

52
2 ejew.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

COMUNICACION NO VERBAL, UN RECURSO EN
EL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE
DEL IDIOMA INGLES A NIVEL INFANTIL

T E S I S I N A
Que para obtener el Grado de
LICENCIADO EN COMUNICACION
p r e s e n t a

Rosalinda Patricia Izquierdo Torres

Asesor de Tesina: Lic. Margarita Yépez



México, D. F.

1994

TESIS 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.

INDICE GENERAL	I
INTRODUCCION.....	IV
CAPITULO I COMUNICACION NO VERBAL	
A) Comunicación no verbal	1
B) Clasificación de comunicación no verbal	3
B.1) Kinesis	3
B.1.1) Expresiones faciales	4
B.1.2) Conducta visual	4
B.1.3) Conducta táctil	6
B.1.4) La Cabeza	8
B.1.5) Las Manos	8
B.2) Características físicas.....	11
B.3) Paralenguaje.....	12
B.4) Proxémica.....	13
B.5) Artefactos.....	15
B.6) Entorno o medio.....	16
C) Elementos de la comunicación no verbal en el proceso enseñanza-aprendizaje.....	17
C.1) La comunicación y la enseñanza.....	17
C.2) Modelos de educación y modelos de comunicación....	18
CAPITULO II ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE DEL IDIOMA INGLES COMO SEGUNDA LENGUA A NIVEL INFANTIL	
A) Adquisición de una lengua materna.....	24
B) Aprendizaje de una segunda lengua.....	29

C) Factores que intervienen en la enseñanza y adquisición de una segunda lengua.....	33
C.1) Edad.....	34
C.2) Aptitudes.....	34
C.3) Motivación.....	34
CAPITULO III FORMAS DE UTILIZACION DE LA COMUNICACION NO VERBAL COMO HERRAMIENTA DIDACTICA EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE.....	35
A) Kinesis.....	36
A.1) Las manos.....	37
A.2) Conducta visual.....	39
A.3) Conducta táctil.....	40
B) Características físicas.....	41
C) Paralenguaje.....	41
D) Proxémica.....	44
E) Artefactos.....	46
F) Entorno o medio.....	47
G) Tiempo.....	47
CAPITULO IV EJERCICIOS Y ACTIVIDADES INFANTILES RELACIONADAS CON LA COMUNICACION NO VERBAL.....	49
CONCLUSIONES.....	56
ANEXO I ENCUESTA.....	59
ANEXO 2 ENTREVISTAS.....	61
BIBLIOGRAFIA.....	69

Esta tesina fue posible gracias a mi DIOS Todopoderoso y la dedico con mucho cariño a :

 Mi esposo Fernando y mis hijos Ademar y Oldair.

 Mi mamá Ofelita por su apoyo en los momentos difíciles.

 Mi papá Ricardo y mi Ma Conchita

 Mis hermanos: Ricardo, Xochitl y Arturo

 Quiero mencionar y dar las gracias a las siguientes personas e instituciones quienes tuvieron participación en la elaboración de la misma:

 Profesor Nicolás Albor

 Profesor Gonzalo García

 Profesora Reyna Zaldivar

 Profesora Patricia Verástegui

 Profesora Leonor Lemus

 Profesora Marcela Delgado

 Mi querida amiga Marina Lameiras

 Pastor Jerry Cross

 Pastor Samuel Trinidad

 Ingeniero Luis Valdéz

 Profesora Susan Zimmerman

 Instituto Mexicano Norteamericano de Relaciones Culturales
 A.C.

INTROUCCION

La acción educadora del profesor en general, debe ser la de comunicación si es que quiere llegar al hombre, no al ser abstracto, sino al ser concreto insertado en una realidad histórica.

Paulo Freire.

La comunicación ha sido y continúa siendo de vital importancia para todo ser humano en cualquier área de la vida en la que nos desarrollamos. Cada uno de nosotros tenemos la necesidad de comunicarnos con otras personas, ya sea para compartir nuestros sentimientos, nuestros conocimientos y en general para compartir nuestras vidas con los demás.

La educación tiene por meta la transmisión de conocimientos de una generación a otra; lograr esto nos lleva a cuestionar constantemente los métodos pedagógicos que aseguren una buena instrucción gracias a una comunicación eficaz.

La comunicación en la enseñanza es un factor de suma importancia para lograr cualquier tipo de objetivo educativo. Se puede considerar que el proceso de enseñanza-aprendizaje es, en muchos de sus aspectos, una forma especial de proceso de comunicación, que se efectúa entre el profesor y el alumno.

El interés por profundizar en el tema de la comunicación no verbal surge como resultado de mi trayectoria en el área de

la educación. Durante el tiempo que he laborado como profesora de Inglés, me he percatado que hay áreas en la comunicación educativa como es la comunicación no verbal, que no han sido suficientemente atendidas y que pueden ser de utilidad para lograr los objetivos educativos deseados; por lo tanto, esta tesina parte del supuesto de que el uso de la comunicación no verbal facilita el proceso de enseñanza-aprendizaje en la adquisición de una segunda lengua en infantes.

En el primer capítulo de esta investigación se presenta una visión muy general de la clasificación de la comunicación no verbal de acuerdo con Mark L. Knapp, con el objetivo de demostrar teóricamente que la comunicación no verbal es una herramienta útil para todo profesional en cualquier área que se desarrolle.

Este objetivo general también se demuestra en la práctica por medio de entrevistas realizadas a diferentes profesionales, quienes opinan acerca de la utilidad y funcionalidad de la comunicación no verbal en sus áreas de trabajo.

De acuerdo con Díaz Bordenavé, se presentan tres modelos educativos con sus correspondientes modelos de comunicación para demostrar la relación íntima entre la educación y la comunicación.

En el segundo capítulo se presenta el proceso de la evolución del lenguaje en los niños de cualquier cultura y se aclara por qué el proceso de adquisición de una segunda lengua debiera ser similar al proceso de adquisición de una lengua materna.

Para conscientizar a los profesores sobre la importancia de la comunicación no verbal dentro del proceso de enseñanza aprendizaje, en el tercer capítulo se retoma la información teórica del primer capítulo y se aplica en situaciones reales,

sencillas y prácticas dentro del salón de clases. Así mismo, la encuesta realizada a niños estudiantes de inglés, ayuda a constatar la importancia de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Finalmente, en el cuarto y último capítulo de esta tesina, se sugieren ideas, actividades y canciones propias para niños relacionadas con la comunicación no verbal, para facilitar la tarea de la enseñanza-aprendizaje del idioma inglés a nivel infantil.

