpado superior está levantado y deja ver el globo del ojo, y el párpado inferior está tenso y contraído. c) Disgusto: se muestra principalmente en la parte baja de la cara y en los párpados inferiores. Aparecen arrugas debajo del párpado inferior que se empuja, pero no está tenso. La ceja en posición baja empuja hacia abajo al párpado superior. d) Cólera. Las cejas están bajas y contraídas al mismo tiempo. Aparecen líneas verticales entre las cejas. El párpado inferior se tensa y puede estar levantado o no.

Los ojos miran con dureza y pueden tener apariencia de rinchado. e) La Felicidad se muestra especialmente en la parte baja de la cara y en los párpados inferiores. Estas miradas amistosas y suelen estar levantado, pero no tensos. Las arrugas llamadas «pata de gallo» están hacia afuera a partir de los ángulos inferiores de los ojos. f) La tristeza se reconoce por los ángulos inferiores de las cejas tirados hacia arriba. La piel debajo de la ceja forma un triángulo inferior del párpado superior y está levantado. En la emoción de sorpresa y miedo los ojos tienen mas cambios que en la felicidad y disgusto. Además la expresión de sorpresa puede resultar ambigua sino se analiza todo el rostro como base con todos los indicios no verbales.

4. Comunicación de la naturaleza de la relación interpersonal. El mirar y la mirada reciproca indica la relación de los interactuantes. Se ha encontrado que la mirada reciproca se incrementa con un destinatario de estatus elevado y son minimas con uno de bajo estatus. Además los varones hacen menos contacto visual que las mujeres, pero en ambos es igual cuando se trata de una persona de nivel bajo.

Si alguien es agradable se acerca más al contacto visual, aunque excepcionalmente ocurre con las personas que no gustan. Con las amistades y en el galateo es común observar las miradas prolongadas y mientras mas intima se hace la relación puede aumentar, pero igualmente a lo largo de los años puede decrecer.

Quando la relación entre los dos comunicantes esta basada en actitudes negativas se aprecia una disminución de la mirada. Una conducta hostil o agresiva junto con una mirada fija, puede provocar angustia. Asimismo, se llega a expresar hostilidad ignorando verbal y visualmente a una persona sobre todo si esta es consciente de que se ha hecho con premeditación.

Mirar excesivamente significa insultar a alguien ya que se le niega el anonimato público que suele necesitar. Estudios comparativos entre monos del zoológico y seres humanos, han llevado a Morris (1972) a concluir que ambas especies con actitudes biológicas comunes, manifiestan agresividad y hostilidad, así como ansiedad cuando la mirada se prolonga.

Knapp (1980) ha considerado cinco condiciones que influyen en la mirada:

A) Distancia. La mirada se incrementa a medida que aumenta la distancia entre la pareja ya que esto disminuye psicológicamente la distancia entre los interactuantes. Si

Las personas no se conocen mediante y están en riesgo de ser rechazadas por el contacto visual. En esta forma, la reducción de la mirada evita psicológicamente la distancia física.

B) Características físicas. Las personas se sienten inclinadas a mirar hacia a una persona atractiva o con algún otro rasgo físico. Pero en la realidad, la mirada sobre interconocidos normaliza por diversos rasgos físicos significativos acerca de la interacción entre personas normales. Esto es debido a que las personas normales tratan de encontrar en la mirada, algún tipo de información que les permita comportarse adecuadamente.

C) Características personales e interpersonales. La duración del contacto visual ha sido estudiado en relación con las características de personalidad, y se ha encontrado que los que miran el 15% del tiempo se les califican como fríos, pesimistas, prudentes, defensivos, inseguros, evasivos, sumisos, indiferentes y susceptibles a los que miran el 50% del tiempo se les juzga amables, seguros de sí mismos, espontáneos, seguros y sinceros. Los extrovertidos parecen mirar fijo mas a menudo que los introvertidos y repliegan la mirada durante lapsos mas prolongados, en particular cuando hablan. Los autistas, deprimidos, esquizofrénicos y neuróticos, generalmente tienen una escasa mirada fija. En cuanto a las personas que sienten una necesidad de asociación, tienden a mirar y a devolver miradas con mayor frecuencia. Los manipuladores de personas y situaciones, también miran mas porque necesitan información del entorno. Una débil autoestima y la vergüenza decrecientan la mirada hacia los otros.

D) Temas y Tareas. Los que hablan sobre temas íntimos se conocen mejor, ejercen un mayor contacto visual, y pasan el contrario con mensajes superficiales. Las discusiones sobre temas que producen situaciones esperanzadas, humillación, vergüenza, culpa o pena, también son menos generadoras de miradas hacia la otra persona. Abertar la mirada significa señales de amenazas.

Cuando se trata de ocultar los sentimientos íntimos se evita el contacto visual y sucede cuando se desea engañar al interlocutor. En un experimento para detectar delincuentes, se encontró que los culpables, asesinos y poco escrupulosos usaban mas la mirada fija para presentar una apariencia de inocencia, la cual resulta un engaño porque generalmente una apertura visual significa interés, es una conducta positiva. Asimismo, las personas que tratan de parecerse al receptor del mensaje, ejercen una mirada mas prolongada. Esto sucede porque las personas que escuchan

consideran que los que hablan y miran directamente a su interlocutor son más veraces, sinceros y dignos de confianza.

E) **Trasfondo cultural.** La conducta visual varía, como lo menciona Faer, dependiendo del medio en que se aprenden las normas sociales.

Por último, debe mencionarse que la estletación ocular puede ser un factor indicador en el deseo de interactuar con otra persona, ya sea positiva o negativamente (Knapp, 1980).

3.114 Centro del Cuerpo.

El centro del cuerpo es probablemente, según Cooper (1982), el indicador más importante y confiable. Es el único signo que se puede separar totalmente del contexto y es el indicador clave de lo que se siente con respecto a los demás y consigo mismo.

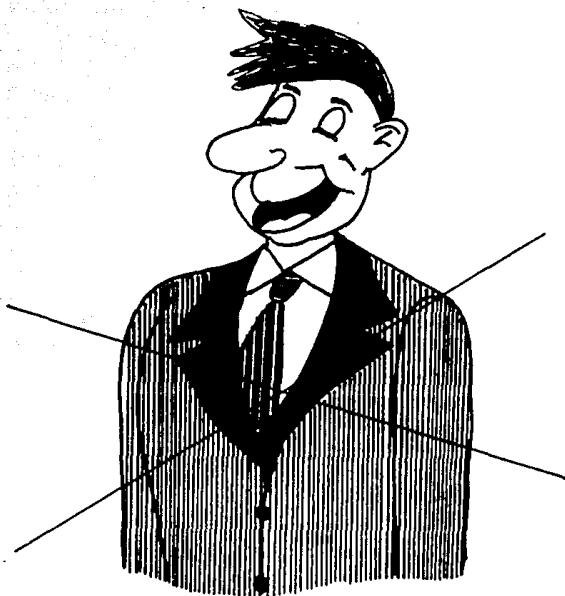
El centro se encuentra a la mitad del pecho a la altura de las axilas y en medio de los omoplatos.

El centro puede ser abierto, cerrado, agresivo y sumiso. El centro abierto se muestra permaneciendo erguido y dando la cara a la persona con quien se habla. En general indica una actitud amistosa y positiva hacia una persona. Asimismo, al abrir el centro se intensifica la necesidad de espacio.

El centro es cerrado, cuando el saco y el abrigo están abotonados (tenerlo desabotonado lo hace más informal, abierto); se encorva la espalda; se cruzan los brazos al sentarse, se hace el cuerpo hacia adelante; cuando para hablar se desvía la cabeza y se dirige hacia las personas por encima del hombro. Un centro cerrado es negativo.

El centro es agresivo cuando se saca el pecho, se proyectan hacia atrás los hombros; brazos cruzados y barbilla levantada. Cuando dos rivales se sientan en sillas adyacentes, casi siempre lo hacen con los brazos en un ángulo que los separa uno del otro. Posiblemente con las piernas cruzadas de manera que la parte superior de los pies permanezca alejada del vecino enemigo.

La orientación del centro puede indicar la relación de la gente al estar en grupo. I.e cuando las personas están colocadas en forma de círculo, con el centro abierto, demuestran que hay una aceptación pero al el círculo se cierra de forma que se dé la espalda a la persona recién



CENTRO DEL CUERPO

llegada, implica que no se bien recibida su presencia.

3.113 Las manos.

Después de la cara, las manos son las expresivas que ninguna otra parte del cuerpo. Pueden hacer una leyenda en una danza navariana o manejar el lenguaje de los sordomudos. Pueden provocar una risa, pedir la cuenta al beber o dirigir el tránsito.

Muchas actividades dependen de ademanes. En el buceo, por ejemplo, se usa un sistema de signos con las manos. El pulgar hacia abajo o hacia arriba indican descenso o ascenso respectivamente.

Ricci (1982) menciona que cualquier descripción de un ademán provee la participación de las expresiones faciales. Además en estudios recientes se ha notado que los signos de los sordomudos no solo se vale de componentes manuales, sino que los movimientos del cuerpo y sobre todo las expresiones del rostro pueden intervenir en el sistema de los signos. Aunque esta relación no es constante ya que en ciertos casos, uno es accesorio del otro, constituyendo una especie de comentario o reeslabando la función de intensificador o atenuador; en otros casos sucede que los dos componentes (el manual y el facial), son indispensables para extraer el significado del ademán.

Para Guiraud (1986) ciertos gestos son convencionalizados pero la mayoría son espontáneos, y si no son universales, por lo menos están muy generalizados. Este es el caso de los siguientes ademanes recopilados con base a los trabajos de Cooper, (1982); Guiraud, (1986); y Knapp (1980), entre otros:

De acuerdo con Cooper, la mano tiene cuatro partes básicas: punta, palma, borde y dorso. Por lo general, los movimientos de la mano en que intervienen las puntas son enfáticos, como cuando se hace un señalamiento, se bate al turnando la palabra de los participantes en un curso o se le señala con el dedo índice sobre como en nuestra cultura esta causa molestia se mejor dirigiéndose por el nombre de ellas y emplear la mirada directa.

Tocar el pecho con la punta de los dedos, diciendo: Quien, yo?, es signo de incredulidad.

* Cuando silencio se indica cruzando el dedo índice sobre los lobos cerrados.

* Para cruzar las manos cuando se llevan varias cosas a la boca, las puntas de los dedos, juntas en su extremidad.

* Si se va a meter a alguien desahogado, el dedo índice se hace hacia adelante, los otros dedos se encierran y el pulgar se eleva. Si se va a anotar se recorre la parte anterior del cuello con el dedo índice.

* Cuando se señala que alguien está loco, se apunta primero a la persona con el dedo índice y después se gira ese dedo sobre la propia sien.

* El ademán de desaprobarción se hace cerrando el puño y apuntando con el pulgar hacia el piso.

* La señal de la paz se muestra con la palma hacia fuera y extendiendo los dedos índice y medio en forma de "V".

* Colocando el pulgar en la sien en forma fija y los dedos índice y cordial sobre la frente; moviéndose como tratando de borrar las líneas del entrecejo, indica los muchos problemas que han causado dolor de cabeza.

* Mostrar la palma es un signo amistoso y pacífico. Los historiadores suponen que se originó para mostrar que no se traían armas.

* Se agitan para saludar. La mano levantada proviene del saludo romano representado por Mussolini, con una variante Nazi -el brazo doblado que se hizo para diferenciarse de aquél-.

* Ubicar la punta del dedo índice en el pecho del otro expresa: "Tú".

* El que se golpea la frente con el índice para representar una cabeza dura -su variante es el puño cerrado-.

* La incertidumbre y la preocupación se expresan frotándose el lóbulo de la oreja con la punta del índice, el tabique nasal o la punta de la barbilla.

* Para indicar que se está rafiando se coloca el índice sobre la sien y el pulgar cerca de las comisuras de los labios. Y por lo general el dedo se apoyado sobre

siguira superficial.

* Los dedos en movimiento se desliza por encima con el dedo índice de la otra mano ayudado a enumerar los puntos contenidos en un curso o áreas.

* El largo puede representarse por las de manos poniendo una palma de cara a la otra y separándolas sobre el plano horizontal.

* La altura: la mano con la palma hacia abajo, sobre el plano vertical, midiendo la distancia con respecto al suelo (en cuanto a cosas o animales) y con el índice hacia arriba en el caso de personas.

* Referencias: se señala moviendo las dos manos con las palmas abiertas y rodeando el aire.

* Para llamar la atención se agita la mano en el aire, como cuando un alumno quiere participar en clase.

* Si se aprueba algo, se señala con los índices de las manos.

* Proteger el cuello es indicio de tensión emocional y sensible.

* Resaca de la cara significa escrutinios, que no se cree en lo visto u escuchado.

* Frotar energicamente las manos tiene varias acepciones: sentir frío, satisfacción, ansiedad o anticipar que un acontecimiento va a ser favorable.

* Seguridad y confianza en el mundo es indicado cuando se juntan las puntas de los dedos en forma de pirámide.

* Tocar la cabeza con las dos manos o una es un signo de reflexión. Cuando se acerca con los músculos relajados, significa actividad mental o por otra parte, desinterés y apatamiento.

* La mano sobre el corazón expresa sinceridad. / si se coloca adentro de la boca y se simula la tensión y distensión de usual, significa que se está enamorado.

* El mover de manos es un llamado de atención. Las manos están separadas: se comunican y se alienta. Para las personas pueden ser infinitas según el vigor, el tiempo o la estrechez, según que se tome o se dé toda la mano o

simplemente las cebras y sus dos cerros. Se pueden tocar las dos manos en signo de una comunión total y profunda, tan común en los politicos.

* Fractarse el cuerno y esquivarse, es un esfuerzo psicológico para prescindirse de la tentación.

* Estrucarse las manos, tambien es indice de la tentación.

* Con las manos se cubren los ojos por vergüenza.

* Para orar, se cruzan las manos y se orienta la vista hacia arriba.

* La bendición papal se hace dibujando una cruz en el aire con la palma de la mano hacia enfrente de arriba hacia abajo y de izquierda a derecha.

* Se pide caridad, extendiendo la palma de la mano hacia las personas.

* Para recordar una idea se mueve el brazo de lado a lado con la palma para afuera como diciendo: "hagan lo que quieran".

* El canto de la mano indica visalidad. Puede ser agresivo, viril o negativo, i.e. los golpes de varate.

* El puño cerrado es el signo universal de la fuerza, indica ira, desacuerdo, miedo, frustración. Los puños cerrados en los flancos y brazos cruzados; puños puestos sobre el escritorio o golpeando la mesa, significa estrés, ansiedad, coraje o enojo.

* El acto de dormir se hace inclinando la cabeza en posición lateral, colocando las manos debajo de ella a modo de almohada y en algunas ocasiones cerrando los ojos.

* Un puñetazo indica hostilidad, desprecio ante un adversario y destrucción.

* La Rafetada, la nalgaada o el tiro de oreja, tiene un valor muy simbolico: es reprender a alguien en un castigo duro. El golpe tambien puede significar connotaciones afectivas. I.e. se dan golpesitos en la mejilla o en las nalgas para decir: "¡Qué pillo eres!".

* El brazo fuerte roalmada de la mano izquierda sobre el codo derecho, alceado al antebrazo con el puño cerrado, forma parte del simbolismo sexual del poder, es decir,

corriendo en una mayoría de las veces. La potencia del soberano al que se educaban todas las expresiones de la inepticia física e intelectual.

* Los brazos abiertos hacia, sirven para retener y contrarrestar sinceridad.

* Para decir "tómese ese libro": al se mira en la dirección del interlocutor con la cabeza ligeramente alzada, que indica "quiero estar en comunicación"; se señala el objeto con el dedo índice, haciendo si es necesario, precisiones del tipo "más arriba" o "a la derecha", etc.; al se suava el brazo con la palma de la mano abierta y redirigida en dirección del que habla, se dice, "orden de desplazar el objeto en dirección del que habla"; al unificar la punta del índice sobre el dedo del que habla, se dice "designar al que habla como beneficiario del desplazamiento del objeto".

* Para decir ¡Alto!: el antebrazo se dobla verticalmente con la palma abierta hacia la persona que se quiere inmovilizar.

Todas estas ademanzas (Guiraud, 1986) manifiestan diferentes grados en la tensión muscular (que indica la fuerza de la exhortación), su carácter imperativo o rapidez (como signo de urgencia) y la repetición (que expresa la impaciencia).

3.1181 El Tacto.

Además de todos los ademanzas anteriormente descritos, que sirven para emitir información y emociones, las manos tienen otro uso muy importante que ha sido extensamente investigado, es la conducta del tacto. Esta lengua de intimidad física es el más poderoso de todos los canales de comunicación. Se emplea para transmitir actitudes interpersonales como de autoridad y afecto.

Thayer (1988) perciona que desde el arrullo de la madre a un abrazo confortable de un amigo o prácticas de amor, el tocar tiene un poder especial para tender mensajes de unión y comunicación. Fast (1987) comenta que es uno de los elementos que puede cambiar toda la percepción de alguna persona hacia uno mismo y hacia ella.

Muchos políticos son conscientes de eso. Escuchar la mano es aceptado como un método válido para conocer a los votantes de la sinceridad del político en cuestión.

La conducta táctil no solo estrecha la mano, sino también el codo, el antebrazo con la otra. Entre las multitudes, se tienden para besar a los pares y entre los matrimonios. Un incidental contacto puede establecer temporalmente, un lazo positivo entre las extrínsecas comportamientos más serviciales, complacientes y generosas - ambas partes. (opcit).

El tacto es un generoso respaldar en nuestra sociedad. El que toca es cuidadoso de permanecer en los límites prescritos por la cultura, para que no sea mal interpretado. Asimismo, en las relaciones más profundas existen ciertas reglas que gozan. (Cooper, 1982; y Thayer, 1988)

Para Knapp (1980) el acto de tocar es como cualquier otro mensaje que se comunica y puede provocar tanto reacciones negativas como positivas de acuerdo con las personas y las circunstancias. A veces la gente se pone rígida, se angustia y/o se siente incómodo cuando se le toca. Si dicha conducta se considera inadecuada puede producir reacciones agresivas, incluso devolver el acto con una bofetada o golpe peste disgusto puede estar relacionado con experiencias anteriores -.

Morris (1972) comenta que se han abierto laboratorios que estimulan el contacto físico, en un intento de romper con ciertas barreras psicológicas. Se trata de un ejercicio que refleja un ferviente deseo de contacto humano.

Henley (Knapp, 1980) sugiere que es más probable que la gente toque cuando: 1) da información o consejos, más que cuando lo pide; 2) se emite una orden que cuando se obedece; 3) cuando se pide un favor que cuando se hace; 4) cuando se trata de convencer antes de lo contrario; 5) cuando la conversación es profunda en lugar de casual; 6) en una fiesta que en el trabajo; 7) cuando se emite emoción en lugar de recibirla; y 8) cuando se emiten mensajes penosos más que cuando se reciben. Además, en las despedidas suelen darse frecuentemente abrazos prolongados y mayor intimidad de contacto táctil que en los saludos.

Thayer comenta que las reglas de tocar pueden no decirse pero son visibles a cualquiera que se tome la molestia de observar. Richard Heslin (opcit) propuso cinco categorías del tocar basado en los roles de las personas y sus relaciones. Cada categoría incluye un rango especial de tocamientos, mejor descritos por la cualidad, las áreas del cuerpo tocadas y si ello es reciproco:

1. Funcional-profesional. La intención de este contacto es

Independencia. Se le aprecia como "frío" y burocrático, ya que el fin es únicamente prestar un servicio. El contacto se establece cuando se realiza una actividad como sucede en el proceso médico-dental, del jugador-cliente o instructor de golf y aeróbico.

Spang (1980) comenta un caso realizado con Aguilera en donde la conducta táctil de las enfermeras incrementó la producción verbal de los pacientes y mejoró le actitud de estas hacia ellas.

2. Social-cortes. Aquí los contactos son formales, limitados a saludar o despedirse, para expresar apreciación entre socios de negocios, extraños y conocidos. El típico estrechamiento de mano refleja cordialidad más que intimidad.

3. Amistad-calidez. Son contactos cálidos que ocurren bajo un conocimiento personal y cariñoso, tal como en las relaciones entre los miembros de la familia, vecinos amistosos y compañeros de trabajo muy cercanos.

4. Amor-intimidad. Se manifiesta un profundo afecto mediante contactos cariñosos como cuando se apoya la mano en la mejilla de una persona del sexo contrario o cuando se la abraza fuertemente. La otra persona es el objeto de sentimientos de intimidad y amor. Estos suelen ser las menos estereotipadas.

5. Excitación sexual. Los contactos son erótico sexuales e independientes del amor y la intimidad. En este caso se trata de un objeto sexual. (Para quien desee profundizar en estas categorías, así pueden referir a la obra de Horrie: "Contacto íntimo", 1972).

Esas categorías pueden variar en las diferentes culturas, ya que las reglas difieren acerca de quien puede tocar a quien, en que forma y bajo que contexto. (Patterson, Jordan, Hogan, y Frenker, 1981; Thayer, 1988)

Spang (1980) menciona que Argyle ha encontrado que los tipos más comunes en la cultura occidental sobre contacto corporal son:

TIPO DE TACTO

Palmeo
Abrazador
Dar palmaditas
Besador
Acariiciar

ZONAS CORPORALES IMPLICADAS

Cabeza, espalda
cara, manos, piernas
cara, pecho
mejillas
cara, cuello, parte

TIPO DE TACTO

ZONAS CORPORALES IMPLICADAS

Secundario	superior del cuerpo, rodillas y genitales
Beber	manos, hombros
	boca, mejilla, pechos,
	manos, pies y genitales
Lamer	cara, genitales
Hostener	manos, brazo, rodilla
Guitar	mano, brazo
Abracar	hombros, cuerpo
Enlazar	brazos, manos
Acoger zombi	manos

(Reproducido de Hanson, 1969, p. 219)

En otro experimento, se contó la frecuencia con que se producía el contacto entre parejas en cafés de diversas ciudades y se dio a conocer que los contactos por hora fueron: San Juan, Puerto Rico: 189; París: 110; Gainesville, Florida: 2; Londres: 0. (opcit)

Thayer (1988) menciona que en un estudio realizado en Oregon, se encontró que los hombres se sienten menos confortados ejerciendo contacto con el mismo sexo que con las mujeres, y que la gente más autoritaria y rígida, en ambos sexos fueron los menos reconfortados.

Otros investigadores examinaron la personalidad y actitudes en el inicio del contacto con amigos del sexo opuesto, del mismo y entre novios. En resumen, las personas que se sienten bien al ser tocadas eran muy parlanchinas, risueñas y socialmente dominantes. Las disconformes con el contacto fueron personas inestables emocionalmente y socialmente retraídas.

Las personas quienes se incomodaron con el tacto también fueron personas aprendicivas y tenían baja autoestima. Otros estudios han mostrado que las personas que son menos miedosas y supersticiosas de las intenciones o motivos de otras personas; no sufren de ansiedad y tensión en la vida diaria, se sienten más confortadas por el contacto. Además están satisfechas con su cuerpo y experiencia personal.

Aquellos diferentes factores de personalidad, revelan de sí mismas, más en sus relaciones íntimas. Muchas parejas duran o terminan por muchas razones, entre ellas está la manera en que el compañero expresa y reacciona ante el afecto e intimidad. Para algunos, los sentimientos y palabras son suficientes, para otros son importantes el

total a tener intencionalidad alguna.

En ciertas situaciones el tacto puede ser inconfortable para la persona ciego. Los individuos de estatus superior suelen ser más liberales y distribuyen haciendo con sus manos de gesto estético. Existen políticas para hacer, se ha encontrado que la mujer de grado generaliza a menudo en jerarquía como la secretaria en la relación estudiante-maestro, trabajador-supervisor, los primeros no tocan a los superiores ya que para los individuos de bajo estatus, poner la mano sobre el superior es inaceptable, es decir, que el tacto tiene sus rangos de privilegio.

Las reglas de jerarquía son tan poderosas que la gente puede inferir las diferencias de estatus, observando las conductas de las otras personas al tocarse. Un estudio (op.cit) reveló que el que toca es más seguro y de mayor estatus que la persona tocada. Si el contacto es recíproco, las diferencias parecen desaparecer.

Cuando las reglas son claramente diferenciadas, como el individuo que tiene control o poder sobre el otro, tal como el jefe con su secretaria, se refleja la dominancia. Pero cuando las reglas son difusas o ambiguas, la gente tiene el mismo poder y cuando se trata de gente con menor estatus, estas establecen conexiones de intimidad con los de poder y alto estatus, haciendo contactos íntimos con ellos.

Por otro lado, en cuanto al noviazgo que se les da a las manos Cooper (1962) menciona que una razón de que se usen joyas, es porque sirven de amuleto. Dar vueltas a una pulsera o anillo, proporciona satisfacción y tranquilidad. Morris (1972) también comenta que los ciegos resultan ser supersticiosos de la falta de contacto íntimo.

Dicho autor menciona que cuando las personas se sienten nerviosas o desanimadas, sus seres queridos pueden intentar tranquilizarlos con un abrazo consolador, abrazándoles fuertemente la mano. En la ausencia de un ser querido, es posible que tengan que recurrir a personas especializadas, en contacto táctil tal como los médicos, que palmean la espalda y dicen que no hay nada de que preocuparse. Si la única compañía es un perro o gato amigo, pueden abrazables y apretarlos en contra de la mejilla, para experimentar con su cuerpo peludo, consuelo de su calido tacto. Si alguien este completamente solo y un ruido espantoso provoca al despertar, puede arañar la ropa de la cama contra el cuerpo para sentirse más seguro en su suave abrazo. Pero si todo ello falta, todavía pueden los propios cuerpos y se pueden abrazar, rozar, palmean, y tocarse a si mismo en una gran variedad de formas para ayudar a anular las temores que dominan.

3.10 Las Piernas.

Cooper (1981) menciona que los pies recobrados indican masculinidad y los cerrados femineidad. Las piernas dicen mucho cuando se está sentado. En casi toda situación tensa, como una valoración o una entrevista para obtener empleo, el varón cruza los tobillos por enfrente. La mujer generalmente los cruza debajo de la silla. Esta posición es signo de prontitud y autocontrol. Las piernas cruzadas, por su parte, son signo de desobediencia o falta de cooperación. En el caso de las mujeres, se trata de la posición de (pierna sobre pierna) en el de los hombres es la posición de (tobillo sobre rodilla). Por alguna razón desconocida casi nunca se toma una decisión si no se tienen los dos pies bien plantados sobre el piso.

La marcha puede indicar mucho. Si se anda pegado a la pared da la impresión de ser tímido y apocado porque cede terreno y les facilita a todos el paso. La gente agresiva y dominante camina justo por el centro del corredor, obligando a los demás a desviarse para pasar. Si de pronto se van frente a frente con alguien, se detienen y no se mueven hasta que la otra persona se hace a un lado para dejarlos pasar.

Según Cooper, muchos expertos en el lenguaje no verbal conceden gran importancia a la manera de andar. Sostienen que el paso en resorte o rebotado, demuestra entusiasmo y un gran nivel de energía.

3.11 Posturas.

Para Cooper la postura se relaciona muy estrechamente con el centro. Si una persona se encorva, el centro se cierra. Los hombros caídos o encorvados tienen varias asociaciones negativas: refleja cobardía, timidez, inseguridad, sumisión, apatamiento, culpabilidad o miedo. Los hombros encogidos pueden hacer que una persona parezca insensible, enojado, impulsivo o desconsiderado. Encorvado de otros signos del cuerpo, puede también hacerlo parecer energético, seguro de sí mismo, firme, tenaz y autoritario. Los hombros levantados suelen indicar tensión, aprehensión.

Una postura inclinada indica lo que se piensa de los demás. En general, inclinarse hacia atrás es negativo y hacia adelante positivo. La inclinación influye en las

relaciones de estatura. Cuando las personas se inclinan hacia atrás, les confiere un aumento artificial de la estatura, porque entonces se mira hacia abajo a los demás. Una postura neutral se logra cuando ambas personas se inclinan hacia adelante y miran al mismo nivel.

Hybels y weaver (1976) afirman que la persona que se sienta desahogado en la silla, que mantiene una postura relajada o que no inclina su cuerpo hacia el centro del grupo puede no ser tenido en cuenta en la discusión activa. Una persona que parece actuar con maneras alertas invita a los demás a reaccionar con interés hacia él.

La postura es muy importante en la interacción social y que puede revelar la actitud del comunicador con relación al mensaje y al emisor.

Goldhaber (1977) piensa que los militares están convencidos de que la postura refleja la actitud. El hombre que está de servicio y mantiene una postura alerta es muy posible que se mantenga atento.

Knapp (1980) menciona que los movimientos y actitudes corporales han sido estudiados en el contexto del gusto y disgusto respecto de otra persona. Este autor resume la investigación de Mehrabian, la cual demuestra que el gusto se distingue del disgusto en que las inclinaciones son más pronunciadas hacia adelante, la proximidad es mayor, la mirada más intensa, los brazos y el cuerpo están más abiertos, la orientación del cuerpo es más directa, hay más conducta táctil, más relajación en la postura y expresiones faciales más positivas.

Otras investigaciones (posit) han explorado conductas de gusto/disgusto bajo el rubro de cálido/frío:

1) Las conductas cálidas son: mirar a los ojos, tocar la mano, moverse hacia la persona, sonreír a menudo, mirar la cabeza hasta los pies, tener cara de felicidad, sonreír con la boca abierta, hacer muecas, sentarse directamente frente a las personas, mover la cabeza afirmativamente, diegar los labios, lamerselos, levantar las cejas, abrir mucho los ojos, emplear ademanes mientras se habla, lanzar miradas rápidas y estirarse.

2) Las conductas frías: tener mirada gelida, burlarse, fingir bostezar, fruncir el entrecejo, alejarse de la persona, mirar el techo, escarbarse los dientes, sacudir negativamente la cabeza, limpiarse las uñas, apartar la vista, hacer pucheros, fumar incómodamente, sonar los dedos, pasar la mirada por la habitación, limpiarse las manos, jugar con los extremos del cabello y el pelo.

Otras variables que se relacionan con la postura son:

* Carrer el cuerpo, se ha relacionado con el estatus social, educación o temas de motivación. (Cooper, 1980)

* Las bridas impuestas al cuerpo sobre el torso o en el movimiento, se deriva de un problema probable de comunicación, i.e. los estudiantes cuando son interrogados por la calidad adopta esta postura. (Cooper, 1980; y Weiss, 1980)

* Una postura rígida y desahogada puede reflejar desinterés e incluso desagrado. (Hybels y Weaver, 1976)

* La falta de movimiento indica aburrimiento. No se hacer acciones ni gestos mientras se habla o se escucha, por ejemplo, cuando un instructor para de hablar, se queda inmóvil hasta que el participante que está hablando, se da cuenta que reina una absoluta quietud en el aula. (opcit)

Knapo, Hybels y Weaver, citan que Mehrabian efectuó un estudio sobre la transmisión de las actitudes por medio de las posturas del cuerpo del comunicador. Este reveló tres tipos de posturas que se adoptan en relación con el estatus de la persona con quien se interactúa: a) Se adopta una postura relajada cuando se percibe que el estatus es inferior; b) La postura es más relajada cuando se aprecia que el estatus de la otra persona es igual; y finalmente c) Se torna rígida cuando la persona pertenece a un estatus elevado.

Para Cooper (1980) levantar las manos por encima de los hombros es un ademán que se interpreta como signo de superioridad. La persona segura de sí misma, se siente recargado en el respaldo y platica con las manos entrelazadas en la nuca. Esta posición forma parte de una postura relajada, suele connotar mayor nivel socioeconómico. En esa posición el cuerpo queda tan abierto que casi resulta agresivo. Ponerse las manos detrás de la cabeza es un ademán que se considera orgulloso. La mujer que lo adopta atrae la atención hacia su busto. Lo cual resulta un factor negativo en una situación formal.

3.101 Relaxada y Desahogada.

Los movimientos corporales, además de reflejar actitudes, de ilustrar o sustituir al habla; también, también regular el inicio y fin de las interacciones.

Para Knapp (1980) el saludo señala el comienzo de la interacción; conlleva información sobre la relación de los comunicantes y a su vez contribuye a estructurar el diálogo que se estableciera posteriormente. En el saludo verbal y no verbal se marcan las diferencias de estatus - subordinado/supervisor-, así como el grado de iniciación - condiciones de avance-. Si el saludo es emotivo sugiere la búsqueda de compensación, pero de lo contrario, puede reflejar una ausencia de contacto.

Knapp cita que Kendon y Ferber elaboraron seis etapas de saludos que se inician a distancia:

1. En la visión, orientación a iniciador de una aproximación; se levantan las cejas.
2. El saludo a distancia. Es la identificación de que se va a iniciar una secuencia de saludo. Para ello se utiliza ondear la mano, una sonrisa y se mueve la cabeza rápidamente hacia atrás y hacia adelante, o bien, se baja la cabeza por un momento y luego se levanta lentamente.
3. Aproximación. Conforme van acercándose las personas, la mirada ayuda a señalar que los participantes no tienen ningún obstáculo para la conversación.
4. Aproximación final. Los participantes se encuentran a menos de tres metros uno del otro. Aparece la mirada mutua, la sonrisa y pueden volverse las palmas de las manos hacia la otra persona.
5. Saludo próximo. Estando de pie, los interactuantes verbalizan saludos estereotipados como ¡Hola!, Que tal?, etc. Cooper (1982) recomienda saludar a la persona mencionando su nombre, ya que recordarlo ayuda a que la próxima vez se le recuerde fácilmente. Además de sus es agradable para las personas escuchar su nombre.
6. Si la situación requiriera contacto corporal como el apretón de manos, abrazos y besos, estos dependerán ocurrir en el preciso momento del saludo.

En los saludos la mirada intensa señala que los canales están abiertos y que existe la obligación de comunicarse, y la sonrisa establece un tono inicial positivo, amistoso. Otras conductas asociadas con el saludo incluyen quifones, movimientos de los brazos, apretones de estas, palmadas, andar de algunos animales

como levantar pulgares, los abrazos, ocesos a espaldas, inclinación en el brazo y la espalda. (ibid)

En cuanto a la función reguladora de la despedida, esta señala el final de la interacción, el anuncio de que pronto terminará el contacto físico y/o vocal inmediato. Ella se realiza cuando se cambia de postura para la despedida: el decrecimiento de la mirada y la inclinación del cuerpo en dirección hacia la salida del espacio. La despedida rápida hacia el final es una conversación sirve para reforzar al hablante acerca de lo que está diciendo, pero también puede tratarse de un refuerzo más bien, para señalar que se desea terminar la conversación. Igualmente el mirar al reloj, poner las manos sobre los muslos como apoyo para levantarse; reunir y ordenar las pertenencias, acelerar el ritmo de la despedida con sonidos no articulados como palmeas de los muslos, golpear el escritorio y la pared con los nudillos o la palma de la mano. Estas variaciones no verbales tienden a incrementar su frecuencia en el último minuto de interacción. La actividad se incrementa en, con lo menos diez centésimas del cuerpo antes de finalizar, lo que justifica la frustración cuando la otra persona vuelve a hablar con él: "Dr. sólo una cosa más", pues significa que se tiene que volver a comenzar el proceso de despedida. (ibid)

3.122 Conversación.

Durante las conversaciones (Knapp, 1980) sin apenas ser consciente, se utilizan movimientos del cuerpo, vocalizaciones y conductas que desempeñan con fluidez los papeles del que habla y el que escucha. La mayoría de señales de alternancia son visuales, ello explica que lleve más tiempo sincronizar los intercambios en las conversaciones por teléfono o interón.

El turnarse la palabra de manera sincronizada denota que los conversadores (se llevan bien) o que el acompañante es un buen comunicador. En cambio, la mala alternancia de turnos puede provocar que se le considere grosero cuando se interrumpe demasiado; dominante al no ceder el turno o por frustrante por no ser capaz de dar una aportación importante. (ibid)

Según Knapp, los emisores practican dos conductas de alternancia de turnos:

A. Cesión de turno. Literalmente esto significa entregar el turno y esperar que la otra persona comience a hablar.

Las preguntas del emisor indican claramente que cede su turno y espera que el interlocutor responda. También se indica el final de la intervención mediante un decremento del volumen de la voz, un tiempo más lento como arrastrando la última palabra y finalizando con frases como "ya seces..." o "cosas por el estilo". Asimismo una pausa ampliada señala la cesión de turno. Sin embargo, un silencio prolongado, a veces, causa molestia, y entonces el que habla necesita agregar alguna frase que propicie la continuación.

Los movimientos del cuerpo, los ilustradores y gestos cesan cuando se deja de hablar y la atención del cuerpo se afloja. Si el que escucha no percibe todos los índices, el comunicador puede hacer señas más explícitas, tales como tocar a la otra persona, levantar y bajar las cejas en señal de expectación.

B. Mantenimiento de turno. Se incrementa el volumen de voz al percibir que el interlocutor desea intervenir y no se desea ceder el turno; los gestos se acentúan, la duración de las pausas y su frecuencia decrecen -lo que obstaculiza al comenzar a hablar-. A veces se emplean palmecitas o se colocan los dedos índice y pulgar paralelamente para indicar: "Aguarda un poquito, unas palabras más y luego podrás hablar".

Mientras una persona no termina de hablar, mantendrá su postura. No bajará la mirada ni la dirigirá a otra parte. Conservará la cabeza levantada y los manos en movimiento para mostrar que se desea proseguir. Si se halla en un grupo, utilizará sonidos para no perder el control de la conversación como: "mmh", "eh"; que le ayudan a continuar y así dar la impresión de que los demás están interrumpiendo.

También los que escuchan inician dos tipos de alternancia:

C. Solicitación de turno. Cuando los interlocutores desean hacer un comentario y tomar la palabra, emiten una señal que generalmente consiste en adoptar una postura arqueada de prontitud, es decir, una serie de movimientos rápidos con la cabeza. Una señal formal y familiar de pedir la palabra, aprendida ya desde la escuela, es levantar la mano. Este acto se acompaña de una respiración sonora y de la adopción de una postura recta y firme. En algunos casos los adaptadores como acicalarse el cabello pueden ser signos de una preparación para la intervención. Una interrupción prolongada por hablar simultáneamente es portadora de una solicitud de turno, pero para estar seguro de que el deseo será atendido es necesario hablar más fuerte que el interlocutor, comenzar a gesticular y

aportar la pista del adelantamiento como si ya fuera su turno. Y, a parte, cuando ambos están bien sincronizados, el que escucha tomara el ritmo de la conversación antes de la última palabra como los músicos que llevan el ritmo con el pie antes de comenzar a tocar. Cuando el ritmo no concuerda con el del comunicador, se puede empezar tartamudeando. Otra manera de pedir la palabra se encuentran gestos que indican al otro que se da prisa. Tanto aquí como en las cescesidades, el método que se emplea para terminar la interacción, es hacer movimientos rápidos de cabeza acompañados de verbalizaciones como "mmh", "ya, ya", etc. Estos signos no siguen una lógica con lo que la persona está diciendo y no refuerzan a la interacción, por lo cual dan la pauta de terminación.

D. Renuncia al turno. En ocasiones el oyente no tiene intenciones de hablar cuando se le cede el turno y no tiene intenciones de pedirlo, entonces el interlocutor mantendrá una postura relajada, guardando silencio o mirara intencionalmente a algo en el entorno. Se mostrarán conductas que indiquen interés en lo dicho y que nieguen la petición de turno. A veces una sonrisa, una cabezada, las muestras de aprobación: "Claro", "Y luego?" o un ruego de clarificación de lo hablado, dan a entender esta renuncia al turno.

Por último cabe decir, que los gestos no se producen al azar durante la corriente de una conversación, todo constituye un mismo sistema.

CONSIDERACIONES PARA EL INSTRUCTOR

Para Cooper (1982) la instrucción es un tipo especial de conversación. Este no es un proceso unilateral, la retroalimentación juega un papel importante en el proceso educativo, mediante ella, el instructor puede percibir si lo que se está diciendo está siendo recibido de una manera adecuada o no. También se observa si los alumnos mantienen el canal abierto a la comunicación, si son referativos o están aburridos. La retroalimentación no verbal puede advertir, de acuerdo con Crawford (1987) que se debe cambiar algo acerca del estilo de comunicación. Si no se está atento a la retroalimentación, entonces probablemente se falle al comunicar el mensaje pensado.

Dell, Paffin y Barak (1982) mencionan que un estudio realizado en 1979 por Claiborn, se encontró que una

conducta no verbal, responsive recibe evaluaciones más altas. Se percibe a la persona como atractiva, digna de confianza y con experiencia. Asimismo, Cooper alude que al comunicarse con las personas, conviene favorecer por todos los medios su atención y comprobar a cada momento si están escuchando. Se debe tomar en cuenta los signos que indican falta de atención, para remediarlo inmediatamente. Existen estrategias que ayudan a lograr mejores exposiciones. El instructor necesita saber si está ganando o perdiendo en su lucha por atraer la atención de los participantes.

Una manera de crear una atmósfera más tranquila es tener el centro sereno. Es preciso no dirigirse al grupo con el acto espontáneo; el profesor calienta. (códic)

Homer (1988) menciona que es fundamental, en todo tipo de enseñanza, que el instructor mire a sus alumnos. Dicho consejo vector la peritine determinar si estos han comprendido las nociones expuestas.

Se da el caso del instructor que mira a través de la ventana mientras habla. Esto demuestra preparación, capacidad de hablar con soltura y que domina el tema. Sin embargo, un aspecto contraproducente de su actitud puede ser el nombrar a su alumnado. Si la mirada cambia de un lado al otro mirando por encima de la cabeza de los participantes o recorre el piso con la vista sin detenerse, disminuye el éxito de su tarea pues no puede apreciar las reacciones de los alumnos. (códic)

Cooper recomienda hacer un recorrido visual del público. Con ello se pretende que todos los integrantes del grupo se sientan como si los vieran individualmente durante el discurso. Es decir, conviene dirigirse a un asistente de cuando en cuando, a cualquiera de los que se hace en una conversación entre por.

Es necesario recorrer la sala con la vista al estar hablando todos los ángulos: delante, atrás, derecha, izquierda. Esto permite mirar a más personas en una sola mirada. A una distancia de 2 m. de la impresión es que se está viendo una por una.

Para intralder a un oyente que no presta atención, basta una mirada penetrante para que todo el grupo se da cuenta de quien es el transgresor. (códic)

Hay una regla que rige los gestos y ademanes que deben hacerse en las exposiciones:

Dejado a la distancia sobre el instructor y los participantes, las expresiones faciales no se perciben tan fácilmente por lo que se deben enfatizar los gestos, revelando una mayor intensidad. Asimismo, si un instructor se mantiene inmóvil es más difícil que estimule a la

sudiciencia. (Hybels y Weaver, 1976)

Dichas autoras ayudan que las críticas de los demás sobre los gestos que se hacen puedan ser de gran ayuda. La auto-crítica -con la ayuda del espejo- puede incrementar la eficacia de los gestos.

El comportamiento del instructor puede ayudarle o perjudicarlo. El movimiento corporal según Homer (1980) debe ser espontáneo, dirigido, ni rígido, ni informal. "No hay razón para permanecer con ambos brazos caídos a los costados y moverse con ademanes sin sentido".

Para Cooper los ademanes en que la mano se coloca a un lado de la cara denotan evaluación; El índice se apoya sobre la mejilla con el pulgar y el cordial, colocados en el mentón; los dedos descansando sobre la mejilla; la cabeza rechazada contra el oído. En ocasiones se accionan objetos como los anteojos y pipa, con el fin de continuar con la evaluación.

Homer piensa que el instructor debe cuidar de no realizar movimientos que distraigan o molesten al auditorio -los movimientos lentos, naturales no perturban-. También una pausa hacia un lado o el otro ayuda a disminuir la distracción. Los participantes se muestran más atentos cuando el orador no permanece en un sitio fijo. Si se queda de pie en un lugar, los oyentes se aburrecen. Los ojos de los alumnos necesitan moverse, sus cabezas girar, porque la acción mantiene la atención. Cuando más tiempo se dure hablando mayor variedad de movimientos se deben ofrecer a los que accionan para proporcionarles estimulación visual. En vez de interactuar frente a ellos, es mejor interactuar con ellos, inclinarse hacia el grupo para lograr mayor énfasis en el discurso, así como alzarse un poco para meditar brevemente.

El movimiento tiende a disminuir la tensión nerviosa. Utilizar el pizarrón, rotafolio, caminar tranquilamente enfrente y junto a los oyentes proporciona al orador la relajación de los músculos, porque desvía la atención de su tensión. (opcit)

Los ademanes son otra ayuda para agilizar el curso. Ellos ayudan a transmitir el significado de lo enunciado y logran expresar más que las palabras. Aunque no conviene recalcar todo el contenido de la plática porque será difícil, entonces, subrayar los puntos puntos principales. (opcit)

Para Homer es importante manifestar un sincero entusiasmo que motive a los participantes; ya que el esion

de clase se envuelve en una atmósfera agradable.

Hybels y Weaver (1972) reflejan que las posturas pueden revelar las actitudes del comunicador con relación al tema y al receptor. La postura de los brazos pueden indicar si se sienten amenazado o si las acciones al comunicador.

Los cambios de pensamientos y de actitudes, así como las transiciones de una idea a otra, pueden ser reflejadas por los movimientos del cuerpo. Los cambios de posición del orador, indican que se siente cómodo y que tiene la situación bajo control, es decir, sabe lo que está diciendo. (locit)

Para Homer (1963) los estudiantes no llegan a tener buenas relaciones con el instructor cuando este adopta posturas defensivas, de indiferencia, de distanciamiento, que pueden indicar su falta de preparación o desconfianza en el mismo.