La comunicación no verbal puede considerarse como una disciplina relativamente reciente, por lo cual no se han llevado a cabo suficientes estudios sistemáticos que aclaren muchos aspectos de esta área que aún quedan sin comprenderse; por lo tanto, uno de los principales objetivos de este trabajo es el de hacer evidente la necesidad de una propuesta formal para crear, dentro de la Licenciatura de Ciencias de la Comunicación Colectiva de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la U.N.A.M., un conjunto de asignaturas que aborden su estudio serio, científico y sistemático con el fin de ampliar nuestros conocimientos acerca de la comunicación humana y principalmente de la comunicación no verbal.

CAPITULO I

COMUNICACION NO VERBAL

A) Comunicación no verbal

Desde que existe, el hombre ha utilizado el lenguaje para comunicarse; desde el pictórico hasta el verbal, incluido en esta gama el no verbal. El lenguaje tiene un papel activo en el proceso de comunicación, es un instrumento de éste, por medio de su uso se da y propaga el conocimiento.

Todos estamos familiarizados con el lenguaje verbal; el lenguaje usado en la solución de problemas, el lenguaje para transmitir nuestros pensamientos, el lenguaje que se puede escribir. Este lenguaje verbal básicamente es un intercambio de signos lingüísticos(1).

Dentro de la interacción humana, la comunicación verbal generalmente va acompañada de una serie de movimientos corporales; gestos, cualidades vocales, y miradas que inconscientemente se utilizan para dar fuerza o enfatizar el sentido de las palabras. Este es otro lenguaje del hombre que constituye la comunicación no verbal.

Comúnmente se utiliza el término no verbal para describir los acontecimientos de la comunicación humana que trascienden las palabras dichas o escritas. Lo no verbal hace referencia a un conglomerado de formas comunicativas cuyo único punto en común es no pertenecer a la esfera de lo lingüístico.

La atención de los investigadores que se han dedicado al

(1) Como signo lingüístico se entiende aquel producido por el hombre y cuya naturaleza es oral y escrito.

estudio del comportamiento humano estuvo durante mucho tiempo centrada únicamente en la comunicación verbal, la cual es sólo una de las tantas formas de comunicación y no siempre la más completa.

La comunicación no verbal es la que nos proporciona información más precisa basándose en los movimientos del cuerpo, de la cara, de las manos, en la disposición espacial de los cuerpos de los integrantes, en la entonación e inflexiones de la voz, y en el ritmo del discurso.

Una de las disciplinas en las que se apoya la investigación de la comunicación no verbal es la etología, la cual se encarga de estudiar las costumbres, conductas y comportamientos de los animales.

Poco a poco los métodos y los resultados de la etología han ido aplicándose al estudio de las costumbres y comportamientos humanos, intentando así conocerlos y comprenderlos mejor a partir de las formas de proceder animal.

Considerar al hombre como un ser biológico (ésta es la base específica del método etológico) puede ser un criterio útil para futuros estudios que aborden un análisis funcional plenamente etológico.

Siguiendo en gran parte las investigaciones de los etólogos, algunos estudiosos de la cultura y conducta humana han retomado las caracterizaciones de la conducta animal buscando su semejanza con la humana, para establecer así algunos paralelismos en los tipos o formas de comunicación y conducta no verbal que veremos en seguida.

Clasificación de comunicación no verbal.

De acuerdo con Knapp(2) los escritos teóricos y las investigaciones sobre comunicación no verbal pueden dividirse en las siguientes áreas:

- 1) Movimiento corporal o cinésica (Kinésica)
- 2) Características físicas
- 3) Paralenguaje
- 4) Proxémica
- 5) Artefactos
- 6) Entorno o medio

1) Kinesis.

El movimiento del cuerpo o comportamiento kinésico comprende de modo característico los gestos, los movimientos corporales, los de las extremidades, las manos, la cabeza, los pies y las piernas, las expresiones faciales (sonrisas), la conducta de los ojos (párpados) dirección y duración de la mirada y dilatación de la pupila), y también la postura.

Ekman y Friesen(3) se cuentan entre los principales autores que han conferido un fuerte impulso a la investigación en el terreno de la gestualización; su enfoque ilustra cómo el comportamiento motriz de una persona, posee una expresividad global, aunque puedan ser sometidos a análisis detallado cada uno de los movimientos y los gestos relativos a cada parte del cuerpo.

(2) Knapp, Mark. La comunicación no verbal. Pág. 41

(3) Ekman, P. Movements with precise meaning. Journal of communication, 1976. 26 págs. 14-26.

Entre los diferentes movimientos del cuerpo, a continuación se mencionan algunos que resultan ser particularmente expresivos y de utilidad para nuestro tema a tratar.

1.1) Expresiones faciales

La cara es una de las partes más expresiva del cuerpo. La manera que movemos la frente, cejas, ojos, boca, lengua, labios y barbilla comunica algo de nosotros mismos. La reacción que dichas sugerencias producen en los demás no pueden ser determinadas con precisión pero lo cierto es que sí reaccionarán y lo harán de formas muy distintas. Sin embargo, no todas nuestras sugerencias faciales están sujetas a nuestro control directo y consciente; la edad, sexo y raza también se reflejan en la cara.

Las sugerencias faciales son importantes en cualquier situación de comunicación, pero cuanto más cerca esté el receptor de la fuente, más importantes serán las sugerencias faciales. En una situación íntima, es más probable que el receptor vea más sugerencias faciales en la fuente, que en las situaciones donde la distancia entre ambos es mayor. En la distancia, los gestos ocupan con frecuencia el lugar de las expresiones faciales por lo que a las actitudes y emociones de la comunicación se refiere.

1.2) Conducta visual.

La mirada forma parte de la expresión global de la cara y es enormemente expresiva.

Los movimientos de los ojos desarrollan una función de extraordinaria importancia en diferentes interacciones: 1) para regular la corriente de comunicación, abriendo los canales de

comunicación y prestando colaboración en el proceso de la alternancia en la conversación; 2) para la retroalimentación controlada de las reacciones del interlocutor; 3) para expresar emociones; 4) para comunicar la naturaleza de la relación interpersonal, tal como en las variaciones resultantes del estatus, el gusto o el disgusto.