Varios instructores adoptan una actitud dura adoptando un lenguaje verbal y posturas rigurosas y cerradas y agresivas que desaniman a los estudiantes haciéndoles la cooperación y llegan a sentirse temerosos y a disgusto. "Muy poco puede aprenderse en esas condiciones". (locit)

Andersen (1966) manifiesta que los movimientos corporales pueden ser un signo no defensivo de recordar a los otros el poder y estatus. El instructor debe emplear conductas asociadas con dominancia, poder y estatus empleando el contacto visual, una postura relajada pero no hundida, siendo expresivo y expansivo con sus gestos, insistiendo al contacto visual y físico; caminando con porte y usando amplio espacio.

Los instructores que son los asistentes, tienden a conducirse de manera sumisa. Las conductas asertivas señalan la importancia y credibilidad de los instructores ya que los estudiantes tienden a responder apropiadamente. Los instructores percibidos como poderosos y con estatus alto tienen menos necesidad de control de la clase y son libres de interactuar con los estudiantes sin miedo a perder el respeto y el manejo de las situaciones. Cabe mencionar que Andersen considera que a pesar de que a las mujeres se les enseña a ser sumisas, sus conductas no varían asertivas, evocan a los instructores a adquirir un estilo apropiado ante la audiencia. (locit)

Otro movimiento corporal que aporta mucha información

score los demás en la postura de Hattaras, Hybels y Weaver (1978) mencionan que la persona que se sienta desahucadamente en la silla, que mantiene una postura relajada o que no inclina su cuerpo hacia el centro del grupo, puede no ser tomado en cuenta en la discusión; mientras que una persona que actúa con maneras alertas invita a los demás a reaccionar moviéndose hacia él. Cooper para Homer (1925) la cantidad de sentarse ayuda a un mejor aprendizaje.

En lo que respecta a la forma de expresarse delante de los participantes, Homer argumenta que el instructor debe emplear un estilo normal mientras habla y no una oratoria pasada de moda; se decir, expresarse con claridad, sencillas y lógicas en la voz sin agitar demasiado las manos. El estilo de una conversación habitual provoca que los alumnos olviden que el instructor está enseñando y ellos aprendiendo; ayuda a eliminar el fastidio y facilita al instructor desarrollar una relación cordial y espontánea con los participantes.

Cooper comenta que los signos del lenguaje no verbal para pedir la palabra son fidéligos en un 80% de los casos. Los participantes que quieren intervenir suelen caminar de posición, buscar el contacto visual con el expositor para captar su atención y éste les cede el turno de hablar.

Por su parte, el instructor indica mediante el contacto visual y acciones el turno de los estudiantes para hablar. Apoyando la mano debilmente en la espalda del alumno casi al terminar de pronunciar la última palabra y lo mirándolo directamente. También un instructor puede aportar las respuestas del que habla, haciendo que sean más concretos y rápidos en su idea, mediante movimientos de la cabeza frecuentes, abriendo la boca como si fuera a hablar, inhalando aire ruidosamente y verbalizando en la primera pausa que se presente, acompañando del contacto visual.

Andersen (1924) comenta que estos signos sutiles ayudan a una fluidez en la conversación. Es muy común, emplear al empezar de sacar la mano y agitarla para pedir la palabra; pero si un maestro desea reducir la entusiasta contribución de los participantes, lo puede hacer cuidadosamente sin tener que ignorar o oponer al estudiante, tan sólo basta seguir hablando y ejercer el contacto visual con éste, lo cual señala el reconocimiento pero no la invitación a una reacción verbal. Al final de la emisión, el instructor quita la mirada en la escritura apena del participante y conscientemente mira

directamente a otro.

Todos los movimientos corporales: gestos, posturas, miradas, etc., como el contacto visual y el corporal, tienen gran utilidad para el investigador. El conocer los rasgos de comportamiento y su significación dentro del contexto permitirán que el proceso enseñanza-aprendizaje se optimice.

RESUMEN

*La Mirada es una ciencia que se dedica al estudio del movimiento corporal.

*Varios de los movimientos corporales están altamente convencionalizados, algunos son universales y otros varían según la cultura.

*Aunque siendo por el mismo índice un mensaje significativo, sin embargo, se ha elaborado una división del cuerpo para estudiar sus movimientos.

*De acuerdo con la posición de la cabeza se puede mostrar superioridad, evasión, atención, desacuerdo y reflexión.

*Los ojos son los instrumentos de comunicación más importantes. La sociedad ha establecido una serie de normas relacionadas con la mirada.

*La mirada tiene la función de regular la corriente de comunicación, retroalimentar las reacciones del interlocutor, expresar emociones y comunicar la naturaleza de la relación interpersonal.

*Las diferencias en las características físicas, de personalidad, los rasgos, rasgos y cultura, influyen en la mirada.

*El centro del cuerpo es el indicador clave de lo que siente una persona respecto a los demás y consigo mismo.

*Después de la cara, la parte más expresiva del cuerpo son las manos, cuyos ademanes están muy generalizados.

- *Las manos juegan un papel de emitir informaciones y emociones, tiene un lenguaje íntimo y poderoso que es el tacto.
- *El tipo de tocamiento depende de la relación que se guarda con los demás, puede ser a nivel profesional, social, de amigos, íntimo o sexual.
- *Por el tacto se pueden inferir diferencias de estatus.
- *Las manos expresadas indican masculinidad y variadas emociones.
- *Las diferentes posturas del cuerpo que revelan la actitud del comunicador con relación al mensaje, se relacionan estrechamente con el tacto. Hasta estar en negativo, para adelante positivo.
- *Algunas actividades que se muestran asociadas la postura son de guerra dispuesto, es sorpresa, desconfianza o miedo.
- *También con apoyo de las posturas se puede observar el estatus de las personas.
- *Los movimientos corporales, como es retirar las manos, de ilustrar o sustituir el habla, también permiten regular el inicio y fin de las interacciones.
- *El saludo señala el comienzo de la interacción y la despedida anuncia que pronto terminará el contacto físico y/o vocal inmediato.
- *Asimismo, los movimientos del cuerpo regulan las conversaciones: alternando, manteniendo, solicitando y renunciando al turno para hablar.
- *El proceso de instrucción tiene las características de una conversación, ya que no es unilateral y la retroalimentación permite saber al instructor si está ganando o perdiendo atención de los participantes.
- *Al instructor se le recomienda presentarse con el centro de su cuerpo abierto: tener un recorrido visual de los participantes, enfatizar los gestos: cuidarse de no realizar movimientos y acciones que distraigan o molesten al auditorio.
- *Debe emplear conductas asociadas con dominación, poder y estatus, empleando el contacto visual: una postura relajada: ser expresivo y expansivo con sus gestos, ser iniciador del contacto visual, físico y terminar con parte usando amplio espacio.

3.2 PROXEMIA

El uso que se hace del espacio -el propio y el de otros- es de suma importancia entre los miembros de un grupo y entre individuos. Cooper (1982); y Hall (1989) mencionan que la distancia que se mantiene con las otras personas guarda relación con lo que se siente hacia ellas e indica la naturaleza de la misma. No obstante, otros estudios como el de Baker y Shaw (1980) han encontrado que no es correlativa la distancia con los sentimientos.

De cualquier forma, el manejo que se hace del espacio regula la interacción entre los seres humanos de acuerdo con la cultura de cada uno.

Guiraud (1986) menciona que la etología -estudio del

comportamiento animal, sugiere la existencia de dos tipos de espacio: 1) el territorial, dentro del cual el individuo o un grupo de personas, establecen su hogar y terreno de trabajo; 2) el espacio corporal, en donde se establecen los contactos positivos o negativos con los demás.

Goldhaber (1977) y Guiraud (1961) manifiestan que mientras el territorio se limita por un espacio fijo, el espacio personal o corporal es informal e irregular.

Sommer (1984) define al espacio personal como el área que circunda el cuerpo de una persona y en la que los intrusos no deben penetrar. Es como una burbuja invisible que envuelve al cuerpo y la acompaña a donde quiera. La distancia individual es el establecimiento característico de los miembros de la especie. La violación de esta distancia constituye una intrusión en los límites propios de la persona.

3.31 El Espacio Personal.

Hall denominó al estudio de las posiciones del cuerpo en el espacio cultural: Proxemia y estableció un modelo de cuatro distancias utilizadas en la cultura anglosajona:

1. La distancia íntima -desde el contacto físico pleno hasta 45 cm.- Es la distancia del acto sexual, de la lucha, de protección y confort e implica a casi todas las actividades sensoriales especialmente al tocar y oler. La voz se utiliza a un nivel muy bajo y a voz de susurro. Se percibe el calor del cuerpo de la otra persona. En el metro, reuniones y sensor, replicatos de personas extrañas, a menudo se sucite este tipo de distancia. En los ascensores es común observar que las personas se quedan inmóviles, tensando todos los músculos, con las manos a los costados, alejándose -en lo que cabe- del roce y mirando hacia arriba o abajo. Hall menciona que es un tabú relajarse y disfrutar del contacto corpóreo con los desconocidos, por lo que en ese momento a las personas se les "beliblica" como objetos. Guiraud comenta que la distancia íntima constituye una zona cuidadosamente protegida. Los latinos, por su efusividad, conciben fácilmente con esta distancia que los anglosajones.

2. Distancia personal -desde 45 cm. hasta 1.20 m.- Es la distancia del no contacto, tan solo las manos llegan a tocarse. En su límite mínimo, se emplea con los amigos íntimos y en los límites máximos, en las conversaciones

interpersonales. Al aumentar el ruido y las miradas dependiendo de los sentimientos entre las personas. El nivel de voz se eleva y se perciben con detalles todas las características físicas del interlocutor. El calor del cuerpo es perceptible y a veces puede conocerse el olor del aliento.

3. La distancia social -comprendida entre 1.20 a 2.10 m.- Es la distancia entre dos interlocutores que están separados por una mesa o por un escritorio, sentados uno frente a otro en sillones. Toda sensación táctil o olfativa desaparece; la visión pierde agudeza, la voz se reduce a 4 metros; el contacto es imposible. Es la distancia de la mayoría de las interacciones comerciales, tanto de naturaleza informal como formal. Las distancias menores se dan en las interacciones informales. Las personas que trabajan juntas tienden a utilizar una distancia cercana. Asimismo, es la distancia aplicada por las personas que asisten a funciones sociales informales. En algunas oficinas las sillas están situadas de tal manera que las personas que se comunican, están a una distancia que oscila entre los dos metros cuarenta a los dos metros sesenta, esto permite que las personas puedan seguir trabajando -i.e. los secretarías- sin verse obligados a conversar con las personas que están por ahí.

4. La distancia pública -comprendida entre 3.00 a 9 m.- Es la distancia que se establece entre el que habla y el grupo al que se dirige en una conferencia, en un sermón o en un discurso de cualquier otra índole. A esta distancia la visión se hace más borrosa; se eleva la voz, la articulación es más firme y se utilizan las palabras, así como, los gestos muy estereotipados que acompañan el discurso. El orador, ubicado en el estrado, y los actores, saben que a 9 o más metros se pierden los matices de voz al igual que los detalles de la expresión facial y el movimiento, por lo que todo debe ser amplificado sin exageraciones.

Las distancias varían según cada cultura; de las circunstancias y obstáculos que pueden neutralizar la sociabilidad de elegir la distancia adecuada; las relaciones entre los interlocutores, su grado de intimidad y de sociabilidad. La ERM y el Sr. Knapp (1990) mencionan que en un estudio se encontró que las parejas de sexo opuesto intercambiaban a distancias menores que las parejas de mujeres, que a su vez, elegían distancias menores que las parejas de varones. En cuanto a la edad, se intercambia con mayor proximidad con los personas de la misma edad y pocas veces sucede así con la gente mayor.

La variación de distancias por las culturas llegan a originar malos entendidos. Por ejemplo, los angloamericanos se sienten incómodos y agraviados por los latinos que tienden a reducir la distancia y por su parte se perciben a aquellos como "fríos". La siguiente cita de Hall habla de ello:

"En América Latina, la distancia es menor que en los Estados Unidos. De hecho, la gente no puede hablar cómodamente si no es a una distancia muy próxima, que en los E.U sugeriría intenciones eróticas o agresivas. El resultado es que cuando ellos se acercan, nosotros retrocedemos. Por consiguiente, piensan que somos distantes o fríos, reservados u hostiles. Nosotros, por nuestro lado, los acusamos perpetuamente de respirarnos encima, de acorralarnos o de escupir al hablar.

Los estadounidenses que han vivido algún tiempo en América Latina sin aprender el sentido de estas distancias, recurren a otros subterfugios: se atrincheran detrás de su escritorio, usando las sillas y las mesas para mantener al latinoamericano a la distancia que ellos consideran cómoda.

Resultado: el latinoamericano podrá llegar a treparse por encima de los obstáculos hasta alcanzar una distancia en la que pueda hablar cómodamente".

Guiraud (1960) menciona que las distancias entre los interlocutores están constituidas también por manifestaciones de posiciones corporales. Por ejemplo, Sommers (1960) comenta que la gente puede tolerar mejor la presencia próxima de un extraño cuando se coloca a su costado que frente a frente.

3.22 El Espacio Territorial.

Knapp (1980) menciona que el término territorialidad se ha usado durante años en el estudio del comportamiento animal y de las aves de corral. La mayor parte de los científicos de la conducta están de acuerdo con que, en el comportamiento humano ocurre el mismo fenómeno, ayudando o complicando la interacción social.

Guiraud piensa que el instinto territorial ha permanecido arraigado en el hombre a través del deseo individual de poseer una casa y defender los límites mediante bardas, perros guardianes, botellas rotas, así como con armas con un sentimiento colectivo por defender la frontera como Iran e Irak. Asimismo, dentro del propio

lugar hay conductas territoriales muy marcadas como el sitio de caza, la zona de nido y el territorio gato.

La organización y el control de las especies son objeto de convenciones e acuerdos rigurosos. En la mesa de conferencias o en la de las fiestas, el tipo de caso una especie que ellas y procesos que los protocolos ser minuciosos no son podido resolver. Un ejemplo de ello ocurrió en la conferencia de Paz en París (1948) para la solución al conflicto Vietnam y Estados Unidos. Los diplomáticos tardaron como meses para elegir una mesa en la que todos intercuaran como iguales con la respectiva distribución de los asientos. (opcit)

La disposición del territorio implica la elección, ocupación y delimitación del espacio territorial y de las reglas de admisión o rechazo hacia los extraños. La conducta verbal, la vestimenta, las posturas y las distancias definen las relaciones de dominación entre los miembros del grupo. (opcit)

Goldhaber (1977) cita que Mehrabian demostró que existe una ventaja psicológica en el hecho de estar en territorio propio. Los locutores de radio y televisión expresan que el éxito de un determinado partido de baloncesto se incrementará porque el equipo jugará en casa. Asimismo, cuando se busca resolver un conflicto, por lo general, se eligen lugares denominados neutrales para que ninguna de las partes sienta ventaja o desventaja en el asunto.

Goldhaber menciona que existen tres principios relacionados con el territorio y el estatus. Las personas que gozan de estatus superior disponen de mayor territorio; lo protegen mejor e invaden el territorio de las personas con estatus inferior.

Este autor añade que 1) en muchas especies animales, el animal dominante tiene un territorio que es mayor que el de otros miembros de la especie, lo cual es aplicable en el ser humano. Sommer (1966) refiere que quienes gozan de posición social más elevada disponen de mayor libertad de movimiento. Y en la estructuración de las edificaciones se reconoce de antemano el lugar que corresponde a cada quien socialmente.

Para Mehrabian (Goldhaber, 1977) el territorio se vincula con el estatus y el poder. "Las personas de mayor estatus de un grupo social tienen acceso a un mayor número de locales y gozan de mayor poder para incrementar o restringir la distancia que los separa de otras personas, que las de un estatus más bajo... Entre personas de distintos estatus en una misma institución, tales como

escuelas, negocios u hospitales, los individuos de mayor estatus reciben habitaciones de mayor tamaño y más privadas."

El segundo principio establece que los individuos con estatus más alto están en posiciones para proteger el territorio sus los otros.

Mehrabian (1963) mencionó que las personas de alto estatus designan el grado de interacción con los demás. Una persona de bajo estatus tiene menos derecho a incrementar su proximidad con una persona de más alta posición y tiene que esperar a que se le de permiso para lo que necesite, ya que de lo contrario ofendería al de estatus mayor.

El tercer principio establece que las personas que ocupan los estatus más altos pueden invadir con premeditación el territorio de los demás. Por ejemplo, los maestros les dan preferencia a los alumnos inscritos regularmente en la escuela para que se sienten cuando el grupo está saturado, mientras que los no inscritos deben acomodarse de manera que no molesten a sus compañeros.

3.22: Invasión y Defensa de la territorialidad.

Sommer (1965) menciona que las invasiones espaciales son cosa corriente en los interrogatorios policíacos. Un manual para policías recomienda que el interrogador se sienta lo más cerca posible del sospechoso, para intimidarlo, sin que se interponga ningún objeto como escritorio o silla, ya que esto brinda un sentimiento de protección, seguridad y confianza; y el objetivo es que se sienta acorralado por todos los medios.

Pero no todas las intrusiones territoriales son iguales. Knapp (1980) cita tres tipos: A) Violación en la que no se rescota un territorio ajeno aunque sea con la mirada, i.e. mirar fijo a alguien cuando está comiendo u ocupando sus brazos en el metro; B) Invasión. Esta es de naturaleza más amplia y permanente. Ejemplares de un intento de apoderarse de lo ajeno, por ejemplo, los científicos herpetólogos que invaden propiedades, la invasión de un país a otro (i.e. Vietnam) o la ocupación del comedor como mesa de trabajo; C) Contaminación, es cuando se usan objetos usados o artículos personales en un lugar que originalmente será ocupado, i.e. en las habitaciones de los hoteles y los salones de clases, donde se encuentran mesas tiradas y el ambiente está impregnado de los

olores de las personas que estuvieron ahí.

En cuanto a la intensidad de las reacciones ante las intrusionas, el mismo autor agrega, que dependen de una gran cantidad de factores, entre ellos: a) Quien ha violado el territorio: amigos o extraños, hombre o mujer, alguien conocido y conocido o de menor estatus, etc; b) Si se siente que el violador lo hizo intencionalmente, responderá más energicamente, que con alguien que no pudo evitarlo o lo hizo con ingenuidad; c) el territorio personal se defiende más que el público; d) si se hace tocando al cuerpo de las personas se sentirán mucho más agredidas que en cualquier otro caso e) el lugar de la violación también afectará la reacción, i.e. es menos grave en un lugar público que en la propia casa. (opcit)

Sommer (1966) manifiesta que toda la defensa del territorio, en general, gira en torno a una serie de fronteras y marcas visibles ya sea colocados realmente al territorio o pudiendo a otra persona que lo vigila, mientras se está fuera de él o usando objetos como bombillas, abrigos, etc.

La protección del espacio personal, cuyos límites son invisibles, depende del gesto -como inclinamiento del cuerpo, de la postura -cerrada- y de la adopción de una posición en que los demás perciben su significado.

La forma que tiene el espacio afecta significativamente las posibilidades de defensa que ofrece. Una área irregular es difícil de proteger; una área bien delimitada como en forma circular o cuadrada, es más fácil y provoca menos tensión en su defensa.

La técnica de evitación, el ocultamiento, funciona mejor en espacios que tengan muchos rincones, huecos y zonas laterales en donde las personas se pierden de vista de los demás.

Sommer observó que los lectores de biblioteca se aíslan, extendiendo a su alrededor los objetos personales, como si el sitio les perteneciera de pleno derecho o comprometiéndose al máximo para ocupar el menor espacio posible.

Dicho autor comenta que en un experimento realizado por Nancy Russo sobre la invasión del territorio en bibliotecas universitarias, se reportó que no existe una reacción única ante el hecho de que alguien se siente demasiado cerca; hay gestos defensivos -cambios de postura e intentos de apartarse. Si esto falla con el invasor, la víctima puede optar por la fuga.

Knapp (1980) menciona que en otro estudio muy cercano al anterior, se encontró que los estudiantes escaparon rápidamente de los invasores con un estatus más

algunos.

Dicho autor alude que no sólo molestará que los demás violen nuestro territorio, sino que generalmente, como nos guste el papel de violadores como lo demuestran las disculpas e inclinaciones de la cabeza.

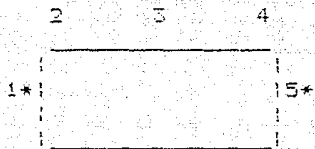
Como ya se había mencionado con anterioridad, algunas características como la cultura, edad, sexo, etc., influyen en el grado de proximidad o alejamiento hacia las personas con las que se interactúa. El tema o el asunto en el que se habla durante la conversación igualmente influye en el espacio del espacio: aunque en un trabajo de Leopold (1960) se encontró que los temas discentes produjeron mayor acercamiento, pero los desagradables no arrojaron diferencias notables.

Además, para Knapp, algunas autores creen que a medida que la habitación aumenta de tamaño, la gente tiende a sentarse mutuamente cerca. Si el ambiente es percibido como formal se buscará la proximidad con los conocidos y la distancia con los extraños. También, ante las personas que son consideradas como amables, cálidas, simpáticas y comprensivas, la distancia se reduce notablemente. Se ha encontrado que las personas consideradas introvertidas, tienden a permanecer a mayor distancia que las extrovertidas, sobre todo en situaciones íntimas; además que éstos últimos permiten a los otros aproximarseles; sin embargo, en algunos estudios (opcit) no se ha encontrado diferencias en las distancias con respecto a dichas características de personalidad. No obstante, las distancias más cortas se han observado en personas que tienen un alto concepto de sí mismas, grandes necesidades de asociación, que no son autoritarias e independientes.

5.23 Elección de Asientos y su Disposición Espacial.

Algunos estudios sugieren que la conducta que se muestra al escoger asiento no es accidental o azarosa. Desde un punto de vista práctico, como expresa Sommer (1966) el conocimiento de la forma en que los grupos discuten y arreglan su propio espacio, puede servir en gran medida a la hora de formar o desmantelar las relaciones sociales.

Los líderes de grupos elegidos suelen conformar a la cabeza de mesas rectangulares. Y a su vez, un hombre que se sienta en la cabecera es a menudo elegido como líder, en particular si se lo percibe como una persona de clase



Las posiciones en los extremos también parecen conllevar un factor de estatus o de dominio. Russo halló que las personas que evaluaban diversas disposiciones de asientos en una dimensión de igualdad jugaron que si una persona estaba en la cabecera de la mesa y la otra en un costado, esta situación era más desigual en términos de estatus que si estuvieren ambas al costado o en los extremos.