De acuerdo con Knapp, (4) existe una serie de factores que influyen en la cantidad y duración de la mirada en las relaciones.

La mirada es más intensa cuando:

- se está físicamente lejos del compañero
- se habla de temas triviales impersonales
- no hay nada más que mirar
- se está interesado en las reacciones del interlocutor
- se tiene interés en el compañero, es decir, cuando nos gusta él o ella o le amamos
- se posee un estatus más bajo que el interlocutor
- se trata de dominar al compañero o influir en él
- se pertenece a una cultura que enfatiza el contacto visual en la interacción
- se es extrovertido
- se tienen grandes necesidades de asociación o de inclusión
- se es dependiente del compañero (y éste ha sido indiferente)
- se es más oyente que hablante
- se es mujer

(4) Knapp, Mark. La comunicación no verbal. Pág. 279.

La mirada es menos fija cuando:

- se está físicamente cerca
- se discuten temas difíciles, cuestiones íntimas
- hay otros objetos, personas o elementos pertinentes a los que podemos mirar
- no se tiene interés en las reacciones del compañero
- se habla más que se escucha
- no se tiene interés en el compañero (no nos cae bien)
- se tiene la autopercepción de poseer un estatus más elevado que el interlocutor
- se pertenece a una cultura que impone sanciones al contacto visual durante la interacción
- se es introvertido
- se tienen pocas necesidades de asociación o de inclusión
- se padecen perturbaciones mentales como autismo o esquizofrenia
- se está confundido, avergonzado, apenado, triste, en situación de sumisión o cuando se trata de ocultar algo

El contacto visual es relevante para todo profesional; el predicador Samuel Trinidad opina al respecto:

"En mi función como predicador, el contacto visual ayuda para mantener atentos a los oyentes y con frecuencia el énfasis que deseo dar a ciertos puntos del sermón, son respaldados por el contacto visual predicador-oyentes." (5)

(5) Samuel Trinidad, entrevistado para este trabajo.
Ver anexo 2, entrevista 12.

1.3) Conducta táctil.

Incluimos la conducta táctil dentro de los movimientos del cuerpo, puesto que para algunos autores el estudio de la kinésica incluye el comportamiento táctil; para otros el contacto físico real constituye una clase diferente de fenómenos.

El tacto es probablemente el más primitivo de los sentidos, sin embargo, no ha sido estudiado tan exhaustivamente como otros canales de comunicación. Algunas de las aportaciones acerca del tacto han sido reunidas en dos libros principalmente: una monografía de Frank Lawrence K. y un libro de Ashley Montagu. (6)

La piel, como lo señala Frank, es la envoltura que contiene el organismo humano. Lo que experimenta el hombre a través de la piel es más importante de lo que la mayoría de nosotros piensa. Todo ser humano está en contacto constante con el mundo exterior, a través de la piel y el acto de tocar o de ser tocado por otra persona puede producir un gran impacto en la respuesta a una situación, aún cuando tal toque no fuera intencional.

Los significados que asignamos al contacto táctil varían de acuerdo con la parte del cuerpo tocada, el tiempo que dura este contacto, la fuerza aplicada, el modo de tocar (con el puño cerrado o abierto por ejemplo) y la frecuencia del toque.

En general, en la mayor parte de las culturas el contacto físico es particularmente usado en las efusiones afectuosas dentro de la institución familiar entre marido y mujer, y padres e hijos.

Dentro de la relación maestro-alumno, el contacto físico juega un papel muy importante porque nos ayuda a reforzar nuestros

(6) Laurence K. Tactile Communication in Genetic Psychology Monographs; y Montagu, Ashley. The Human Significance of Skin.

sentimientos afectuosos hacia los alumnos; un apretón de mano, una palmadita en la espalda, puede ser de gran aliciente para validar una buena respuesta o un buen comportamiento.

Nicolás Arbor, coordinador de clases de inglés para niños opina que "cuando la conducta táctil es utilizada de manera apropiada, es muy fructífera. Por ejemplo: un saludo de manos tipo jugadores de basketbol o fútbol, coadyuva al establecimiento de mayor confianza entre el maestro y el alumno.

"El maestro debe percatarse de posibles conductas táctiles "agresivas" por su parte y evitarlas.

"La conducta táctil es un apoyo más para el buen desarrollo de la dinámica de clase." (7)

1.4) La cabeza.

Las señales no verbales emitidas con la cabeza son más veloces y, aunque aparentemente insignificantes, son importantes indicadores respecto al desarrollo de la interacción. Un gesto con la cabeza es percibido por la persona que habla como signo de atención o de asentimiento. Argyle (8) afirma que un gesto de asentimiento es la señal enviada al que habla para comunicarle que prosiga con el mensaje, mientras que una rápida sucesión de gestos de asentimiento sirve para indicar que quien los efectúa desea tomar la palabra. Entre los actos no verbales más comunes y familiares para poner término a una conversación son los movimientos de cabeza y el comportamiento visual.

(7) Nicolás Arbor, entrevistado para este trabajo.
Ver anexo 2, entrevista 11.

(8) Argyle, M.: Psicología del comportamiento interpersonal.
Alianza Ed., S.A., Madrid, 1978.

1.5) Las manos.

El movimiento de las manos es enormemente expresivo. Algunas señales, de acuerdo con Ekman y Friesen (9), son emblemáticas (emblems), o bien señales emitidas intencionalmente con un significado específico. Estos actos no verbales admiten una trasposición oral directa o una definición de diccionario, que consiste por lo general de una o dos palabras o en una frase.



O.K



PAZ Y AMOR

Los emblemas varían en relación con el origen étnico y cultural del individuo.

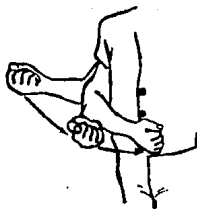
(9) Ekman y Friesen: Hand movements, Journal of Communication, vol. XXII, pp. 353-374.