Las posiciones 1, 3 y 5 igualmente se consideraron de liderazgo. La 1 y 5 fueron elegidas para líderes que ejecutarán funciones prácticas, mientras que en la posición central se buscaba al líder para cuestiones sociomotivas. Sommer, por su parte, quiso descubrir como se colocaban las personas dependiendo de su estatus. Los resultados sugirieron que en general los estudiantes tendían a sentarse más lejos del profesor y de los novatos suspendidos, uno por estatus alto y el otro por bajo. En cambio, se sentaban cerca de los que consideraban sus iguales.

También realizó un estudio acerca de la colocación de los asientos en distintas situaciones de cruce con estudiantes. A ellos les pidió que se imaginaran sentados en una mesa con un amigo del mismo sexo, de la siguiente manera: durante una conversación; sentarse y charlar unos minutos antes de la clase; Cooperación, sentarse a estudiar juntos para el mismo examen; Coacción, sentarse y estudiar para diferentes exámenes; y Competir, a fin de ver quien sería el primero en resolver una serie de problemas. A cada sujeto se le ensaó dos tipos de mesa, una rectangular y otra circular. Cada una tenía seis sillas y los resultados fueron:

Preferencia de colocación en mesas rectangulares

	x	x	x	x	x	x	x
Colocación de asientos	x				x		
		x			x		

Conversación	40%	44%	11%	0%	1%	0%
Cooperación	19%	25%	31%	0%	5%	0%
Co-acción	3%	22%	7%	100%	100%	34%
Competencia	7%	41%	5%	15%	20%	5%

Preferencia de colocación en mesas redondas

Colocación de asientos	X (%)	X ()	X ()
	X	X	X
Conversación	63%	17%	20%
Cooperación	83%	7%	10%
Co-acción	13%	36%	51%
Competencia	12%	25%	67%

(Reproducido de Knapp, 1980 p. 132)

En las conversaciones antes de la clase se dispusieron los asientos en cada lado de la esquina en mesas rectangulares y a lado en las mesas redondas. Las posiciones más íntimas se consideraron hombro con hombro, cara a cara o diagonalmente opuestos.

La co-acción, al estudiar para diferentes tareas, necesitaban mucho espacio entre los participantes por lo que se escogieron las posiciones de asientos más separadas. Para la competencia la mayoría eligieron la disposición frente a frente. Para algunos la posición más próxima les proporcionó ver cómo progresaba el otro y también permitírles usar distintos gestos, movimientos corporales y contacto visual para poner nervioso al oponente. Aunque el enfrentamiento más distante prevenía asimismo el espionaje.

En cuanto a la influencia de los temas de discusión sobre la disposición de los asientos, Sommer afirma que lo que caracteriza una discusión como personal o impersonal es mucho más la naturaleza de la relación entre los individuos que el tema mismo.

Knapp (1980) cita que en cuanto a la actitud hacia los demás, las personas reducen la distancia entre aquellos que se perciben con actitudes semejantes a las de ellas. Y de modo análogo, es más frecuente desarrollar relaciones positivas con las personas que se hallan en estrecha proximidad. En otro estudio se encontró cierta relación entre la personalidad y las preferencias sobre lugares para sentarse. Los introvertidos escogieron

sentarse en posición, del otro lado de la mesa, pero también eligieron posiciones que los alejaran en estrecha proximidad física con la otra persona. Los introvertidos, en general, eligieron posiciones que los mantuvieran a distancia, tanto visual como físicamente.

Cooper (1971) sostiene que el lugar en donde se sientan las personas puede afectar considerablemente la atención hacia los demás, la frecuencia de presentación. En primer lugar, las personas que brindan más atención al orador, ocupan lugares del frente y parte central. En segundo, serán los que ocupan la parte de atrás que además, hacen preguntas con más frecuencia. La zona intermedia se usa más para ventajarse y seguir ya que las personas que la rodean brindan comodidad. La atención y la interacción decrecen a medida que el interlocutor se retira del frente del salón de clase. En las zonas laterales los alumnos están muy atentos e interesados.

Para Cooper, es mejor que los estudiantes se extiendan hacia el fondo en vez de hacia los lados para focalizar la atención. Y sugiere que si se puede intervenir en el diseño del salón, se debe procurar quedar a un costado o a espaldas de la puerta. De ese modo si hay alguna interrupción se puede controlar la situación y resolver el problema al frente de los participantes para que se satisfaga su curiosidad y continuar la clase. Si el orador está conociendo por personas que llegan tarde, es mejor distribuir las sillas de modo que la puerta quede en el fondo y dejar un espacio vacío de 2 m. aprox., en la parte posterior, para que aportique los cuidados. Y para que las personas puntuales no se sienten en esos lugares será mejor invitarlos a que lo hagan al frente.

3.24 Espacios destinados a aulas.

"El espacio del interior del aula es algo que con demasiada frecuencia se suele dar por supuesto, tanto por quienes intervienen en el planeamiento de las instalaciones docentes como por quienes la usan. Los que las proyectan carecen de criterios adecuados en cuanto a las condiciones de eficacia que debe reunir el aula: maestros y alumnos tienden a adoptar una actitud fatalista respecto de los edificios escolares."

(Cooper, 1979)

Diversos factores han sido estudiados para observar la influencia que ejercen sobre el aprendizaje. Uno de ellos es el color. Según Mehrabian (Knapp, 1980) las tonalidades más placenteras son por orden: el azul, el verde, el violeta, el rojo y el amarillo; mientras que las más excitantes son el rojo, seguido del naranja, el amarillo, el violeta, el azul y el verde. Wexner (1967) presentó como colores y once tonalidades afectivas a noventa y cuatro sujetos. Los resultados mostraron que ciertas tonalidades afectivas solo presentan un color relacionado con ellas, mientras que otras pueden tener tres o cuatro colores relacionados. Así el rojo se asocia con excitación, estimulación, desafío, hostilidad, oposición, protección y defensas. El azul: seguridad, seriedad, ternura, amabilidad, calma, felicidad, serenidad. El naranja: ansiedad, perturbación, enfado. El negro: desaliento, depresión, infelicidad, melancolía, poder, fortaleza y estorbo. El color púrpura, dignidad y solemnidad. Amarillo: animación, jovialidad y alegría.

En diferentes literaturas se sugiere que los colores tienen una cierta influencia positiva en el rendimiento escolar. Knapp (1980) argumenta que no se puede formular un juicio definitivo sobre esto, ya que no se han hecho estudios que vinculen ambientes coloreados con diferentes tipos de conductas verbal o pautas de comunicación.

En el Instituto Politécnico de N.Y. comenta Sommer (1969) se montó una clase experimental cuya iluminación, colorido de las superficies, tipos de asientos y pantallas de proyección se podían alterar de forma sistemática. Tras varios años de investigación los autores que lo llevaron a cabo admitieron no haber hallado respuesta válida a si el ambiente favorece el aprendizaje.

En cuanto a los sonidos, estos y su intensidad afectan el comportamiento interpersonal. Generalmente cuando se usa la música, cuanto más disonante, es más probable que produzca conductas de aproximación antes que de excitación y estimule un sentimiento de satisfacción y sobreproducción. (Knapp, 1980)

La iluminación contribuye a estructurar las percepciones del medio y estas pueden influir en el tipo de mensaje que emiten. Hay datos que sugieren que las reacciones humanas son el 10% más rápidas si la iluminación es roja. Las luces verdes, en cambio, provocan reacciones más lentas que las rojas. Las luces de color también parecen influir en los juicios sobre el tiempo

longitud y anchura. (continúa)

La disposición de escritorios y su ventilación contribuyen a estructurar la comunicación. Las relaciones entre estudiantes y profesor pueden verse afectadas por la colocación del escritorio. Por lo general, los profesores colocan el escritorio como barrera en las interacciones y ello no estimula positivamente al alumno; los profesores que no emplean el escritorio son considerados como interesados en el participante, así como dispuestos a prestar atención individual a los que lo necesitan, dando menos muestras de fatiga. Para Knapp (1981) las barreras de los escritorios no son malas por sí mismas, ni buenas, solo sus malas posiciones en que se quiere conservar una distancia y una relación normal.

La arquitectura, asimismo, puede desempeñar un papel importante en el aprendizaje escolar. Dicho autor comenta que en la mayoría de las aulas en E.U. son rectangulares, con sillas colocadas en líneas rectas. Neufert (1982) menciona que un área de 60 m² es el tamaño ideal, y que en Hamburgo recomiendan que el número de alumnos dentro del aula sea de 20 en una superficie de 3.50m x 2.00m y 3.60m de altura, evitando los pupitres fijos. Los cuales deben estar a una distancia igual o mayor de 1.0m del pizarrón, sin embargo, el pupitre más alejado no debe quedar a más de 7m. Entre cada fila debe de haber un espacio de 60 cm, y entre cada hilera 35cm; guardando una distancia personal entre cada alumno. El podio o tarima debe ocupar el ancho del local. La colocación de los asientos varía según la actividad. No obstante que para Neufert no existe regla general a aplicar, para Rolfe (Sommer, 1969) es inadecuado fijar las sillas para la práctica de discusiones de grupo, conferencias, foros, corrillos, así como en la interacción entre los alumnos o algún tipo de actividad variada como sucede en las diferentes dinámicas de grupo. La colocación en semicírculo resulta más adecuada que la forma tradicional.

Sommer (1969) ha observado que las oportunidades de participación de los estudiantes eran ligeramente mayores en clases pequeñas que en aulas grandes. En las primeras, la participación era a modo de diálogo intelectual, mientras que en las otras tan solo se participaba para aclaraciones o peticiones.

En las aulas donde los alumnos se sentaban alrededor de una mesa, se observó que los estudiantes sentados frente al maestro participaban más que los otros. Los lugares a lado de los maestros no eran ocupados aun cuando no hubiera más lugares y si alguien se sentaba en estos

siempre manifestada una conducta de silencio todo el tiempo. En las aulas con niñas e hijas se encontró que el profesor que se parece dentro, frente a los alumnos provoca que los que están dentro de su campo visual participaran más y la participación decrecía e incluso que aumentara el número del aula. Otras investigaciones evalúan estos resultados sin embargo no solo la visibilidad del maestro provoca la participación de los estudiantes, también otras variables se inclinan hacia esas variables que son más de participación, por lo que se concluye que la distribución de los asientos no sucede al azar.

3.33 Tiempo

La programación, además del espacio, incluye también la organización del tiempo con su significación en las diferentes sociedades. El tiempo es algo de interés o la importancia que se le atribuye a la persona que espera. Existe una distancia temporal que dice con quien ser puntual o descortes. (Guiraud, 1986)

Según las culturas, las situaciones, las distancias temporales, son variadas y mucho más cambiantes de afectación hacia los demás. Diez minutos o una hora de espera llegan a modificar la actividad de las personas en un día.

Pero los diez minutos o tres cuartos de hora tendrán diferentes valores de acuerdo como se está. En Chicago, México o Estocolmo no es lo da el mismo valor simbólico y económico el tiempo como en Inglaterra o E.U., donde la espera se vea como una descortesía.

Hall (1989) describió dos modos diferentes de entender el tiempo: el monocronico y policronico. El primero es característico de las personas que no tienden a relacionarse afectivamente con los demás, que dividen el tiempo, progresan cada actividad y se sienten desorientadas cuando hacen muchas cosas a la vez. Las personas policronicas tienen tendencia a atender varias cosas al mismo tiempo, tal vez debido a su fuerte participación afectiva. "Los septentrionales europeos, monocronicos, por ejemplo, consideran casi insobortables las constantes interrupciones de los meridionales europeos, policronicos, porque les parece que así nunca se hace nada" (op.cit)

Guiraud (1986) comenta que los dos grandes tipos de sociedad en que el mundo se divide actualmente:

"Tradicionales" e "Industriales" se operan por la forma de socialización del tiempo y del espacio. Las primeras evalúan el tiempo de manera subjetiva, intuitiva y aproximativa; mientras las segundas lo hacen en función de un tiempo preciso, minuciosamente diferenciado, es decir, técnicamente.

La eti que atribuye la diferencia en cualidades entre los latinoamericanos y los de E.U., las culturas altamente socializadas no le brinda tanta importancia al tiempo como los anglosajones educados con un rigoroso horario.

Para Fabun Golander, (1977) la importancia del tiempo está en función del estatus. Un estatus elevado permite apartar del tiempo de los demás, mientras que los de bajo estatus tienen que apartar tiempos preestablecidos que si no son respetados son considerados como irresponsables.

CONSIDERACIONES PARA EL INSTRUCTOR

El manejo que hace del espacio un instructor determina el tipo de relación que desea llevar con sus alumnos.

La distancia en la que se ubica la interacción alumno-instructor, es la denominada por Hall (1989) como pública. A este nivel se proyecta formalidad, frialdad. El estatus alto, la autoridad, es marcada cuando el espacio que se ocupa se reduce sobre la tarima y se forma una persona como con el escritorio.

El problema que presenta esta actitud de alejamiento es que el aprendizaje se dificulta. (Homer, 1985)

Como se menciona en la sección sobre las características de un buen instructor, el manejo de las relaciones interpersonales con los alumnos deben ser positivas y efectivas. La cercanía indica un efecto positivo, la resta formalidad a las situaciones y por consiguiente de más accesibilidad al entendimiento mutuo.

Para Andersen (1988) la cercanía es una modificación que indica afecto. En los salones de clase, los instructores que usan este tipo de conducta, manifiestan su aprobación y atención a los participantes, promueven un clima confortable, familiar que se entiende entre los interactuantes quienes incrementan su gusto por el curso.

Los instructores que son percibidos como fríos, negativos y distantes son así, según Andersen, porque les

disgusto, enojarse, por lo que muchas veces, aunque se intenta proporcionar una experiencia, esta se interpreta como fingida.

Andersen dice que Mehrabian pensaba que una actitud sincera, positiva, era un requisito crucial para una exitosa comunicación. En algunas ocasiones la falta de seguridad en el mismo, al poco dominio sobre el tema, etc., llevan al instructor a adoptar estas conductas distintas. Aunque elente un verdadero gusto por enseñar, Andersen comenta que cuando al instructor se da cuenta de ello, es mejor que actúe inmediatamente, proporcionando aquellas conductas que los hagan sentir más cómodos y tratar de interactuar junto a los participantes y no frente a ellos.

Todos los excesos son malos, también el invadir el espacio personal de los demás puede provocar incomodidad, disgusto, ansiedad y una serie de sentimientos negativos. Por ello, es mejor mantener la distancia que se emplea durante las conversaciones y, al andar interactuantes, lo permitan, entonces, emplear la distancia personal para incrementar la retroalimentación por medio del contacto físico, posturas y miradas. Esta distancia es la más deseable, sin embargo, habrá ocasiones en que el instructor tenga que dar cursos a personas de estatura elevada, exclusivamente a en su mayoría a hombres y quizás con más conocimientos que el mismo, por lo que el manejo de la distancia pública y social serán las más adecuadas.

No hay regla que rija a todas las situaciones. El mismo instructor con su experiencia y los pautas que le marquen los demás, sabrá con quien y hasta donde relacionarse.

También el tema que se va a tratar dentro de un evento llega a influir en el manejo del espacio. Hybels y Weaver (1972) sugieren que cuando el instructor desea recordar alguna información con bases lógicas y racionales, es mejor que se coloque en la terna o tetril, y si se emplean ejemplos, interacciones personales y conclusiones derivadas de lo tratado, entonces es mejor acercarse a la audiencia. Es decir, que el manejo del espacio refuerza la diferencia entre lo frío de un mensaje y lo frío de los hechos. Esta mediación, además le permite al instructor tener un control del grupo y el tiempo para cada situación.

La informalidad de los comentarios personales pueden provocar que se pierda el tiempo, sino se contemplan durante la preparación y estructuración del tema. Cuando los asuntos son formales, el manejo del tiempo debe ser

empleado eficientemente no importando la magnitud del grupo.

Hybels y Weaver reconocen que para explicar mejor el tiempo es necesario tener en cuenta que algunos temas llevan más tiempo que otros para explicarse y pueden implicar la solución de un problema o tomar una decisión. Una tarea también puede implicar la explicación de impresiones personales relacionadas con el tópico; por ello el tiempo debe vincularse con la tarea a realizar.

Los mismo autores, comentan que, cuando se desea atraer la atención de la audiencia, el instructor debe mostrar un interés por comunicarse con ellos ya que ello indica el interés que se tiene en transmitir el mensaje.

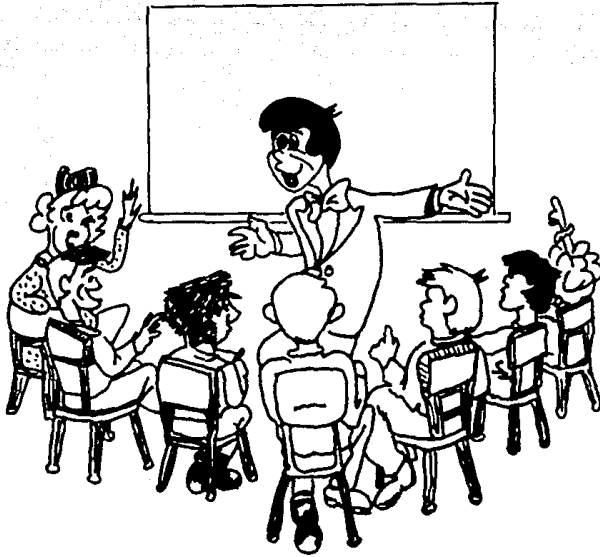
Igualmente, la in puntualidad demeritará la falta de preocupación por el evento y el escaso respeto por el tiempo de los demás. Aunque, el manejo de esta dimensión varía con las diferentes culturas, los momentos desperdiciados pueden provocar que el curso no se cubra en su totalidad y se dejen lagunas de información, horas de trabajo mal empleadas que en conversión monetaria, llegarían a ser invaluable. Además de que la in puntualidad afecta negativamente a la imagen de las personas tanto en el instructor como en los participantes, a quienes se les debe pedir en la presentación del curso que sean puntuales. Asimismo, los tiempos de descanso deben ser respetados para evitar la omisión de temas o que la hora de salida sea más tarde.

La participación tan importante en los eventos educativos, también puede ser influenciada por indicios no verbales proxémicos como la colocación de los asientos y el manejo del espacio por parte del instructor.

Homer (1985) menciona que los asientos deben disponerse correctamente antes de que comience la exposición y el instructor debe detenerse en un lugar visible para todos. La mejor forma de colocar los asientos es en semicírculo y mucho más cuando se trata de hacer demostraciones, ya que la visibilidad se amplía y se hace más fácil para el profesor, cubrir todos los ángulos en el recorrido visual, y por ende, la participación se vuelve más generalizada a comparación de los salones donde los asientos están colocados en filas e hileras.

Una audiencia de grandes proporciones, según Hybels y Weaver (1974), requiere un distanciamiento por parte del instructor para que lo puedan ver. Elegir la misma distancia en un grupo pequeño es inapropiado. En este caso es mejor comunicarse interactuando con los participantes.

Cuando los asientos son fijos, lo mejor es que el



LA DISPOSICIÓN DE LOS ASIENTOS EN SEMICIRCULO, PERMITEN UNA MEJOR INTERACCION ENTRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO. SE INCREMENTA LA PARTICIPACION Y EL INSTRUCTOR TIENE MAS FACILIDAD DE MOVIMIENTO.

instrucción busque la forma de raspar entre las pilas cuando estas están suficientemente separadas, ya que de lo contrario, sería interpretado como una violación al espacio, en lugar de una forma de acercamiento positivo.

La luz, los ruidos, los colores, la ventilación y el diseño de las salas, la mayoría de las veces, no depende del instructor y pueden provocar malestar entre los participantes. Sin embargo, con ingenio y la cooperación de los estudiantes se pueden llegar a controlar esos factores sin sus influencias considerablemente en el aprendizaje.

RESUMEN

* La etología se encarga de estudiar las posiciones del cuerpo en el espacio cultural. Los etólogos, por ejemplo, han dividido la distancia en íntima, personal, social y pública.

* La etología sugiere dos tipos de espacio: el territorial y el espacio corporal.

* La mayor parte de los científicos de la conducta, están de acuerdo con que en el comportamiento animal al igual que en el humano, se da el instinto de territorialidad, mediante el cual se delimita y se defiende el espacio y área de trabajo.

* El territorio y el estatus están altamente relacionados.

* Existen tres tipos de intrusiones territoriales: por violación, invasión y contaminación.

* La protección del espacio personal, cuyos límites son invisibles, depende de estas, posturas y el empleo de objetos.

* Además de no desear la violación de un territorio, el ser humano también gusta jugar al papel de violador, como lo demuestran las distantes e inclinaciones de la cabeza.

* El ambiente, la racionalidad de los demás, influyen en el grado de proximidad o alejamiento hacia las personas.

* La elección de los ejemplos debe ser adecuada con los fines de la clase y debe ser interesante para los alumnos. Debe ser clara, concisa, precisa y relevante.

* El lugar donde se presenten los ejemplos debe ser adecuado para el desarrollo de la clase.

* El tiempo de la clase, la duración, el lugar, la organización de los ejemplos, deben ser adecuados y relevantes para el desarrollo de la clase.

* La duración de los ejemplos debe ser adecuada, incluye la organización del tiempo y su distribución en los ejemplos.

* La distancia en la que se ubica la interacción alumno-instructor es adecuada, pero como la distancia es poco adecuada para utilizar el tiempo, lo mejor es interactuar con los participantes y no sólo a ellos.

* El instructor que desea abordar algún tema con pocas palabras es mejor que se coloque en la pizarra o al lado. Si realiza interpretaciones personales puede entonces, acercarse a la audiencia.

* El tiempo de llegada, se aplica, en los intermedios, durante la explicación de temas, en las discusiones de grupo, etc., debe ser bien aplicado para evitar las discusiones y falta de respeto hacia los demás.

3.3 PROSODIA

"Cuatro cosas en este mundo nos valoran y nos clasifican: lo que hacemos, la manera en que vemos, lo que decimos y la forma - como lo decimos". (Dale Carnegie)

A pesar de que se posee cierto control sobre las sugerencias vocales, transmitiendo a una persona la manera en la que debe interpretar el mensaje que se le está enviando, en la mayoría de las ocasiones no se presta la suficiente atención a las posibilidades de empleo de la voz. Los juicios formados por las personas hacia otras, se basan en un alto porcentaje, por la voz, variables como el

tono, volumen y pausas, pueden proporcionar mucha información sobre el orador con relación a sus actitudes o sentimientos. Una voz alta puede revelar ira, fuerza, autoridad, tensión, miedo. Mientras que una voz suave indica compasión, intimidad, secreto, gentileza o timido miedo. Hyslop y Weaver (1975) citan que Mehrabian encontró que el 83% del significado social del proceso de comunicación era estimado por las sugerencias vocales, no por las palabras dichas, sino la manera como fueron dichas.

Además de indicar los sentimientos, de acuerdo con Cooper (1981), la voz revela cuando alguien está mintiendo. Este autor menciona que Bell ideó un aparato detector de mentiras al cual llamó "evaluador de tensión psíquica" y mide ciertos tonos de la voz que el oído humano no percibe. La voz produce un temblor de 8 a 14 ciclos por segundo. Cuando una persona dice la verdad, los músculos reguladores de la voz están relajados y producen determinado patrón sonoro; cuando miente el esfuerzo ocasiona tensión y el patrón se altera. Y al parecer no se tiene un control sobre este proceso.

Una ciencia dedicada al estudio de las entonaciones y de las variaciones de la voz, por las cuales se expresan los sentimientos y las intenciones de los interlocutores es la Parolodia o paralingüística. (Guiraud, 1986)

Los sonidos se forman por una combinación de respiración, fonación, resonancia y articulación. (Cooper, 1982)

Según Cooper, la respiración normal es un ciclo de inhalación y exhalación que se repite en un lapso de tres a cinco segundos. Cuando se va a hablar se inhala con mayor rapidez y de modo controlado se exhala.

El aire llega a la traquea y luego a la laringe, donde se produce la fonación. En la denominada laringe de Adam hay dos cuerdas que producen el sonido. El aire que sale las une y hace vibrar. Una serie de músculos complejos modifica la longitud, volumen, elasticidad y dureza de las cuerdas, produciendo variaciones de altura e intensidad sonora. El aire vibrante pasa luego a las fosas nasales, la garganta y la cavidad bucal, creando así, la resonancia. Las fosas nasales y las cavidades cónicas tienen diferente tamaño y formas; están revestidas con membranas de diversa firmeza y con diferentes grados de humedad. Estas pueden acostarse a voluntad para modificar la voz.

La etapa final del proceso del habla es la articulación, que se realiza colocando la lengua, labios y

mientras se pronuncia adecuadamente y a un ritmo óptimo.

A diferencia de los gestos, Cooper sostiene que "hay sonidos que tienen un significado universal, como el "Tah" (Tah -desesperación; "A" -dolor; "Eh" -irritación; la expresión de desprecio; el "Eh" de alivio y el "Eh" de disgusto).

Mientras sea se pronuncian las palabras por lo que se habla, cuando se expresan en voz, las palabras se basan en sonidos que se pronuncian en el lenguaje articulado, cuando se dicen palabras o frases, por ejemplo, en ellas son el "ear", "arr", "aar", cuando se pronuncia un tema oficial inmediatamente se recurre a ellas para tener tiempo y hacer lo que se va a decir, también sirven para controlar una conversación ya que, mientras se emiten sonidos de voz escrito, se es la impresión de que no se está diciendo la palabra al interlocutor.

Un sonido que se emite cuando se desea intervenir en la conversación es el "cacha" y se hace lo mismo cuando se llega a un punto importante: "Véase que para llegar a noche del comid". "Pues, ajen, ajen, pasame los hornillos al".

Otra rama de cuiltillo es la repetición repetida con un "entramado" o la iteración de una palabra o frase, i.e "y con eso, con eso te-er-er-er-er la sesión". También una falca se utiliza en el habla lingüística, que se ocurre cuando se alarga la palabra o se dice "una cosa por eso".

Cooper piensa que si en el habla abundan estas falcas se "filtra", lo más seguro es que se pierda credibilidad y poder persuasivo en el mensaje. La retroalimentación de los otros es el mejor remedio para erradicar ese hábito. Una libreta de anotación para ver que se empleen dichos cuiltillos ayudaría en gran medida.

La Calidad de la voz.

Los signos que indican el cómo deben ser interpretados las palabras son: el tono, el tono, el volumen y la resonancia.

Según Cooper (1980) cada persona tiene un Tono base - grave o agudo que cambia de altura dependiendo del tipo de emoción que se experimenta. Al igual Knapp (1980) menciona que las afirmaciones terminan con una disminución del tono y será sujeta al final de las preguntas. Para este autor, a menudo se reduce la voz de alguien que al énfasis utilizó continuación el mensaje verbal. Esto es

interpretado como sarcasmo, por ejemplo, pronunciar "La serpiente paseando maravillosamente" de tal forma que en realidad lo que se está diciendo es "La serpiente paseando fatal".

Esta inflexión rítmica de tono puede tener varias significadas según sea el tono empleado en cada una de las palabras que componen la frase. En "Eres tú" es una afirmación de reconocimiento. En "eres tú", acentúa la duda sobre la identidad de la persona; "Eres tú", acentúa la alegría por la presencia de la persona. En estos tres casos el mensaje es el mismo, sea solo la inflexión de la voz es la que produce el significado distinto en cada caso. (Hybels y Weaver, 1978)

El empleo de las inflexiones permite añadirle a la conversación una gran riqueza como la de los humoristas, mientras que un tono sin cambios, monótono, genera hasta el mayor aburrimiento.

El Volumen es otra cualidad de la voz. Cooper arguye que una de las maneras más eficaces de controlar el significado de las palabras, es hacer modificando el volumen para poner en relieve algunas de ellas. Y mediante esto, se puede controlar a la gente. Y Cooper menciona que para ilustrar sus alumnos como se puede manipular a los demás con el uso del volumen, pronunció el siguiente acertijo: "¿Cuántos animales de cada una a cada especie metió Moisés en el arca?". Enfatizando cada especie, generalmente las dos terceras partes de sus alumnos, comenta Cooper, no usan en la cuenta de que Moisés nunca tuvo barca sino el personaje bíblico del Diluvio.

Para Fast (1987) al margen de las palabras que se utilizan, la emoción que hay detrás de ellas, lleva consigo un mensaje. Puede ser amable, agradable, sarcástico, lloriqueante, etc. Cada declaración que se hace contiene en sí un subsignificado, que otorga una dimensión distinta a las palabras. Y Cooper menciona que el volumen es un buen indicador de la intensidad de la emoción. Se muestra con frecuencia que las personas que están fuertes son agresivas, energéticas y viceversa con las que hablan con volumen bajo.

Para Cooper la forma óptima de lograr un mayor volumen no es esforzándose para hablar fuerte hasta conseguir, sino emplear eficazmente el diafragma. "Para alcanzar un volumen adecuado no es necesario inhalar gran cantidad de aire por las cuerdas vocales. Esto lo hace aparecer a usted jadeante... Hay que expeler aire de sus pulmones con firmeza, por medio del diafragma". El mismo autor comenta que para saber si se está empleando un buen

control de la respiración, más que hacer el siguiente experimento: Ciérrase la boca sin aspirar demasiado cuando se habla fuerte. Si el sonido sale casi totalmente sordo, significa que el diafragma no se mueve bien, si sale un poco sordo, entonces el diafragma se ha movido excesivamente. Otra prueba es hablar en voz alta sin que se escape un centímetro cúbico a unos centímetros de la boca.

Fast menciona que el modo en que se respira tiene que ver con la opinión que hacen las personas sobre otras. Cuando se está agitado por el dolor, fatigado o deprimido, se respira de manera jadeante y esto proyecta los sentimientos de los demás. La respiración afecta al tono de voz, su velocidad y sustancia.

Diehl y McDonald (1960) observaron que la respiración excesivamente audible interfirió significativamente en la comprensión de lo expresado.

Otra cualidad de la voz es la resonancia, que según Cooper, sin ella se acusaría un timbre nasal. Esto es ocasionado por el bloqueo de las vías respiratorias que producen la resonancia. En el estudio de Diehl y McDonald (1960) el sonido nasal también afectaba la comprensión de lo expresado.

Cooper sugiere que cuando se está resfriado o se tenga una voz ronca, se trate de hablar más lentamente, exagerando la dicción para adquirir un tono más normal.

La resonancia es diferente en hombres y mujeres. Fast (1987) menciona que las mujeres tienden a hacerla resonar desde los espacios nasales, mientras que los hombres lo hacen desde el pecho, produciendo una voz más profunda, fuerte y con una connotación de autoridad y masculinidad.

El hablar rápido, lento, con fluidos o vacilación, es producto del uso de otra cualidad de la voz denominada Tempo.

Fast menciona que la impresión de una persona queda sensiblemente influida por la manera en que se habla: la velocidad y pausas. Asimismo, Hybel y Weaver (1976) comentan que la velocidad puede tener varios efectos en la percepción de los mensajes. Una velocidad muy rápida disminuye los sentidos. Al respecto, Cooper (1960) dice que las personas que hablan demasiado lento lo hacen a una velocidad de 10 a 40 palabras por minuto muy por debajo de lo normal (en E.U.A.) que es de 150 palabras y esto provoca impaciencia en el interlocutor. En cambio, Fast certifica que la persona que habla lento puede superar conclusiones, reflexión, sinceridad y, demasiado lento:

indiferencia: mientras que la persona que habla rápido llega a ser muy persuasiva.

Hybels y Weaver sugieren que lo mejor de la variedad. Un mensaje con una gran intensidad emocional puede llegar a requerir una variedad que cuando se habla de algo muy importante sea necesario ser comprendido. Menraban (1981) añade que la velocidad del habla es la afectada por los estados de concentración y por el incremento de la ansiedad. El estado, tensión y miedo son asociados con la velocidad rápida, mientras que la pena o depresión las realiza a una velocidad lenta.

Los grados de velocidad están en función del uso de las pausas. Goldman-Eisler (1960) menciona que el habla es discontinuo. En los momentos más fluidos del habla, las dos terceras partes son producidas en fragmentos de menos de seis sílabas. Las pausas duran desde milésimas de segundos, hasta minutos; pero varía entre individuos, la presión particular de una situación social y el tiempo de tárea propuesta. Las pausas no se distribuyen en lapsos iguales durante el habla.

Knapp cita dos tipos de pausas: la no rellena - silencio y la pausa rellena que se hace mediante la fonación tipo "um", "uh", tartamudeos, repeticiones y lapsos lingües. Knapp comenta que las pausas rellenas son asociadas con un estado emocional o como reductores de la ansiedad. Livant (1981) agregó que las personas al solucionar problemas, rellenan más frecuentemente las pausas, en lugar de permanecer en silencio. Emplear demasiado el silencio, hace que quienes lo escuchan perciban al interlocutor como ansioso, colérico o despectivo; y con un exceso de pausas rellenas, se percibe a la gente como ansiosa o aburrida.

Fara Cooper (1981) las pausas pueden dar mayor fuerza a determinadas palabras o mayor dramatismo al discurso, pero si esto se lleva al extremo, puede mermar la eficacia del discurso. En los noticieros es muy común que se emplee este tipo de estrategia, cuando desean enviar un mensaje sobre el fallecimiento de un diplomático o artista: "México está de luto..... el tenor continental Pedro Vargas falleció.....".

Cuando las pausas son sea prolongadas como en ese caso, se habla mejor de un silencio que para Yves Pellicier (Alonso-Fernández, 1980) es un instrumento esencial del intercambio en el transcurso de la comunicación. "Nuestro silencio es escuchar, es dar permiso al otro para expresarse, es respeto a su expresión". Para Knapp (1980) el silencio se carga de palabras que se escapan de pronunciarse, de las palabras que

se ven dentro de sí mismos y las que se quedan, incluso, intercambiarse en el futuro. Por ello, el autor comenta que sería absurdo buscar posibles significados sobre el silencio. Su significado, lo mismo que el de las palabras, solo puede inferirse después de un análisis cuidadoso de los contextos, del tema tratado, el tiempo, lugar, cultura, etc.

Para Pellicier, la situación de silencio tiene varios significados. Mas a menudo, representa un abandono, sordera o castigo. Asimismo, indica reflexión y meditación o preparación de lo que se va a decir y la ponderación de las palabras; puede significar adhesión o repulsi6n que es percibida como desvalorizante. El silencio llega a ser excluido como una aprobaci6n respetuosa, pero cuando es total, el silencio de la palabra, de la mímica, aparece generalmente como signo de rechazo, de la desaprobaci6n, de la invasi6n del otro, del que se le niega la reciprocidad, la existencia. El silencio del receptor, esula lo que sabe de ser comunicado, destruye la uni6n y esta crea una tensi6n importante. Simb6licamente el silencio es la amenaza, el misterio o el aburrimiento.

Knapp menciona que el silencio adem6s sirve como puntuaci6n o acentuaci6n sobre ciertas ideas; evaluaci6n sobre el comportamiento ajeno a favor o en contra; y actua como ataque al no responder a un comentario, saludo o carta; ocultamiento o revelaci6n de algo; expresi6n de emociones como el disgusto, tristeza, miedo, colera o amor; y da al oyente, el tiempo necesario para asimilar lo que ha escuchado.

3.2. Características de Personalidad y la voz.

Con base a dichas cualidades de la voz, se han elaborado una serie de investigaciones con el fin de determinar si ciertos rasgos de personalidad se expresan mediante la voz y si las personas son sensibles a estos signos. Knapp (1980) se6nala que se ha encontrado gran coincidencia entre las voces juzgadas y su relaci6n con ciertas características de personalidad, que en otros casos, no resulta así. Addington (opcit) fue quien realizo uno de los estudios más completos en este terreno. El descubrimiento que frecuentemente se emiten juicios estereotipados sobre los signos vocales. Varones y mujeres, simularon diferentes características vocales y los jueces las clasificaron de acuerdo con 40 características de personalidad que a continuaci6n se presentan:

SEÑALES VOCALES SIMULADAS	HABLANTES	PERCEPCIONES ESTEREOTIPADAS
Vivacidad	Varones	Más jóvenes, más artísticos.
	Mujeres	Más femeninas, ociosas, vivaces, excitables y triviales.
Depresión	Varones	No hay correlación significativa.
	Mujeres	Mayor impresión social, física, emocional, mental; mayor sentido del deber y sensibilidad.
Monotonía	Varones	Más masculinos, indiferentes, fríos y reservados.
	Mujeres	Masculinos, fríos, reservados e indiferentes.
Resalada	Varones	Una amplia lista de características socialmente indeseables.
	Mujeres	Lo mismo que ellos.
Tensión	Varones	Más viejos, castigos, duros y pendorciertos.
	Mujeres	Más jóvenes, emotivas, femeninas y excitables; menos inteligentes.
Superficialidad	Varones	Más viejos, realistas, maduros, sofisticados y bien educados.
	Mujeres	Menos inteligentes, masculinas, holgazanas; toscas, sin actividades, poca experiencia, inseguras, sin sentido artístico, interesadas, apáticas, ingenuas, neuróticas y simples.
Rotundidad	Varones	Más energéticos, es- lundables, artísticos, sofisticados, orgullosos, interesantes, entusiastas.
	Mujeres	Mayor vivacidad, carácter gregario, sensible

		Tras estético, con línea y seno abultado del cuerpo.
Aumento de Velocidad	Varones	Mas anárquicos y extro- vertidos.
	Mujeres	Mas controladas y extro- vertidas.
Aumento en la Variedad del tono	Varones	Mas dramáticos, fer- venientes y con mayor inclinación este- tica.
	Mujeres	Mas dramáticas y - extrovertidas.

*Reproducción de Inapp (1900), p. 292

Cooper (1992) también elaboró un estudio como este y los resultados fueron similares a los de Addington y apenas observó:

VOLUMEN	VARON	MUJER
Sugurante	Juvenil, artístico	Sensual, atractiva, superficial.
Suave	Poderoso	Ingenua, sentimental, femenina, atractiva.
Fuerte	Agresivo, insensible, paten.	Energica, discor- tidora, viril.
TEMPO	VARON	MUJER
Velocidad		
Lenta	Cuidadoso, frío.	Foco inteligente, per- noso.
Rápida	Extrovertido, nervio- so e impaciente.	Extrovertida, nerviosa.
CONTINUIDAD	VARON	MUJER
Constante	Serio, seguro.	Segura.
Interumpida	Falsa, inestable.	Débil, indecisa.

*Trabajo de Cooper (1992), p. 186.

Knapp (1960) menciona que en otro estudio realizado con nueve personas que fungieron como locutores y más de veinte mil radiaciones se obtuvo con mucha precisión la edad de los primeros. Su sexo, lugar de nacimiento con poca precisión, y en algunas ocasiones con sorprendente precisión se evaluó la actividad. Entre ellas la de actor y de actorcito.

Asimismo, en otros estudios, se ha podido identificar a hombres y mujeres, casados en sus vidas de entonación. Algunos creen que comparativamente con los varones, las mujeres tienden a terminar la oración en un tono más agudo que aquel con el que comenzaron. (opcit.)

En cuanto a los juicios de estatura y peso, basados en signos vocales, Knapp expresó que dictan mucho de ser coherentes. En lo que respecta a la edad, si se ha calculado con notable aproximación. Algunos investigadores, dice Knapp, han estudiado sobre el tono de voz de los varones, durante la infancia, la niñez, la adolescencia, la edad adulta temprana, media y avanzada, e indican un descenso general del tono, desde la infancia a través de la edad madura y después se da una tendencia inversa: la voz se hace ligeramente más aguda a medida que la edad avanza.

En un estudio llevado a cabo por Harms (opcit.) unos adultos clasificaron varias voces, de acuerdo con el estatus y credibilidad. Los resultados indicaron que antes de haber transcurrido diez o veinte segundos de iniciada la oración, las personas que escucharon fueron capaces de identificar con certeza dichas características. Además a las personas percibidas con el estatus más alto se les asignó mayor credibilidad.

Igualmente, se han hecho estudios sobre los signos no verbales y los juicios de emoción. Knapp (1960) cita que Starkweather resume una serie de investigaciones sobre ello e informó que los estudios sobre el habla libre de contenido, indican que la voz por sí sola puede proveer información. Las personas coinciden al identificar la emoción y también en evaluar la intensidad del mismo. Parece que los juicios dependen de importantes cambios en el tono, velocidad, el volumen, otras características físicas de la voz, pero las personas no entrenadas no son capaces de descubrir estas cualidades con precisión. Para Davitz (opcit.) los significados emocionales pueden ser comunicados de un modo preciso mediante la expresión vocal.

Knapp menciona que en otro estudio se descubrió que el sentimiento de culpa fue identificada en el 67% de los casos. Mientras que el orgullo tan solo en un 20%. En otro trabajo se halló que la alegría y el odio eran muy fáciles de reconocer, mientras que la vergüenza y el amor fueron difíciles, debidos quizás, a que el amor se confunde con la simpatía, caridad; el amor con la tristeza y el orgullo con la satisfacción. Asimismo, probablemente sea debido, según Knapp, a que no se está entrenado socialmente para manejar las facciones que distinguen a dos emociones (afiliares), y cuando se enfrentan las personas con esos signos fuera de todo contexto, la discriminación resulta difícil. También, un mismo concepto emocional puede expresarse de modo diferente en distintas personas, y momentos.

En cuanto a la comprensión y retención de mensajes con base a los signos vocales, algunas investigaciones apoyan que la variedad vocal sirve para aumentar la comprensión o para retener la atención del auditorio. Knapp, cita que Woolbert observó que las grandes variaciones de velocidad, fuerza, tono y calidad de la voz, producían una gran retención de la atención en comparación con una voz monótona. Otros datos sugieren que los errores de pronunciación y la falta de fluidez, no interfieren de modo significativo en la comprensión; pero en general, los que oyen, sienten displacer ante estas condiciones.

Por otro lado, Knapp comenta que el hablar con rapidez tiene un efecto persuasivo y es el cambio de actitud; que el hablar con lentitud, y lo mismo como Cooper (1982).

Los signos vocales no operan de una manera aislada en la interacción humana como sucede con todos los otros indicios no verbales y por ello, como sostienen Cooper (1982); Hybels y Weaver (1976); y Knapp (1980); es muy arriesgado juzgar la personalidad de otra gente partiendo tan solo de las características de su voz.

CONSIDERACIONES PARA EL INSTRUCTOR

Homer (1985) menciona que la enseñanza correcta se funda en una comunicación mutua entre el instructor y el participante, y para lograrlo es necesario:

1. Releerlos.
2. Abrir la boca de una forma natural para una buena dicción, evitando las palabras entre dientes.
3. Variar el volumen de voz, de acuerdo con el tamaño del aula y condiciones anteriores. Al respecto, Hybels y Weaver (1976) comentan que el instructor debe hacer los ajustes necesarios, tratando en cuenta la distancia a que se encuentran de los alumnos, las condiciones acústicas del salón, etcétera. Inapp plantea que las decisiones relativas a los cambios fuertes-suave, rápido-lento, alto-bajo, deberían enfocarse conforme a lo que resulte apropiado en cada situación y auditorio. Pero también Cooper (1982) comenta que el aumento de volumen puede ser más eficaz una vez débil.
4. Observar las reacciones de los alumnos. Con ello el instructor puede darse cuenta si lo escuchan con dificultad. Homer recomienda preguntar a los de la última fila si lo escuchan bien y comparar con una señal cuando no se escuche con facilidad.
5. Dentro del registro vocal que se tiene, sin esforzar la voz, se debe de cambiar el tono, pasando de uno más bajo perceptible a uno alto y firme para evitar la monotonía. Hybels y Weaver (1976) mencionan que la monotonía creará poco entusiasmo en la idea que se presenta. Por su parte, Bennett y Corrigan (1978) dicen que "Un discurso sin vida y árido, no importa cuán inteligente sea o básicamente firme, aburrirá al público y le hará perder la atención".

Por otro lado, estos autores mencionan que como regla general se debe hablar tan rápido como se pueda ser oído y comprendido. Homer (1985) menciona que para la enseñanza oral se considera satisfactoria una frecuencia de 100 a 120 palabras por minuto. Bennett y Corrigan aluden que la velocidad puede variar dependiendo de lo que se está diciendo. Estos autores junto con Homer, comentan que los detalles sin importancia o los temas sencillos, deben enseñarse a una velocidad ligeramente mayor. Y al tratarse de temas interesantes o difíciles, hablar con lentitud, pero sin caer por debajo de 100 palabras por minuto.

En cuanto a las pausas, Homer piensa que estas se deben hacer con frecuencia para dar a los estudiantes oportunidad de entender la información. Para Andersen (1986), el tiempo de pausa debe de ser de 10 a 15 segundos para que el aprendiz se perciba con claridad y se logre eficiencia. Cooper (1987) comenta que el medio más eficaz de lograr eficiencia, es controlar la continuidad del tema. Las pausas bien distribuidas, acompañadas de signos corporales apropiados de reflexión y ponderación, revelan que el instructor es una persona inteligente, sincera,

serie y realmente interesado en el tema.

Como mencionan de que Bennett y Corrigan sugieren hacer, cuando se cuenta una historia que provoca risa, otros autores piensan que no se debe esperar a que la risa termine antes de continuar con la plática. Se practica interrumpir esperando a hablar mientras la risa estingue. Se cuestiona de sincronización que según los autores, se gana con la experiencia. Si el ejemplo no provoca risa, se debe proseguir la plática, sin esperar a que se dé. Si hay alguna risa repressa, entonces, se debe hacer una pausa y esperar a que disminuya para volver a exponer la oración que se interrumpió.

Con respecto al tiempo de exposición, Homer (1925) menciona que si el tiempo disponible sufrió alguna disminución, no se debe hablar con mayor velocidad, lo mejor es elaborar un nuevo plan de clase, teniendo en cuenta las cosas que se disponen.