Emblemas de suicidio

PAPUASIA



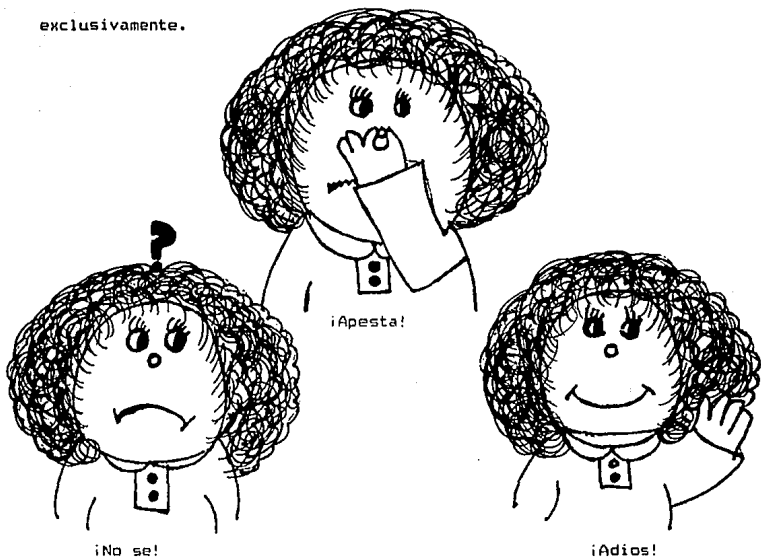
JAPON



E.U.



A menudo los emblemas se producen con las manos pero no exclusivamente.



Nuestra conciencia (del uso de estímulos) es aproximadamente la misma que nuestra conciencia de la selección de una palabra.

De acuerdo con lo anterior, Harry Silberman, director de teatro opina que "la comunicación no verbal en el escenario es determinante y muchas veces hasta más importante que la verbal. Puede hacer que lo verbal tenga o no sentido o que tenga otro. En general, yo creo más en lo que se hace que en lo que se dice."

(10)

2) Características físicas.

Al contrario del comportamiento lírico o movimiento del cuerpo, las características físicas se refieren a esas cosas que se mantienen relativamente sin cambio o movimiento durante el período de interacción. Comprenden el físico o la forma del cuerpo, el atractivo general, los colores del cuerpo y el adorno, la altura, el peso, el cabello, el color o la condición de la piel.

El atractivo físico puede ejercer influencia, puede hacer de alguien una persona persuasiva o capaz de manipular y a menudo es un factor importante en la selección de amigos, compañeros de salida y de matrimonio.

Muchos estudios realizados sobre este tema demuestran cómo inicialmente respondemos mucho más favorablemente a aquellas personas que percibimos como físicamente atractivos, que a quienes consideramos menos atractivos o feos.

(10) Harry Silberman, entrevistado para este trabajo.
Ver anexo 22, entrevista 22.

Wedgery y Webster(11) ofrecen datos que prueban que una persona atractiva, independientemente del sexo, será objeto de una elevada evaluación en lo tocante a la dimensión del carácter en las escalas de credibilidad. Estudios realizados en los que se pedía a diferentes personas actuar como jueces en casos que implicaban acusados atractivos o no atractivos, estos últimos, tuvieron más probabilidades de ser declarados culpables y de recibir condenas más largas.

El papel exacto de la apariencia física en el sistema total de la comunicación no verbal, es aún desconocido; sin embargo, todos estamos conscientes y la investigación sugiere que la apariencia física es parte de los estímulos no verbales que influyen en las respuestas interpersonales.

3) Paralenguaje.

Se refiere a cómo se dice algo y no qué se dice. Las señales verbales ejercen una gran influencia en la determinación de las respuestas en las situaciones de comunicación humana; son portadoras, según la situación y los comunicantes, de un importante volumen de información en ciertos tipos de mensajes o de una información escasa en otros.

La mayoría de nosotros modulamos la voz para enfatizar una palabra particular en un mensaje, o para indicar el final de un enunciado declarativo (bajando la voz) o de una pregunta (elevándola).

(11) Wedgery, R.N. y Webster, B: The Effects of Physical Attractiveness upon Perceived Initial Credibility, Michigan Speech Journal, 1969, págs. 9-15.

En el siguiente ejemplo podemos observar cómo el diferente acento vocal influye en la interpretación de los mensajes:

1.- Ella da este libro a Ricky.

(Ella es la única que da el libro; nadie más.)

2.- Ella da este libro a Ricky.

(Ella da el libro, no lo presta.)

3.- Ella da este libro a Ricky.

(Este libro en particular; ningún otro.)

4.- Ella da este libro a Ricky.

(El objeto es el libro; ningún otro objeto.)

5.- Ella da este libro a Ricky

(El receptor es Ricky; no David.)

La manera en que decimos las cosas es importante en cualquier tipo de relación humana. El predicador Jerry Cross, opina que "Cualquier tipo de mensaje requiere de diferentes tonos de voz que vayan de acuerdo con el impacto emocional que el tema requiera". (12)

4) Proxémica.

Edward Hall (13) fue el primero en comentar el sentido del espacio personal. De su trabajo surgió un nuevo campo de investigación, la "Proxémica", a la cual él mismo definió como "el estudio de cómo el hombre estructura inconscientemente el espacio".

(12) Jerry Cross, entrevistado para este trabajo.
Ver anexo 2, entrevista 13.

(13) Profesor de antropología de la North Western University.
Hall desarrolló el concepto de la proxémica en sus dos libros: The silent language (1959), y The hidden dimension (1966)

En toda relación interpersonal, la recíproca posición asumida por los interlocutores en el espacio representa esta señal.

La proximidad física parece seguir reglas determinadas que varían en relación con la situación, el ambiente, y la cultura. El tipo de relación existente entre los miembros de un grupo puede deducirse, con cierta aproximación, de la recíproca proximidad o distancia física de los integrantes del grupo. Los cambios de distancia también pueden dar información sobre la intención de iniciar o poner punto final a un encuentro.

Cuando se forma un grupo de personas que conversan en una reunión o en un parque, cada individuo define su posición dentro del grupo por el lugar que ocupa. Al elegir la distancia indica cuánto está dispuesto a intimar. Por su ubicación, por ejemplo a la cabeza del grupo, demuestra cuál es el rol que desea desempeñar.

Personas de culturas distintas no sólo hablan lenguas distintas, sino que también habitan diferentes mundos sensorios. Los medios arquitectónicos y urbanos en diferentes países son manifestaciones de este proceso.

Tanto el contacto físico como la distancia física están caracterizadas por evidentes diferencias interculturales: por ejemplo, los árabes y los latinoamericanos son más amantes de la proximidad física que los pueblos nórdicos, tipo Suecia, Escocia o Inglaterra. (Lott, Clark y Altman, 1969). (14)

(14) Lott, Clark y Altman. A Propositional Inventory of Research on Interpersonal Space, Naval Medical Research Institute, Washington, D.C. 1969.

Es frecuente el término "territorialidad" en el estudio de la proxémica para designar la tendencia humana a marcar el territorio personal -o espacio intocable- al modo en que lo hacen los animales salvajes o las aves.

La proxémica es un elemento de la comunicación no verbal útil para todo profesional en cualquier área que se desarrolle.

Jorge Zárate, actor, nos dice con respecto a la proxémica que "La distancia entre los actores y espectadores influye en el desarrollo de una función de teatro; depende de la intención general de la obra; si es una obra intimista, esta distancia es determinante en que la obra transcurra así: íntimamente." (15)

5) Artefactos.

A la mayoría de nosotros nos gusta pensar que no estamos influenciados por lo que las otras personas visten; preferimos pensar que juzgamos a una persona por lo que él o ella es; sin embargo, los objetos tales como el perfume, la ropa, el lápiz labial, los lentes, pestañas postizas, pinturas de ojos, etc., pueden actuar como estímulos no verbales entre las personas interactuantes y son una poderosa preocupación en nuestra sociedad.

A través de este tipo de señalación no verbal se envían mensajes relacionados con la personalidad y al estado de ánimo; por ejemplo, alguien que está muy contento seguramente no se vestirá de negro, o por el contrario, alguien que asiste a un velorio seguramente se vestirá de negro o de colores discretos.

(15) Jorge Zárate, entrevistado para este trabajo.
Ver anexo 2, entrevista 1.

Los objetos que tocamos mientras estamos comunicándonos también se convierten en mensajes no verbales; el repetido empleo de objetos refleja nerviosismo o aburrimiento; algunas veces se convierten en hábitos inconscientes que son automáticos y difíciles de interpretar en una relación interpersonal cotidiana.

Todos los objetos que seleccionamos para vestir y para tocar en las situaciones de comunicación transmiten un mensaje. Al igual que ocurre con las otras sugerencias no verbales, debemos asegurarnos de que nuestro mensaje a través de los objetos sea un fiel reflejo de lo que deseamos comunicar, ya que dicho mensaje puede en parte determinar el contenido del mensaje de la otra persona, llegando, incluso, hasta el extremo de afectar la decisión de la otra persona de continuar escuchando o de responder.

6) Entorno o medio.

Todo análisis riguroso del comportamiento humano debe tener en cuenta la influencia de las características del medio.

Los factores del entorno o medio incluyen aquellos elementos que interfieren en la relación humana pero que no son parte directa de ella. Aquí muy bien podríamos incluir elementos como: los materiales, las formas de los objetos, el decorado, la luz, olores, colores, ruidos, temperatura y disposición de muebles que pueden influir en el resultado de una relación interpersonal. Un entorno que nos hace sentir calor psicológico nos estimula a permanecer en él y sentirnos relajados y cómodos. Esto puede ser resultado del color de las paredes, las cortinas, la alfombra, el revestimiento o textura de los muebles, la suavidad de las sillas, etc.

C) Elementos de la comunicación que intervienen en el proceso enseñanza-aprendizaje.

El recurso de la comunicación no verbal es una herramienta más con que puede contar un profesor quien en su papel de comunicador dentro del aula es quien apoya y ayuda a los alumnos a procesar y a aplicar los conocimientos.

Hablar de un salón de clases es referirnos a un constante intercambio de informaciones a través de expresiones verbales, las cuales son reforzadas y complementadas por la comunicación no verbal. El maestro, como todo profesional, debe poner mucha atención a su comunicación no verbal.

Para Fernando Arau, actor y director de T.V., la comunicación no verbal es de suma importancia para un actor, "A cada sentimiento o situación específica debe corresponder una expresión o postura que equilibre lo que se dice con lo que se hace en el escenario." (16)

1) La comunicación y la enseñanza.

Abraham Moles dice que el proceso pedagógico es un "sistema de comunicación cuya meta de manera general es modificar por repetición los actos de comunicación, el repertorio de signos, rutinas, técnicas y formas de comportamiento, que se encuentran a disposición del receptor (educación pasiva) o del emisor (educación activa). (17)

(16) Fernando Arau, entrevistado para este trabajo.
Ver anexo 2, entrevista 3

(17) Moles Abraham, Zeltman, Caude y otros. La comunicación et les mass média. Les Dictionnaires. Processus Pedagogique. Marabout Université. Gerard & Co. 1973.

Explica que el proceso educativo se puede considerar como la adquisición de cierto caudal de elementos culturales. El sistema de comunicación-difusión está establecido con miras a adaptar al individuo al medio social y material en que vive.

La comunicación didáctica es una forma particular del proceso de comunicación, que se realiza entre el profesor y el alumno. Miguel Fonseca dice que la comunicación didáctica "Es parte medular del proceso de enseñanza-aprendizaje, un fenómeno cultural cuya realización persigue el logro de un objetivo didáctico determinado". (18)

Jaime Goded agrega que "Una comunicación didáctica cualquiera se caracteriza por la necesidad, la conciencia, la voluntad y la intención explícitas de alcanzar determinado objetivo didáctico". (19)

2) Modelos de educación y modelos de comunicación.

Aunque en la realidad existen muchas concepciones pedagógicas, Díaz Bordenave (20) ha señalado que se las puede agrupar en tres modelos fundamentales.

DOS MODELOS EXOGENOS:

- 1.- Educación que pone el énfasis en los contenidos.
- 2.- Educación que pone el énfasis en los efectos.

(18) Fonseca, Miguel. Imagen y enseñanza. Deslinde número 3, Serie Nuevos Métodos de enseñanza. U.N.A.M. Pág. 3.

(19) Goded, Jaime. El mensaje didáctico audiovisual: producción y diseño. Deslinde número 12, Serie Nuevos Métodos de Enseñanza, U.N.A.M. Pág. 4.

(20) Díaz Bordenavé. Las nuevas pedagogías y tecnologías de comunicación. Ponencia presentada a la Reunión de Consulta sobre la Investigación para el desarrollo Rural en Latinoamérica. Cali. 1976.