Dicho autor, asimismo, recomienda enfocarse por pronunciar correctamente las palabras y si se tiene un tono regional, tratar de pronunciar de modo que todos la entiendan. Mientras que Cooper (1922) dice: "Si usted habla con acento, no intente cubrirlo, sino hablar con su voz natural".

Otros consejos que brinda Homer son: a) expresarse con firmeza y determinación y no como cuando simplemente se conversa. Sin embargo, para Bennett y Corrigan (1976), actualmente, la mayoría de los instructores emplean un estilo conversacional al hablar, con ligeras variaciones como levantando un poco más la voz y dando énfasis a ciertos puntos con el empleo de gestos naturales; b) pronunciar con mucha detención, las palabras poco comunes para los alumnos. Incluso sería conveniente deletrearlas o apuntarlas en el pizarrón; c) no ligar las palabras; d) durante la exposición se debe hablar un poquito más alto. Para Bennett y Corrigan Nadie puede escuchar a un instructor realmente entusiasta, sin ser afectado... El entusiasmo se populariza, así que deje asomar su entusiasmo. Si tiene profundidad de sentimientos y cree en las cosas que está diciendo, su elocuencia reflejará sinceridad".

Para Cooper (1922) "la voz viene a ser como un músculo que necesita ejercicio constante para funcionar bien". Bennett y Corrigan (1976) expresan que una voz agradable e imponente es fundamental para atraer a las personas a que escuchan y mantengan la atención. Para

conseguirlo solo se necesita, según estos autores, remediar los malos hábitos de dicción. A continuación se ofrecen algunas sugerencias que pueden ayudar a mejorar la voz:

1. Relajarse permite que se piense más claramente en el que y como se está diciendo el tema. Los tonos libres de tensión pueden ser completos y agradables. "Relaje los músculos de la garganta, los que usa al masticar y al tragar, y evite los tonos duros y desafinados, causados por la tensión".

2. Además de Bennett y Corrigan; Frochnow (1981) piensa que la respiración que pone en movimiento las cuerdas vocales, es posible modificarla y guiarla a voluntad para hablar en público. La clase correcta de respiración, está muy ligada a la salud, lo que proyecta a su vez, una voz vigorosa. Un pecho bien desarrollado, que significa gran capacidad de los pulmones, es necesario para obtener una buena voz. Bennett y Corrigan dicen: "Usted puede determinar con facilidad si lleva aire suficiente detrás de sus cuerdas vocales, colocando las manos con los dedos hacia adelante, a los lados de la cintura, exactamente debajo de su caja torácica. Permanezca frente a un espejo y respire profunda y suavemente. Debe sentir aumentar la presión cuando inhala y disminuir cuando exhala."

3. Una buena postura (consecuente de forma natural con el pecho saliente y los hombros relajados) asegura que se lleve el aire suficiente hasta los pulmones para lograr respirar de manera apropiada.

4. Para aprender a proyectar la voz además de una buena respiración, se necesita abrir la boca para que salga el volumen. Para conseguirlo se recomienda situarse en una habitación de alguna habitación, imaginándose que del otro extremo hay otra persona, hable con ella cuidando de que la persona lo escuche.

5. Con la ayuda de una pizarra, se puede mejorar la pronunciación de las palabras. En las que se falla, se puede hacer el siguiente ejercicio que con frecuencia hacen los locutores: colocar un lápiz entre las dientes a lo largo de la boca y pronunciar las palabras lo más claramente posible.

6. Frochnow (1981) expresa que una exposición pierde su valor cuando en lugar de hablar se grita. Para que la voz sea agradable debe resonar. La resonancia se consigue abriendo la boca, aflojando la mandíbula inferior y

delante de hablar entre dientes para que la voz se escite con plenitud. El sonido para ser correcto debe salir de la nariz y boca al mismo tiempo. Esto, se escucha un tono de voz nasal, pesado, delgado y turbio. Un tono de nasalidad puede ser señal de una obstrucción por parte de la lengua. Un espasmo de la garganta torpe, paladar suave, mal formado o una enfermedad crónica en las cavidades nasales. Si el defecto está en el paladar blando. Frochnow recomienda el siguiente ejercicio: "Tome un pequeño espejo de mano y deje que la luz de en él. Abra la boca por completo para que pueda ver con la luz que el espejo refleja, si la abertura en la parte de atrás de la garganta, forma un doble arco perfecto. Si un lado está más bajo que el otro, necesita ejercicios que formen los llamados pilares de las fauces. El ejercicio consiste en abrir la boca por completo y jadear como perro, cuantas veces pueda durante el día no más de un minuto o dos."

Las cavidades resonadoras adoptan la forma natural y especial para darle al tono belleza y poder de transmisión. Frochnow dice: "Deje que el tono suba a la cabeza. Sienta la vibración en la parte de atrás de la nariz. Sientala en el cielo de la boca junto atrás de los dientes al mismo tiempo. Cuando tiene esa sensación en ambos lugares a la vez, está vocalizando correctamente y su voz tendrá el suficiente poder de transmisión para todo lo que le exija".

Esto, usted recomienda hacer ejercicios pronunciando palabras que terminen con "i" o "e", tales como fatal y ferrocarril; con la "n" nombre, canción, etc. También se practican el canto sin esfuerzo, leer en voz alta, sintiendo la vibración en las cavidades resonantes, así como oírse al hablar, son ejercicios que ayudaran a tener una mejor voz.

RESUMEN

* La ciencia estudia el estudio de las pronunciaciones y de las variaciones de la voz, por las cuales se expresan las sentimientos y las intenciones de los interlocutores en la prosodia o paralingüística.

* Los sonidos se forman por una combinación de respiración, fonación, resonancia y articulación.

* Los signos que indican el cómo deben ser interpretadas las palabras son: el tono, el tiempo, el volumen y la resonancia.

* Cada persona tiene un tono base grave o agudo que varía según la inflexión que se le da a las palabras.

* Un mayor volumen se logra empleando aperturamiento al diafragma.

* La resonancia en los hombres es más profunda, fuerte; con una connotación de autoridad y masculinidad. Las mujeres tienden a hacerla resonar más débilmente.

* El hablar rápido, lento, con fluidez o vacilación, es producto del uso de otra cualidad de la voz denominada: Tempo.

* Los grados de velocidad están en función del uso de las pausas, las cuales pueden ser de silencio o con algún tipo de fonación como "um" o tartamudeos.

* El significado del silencio, solo puede inferirse después de un análisis cuidadoso de los comunicantes, del tema tratado, el tiempo, lugar, cultura, etc.

* Con base a las cualidades de voz, se van elaborando una serie de investigaciones con el fin de determinar si ciertos rasgos de personalidad se asocian a cada una de la voz y si las personas son susceptibles a esos signos. En algunas cosas sí existe correlación, pero en otras no.

* Heger (1986) menciona que la enseñanza correcta se funda en una comunicación mutua entre el instructor y el participante. Para ello es necesario relajarse, tener buena dicción, variar el volumen de voz, preguntar si se le está escuchando, cambiar el cómo para evitar la monotonía, hablar 100 palabras por minuto, expresarse

con firmeza y determinación, no ligar palabras y coner
lentísimo en la voz.

La voz necesita ejercitarse para funcionar bien.

Si lo veo, puedo tal vez recordarlo;
si lo veo y lo escucho, seguramente
podrá serme de alguna utilidad;
pero si lo veo, lo oigo y lo hago,
jamás podré olvidarlo porque forma
parte de mí mismo.

Proverbio Chino.

4. EXPRESION CORPORAL

Todos los signos no verbales tratados a lo largo del presente trabajo, como se explicitó anteriormente, son aprendidos y recibidos, según Ricci (1982), conforme a una escala de comunicatividad que va desde lo consciente a lo inconsciente. En la mayoría de las ocasiones el ser humano no es muy consciente de dichos signos y desconoce a un instrumento: el cuerpo, que lo provee de una gran capacidad de expresividad.

Una disciplina teatral (Stokoe, 1977) que constituye en sí misma un lenguaje y que a su vez permite la adquisición consciente del mismo, es la *Embodiment Corporeal*.

Además de los payases, mimos y bufones, los grandes actores de épocas pasadas no confiaron todo a la palabra

ya que conocían las posibilidades no verbales de su cuerpo. Sin embargo, según Gómez (Alfonso, 1997) la expresión corporal tomó cuerpo en el siglo XIX.

De un lado, el teatro ruso: Fyodor Constantino Stanislavski, aborda el tema de la formación del actor y dedica gran parte a estudiar los problemas del cuerpo: músculos, creativos, relajación, respiración y escucha. Para él, el entrenamiento artístico del actor es su propio cuerpo con el que se da la imagen del personaje que representa. Para lograr esto, necesita de ejercicios corporales desde a que el movimiento del actor debe ser acorde con el personaje que representa: esto es el ritmo como en los gestos y el movimiento manual. Esto según Stanislavski se consigue si el actor crea en el papel. El ritmo crea de acuerdo al personaje, i.e un niño no es igual que un adulto. Así, por más que el niño sea y el adulto represente al personaje, el no se tiene un ritmo humano y exterior de la imagen corporal, se habrá cristalizado en lo que se hace en escena.

Durante el periodo de entreguerras en Francia, el director de teatro Charles Dullin, reúne a un grupo de jóvenes, entre ellos Etienne Decroux, Jean Louis Barrault y Antonin Artaud. Los dos primeros ponen en pie las bases del mime y la pantomima modernas. Anteriormente Jacques Copeau, maestro de Dullin y Decroux, había hecho que Suzanne Bingh, mujer iniciada en el Noh y el juego de la máscara, enseñara a sus actores clases de expresión corporal, etc. Y pese a que Decroux cimentó un arte nuevo: el mime moderno, este permaneció en el anonimato. Un alumno suyo de gran talento como lo expresa Gómez, es quien divulga este arte provocando importante interés por el lenguaje del cuerpo en todo el mundo. Su nombre: Marcel Marceau.

La pantomima, la mímica, la biomecánica y diversas formas de danza han formado los pilares de estudio de las escuelas de arte escénico, identificándose bajo el término genérico de expresión corporal. Y llega hasta la enseñanza para niños en edad preescolar. Para ello es una, con un caso para Gómez, ya que son manifestaciones creativas que ayudan a desarrollar.

Posteriormente Jerzy Grotowski, crítico literario y creador del Laboratorio Teatral de Polonia, teoriza con su teoría sobre un "Teatro Total", con el actor en la experiencia personal en la utilización del cuerpo expresivo y en sus nervios, más que, en la enseñanza de formas. Se basa en la biomecánica para la expresión de vivencias propias o con imaginación para identificarse con

el objeto o persona que va representar.

"El actor para liberar la expresividad de su cuerpo, ha de hacer un difícil trabajo de desinhibición y limpieza de condicionamientos que una educación mal encauzada y la vida en sociedad le han impuesto profundamente. Para que el espectador pueda tener una experiencia con lo que ve, el actor ha de ser capaz de tenerla consigo mismo. Con este objeto, en el campo de la expresión corporal, se hace uso de las más variadas disciplinas, evitando cuidadosamente no predeterminedar u obstaculizar el proceso expresivo". (García, p. 171)

La expresividad corporal permite una comunicación más allá del discurso lógico de las palabras y que exige una profunda reeducación del actor.

CONSIDERACIONES PARA EL INSTRUCTOR

No sólo el actor, también el instructor como ser humano que interactúa con un grupo de alumnos que percibe el proceso educativo mediante la emisión y recepción de mensajes verbales y no verbales, necesita reeducarse, es decir, aprender a conducir su expresión corporal.

Para Homer (1965): "La enseñanza correcta es siempre una suerte de arte teatral en el que el instructor dispone y arregla la escena de palabra y obra, de tal modo que los alumnos se inclinan a aprender las cosas adecuadas en el momento oportuno". (p. 121)

Asimismo, la expresión corporal se considera una actividad artística, no exclusiva del actor, cualquier ser humano puede participar en ella, ya que lo artístico es entendido por Stokoe (1977) como aquello que desarrolla la sensibilidad, la imaginación, la creatividad y la comunicación humana.

Para Patricia Stokoe, precursora de dicha disciplina, la expresión corporal es una suerte de estilo personal de cada individuo, manifestado a través de movimientos, posturas y actitudes. Es un lenguaje por medio del cual el individuo puede sentirse, conocerse, manifestarse, es decir, es un aprendizaje de sí mismo en donde un individuo sabe lo que siente, lo que quiere decir y cómo lo quiere decir.

Para esta autora, el aspecto fundamental de la expresión corporal es que forma diversas de acuerdo con las edades de las personas que la practican, en el adulto toma una modalidad de reencuentro con el propio cuerpo, de

sus incalculables posibilidades creativas que en ocasiones llegan a alcanzar un nivel de arte. Además, a partir del reconocimiento del propio cuerpo la gente aprende a querarlo y no sentirse rechazada, avergonzada o molestada a causa de él; y a su vez, esto ayuda a establecer una mejor relación con los demás.

Para Dropsey (1997) la expresión corporal es una técnica que permite llegar a la autoconciencia del lenguaje no verbal, es una actividad que ayuda a las personas a tomar conciencia de sus emociones a través del cuerpo y viceversa. En otras palabras, no se puede sentir que se tiembla porque se tiene miedo; tiempo que se tiene miedo porque se tiembla, sin embargo, por el temblor se toma conciencia del miedo, es decir, que cada una de las emociones llega a la consciencia a través de las manifestaciones corporales. Además de aprender a ser conscientes de los mensajes del propio cuerpo también se puede aprender a leer en el cuerpo de los otros, la correcta información que transmite.

Salzer (1995) menciona que a veces de que esta disciplina ayuda a las personas a aprender a sentirse mejor de su cuerpo, en terapia se emplea para producir un mayor bienestar al cuerpo que se vive mal debido a una historia personal que ha maldecido al cuerpo como está en esos momentos. Igualmente, ayuda a eliminar tensiones acumuladas, a realizar movimientos, tocamientos, inspiraciones, una nueva imagen de sí mismo que no se realiza en la vida cotidiana.

Para Salzer, en vez de "destrucir" se trata de "rehabilitar" las expresiones corporales que pueden concernir a la respiración, al gesto, a la posición en el espacio o cualquier otro comportamiento no verbal. Esto se traduce por manifestaciones como: "Me siento tenso", "No me atrevo a hablar fuerte", "No me atrevo a pasar frente a la gente", etc.

Con base a estas expresiones se parte para descubrir alternativas. Así, por ejemplo, con "Me siento tenso", se ejecutan ejercicios de relajación para disolverla. Al "No me atrevo a atravesar un lugar público o pasar frente a la él", según Salzer, se puede pedir a la persona que atraviese el espacio del grupo de taller de expresión corporal, diciéndole que verbalice todo lo que siente en el momento que pasa ante la mirada de los demás. Asimismo, adquirir conciencia de la propia respiración con un ritmo más amplio y lento, sin bloquearla, puede ayudar a descubrir en sí mismo y reducir las manifestaciones físicas de estos miedos.

Entre otras ideas de Salzer, que aplican a grupos todo los objetivos que se buscan alcanzar en un taller de expresión corporal está lo que él ha denominado:

YO Y UNO MISMO...

A. Si no amas el cuerpo de uno mismo o tener los sentimientos positivos a su respecto, si al menos reconocerlos, aceptarlos y no reprocharles nunca lo que es.

B. Despertar la sensibilidad de las impresiones a través de los sentidos tocando, oliendo, observando, escuchando y dequietando con plena conciencia.

C. Encontrar la coordinación y armonía entre el gesto y la palabra y entre los diversos movimientos del cuerpo con la idea de ahorrar esfuerzos inútiles. Al respecto Balzer cita un trabajo debido a Bob Wilson que en 1974 en un seminario en París, manifestó que "El gesto más simple, estilizado, lento y sin rodeos, sin intensidad y sin esfuerzos era para él, el que mejor podía transmitir la intención del sujeto".

D. Fomentar el bienestar a través de todo lo anterior, sea la liberación, aceptación, la sensación y coordinación del cuerpo. Bienestar que es expresado en términos de experimentar placer.

E. Dominar el cuerpo gracias al trabajo en sí mismo para descubrir recursos y emplearlos con libre arbitrio. Por ejemplo, una práctica nueva puede dar lugar a un descubrimiento, después de algún silencio de música, de imitación o improvisación; buscando las posturas sea cerradas o abiertas, encontrando diversas maneras de ocupar el espacio extendiendo atentos a la distancia con las cosas y los seres, encontrando los diversos niveles de intensidad de la voz, etc.

F. Bregar con el cuerpo; corresponde a todas las actividades de improvisación, encontrando lo no habitual que satisfaga, inventando situaciones nuevas con sus respectivas respuestas, dejando salir a flote la imaginación y espontaneidad, practicando nuevos gestos, sonidos... Se trata de una protesta contra los estereotipos.

G. Y comprender el sentido para sí mismo como dice Decroux (opcit): "El cuerpo significa, aunque no quiere. Ser mimo o no serlo no depende en modo alguno de vosotros, pues lo sois incurablemente". Es buscar el porque de las inhibiciones, de la incapacidad de sostener la mirada de

cómo que algunas personas usual a da forma diferente lo que el propio cuerpo expresa.

YO Y LOS DEMAS

Salzer preguntó: "Cómo habla mi cuerpo a los alumnos al mismo tiempo que les hablo?, Cómo se sitúa mi voz en el cuerpo?, Cuáles son mis respuestas corporales ante las miradas, actitudes, gestos, de los alumnos?. La expresión corporal puede constituir una primera sensibilización de los maestros hacia este campo todavía no explorado."

Ello ha llevado a Salzer a plantear lo siguiente:

1. El análisis corporal, puede ayudar a decodificar infinidad de signos habitualmente conservados pero no clasificados como la expresión del vestido, el peinado, la sonrisa, la talle, la distancia, la dirección del espacio en relación a alguien, etc.

El percibir el cuerpo de los demás es importante en la educación ya que el instructor ante sus alumnos tendrá que descifrar el sentido de los silencios, las risas, la inmovilidad, miradas, posturas que proporcionan infinidad de indicios que permiten evaluar en cada momento la recepción de su palabra y el estado del grupo.

2. Descubrir cómo el propio cuerpo es percibido por los demás responde a un deseo de agrado, de ser reconocido, de encontrar la propia identidad, de ser amado o amada.

3. Reconocer la diferencia entre el sentido para uno y el sentido para los demás es un aprendizaje que posibilita al cuerpo necesario entender y aproximarse a lo que se desea expresar, i.e. cuando se propone que una persona imite alguna cosa delante de los demás mimicamente, y que otras actúen de que se trata, la persona que cree verdaderamente que ella copia descubre que las otras personas piensan que está imitando a alguien, que está representando una necesidad, etc.

4. Aprender a significar con el cuerpo, es decir, complementar el lenguaje verbal con signos corporales ayuda a su vez al punto anterior.

6. Como objetivo de la experiencia con el uso de la computadora en las dificultades y posibilidades de realización por los docentes acercando al docente a veces una barrera no se abre a acercarse a "el" o "ya", exteriorizándose que se abre y acercando a acontecimientos de los docentes.

Todo este potencial de un mismo y de los demás se logra por una parte a través de actividades como hacer todas las mismas cosas en un diálogo, de algunas actividades y escuchar a los demás interactuando con ellos, intervenciones por algunas cosas efectivas, actividades, actividades con el aula, abriendo y cerrando el curso, haciendo diálogos con la clase. Por el tanto, con algunos en un diálogo e establece en una forma libre en la que se de el otro curso y actividades y se relaciona los conocimientos y gestos de él. Deactivar el espíritu que se pueda recibir, sin tener los días del mismo lugar, estableciendo los diálogos con los abiertos o cerrados, y en fin...

Para concluir solo cabe mencionar que para Fullan (1985) es fundamental que cualquier tipo de atributos o características que tal vez puedan ser ilustrativas, el instructor debe de estar en continuo aprendizaje.

Jerold (Gompage, 1975) menciona que el conocimiento y aceptación que el instructor tiene de él mismo, es el requisito más importante en cualquier esfuerzo que haga para ayudar a los estudiantes. Ya su vez, para conseguir una aceptación de ellos.

Kuri Mansur (1982) expresa: "Tener que conocer a los alumnos junto a tener que conocerse a uno mismo, me parece a mí, que es el principio de un proceso educativo".

CONCLUSIONES

Con base al desarrollo del presente trabajo se puede concluir que el lenguaje no verbal es muy antiguo. Estudios de Piaget (1930) y Darwin (1882) confirman que el hombre antes de aprender a hablar, ya se comunicaba con los demás a través de indicios no verbales (ver cuadro sinoptico).

Pero a pesar del empleo ancestral de dichos signos, no fue sino hasta el siglo XVIII a.c. cuando el Filósofo griego Aristóteles comenzó a interesarse por la fisiognomía de los hombres, haciendo comparaciones con la especie animal. Posteriormente, Filósofos precursoras de las ideas de Aristóteles, continuaron con el estudio de ese signo. (Euhler, 1950)

En el siglo XVII d.c., después de casi dos siglos, se desato una nueva ola de fructíferos trabajos en donde lo permanente de la estructura corporal se deja por un momento a un lado para estudiar la mimica del rostro que refleja los estados de ánimo -Patognomia-. (Ibsen)

Filósofos, pintores y médicos no constituyeron una elite en el estudio del lenguaje no verbal; grandes criticos del acontecer teatral, actores, payasos y mimos conocieron las posibilidades de ese lenguaje. (opcit)

Así fue, como a mitad del siglo XVIII, el critico de escena y el médico, complementaron oficios para aportar axiomas de una teoría de la expresión.

Para Guiraud (1986) lo que durante siglos no constituyó más que un conjunto de observaciones y reflexiones, en la segunda mitad del presente siglo, tomó la forma de un estudio sistemático y científico en el cual se reconocen códigos del mismo nivel que los del lenguaje verbal. Con base a ello surgió en 1946, bajo los auspicios de Birdwhistell: La Kinética o estudio del movimiento corporal, seguida de La Proxemia y La Prosodia -cuyo carácter científico ha sido reconocido en los E.U.-

Los 70's y los 80's dieron a relucir un sinnúmero de investigaciones sobre los diferentes signos no verbales. Algunos de estos en aras de la sencillez y la publicidad llegaron a trastocar la importancia del lenguaje no verbal en la interacción humana.

Andersen, 1986; Cooper, 1982; y Knapp, 1980 cobran

Requisitos
Físicos

Fisiología

Vestimenta

El Lenguaje y
El Cuerpo

Posturas

- 1. Movimiento corporal: La cabeza, brazos, hombros, manos.

Kinética del cuerpo y planes.

Lenguaje no verbal

- 2. Posturas: Salud, Despedida y Conversación

El Lenguaje del Cuerpo

Proximitad

- *Espacio personal
- *Espacio territorial
- *Invasión y defensa de la territorialidad
- *Elección de asientos y distancias
- *Tiempo

Proximitad

- *Calidades de la voz y características de personalidad

que a causa de ello, dicho lenguaje no ha sido lo suficientemente desarrollado y difundido. Por consecuencia la mayoría de los instructores no lo consideran como una ventaja en el proceso enseñanza-aprendizaje. Sin embargo, para dichos autores los signos no verbales son contribuciones sustanciales para un mayor éxito en el desempeño del instructor.