UN MODELO ENDOGENO:

3.- Educación que pone el énfasis en el proceso.

Los dos primeros modelos los llama exógenos porque están planteados desde afuera del destinatario, como externos a él: el educando es visto como objeto de la educación; en tanto el modelo endógeno parte del destinatario: el educando es el sujeto de la educación.

2.1) Educación que pone el énfasis en los contenidos.

Corresponde a la educación tradicional, basada en la transmisión de conocimientos y valores de una generación a otra, del profesor al alumno.

Paulo Freire, profesor Brasileño especializado en educación, calificó de "Bancaria" a este tipo de educación porque el educador deposita conocimientos en la mente del educando.

La 'educación bancaria' dicta ideas, no hay intercambio de ideas. No debate o discute temas. Trabaja sobre el educando. Le impone una orden que él no comparte, a la cual sólo se acomoda. No le ofrece medios para pensar auténticamente, porque al recibir las fórmulas dadas, simplemente las guarda. No las incorpora, porque la incorporación es el resultado de la búsqueda, de algo que exige de parte de quien lo intenta, un esfuerzo de recreación, de inversión. (21)

Así como existe una educación "bancaria", existe una comunicación "bancaria" y vertical.



(21) Freire, Paulo. Citado en Mario Kaplún. El Comunicador Popular. Pág. 23.



El emisor es el educador que habla frente a un educando que debe escucharlo pasivamente o es el comunicador que "sabe" emitiendo su mensaje (su artículo periodístico, su programa de radio, etc.) desde su propia visión, con sus propios contenidos, a un lector, oyente o espectador que no "sabe" y al que no se le reconoce otro papel que el de receptor de la información. Su modo de comunicación es pues, el monólogo.

2.2) Educación que pone el énfasis en los efectos.

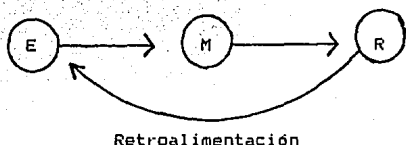
Corresponde a la llamada "ingeniería del comportamiento" y consiste esencialmente en "moldear" la conducta de las personas con objetivos previamente establecidos. Si se ha llamado al primer tipo "educación bancaria", a éste podría calificárselo de "educación manipuladora".

Persuasión es un concepto clave en este modelo. En textos de comunicación escritos por los años 60 es posible encontrar definiciones como la siguiente:

El comunicador es una especie de arquitecto de la conducta humana, un practicante de la ingeniería del comportamiento, cuya función es inducir y persuadir a la población a adoptar determinadas formas de pensar, sentir y actuar, que le permitan

aumentar su producción y su productividad y elevar sus niveles y hábitos de vida. (22)

El esquema de comunicación persuasiva introduce una diferencia importante con respecto al sustentado por la educación tradicional: la retroalimentación. Se trata del modelo de comunicación más difundido.



2.3) Educación que pone énfasis en el proceso.

Destaca la importancia del proceso de transformación de la persona y las comunidades. No se preocupa tanto de los contenidos a ser comunicados ni de los efectos en términos de comportamiento, cuanto de la interacción dialéctica entre las personas y su realidad; del desarrollo de sus capacidades intelectuales y de su conducta social.

Este es el modelo pedagógico que Paulo Freire, su principal inspirador, llama "educación liberadora" o "transformadora". "La educación es praxis, reflexión y acción del hombre sobre el mundo para transformarlo". (23)

Esto significa ver a la educación como un proceso permanente en el que el sujeto va descubriendo, elaborando, reinventando, haciendo suyo el conocimiento. Un proceso de acción-reflexión-

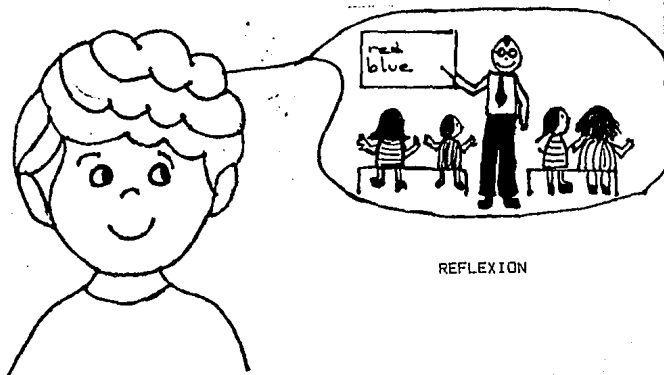
(22) Jorge Ramsay y otros: Extensión Agrícola-Dinámica del desarrollo rural. San José, Costa Rica. 1960

(23) Freire, Paulo. Op. Cit. Pág. 51

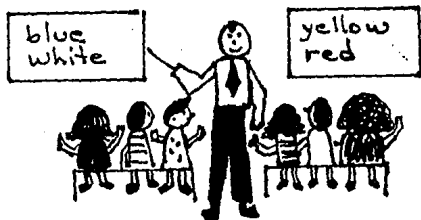
acción que él hace desde su realidad, experiencia y práctica social.



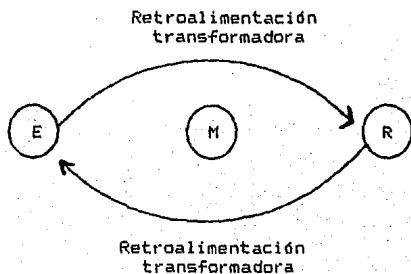
ACCION.



REFLEXION



Si el primer tipo de educación se propone que el alumno APRENDA y el segundo busca que el receptor HAGA, podemos resumir que la finalidad de este tercer modelo es que el sujeto PIENSE y que ese pensar lo lleve a transformar su realidad.



CAPITULO II
ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE DEL INGLES
COMO SEGUNDA LENGUA A NIVEL INFANTIL

A) Adquisición de una lengua materna

La evolución del lenguaje comienza tras una fase de balbuceo espontáneo (común a los niños de todas las culturas y razas, de los seis a los diez-once meses) y una fase de diferenciación de fonemas (24) por imitación (desde los once a los doce meses), por un estadio situado al término del período senso-motor, y que ha sido descrito, a menudo, como el de las "palabras-frases". Desde el fin del segundo año se señalan frases de dos palabras; luego, pequeñas frases completas sin conjugaciones ni declinaciones, y después una adquisición progresiva de estructuras gramaticales (25)..