Para Andersen (1986); Garcia (1982); Homer (1995); Meneses (1977); Fullias (1985); Sánchez (1979); y Santoyo (1985) mediante el proceso de comunicación, la enseñanza y el aprendizaje llegan a realizarse.

La comunicación contiene mensajes con un lenguaje verbal y otro no verbal, el cual es considerado por el filósofo español: Ortega y Gasset (Euhler, 1950) como el "Gemelo" del habla y para el semiólogo francés, Guiraud, como el "Auxiliar" del lenguaje oral.

Watzlawick y sus colaboradores (Goded, 1976) añaden que en una situación de interacción, toda conducta, acción o comportamiento tiene un valor de unidad de mensaje, es decir que con o sin intención, no se puede dejar de comunicar. Por lo que el lenguaje no verbal es: Toda aquella conducta no verbal que forma un sistema de signos los cuales actúan paralelamente con el lenguaje hablado y que puede también ser sustituto del mismo.

Para Ricci (1984) los signos no verbales se sitúan en un "continuum", en una escala de comunicatividad que va de lo consciente a lo inconsciente; así ciertos ademanes son más codificados, i.e el signo de la paz o el agitar la mano como despedida o saludo; y otros son menos convencionalizados, por ejemplo, rascarse alguna parte del cuerpo. La expresión corporal o el lenguaje no verbal, entonces, puede llegar a ser empleado bajo esta escala en diferentes niveles de intencionalidad.

Con base a dicho continuum, las funciones de los signos no verbales, según Ekman y Friesen (Knapp, 1980) son: 1) Repetir o reemplazar el contenido del lenguaje verbal como el de los sordomudos o buzos; 2) Ilustrar, enfatizar o complementar lo que se dice, por medio de gestos y ademanes; 3) Indicar los estados emocionales representando lo vivido con expresiones corporales; 4) Regular las interacciones orales para mantener el flujo de las conversaciones a través del tono de voz, cambio de posturas y gestos; y 5) Controlar necesidades inconscientes como el miedo, realizando movimientos corporales.

Para Fast (1988); Mehrabian (Goldhaber, 1977); Tyson

y Wall (1983) existe otra función que es la de contradecir el lenguaje oral. Es una palabra piada oculta que no es tímido, mientras que hay un control en su uso.

La importancia del lenguaje no verbal es tal que, Mehrabian encontró que durante una conversación, el 55% de los mensajes son no verbales y un 7% de palabras. Los números llegan a ser la mayoría de las veces, según Fast y Goldhaber, más eficientes y menos difíciles de falsear que los últimos. Por ello, un aspecto fundamental en Psicología es la observación de los diferentes indicios no verbales, ya que permiten hacer un diagnóstico a primera instancia y a dar tratamiento por medio de la recuperación motora. (Bernstein y Nietzel, 1982; Ajuriaquerra, 1985)

Asimismo, gracias a investigaciones hechas en el área social se han podido estudiar diferentes situaciones donde los signos no verbales cobran gran preponderancia, un ejemplo de ello es en la política, donde se analizan las posibilidades de éxito de los candidatos, dependiendo de sus posturas, atuendo, tono de voz, etc.

En el área de Psicología del Trabajo, en Reclutamiento y Selección de personal y durante las entrevistas, se ha destacado su utilidad. También en la Capacitación y Adiestramiento los indicios no verbales han sido considerados como una mina de oro (Andersen, 1986; Gamage, 1975; Homer, 1985; y Knapp, 1980); ya que su constante fluir, permiten darle credibilidad al proceso educativo y crear mejores relaciones instructor-participante, lo cual según Andersen, incrementa la autoestima del facilitador de cursos, al percibir la aceptación de sus alumnos, quienes a su vez, llegan a sentir mayor interés por el curso. Para Jersild (Gamage, 1975) el conocimiento y aceptación que el instructor tiene de sí mismo, es el requisito indispensable en cualquier esfuerzo para conseguir una aceptación personal. Vernon (op.cit) comenta que existen suficientes pruebas para sugerir que la personalidad del profesor afecta ciertamente en los alumnos, y no se debe olvidar, según Homer (1985) que los estudiantes son perspicaces, despiertos y rápidos para juzgar y apreciar al instructor. Si éste es hábil, ganará el respeto de aquellos, pero será lo contrario, si finge y hace alarde de lo que no es.

No cabe duda que sin la actuación del instructor no podría ser alcanzado con éxito el proceso educativo. Además de su habilidad para enseñar, de dominar la materia en cuestión, de ser creativo y sistemático, como ayudan García (1982); Homer (1985); Meneses (1977); Fullias

(1985); Sánchez (1979); y Santoyo (1985) es necesario que el instructor mantenga buenas relaciones interpersonales con sus alumnos y para Andersen ello se logra mediante el empleo de los diferentes signos no verbales.

Para Andersen (1986), Cooper (1982); Gammage (1975); Knapp (1980) y; Homer (1985) el lenguaje no verbal debe ser tomado en cuenta en el área educativa. Por ello, a modo de conclusión se recomienda que el instructor considere lo siguiente:

1. Las características físicas, la vestimenta y los accesorios que se emplean, son signos que componen la primera impresión que se forman los participantes de la imagen del instructor; por ello no interesando los rasgos y estructura física que difícilmente puedan modificarse y los cuales son considerados como carencias de valor (Lange, 1942), es importante que el instructor se presente con limpieza y pulcritud ante su auditorio.

2. Machida (1986) menciona que la manifestación de los estados emocionales es otro signo no verbal de gran ayuda para el instructor. A través de ellos, por ejemplo, puede darse cuenta de la comprensión o no de los temas por parte de los participantes. Un constante movimiento de las manos, de la cabeza, el sonreír, el truncamiento del entrecodo, etc., dan retroalimentación de si el tema tratado resulta embarazoso, si es rechazado o poco entendible. Al respecto, Homer menciona que el buen instructor debe estar siempre atento ante el menor signo de confusión, incompreensión o desinterés de los alumnos, para subsanarlo inmediatamente.

3. Para Gammage, los estados emocionales como el enojo, temor o preocupación, hacen imposible el aprendizaje; mientras que un sentimiento de confianza aumenta la capacidad de asimilación y recordación.

4. El autoconocimiento de los estados emocionales de los demás y los propios expresados principalmente a través del rostro, así como su interpretación, conforme al contexto en que se presentan, permite establecer los niveles de relación con los demás.

5. Los movimientos corporales: gestos, posturas, ademanes, contacto visual y corporal, que son objeto de la kinética, tienen, asimismo, un efecto en la relación instructor-participante.

6. Al igual que todos lo demás signos no verbales, la

interpretación aislada de los movimientos de cada parte del cuerpo no tiene un valor significativo, es necesario, como recalcan los autores mencionados en los otros puntos: Tomar en consideración el contexto en que se presentan.

7. En el salón de clases, de acuerdo con la recomendación de Andersen, Cooper, Hybels y Weaver, y Homer, el instructor para crear una atmósfera tranquila debe dirigirse con el centro del cuerpo abierto -sin el saco abotonado y hombros hacia atrás- y evitar hacer gestos sin sentido para que estos no molesten o distraigan a los alumnos. Su uso es conveniente tan sólo para recalcar puntos principales de la información.

8. Los instructores percibidos como poderosos y un alto estatus, tienen menos necesidad de control de la clase y son libres de interactuar con los estudiantes sin miedo a perder el respeto y el manejo de las situaciones.

9. Los autores mencionados en el inciso 7, aluden que para lograr mejores exposiciones, el instructor necesita saber si está ganando o perdiendo la atención de los participantes. Esto lo puede lograr mediante un recorrido visual al azar, cuidando todos los ángulos del salón, a una distancia de 2m. para dar la impresión de que está viendo a uno por uno.

10. Para intimidar a un oyente que no presta atención, basta una mirada penetrante para que todo el grupo se de cuenta de quien es el transgresor. Igualmente, las personas que quieren intervenir, suelen buscar el contacto visual con el expositor para que les cedan el turno de hablar. Y este último lo puede hacer con una mirada y apoyando débilmente la mano en la espalda del estudiante.

11. El contacto físico, así como el manejo del espacio, determina el tipo de relación que se desea llevar con los alumnos. Desde la tarima y detrás de un escritorio, el instructor proyecta formalidad y frialdad, lo que según Homer, provoca que el aprendizaje se dificulte; por el contrario, la cercanía indica el afecto positivo y hace más accesible el entendimiento mutuo. Sin embargo, al invadir el espacio personal de los demás puede desencadenar una serie de sentimientos negativos, i.e. ansiedad, disgusto o incomodidad, por ello es mejor mantener una distancia personal que va de los 45 cm a 1.20 mts.

12. Hybels y Weaver sugieren que cuando se desea abordar

alguna información con bases lógicas y hechos, es mejor que el instructor se coloque en la tarima o estrill; y si se emplean ejemplos e interpretaciones personales, es mejor acercarse a los participantes.

13. Para rodearse, la distancia es una manifestación espontánea que indica afecto. En los salones de clase, los instructores que usan este tipo de conducta, manifiestan su aprobación y aprecio de los participantes y propician un clima confortable, familiar, que se extiende entre los interactuantes, quienes incrementan su gusto por el curso.

14. Otro factor que debe contemplar el instructor, es el tiempo de intervención en cada tipo de información, así como la puntualidad que evita retrasar a los otros eventos e indica el respeto que se tiene hacia los demás: lo que a su vez reditúa en una imagen positiva que se haga del instructor.

15. La proxiemía también contempla el estudio de las disposiciones espaciales de los asientos. Su comodidad y buena colocación facilita el aprendizaje y su elección brinda datos sobre las características de personalidad de los demás.

16. La luz, los ruidos, los colores, la ventilación y el diseño de las aulas, la mayoría de las veces, no depende del instructor y pueden provocar malestar entre los participantes, sin embargo, con ingenio y cooperación, como dice Sommer (1966) se pueden llegar a tolerar estos factores sin que influyan considerablemente en el aprendizaje.

17. Si no es posible lograr que el salón de clase tenga buena acústica o que los asientos se dispongan de tal forma que el instructor se mueva entre ellos -para que el auditorio escuche sin dificultad-; el instructor puede recurrir al empleo de otro signo no verbal denominado Prosodia o entonación de la voz.

18. Howe, menciona que relajarse, tener una buena dicción, variar el volumen de voz -dependiendo de las condiciones del aula-, cambiar de tono -para evitar la monotonía-, y a una velocidad de 100 a 120 palabras por minuto*, permite

* Dicha velocidad se basa en estudios realizados en el habla anglosajona.

una comunicación favorable. La distribución de pausas con una duración de 10 a 15 segundos, dan oportunidad a los participantes de entender lo expresado.

19. Homer recomienda preguntar a los participantes de la última fila, si lo escuchan bien y convenir con una señal cuando no se escuche con facilidad. Observar las reacciones de los alumnos también ayuda al instructor a darse cuenta si lo escuchan con dificultad.

20. La retroalimentación de los alumnos y la autocrítica mediante el empleo de una grabadora, junto con el aprendizaje de algunas técnicas de oratoria en donde la respiración y pronunciación ocupan un lugar importante, ayudará a la modificación de la emisión de mensajes orales.

21. Pero no solo se puede modificar la voz, una técnica que permite la reeducación y autoconocimiento de la expresividad global del cuerpo, es la expresión corporal - cuyo origen es el teatro-. Mediante esta, el instructor puede llegar a tener un conocimiento y aceptación de los demás y de sí mismo, que según Jerild (Gamage, 1975) es el requisito más importante para ayudar a los estudiantes.

APORTACIONES Y LIMITACIONES

Durante la recolección bibliográfica para la elaboración del presente trabajo, se encontró que en México existe poca información centrada en el "El Lenguaje No Verbal y El Instructor". Afortunadamente, dicha limitante se logró más o menos compensada mediante la adquisición (por medio del CICH) de dos artículos extranjeros, enfocados al tema.

Además del apoyo que puedan brindar Andersen y Crawford con sus artículos, al área de Psicología del Trabajo, se espera que contribuyan -junto con la demás información- para que el instructor de cursos pueda llegar a tomar conciencia de lo que expresa sin palabras e interprete los mensajes no verbales que emiten los demás. Ello puede ayudar a mejorar y/o manipular las interacciones personales, para así, mantener una comunicación más exitosa con los participantes de un curso.

Cabe mencionar que no fue fácil encontrar libros en los cuales consultar la trayectoria histórica del lenguaje no verbal, empero, se logró estructurar el primer capítulo -que trata sobre los antecedentes históricos-, primordialmente, con base a un libro titulado: "Teoría de la Expresión" (1930) debido a Bühler. El trabajo de este autor versa en el cuestionamiento a las diferentes teorías filosóficas, biológicas y psicológicas que habían surgido desde Aristoteles hasta mediados del presente siglo, dando explicación al fenómeno de la expresión humana.

Aunque en dicho libro de edición atrasada, traducción confusa y en el cual no se separa la historia de las teorías, -como menciona el Prologista Ortega y Gasset- se hizo lo posible por brindar una breve visión cronológica de cuales fueron las principales aportaciones en este campo.

Se espera que a través de las referencias bibliográficas citadas, los interesados en desarrollar futuras investigaciones, dispongan de suficiente información para alligurar, así, la tarea de investigación. Lamentablemente el tiempo fue una limitante para llegar a ofrecer una metodología para el estudio de los diferentes signos no verbales, pero ello se puede encontrar en el libro de Knapp y Birdwishtell.

Por último me permito recomendar que además de acudir a las librerías y bibliotecas de las diferentes instituciones, consulten los centros de información de la UNAM como son el CONACYT, CISE (que se encuentra frente a la Facultad de Contaduría y CICH (ubicado junto al Instituto de Astronomía). Este último realiza, mediante una cuota, la búsqueda de libros y artículos por tema. Si las referencias bibliográficas localizadas están en el interior de la República Mexicana o en el extranjero, entonces se mandan a pedir y estas son enviadas aprox. en un lapso de 15 a 60 días.

GLOSARIO

Actitud: postura del cuerpo humano. Fig. disposición de ánimo manifestada exteriormente, postura que se adopta frente a una idea, acción, etc.

Organización estable de sentimientos, opiniones y tendencias conductuales referentes a cualquier objeto, persona o grupo.

Ademan: movimiento, actitud o gesto con que se manifiesta un afecto del ánimo.

Adiestramiento: es el proceso enseñanza-aprendizaje orientado a dotar a un individuo de repertorios conductuales -conocimientos, habilidades, aptitudes, etc.- para que logre los objetivos de un puesto que actualmente está desempeñando.

Aprendizaje: es todo cambio conductual relativamente permanente que ocurre como resultado de alguna experiencia. Tanto el instructor como el participante giran alrededor de un mismo eje, con el cual se obtiene el proceso E-A.

Asertividad: este concepto se deriva del término <aserto> o aserción, que significa: acción o efecto de afirmar. Lange y Lkubowski (1975) mencionan que: "...la aserción involucra la declaración de derechos personales, expresando pensamientos, sentimientos y creencias, que no viola los derechos de otras personas.

Axioma: verdad tan clara y evidente que no necesita demostración.

Capacitación: es el proceso E-A orientado a dotar a un individuo de repertorios conductuales para que logre los objetivos de un puesto diferente al suyo.

Codificación: es un acuerdo entre los usuarios del signo que reconocen la relación entre el significante y el significado.

Código: el código no solo implica las diversas formas que articulan el lenguaje, sino que también abarca su significado, es decir, constituye un principio regulador para la selección e integración de los significados relevantes, las formas de su realización y la evocación de contextos presupone, también, una jerarquía en las formas

de comunicación: en su demarcación y criterio. De aquí la importancia de que el emisor y el receptor compartan los códigos, para llevar a cabo satisfactoriamente la comunicación.

Comunicación: proceso que implica la transmisión de información verbal y no verbal. De esta última Lacan expresa: "Cuando hay dos, el silencio es una comunicación". Uno de los axiomas de la escuela de Palo Alto es que "no se puede no comunicar".

Conducta: "son los actos observados tales como caminar, hablar, jugar, reír y sonrojarse; estados internos como sentimientos, deseos y emociones, así como el pensamiento consciente e inconsciente". (Milemuntz, 1980)

Consciente: darse cuenta, percibir los actos o acciones realizadas.

Connotar: significar una misma palabras dos ideas diferentes, es subjetivo.

Decodificación: reconstruir el sentido de un mensaje a partir de signos que contienen elementos de ese sentido.

Denotar: indicar, señalar, significar objetivamente.

Dinámica de Grupos: "es la disciplina que se ocupa del estudio de la conducta de los grupos como un todo, y de las variaciones de la conducta individual de sus miembros como tales, de las relaciones entre los grupos, de formular leyes y principios, y de derivar técnicas que aumenten la eficiencia de los grupos". (Cirigliano, 1982)

Emoción: reacción afectiva intensa (por ejemplo, alegría, miedo, etc.), generalmente de duración muy limitada y que surge a consecuencia de un estímulo ambiental. Modifica tanto el equilibrio psíquico como el físico, induciendo varias reacciones somáticas, por ejemplo palidez, aceleración de la frecuencia cardíaca (taquicardia), sudoración intensa, etc.

Enseñanza: proceso mediante el cual el individuo interactúa con una serie de actividades deliberadas y planeadas destinadas a estructurar las condiciones externas en el medio ambiente para propiciar el aprendizaje.

Espontaneidad: expresión natural y fácil de pensamiento.

Expresión: viveza y exactitud con que se manifiestan los afectos en una arte imitativa.

Expresión Corporal: es una técnica que constituye en sí misma un lenguaje: voz, gestos, ademanes y movimientos; por medio del cual el ser humano expresa sensaciones, emociones, sentimientos y pensamientos con su cuerpo.

Fenómeno: Todo lo que es perceptible por los sentidos o la conciencia.

Fisiognomía: Arte de conocer el carácter de los seres humanos por sus rasgos fisiognómicos.

Gesto: Lat. Gestum, actitud o movimiento del cuerpo. Movimiento del cuerpo que revela una actitud o intención y hace más expresivo el lenguaje o lo sustituye. Es sinónimo de ademán, mohín, mueca, manoteo, visaje. En su sentido general de movimiento son intercambiables entre sí. En su significado más concreto, gesto es el movimiento de la cara, o de brazos y manos. Ademán y manoteo: movimiento de brazos y manos. Actitud es postura, que sugiere inaccesibilidad o cierta fijez. Mueca y Visaje se refieren precisamente a la cara, e indican gesto desagradable, feo o grotesco. Mohín es gesto gracioso o simpático para el que habla.

Hermeneutica: conjunto de conocimientos y técnicas que permiten que los signos hablen y nos descubran sus sentidos. I.e la boca se asocia con ideas de prestigio, mando y virilidad.

Imagen: representación mental de los objetos.

Inconsciente: estado en que el individuo no se da cuenta exacta del alcance de sus palabras y/o acciones. Para Freud, parte "sumergida" de la personalidad que comprende aquellos contenidos psíquicos (experiencias, impulsos, sentimientos) reprimidos o que nunca han llegado a la conciencia.

Instructor: es un miembro que funge como un líder formal y cuyo fin es lograr que se dé el proceso E-A, presentando los objetivos del curso; evaluando y transmitiendo la información contenida en el mismo, mediante el empleo de técnicas didácticas. Es quien controla, motiva y logra que la comunicación sea efectiva durante el curso.

Interacción: la psicología social emplea este concepto para designar el fenómeno de la convivencia, de la

comunicación e influencia recíproca.

Kinética: ciencia que estudia el movimiento del cuerpo humano.

Lenguaje: sistema de signos jerarquizados que sirven de medio de comunicación.

Lenguaje no verbal: toda aquella conducta no verbal que forma un sistema de signos, los cuales actúan paralelamente con el lenguaje hablado y que puede también ser sustituto del mismo.

Lider: "persona con un cierto puesto que funge de eje de la conducta del grupo, como una persona que recibe el mayor número de elecciones sociométricas o como una persona que influye sobre otras". (Gibb, 1954)

Liderazgo: es el proceso social que consiste en la influencia que ejerce una persona sobre los miembros de un grupo, con el objeto de determinar y habilitar las metas de este: mejorar la calidad de las interacciones entre más miembros y desarrollar la cohesión.

Mensaje: actúa como intermediario en las relaciones de comunicación, es el eslabón que une al emisor con el receptor y que a su vez, unifica a ambos en un proyecto educativo específico a través de los contenidos de enseñanza.

Metalinguística: tiene por objeto definir el sentido de los signos que corren el riesgo de no ser comprendidos por el receptor, por lo que remite al código del cual extrae su significación.

Mímica: arte de imitar, representar o expresarse por medio de gestos o ademanes.

Patognomía: estudio de los estados de ánimo a través de las expresiones faciales -fundamentalmente-.

Percepción: función psicológica que permite al organismo, a través de los órganos de los sentidos, conocer el ambiente externo y las diversas modificaciones que en él se producen.

Posición: secuencia de movimientos de cabeza, párpados, de todo el cuerpo en general.

Postura: arreglo de la posición del cuerpo, que refleja

sus motivaciones internas, sus intenciones, en una situación de comunicación, al igual que su actitud.

Proceso: serie de fases de un fenómeno.

Prosodia: parte de la gramática que enseña la recta pronunciación y acentuación de las letras, sílabas y palabras.

Semiología: conjunto de conocimientos y técnicas que permiten saber dónde están los signos, definir lo que los hace ser signos, conocer sus ligas y las leyes de su encadenamiento. Por ejemplo, la bota metálica que sirve de insignia al negocio de un zapatero, ya tiene un código establecido.

Signo: Los elementos pertinentes de un código se llaman signos. La función del signo consiste en comunicar ideas por medio de mensajes. El signo es el referente (la cosa de la que se habla).

Vínculo: Unión, atadura, lazo.

BIBLIOGRAFIA

Auriaguerra, J. (1985) Organisation Neuropsychologique de Certains Fonctionnements: Des Mouvements Spontanés au Dialogue Tonico-Postural et Aux Modes Précoces de Communication. Enfance, No. 2-3, pp. 265-277.

Aldaco-Fernandez, F. (1982) Cuerpo y Comunicación. Madrid. Ediciones Pirámide, S.A.

Allen, V. y Atkinson, M. (1981) Identification of Spontaneous and Deliberate Behavior. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 5, Núm. 4, p. 224.

Ander-egg, E. (1983) Técnicas de Investigación Social. Buenos Aires. Humanitas, pp. 137-220.

Andersen, J. F. (1988) Instructor Nonverbal Communication: Listening to Our Silent Messages. New Directions for Teaching and Learning, Núm. 26, pp. 41-49.

Antunes, C. (1975) Técnicas Pedagógicas de la Dinámica de Grupos. Buenos Aires. Kapelusz.