Breyne Arlene Moskowitz, escritora norteamericana, afirma que diferentes niños aprenden su idioma natal en forma similar. No se sabe cuántos procesos intervienen, pero los pocos que han sido observados y estudiados siguen el mismo procedimiento en cada niño e incluso en diferentes idiomas.

El niño, primero se formula las reglas generales, las aplica para ponerlas a prueba, y posteriormente agrega reglas más específicas donde entran excepciones y formas irregulares más complicadas.

La interacción es de suma importancia en el proceso de aprendizaje de un idioma: esto se demostró en Estados Unidos con

(24) Se entiende por fonema cada uno de los sonidos simples del lenguaje hablado. Diccionario Enciclopédico Espasa-Calpe.
(25) Piaget, Jean. Psicología del niño. Pág. 89.

un niño normal de padres sordo-mudos que no fue capaz de adquirir el idioma. Sus padres lo sentaban frente a la televisión todos los días para que escuchara y aprendiera a hablar puesto que ellos sólo se comunicaban con él a señas. A los tres años el niño era muy hábil con el idioma por medio de señas; sin embargo, no entendía ni hablaba el inglés.

Por lo tanto, los prerequisites para que un niño aprenda a hablar serán que escuche el idioma y posteriormente lo ponga en uso al comunicarse con los demás.

El tiempo y la velocidad con que un niño atravieza este proceso es sorprendente, y varía de niño a niño. Se ha comprobado que la mayoría de los niños al cumplir cinco años, han completado la mayor parte del proceso de adquisición del lenguaje. Para entonces, el niño ya descubrió y generalizó las reglas para combinar sonidos y formar palabras, conoce el significado de cierto número de ellas y también las reglas para combinarlas y así expresar sus ideas.

Maya Pines, psicóloga y escritora norteamericana, opina que desde el momento en que una madre sostiene en sus brazos a su bebé, hasta el día en que emite su primera palabra, se lleva a cabo una forma muy especial de comunicación entre ambos.

Esta comunicación entre la persona al cuidado del bebé, ya sea la madre, el padre o cualquier otra persona, es la que poco a poco y mágicamente ayudará al bebé a adquirir el lenguaje.

En los últimos años, lingüistas y psicólogos han grabado y estudiado este proceso espontáneo e inconsciente de la comunicación por parte de los padres (especialmente el de las madres) y han encontrado que se establecen diferentes etapas.

El proceso comienza cuando la madre responde al llanto del bebé para alimentarlo o cambiarlo. Esta respuesta constante motiva al bebé a querer comunicarse más. Empieza a gorjear, gruñir, sonreír e inclusive tratar de alcanzar algún objeto para llamar la atención. Las diferentes formas de llanto también le comunican a la madre si tiene hambre o está mojado, pero en ambos casos los bebés dejan por momentos de llorar en señal de espera de una respuesta, como si esperaran su turno en una conversación.

Otra inicial e importante etapa es la que se lleva a cabo a través de la mirada. La madre establece juegos visuales al mirar fijamente a los ojos del bebé y luego retirar la vista. Los bebés a los tres o cuatro meses reconocen el juego y lo empiezan a practicar; estos juegos aparentemente simples inventados por la mamá para jugar y entretener al bebé, junto con expresiones faciales, gestos, sonidos o canciones, son todo lo que le permite al bebé prepararse para posteriormente apoyar su comunicación no verbal con intercambios verbales.

A pesar de que esta comunicación inicial es espontánea e inconsciente por la mayor parte de las madres, si se concientiza se logrará entender más fácil y efectivamente los esfuerzos por parte del bebé para establecer comunicación.

Es importante mencionar que la interacción entre la madre y el bebé es lo que marca realmente la diferencia en la adquisición del lenguaje y no la cantidad de lenguaje en el medio del bebé.

Este lenguaje especial usado por las mamás tiene ciertas características: tiene un tono más alto, una entonación peculiar, palabras sencillas que se refieren a objetos específicos, oraciones cortas, gramática simplificada, cantidad de diminutivos y palabras repetitivas como hablan los bebés, tales como: te-te en

lugar de leche o gua-guá en lugar de perro.

Psicólogos y otros investigadores han concluido que este tipo de comunicación por parte de las madres es correcta puesto que funciona. Años atrás se pensaba que el hecho de hablar así a los niños los obstaculizaba a pasar a la etapa como hablan los adultos, sin embargo, se ha comprobado la importancia de esta etapa de comunicación espontánea, puesto que marca la pauta para la adquisición del lenguaje verbal.

Si todo va bien en la interacción entre madre y niño, éste probablemente entenderá pocas palabras a los nueve o diez meses de edad y tendrá un repertorio de algunas doce palabras al cumplir el primer año. Entre los doce y los dieciocho meses -momentos de gran emoción para los padres- el niño pronunciará sus primeras palabras, aunque habrá algunos que empiecen a hablar mucho más tarde.

Las primeras palabras serán por lo general representativas de las dos personas más importantes en su vida, "ma-má y pa-pá". Esta etapa de oraciones de una sola palabra, durará unos cuantos meses, sin embargo, su capacidad de entendimiento será mucho mayor.

De repente a los dieciocho meses aproximadamente, el niño pronunciará su primera oración de dos palabras. En esta primera semana formará de cinco a diez diferentes combinaciones como: "mia gua-guá" (mira al perro) o "mia ne-ne" (mira al niño).

Es sorprendente cómo a partir de esta etapa los niños adquieren su vocabulario. A la edad de seis años la mayoría de los niños entenderán y manejarán aproximadamente ocho mil palabras. Si consideramos que el niño emitió sus primeras palabras a los dieciocho meses, resulta que adquiere cinco palabras al día o una

por cada dos horas que está despierto.

La profesora Miriam Rosas, directora del Centro Cultural Benjamín Franklin, dice que el hecho de que los niños cometan un error gramatical como: "no cabo", es simplemente porque son inteligentes, más no por tontos. Esto demuestra cómo los niños primero generalizan las reglas gramaticales. En esta etapa resulta casi contra-productiva corregir al niño porque no entiende el por qué de la corrección, ya que él ha hecho una deducción lógica; Si se dice "yo hago" por qué no "yo cabo". Esto debiera ser motivo de felicitación hacia el niño porque dedujo inteligentemente una regla gramatical y posteriormente la puso a prueba; la corrección de estos primeros errores la hará el mismo niño poco a poco y entre más alertas estén los padres de su progreso e interactúen con él, más rápida y efectiva será la adquisición de su lenguaje.