Anzieu, D. (1979) La Dinámica de Grupos Pequeños. Buenos Aires Kapelusz.

Arcila, L. y Salas, M. (1985) Percepción Social y Atribución: Las Taxonomías de la Comunicación No Verbal y el Estudio de la Interacción Social. Boletín de la Avespa, Vol. 8, No. 3, pp. 18-29.

Argyle, M. (1980) Tú y los Demás. La Psicología y Tú. Formas de Comunicación. México. Harper y Row, pp. 84.

Arias Galicia, T. (1984) El inventario de comportamientos docentes (ICD). Un instrumento para evaluar la calidad de enseñanza. Perfiles Educativos, CISE, UNAM, En-Feb-Marzo, Núm. 4, pp. 14-22.

Avitia, H. Antonio (1984) Teatro para Principiantes. México. Arbol, S.A de C.V.

Baena Paz, G. (1979) Instrumentos de Investigación: "Manual para elaborar trabajos de investigación y tesis profesionales". México. Editores Mexicanos Unidos, pp. 31-48.

Baseler, E. J. y Burgoon, J.L. (1987) Measurement and Reliability of Nonverbal Behavior. Journal of Nonverbal Behavior. Vol. 11, Núm. 4, p. 205.

Baker, E. y Shaw, H. (1980) Reactions to Interacted Distance and Topic Intimacy: A Comparison of Strangers and Friends. Journal of Nonverbal Behavior. Vol. 8, Núm. 2, p. 89.

Barak, A. y Patrio, J. Effects of Certain Counselor Behaviors on Perceived Expertness and Attractiveness. Journal of Counseling Psychology. Vol. 29, Núm. 3, pp. 261-67.

Baron, Synne y Pantowicz. (1983) Psicología. "Un Enfoque Conceptual". México. Interamericana.

Barríos, B. (1987) La Descentralización: Situación de una Empresa Descentralizada. Tesis UNAM. Facultad de Psicología. pp. 3-11.

Baumgardner, P. (1978) Terapia Gestalt. "Teoría y Práctica Fritz Perls". México. Editorial Concepto, S.A.

Beal, M. Y Bonien, M. (1964) Conducción y Acción Dinámica del Grupo. Buenos Aires. Kapelusz, S.A. pp. 11-148.

Bennet, M y Corrigan, J. (1976) Éxito en la Comunicación y Elocuencia Efectiva. México. Diana.

Berio, D. (1975) El Proceso de la Comunicación. Argentina. El Ateneo.

Bernard, M. (1985) El Cuerpo. España. Paidós. Biblioteca de Técnicas y Lenguajes Corporales/8.

Berna, E. (1975) Que Diga Ud. Después de Decir Hola!. Barcelona, España. Grijalbo.

Bernstein, D. y Nietzel, M. (1982) Introducción a la Psicología Clínica. México. Wc. Grawhill.

Birdswivel1, R.L. (1972) El Lenguaje de la Expresión Corporal. Colección Comunicación Visual. Gustavo Gili, S.A.

Bondarev, L. (1986) Silencio. Barcelona. Serp Parral.

Bormann, Ch. (1988) Face Recognition in Children. European Archives of Psychiatry and Neurological Sciences. Vol.

Rossu, H. (1986) La Expresión Corporal: Enfoque Metodológico. Perspectivas pedagógicas. Barcelona. Editorial Martínez Roca.

Roucher, J. D. y Ekman, P. (1975) Facial areas of emotional information. Journal of Communication, No. 25.

Rower, B. Faces of Emotion: Social or Innate. Science News, Vol. 132, pp.132.

Brilman, L. (1975) El Lenguaje del Movimiento Corporal. Buenos Aires. Paídos.

Brunet, J. P. (1985) Le Langage des Gestes. The Canadian Modern Languages Review, Vol. 41, Num. 3, January.

Euhler, S. (1950) Teoría de la Expresión. "El sistema explicado y su historia". Madrid. Revista del Occidente. S.A.

Euler, D. B. (1987) Communication Apprehension and Reactions to Proxemic Violations. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 11, Núm. 1, Spring, p. 13.

Purrowes, B. y Halberstadt, A. (1987) Self- and Family-Expressiveness Styles in the Experience and Expression of Anger. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 11, Núm. 4, Winter, p. 254.

Capella, J. y Greene, J. (1984) The Effects of Distance and Individual Differences in Arousability on Nonverbal Involvement. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 8, No. 3, pp. 257-86.

Cartwright, D. (1970) Dinámica de Grupos: Investigación y Teoría. México. Trillas.

Castro, B. (1966) Un Modelo de Comunicación en Psicología. Tesis. UNAM. Facultad de Psicología. México.

Charles Creell, M. (1988) El salón de clases desde el punto de vista de la comunicación. Perfiles Educativos. CISE. UNAM. En-Feb-Marzo. Núm. 39. pp.36-48.

Cirigliano, S. Y Villaverde, A. (1982) Dinámica de Grupos y Educación. Buenos Aires. Humanitas. pp. 40-101.

Cooper, K. (1982) Comunicación No Verbal para Ejecutivos.

México. Interamericana. pp. 1-222.

Cooper, M. (1990) Triunfe con la voz. México. Selector.

Craing, L. R. (1987) Manual de Entrenamiento y Desarrollo de Personal. México. Diana. pp. 19-73.

Crawford, M. C. (1987) Importance of Teacher's Nonverbal Communication. Business Education Forum. Vol. 41. Febrero. pp. 20-23.

Culligan, Deakins y Young (1988) Principios Divididos de Gerencia Excelente. Colombia. Legis.

Darwin, Ch. (1882) La Expresión de las Emociones en el Hombre y en los Animales. Valencia. Sempere, S.A.

Davis, F. (1975) El Lenguaje de los Gestos. Buenos Aires. Alianza Editorial.

Davis, F. (1986) La Comunicación No Verbal. Madrid. Alianza Editorial.

Denochi, E. (1975) Expresión Corporal. 1er. nivel. Buenos Aires. Kapelust.

Diamond, S. (1985) Brechtian Theory/Feminist Theory: Toward a Gestic Feminist Criticism. Modern Drama. pp. 82-94.

Diccionario Trillas de la Lengua Española. (1984) México.

Diccionario de Sinónimos y Contrarios. (1983) México. Teide S.A.

Doat, J. (1960) La Expresión Corporal del Comediante. Buenos Aires. Eudeba.

Dosser, D. A. Jr., Balawiaz, J. D., y Halweson, C.F. (1983) Situational Context of Emotional Expressiveness. Journal of Counseling Psychology. Vol. 30. Núm. 3. pp. 375-87.

Drosny, J. (1982) Vivir en su Cuerpo. Argentina. Paidós.

Enciclopedia de la Psicología y la Pedagogía. SEDMAN-LIDIS.

Fast, J. (1971) El Lenguaje del Cuerpo. Barcelona. Kairós.

Fast, J. y Bernstein, M. (1987) Química Sexual. México.

Plaza & Janes Editoras S.A.

Ferrer, L. (1981) Topico para Instructores de Empresas. Mexico, CECOA, S.A.

Flores de la Lama, I. (1984) Escenografía Teatral: "Diseño del Espacio y del Ambiente". Tesis UNAM, Facultad de Filosofía y Letras.

Fonseca, J. (1979) La Vivienda. México, Editorial Concepto S.A. pp. 7-106.

Frappa, J. (1942) Les Expressions de la Physionomie Humaine. Paris, Librairie Generale des Arts Decoratifs Charles Schmid, S.A.

Gago, H. A. (1981) Modelos de Sistemas del Proceso Enseñanza-Aprendizaje. Mexico, Trillas.

Gammage, P. (1975) Biblioteca del Educador. "El Profesor y el Alumno. Aspectos Socio-Psicológicos". Madrid, Ediciones Marova, pp. 37-86.

García Garduño J. M. Perfil del Profesor Motivante y el Desmotivante, en las Carreras de Ingeniería. DIDAC, Universidad Ibero Americana, Ocho 65, No. 7, pp. 12-20.

Garroni, E. (1973) Proyecto de Semiótica: "Mensajes Artísticos y Lenguajes No Verbales, Problemas Teóricos y Aplicados". Barcelona, Gustavo Gili, p. 378.

Soced, J. (1976) Lecturas Universitarias # 25: Antología Sobre la Comunicación Humana. UNAM.

Goldhaber, G. (1977) Comunicación Organizacional. Mexico, Logos Consorcio Editorial, S.A.

Gonzalez, S. (1984) Manual de Redacción e Investigación Documental. México, Trillas, pp. 5-178.

Greenberg, D., Strube, M. y Myers, R. (1980) A Multitrait-Multimethod investigation of Interpersonal Distance. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 5, Núm. 2, Winter, p. 104.

Grotowsky, J. (1989) Hacia un Teatro Pobre. Mexico, Siglo XXI, 15a. ed.

Guiraud, P. (1984) El Lenguaje del Cuerpo. Mexico, Fondo de Cultura Económica.

Guiraud, P. (1989) La Semiología. México. Siglo XXI.

Gwendolina, M. (1981) Physiognomic Gestures As Decoding Facilitators: Three Experiments Exploring a Neglected Facet of Communication. Journal of Nonverbal Behavior. Vol. 5, Num. 3, Spring, P. 172.

Hadar, U., Steiner, T. y Clifford, F. (1985) Head Movement during Listening Turns in Conversation. Journal of Nonverbal Behavior. Vol. 9 Num. 4, Winter, p. 214.

Hall, E. T. (1989) La Dimension Oculta. México. Siglo XXI.

Harper, R. B. (1977) Nonverbal Communication: The State of the Art. Joseph Matarazzo. N.Y. pp. 77-115.

Hayes, F. (1969) Guía para El que Recoge Admanes o Gestos.... Coral Gables, Florida. University of Miami.

Homer, R. (1985) El Instructor y su Tarea. México.

Hybels, S. y Weaver, R. (1976) La Comunicación. México. Logos Consorcio Editorial, S.A.

Kiyu Nagata, D., Robert Nayw y Seidman, E. (1983) Nonverbal and Verbal Content Behaviors in the Prediction of Interviewer Effectiveness. Journal of Counseling Psychology. Vol. 30, Num. 1, pp. 83-86.

Kleinmuntz, B. (1984) Elementos de Psicología Anormal. México. CECSA.

Knapp, M. L. (1980) La Comunicación No Verbal. España. Paidós.

Kummer, I. (1984) Body Language as Expression of a Person's Life Style. Individual Psychology. Vol. 5, No. 3, pp. 142-152.

Kwant, R. (1969) Phenomenology of Expression. Pittsburgh, Pa., Duquesne University.

La France, M. y Inkes, W. (1981) Posture Mirroring and Interactional Involvement: Sex and Sex Typing Effects. Journal of Nonverbal Behavior. Vol. 5, Num. 3, Spring, P. 139.

Lafourcade, P. (1980) Planeación, Conduccion y Evaluacion de la Enseñanza. México. Trillas.

León, J. (1983) Teoría de la Comunicación, Símbolos y Contexto.

Longo, F. (1985) El Lenguaje del Maestro. Una Psicología Científica y su Aplicación Práctica. Geneva, Luis Nirece, pp. 17-18.

Lorenzo, J. P. y Fleck, (1979) Encoding and Decoding of Nonverbal Effect in Messages. Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 36, No. 1, pp. 17-25.

Lorenzo, S. (1985) Teoría de la Comunicación vs. Teoría del Aprendizaje. Revista Educativa, CIFE, UNAM, Num. 40, Abr-May-Jun, pp. 15-22.

Le Roy, J. (1981) El Cuerpo del niño. Psicología de la Expresión Corporal. Barcelona, Paidós.

Levine, D. y Bailey, P. (1982) Nonverbal Communication in Middle School: The Importance of Teacher and Student Body Language. Language, Vol. 3, No. 1, Apr., pp. 67-72.

Lowe, B. (1988) Facial Expressions: A Left-side Advantage. Evolutionary Theory, February, pp. 15.

Meche, S. (1986) Teacher Accuracy in Decoding nonverbal Indicators of Comprehension and Noncomprehension in Anglo and Mexican-American Children. Journal of Educational Psychology, Vol. 78, No. 1, pp. 35-44.

Mendez, María, Y. (1984) El Arte de Educar. CIDE, UNAM, Num. 37, pp. 1-5.

Mercaderes, G. A. (1978) Rehabilitación e Inhabilitación. Mexico, Bernis.

McAndrew, F. T. (1986) A Cross-Cultural Study of Recognition Thresholds for Facial Expressions of Emotion. Journal of Cross-Cultural Psychology, Vol. 17, No. 2, June, pp. 211-221.

Meer, J. A. (1984) Verbal e Facial Textos. Psicología Today, January, p. 18.

Meneses Norzaf, M. (1985) Una Observación Práctica de las Expresiones. "Métodos y Técnicas". Mexico, Trillas, pp. 5-24.

Meneses Norzaf, E. (1978) Un Perfil del Maestro Universitario. Revista de Educación Superior, Vol. VI.

Núm. 4 (24), pp. 3-13.

Meneses Morales, E. (1981) Reflexiones Pedagógicas: Un Perfil del Maestro Universitario. DIDAC. UIA. México. Invierno #1.

Mezylido Rubin, L. (1980) Expectancies of Counselors as a function of Counselor Gender, Specification and Subject Sex. Journal of Counseling Psychology. Vol. 30, Núm. 3, pp. 421-24.

Monroe, H. (1973) La Comunicación Oral. Técnica y Arte del Discurso y del Informe. España. Editorial Hispano Europea.

Monteagü, A. y Matson, F. (1989) El Contacto Humano. México. Paidós.

Moran Oviado, F. (1985) Propuesta de Evaluación y Acreditación en el Proceso de Enseñanza-Aprendizaje desde una Perspectiva Grupal. Perfiles Educativos. CISE. UNAM. En-Jun. Núm. 27-28, pp. 9-25.

Morris, D. (1972) Comportamiento Intimo. Barcelona. España. Plaza & Janes, S.A. Editores.

Mussen, P. y Rosenweg, M. R. (1961) Introducción a la Psicología. México. CECSA.

Nava Rios, J. (1975) Pedagogía para el Adiestramiento. "La función del Responsable de Capacitación". México. Arco. Vol. V. No. 21, pp. 61-67.

Neilson, S. (1986) Beyond Body Language. Nation's Business. June.

Nierenberg, S. L. (1976) El Lenguaje de los Gestos. Barcelona. Hispano-Europea.

Nieto, J. y Feco, M. (1980) Comunicación y Lenguaje. "Algunos aspectos de la Teoría de los Signos y su Relación con la Conducta". Buenos Aires. UBA.

Nowicki, S. y Richman, D. (1983) The Effect of Standard, Motivation, and Strategy Instructions on the Facial Processing Accuracy of Internal and External Subjects. Journal of Research in Personality. Núm. 19, pp. 354-64.

Peng, D.; Yang, H. y Yang, L. (1985) Role of Situational and Facial Cues in Expression Judgement. Information on Psychological Sciences. No. 2, pp. 26-32.

Frieto, M. J. (1977) Intercambio y Cambio de Situación: "Fertonegale y Fractura: Ensayos de Sociología". Colección Comunicación Visual. Barcelona, Gustavo Gili.

O'Neal, E., Brounau, M. y Col. (1980) Effect of Insult Upon Personal Space Preferences. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 5, no. 1, Fall, p. 35.

Riesel, A. (1978) Seguros Intercambios. Barcelona, Vilanova.

Ritterman, M., Janner, A. y Col. Effects of Nonverbal Intensity on Arousal and Behavioral Adjustment. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 3, No. 3, Spring, p. 154.

Seraf Escalib, M. C. (1984) La Emoción Emocional en el Niño. Tesis UNAM, Facultad de Psicología.

Sieiro, E. y Escalib, A. (1985) El Servicio Docente y sus Consecuencias en la Educación. UNAM, UIA, México. Primavera, Dom. 31, pp. 1-7.

Snowden, M. W. (1987) Intercambio Emocional: "El Arte de Comprenderse". México, CRISA.

Proctor, J. (1989) Técnicas, Notas, Técnicas para Maestros Intercambios. México, Centro Nacional de Ayuda Técnica.

Pullias, S. W. (1985) El Profesor Universitario Efectivo. UNAM, UIA, México, Verano, Dom. 29, pp. 1-3.

Ramirez, Ma. G. (1985) Sociología de la Emoción Emocional. Tesis UNAM, Monterrey, N.L.

Ricci Bitti, P. (1980) Comunicación de Verbal y Comunicación. Barcelona, Gustavo Gili, S.A.

Ricci Bitti, P. (1983-84) Comunicación et Gestualité. Boletín de Psicología, Tomo 37, Núm. 3-5, pp. 589-64.

Rico, R. y González, A. (1977) La Comunicación de Emocional en la Empresa como Problema Social. Tesis UNAM, Facultad de Psicología, pp. 17-17.

Robert Franjul, A. (1977) La Comunicación Emocional y los Niños. "Programa de Estimulación Temprana", UNICEF.

Rodríguez, A. y Figueroa, M. (1978) La Comunicación de Emocional de Niños de Grupos de Atención Materna. Tesis UNAM, Facultad de Psicología, pp. 9-22.

Rojas Soriano, R. (1984) Métodos para la Investigación Social. "Una Proposición Dialéctica". México, Folios Ediciones.

Rubin, J. (1986) Hemispheric signs. Psychology Today, December, p. 8.

Rubinstain Henri. (1989) Psicosomática de la Risa. México, Fondo de Cultura Económica.

Saigh, P. (1981) Effects of Nonverbal Examiner Praise on Selected Waic Suotest Performance of Lebanese Undergraduates. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 6, No. 2, Winter, p. 84.

Salazar Machain, L. (1980) La Expresión Corporal como Factor de la Educación Integral. Investigación Documental, UNAM.

Salzer, J. (1984) La Expresión Corporal. "Una enseñanza de la comunicación". Barcelona, Hender, pp. 25-201

Sánchez Arcona, J. (1979) Metodología de la Enseñanza Universitaria: Un Enfoque Interdisciplinario. La Experiencia del Centro de Investigación y Servicios Educativos. Perfiles Educativos, Dic. Núm. Extraordinario, CISE, UNAM, pp. 81-87.

Sánchez Fernández, E. L. y Grados Espinoza, J. A. (1987) Reclutamiento y Selección de Personal. Técnica de Entrevista, UNAM, Facultad de Psicología.

Sánchez, R. (1983) La capacitación en Tiendas de Autoservicio en el Área Metropolitana del D.F. Tesis UNAM, Facultad de Psicología, pp. 3-75.

Santoyo, R. (1985) En Torno al Concepto de Interacción. Perfiles Educativos, CISE, UNAM, En-Jun. Núm. 27-28, pp. 21-71.

Sardoy, S. (1973) Gestos, Barcelona, Seix Barral.

Saussure, F. de (1969) Curso de Lingüística General. México, Nuevaomar.

Schefflen, A. (1972) El Lenguaje del Cuerpo y el Orden Social. México, Diana.

S.E.P. (1979) Expresión y Comunicación. Auxiliar Didáctico para el Segundo Grado. México.

Shechner, R. (1981) El Teatro Ambientalista. Arbol Ed., S.A. UNAM. Coordinación de Difusión.

Schilder, P. (1977) Imagen y Experiencia del Grupo Humano. Buenos Aires. Paidós.

Siliceo, A. (1980) Capacitación y Desarrollo de Personal. Mexico. Limusa.

Smith, D., Willis, F. y Gier, J. (1980) Success and Interpersonal Touch in a Competitive Setting. Journal of Nonverbal Behavior. Vol. 5, No. 1. Fall. p. 26.

Sommer, F. (1974) Espacio y Comportamiento Individual. Madrid. Instituto de Estudios de Administración Local.

Sosa, J. (1968) Antecedentes de Mi Pedagogía de la Expresión. Montevideo, Uruguay. Cooperación Gráfica.

Stanners, R., Byrd, D. y Gabriel, R. (1985) The Time it Takes to Identify Facial Expressions: Effects of Age, Gender of Subject, Sex of Gender, and Type of Expression. Journal of Nonverbal Behavior. Vol. 9, No. 4. Winter. p. 201.

Steele, R. (1959) Guía para el que Recoge Ademanos o Gestos. Folklore Americas. Vol. XIX, No. 1, pp. 1-5.

Stern, J. (1985) En un Abrir y Carrar de Ojos. The Sciences. Nov-Dic.

Stifter, C. y Fox, N. (1987) Preschool Children's Ability to Identify and Label Emotions. Journal of Nonverbal Behavior. Vol. 11, No. 1. Spring. p. 43.

Stokoe, P. (1974) La Expresión Corporal y el Adolescente. Buenos Aires. Barry.

Stokoe, P. (1978) Expresión Corporal: "Guía didáctica para el Docente". Buenos Aires. Ricordi.

Stokoe, P. (1986) Expresión Corporal: "Enfoque Metodológico". "Perspectiva Pedagógica". Barcelona. Martínez Roca.

Stokoe, P. (1987) Expresión Corporal: "Arte, Salud y Educación". Buenos Aires. Humanitas.

Stokoe, P. y Harf, R. (1984) La Expresión Corporal en el Jardín de Infantes. España. Paidós.

Stolke, F. y Schachter, A. (1977) La Expresión Corporal. Buenos Aires. Paídos, pp. 15-111.

Stolke, M. (1982) Teacher Accuracy in Detecting Nonverbal Indicators of Comprehension and Noncomprehension in Anglophone Mexican-Americans Children. Journal Educational Psychology, Dec. Vol. 75, pp. 454-64.

Thayer, S. (1989) Close Encounters. Psychology Today, Mar. pp. 31-6.

Toner, H. y Gates, G. (1985) Emotional Traits and Recognition of Facial Expression of Emotion. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 9, No. 1, Spring, p. 48.

Tyack, J. y Wall, S.M. (1953) Effect of Inconsistency Between Counselor Verbal and Nonverbal Behavior on Perceptions of Counselor Attributes. Journal of Counseling Psychology, Vol. 30, Num. 3, pp. 432-37.

Valencia, A. (1982) Evaluación de la Capacitación. "Revisión Bibliográfica". México. STPS.

Vander, A. (1970) Expresión del Rostro "Cómo Conocer a las Personas". Barcelona. Síntesis.

Villa Taboada, M. (1989) Modelo de Desarrollo de Habilidades de Liderazgo Efectivo. Tesis UNAM. México. Facultad de Psicología.

Willis, F., Jr. y Hamm, H. (1980) The Use of Interpersonal Touch in Securing Compliance. Journal of Nonverbal Behavior, Vol. 5, No. 1, Fall, P. 49.

Wolff, Ch. (1966) Psicología del Gesto. Barcelona. Luis Mirade.

Yul Lee, D. y Hallberg, E.T. (1982) Nonverbal Behaviors of "Good" and "Poor" Counselors. Journal of Counseling Psychology, Vol. 29, Num. 4, pp. 414-17.

Zorrilla, A. (1985) Introducción a la Metodología de la Investigación. "Casos Aplicados a la Administración". México. Oceano, S.A.