La comunicación a través de preguntas por parte de los padres y respuestas sencillas tales como decir simplemente "Sí, No" o un simple movimiento de cabeza por parte del niño, es también una parte importante de esta primera etapa del proceso inicial de la adquisición del lenguaje.

Tarde o temprano la mayoría de los niños empiezan a unir palabras y formar oraciones. Este fenómeno es algo realmente mágico y los lingüistas opinan que los niños son capaces de hacerlo, gracias a la forma tan especial por parte de los padres de hacer uso del idioma verbal y no verbal para entablar comunicación.

B) Aprendizaje de una segunda lengua.

Para comprender el proceso enseñanza-aprendizaje, considero

necesario primero hacer la distinción entre lo que Krashen(26) llama aprendizaje explícito y aprendizaje implícito: Aprendizaje explícito es la adquisición consciente de un conocimiento y aprendizaje implícito es la adquisición inconsciente de un conocimiento.

Una de las etapas también importantes en el desarrollo del niño, es cuando lo inscribimos por primera vez en una escuela bilingüe porque queremos que aprenda otro idioma; sin embargo, aquí es pertinente plantearnos las siguientes preguntas:

¿Por qué es tan distinta y tan complicada la forma en que los niños aprenden una segunda lengua comparada a la forma en que se les enseña su idioma natal?

Algunos lingüistas han tratado de contestar esta pregunta y las investigaciones demuestran que el mejor método para aprender una segunda lengua es probablemente el que avanza gradualmente de un ambiente rico en oportunidades de adquirir un idioma (usando imperativos, y el uso de respuestas corporales como retroalimentación por parte de los niños).

En segundo lugar nos podemos hacer las siguientes dos preguntas: ¿Qué sucede aquí con las madres, tías, o hermanas, ahora convertidas en maestras de inglés que tan inteligentemente le enseñaron a sus propios hijos, sobrinos, o hermanos a aprender su idioma materno? ¿Por qué es que constantemente le están corrigiendo al niño sus errores al expresarse en inglés, e inclusive le dejan de tarea escribir las palabras mal aplicadas un sin número de veces?

(26) Krashen, Stephen. Citado en "Methods that work" por James Asher. Newbury House Publishers, 1983. Cap. 26

Si el proceso de enseñanza-aprendizaje de una segunda lengua empieza por medio de "aprendizaje explícito" o sea: sin dejar pasar errores y por medio de aprendizaje de reglas gramaticales, el riesgo que se corre es que la mayoría de los estudiantes, sean niños o adultos, se aburran y deserten antes de llegar al nivel intermedio.

Una alternativa a este proceso, para motivar a niños y adultos a continuar en el programa de estudios es que el entrenamiento inicial sea a través del "aprendizaje implícito". Este es el tipo de "adquisición inconsciente del idioma" a diferencia de "aprendizaje consciente". Por ejemplo: cuando los niños son pequeños, los padres o personas que están a su cuidado no se preocupan porque se expresen correctamente, sino por el hecho de que se están comunicando. No hay una constante corrección de errores y mucho menos una enseñanza de reglas gramaticales.

Igualmente deberíamos aplicar nuestra psicología infantil y ayudar a los niños a aprender su segunda lengua de la misma manera en que aprendieron su lengua materna.

Recordemos que conforme escucha los nuevos sonidos una y otra vez, inconscientemente se formulará teorías generales relacionadas a los sonidos y a su significado. Agrupará los sonidos y los pondrá a prueba emitiendo así sus primeras palabras.

Una de las desventajas entre aprender una lengua materna y una segunda lengua es que el niño, aprendiendo su propio idioma, lo escucha casi todo el día durante un período de cinco a seis años, mientras que el tiempo que invierte escuchando la segunda lengua es relativamente poco.

Como profesores de inglés, debemos tomar este factor muy en cuenta y conscientizar el hecho de que entre más y diferentes

formas de asociación tiene el aprendiz con cualquier material, más factible será que lo aprenda.

En el artículo: "Motivating children and adults to acquire a second language". ("Motivando a niños y adultos a aprender una segunda lengua"), escrito por James Asher (27) se ejemplifica la diferencia entre aprender un idioma de una manera explícita o de una forma implícita.

A continuación se presenta una parodia de dicho artículo escrita por Susan Zimmerman (28).

Imagina que eres un bebé y estás en tu cuna aprendiendo a hablar: tú dices: "Maaaaaa" y tu mamá dice: "No, no se dice "Maaaa", se dice "Mamá". Repite, "Mamá"

Por supuesto, piensas que está loca. Aparte no sabes ni lo que significa la palabra "repite".

Pero ella insiste, anda, di "Mamá".

Te le quedas mirando, y vuelves a meterte el dedo a la boca.

¿Quién es el que está chiflado tú o mamá?

Finalmente, tu mamá enojada te mira y dice: "lo siento, no has aprendido a decir MAMA correctamente.

Tienes 5 de calificación". Se sale del cuarto y suspiras tranquilo porque por lo menos no te dejó de tarea hacer 3 planas de la palabra MAMA.

(27) Asher, James. Op. Cit. Cap. 26

(28) Zimmerman, Susan. Asistente del director académico del Instituto Mexicano Norteamericano de Relaciones Culturales.

Esto parece tonto, ¿verdad? Pues lo es, puesto que todos sabemos que los niños aprenden su idioma poco a poco y además con frecuencia cometen errores gramaticales y de pronunciación que nos causan risa tales como:

"¿Dónde está el pedo?", o "No cabo".

Sin embargo, no los ponemos a hacer una plana completa de la forma gramatical correcta. Esto nos da un panorama de cómo los niños aprenden su idioma natal y cómo se enseña el inglés en algunas escuelas en México.

Otro aspecto interesante en la forma en que la gente le habla a los niños es el hecho de darles instrucciones, a las cuales los niños responden con movimientos del cuerpo, cara o manos.

"Hazme ojitos!"

"Give me a kiss!"

Es realmente sorprendente también observar cómo bebés muy pequeños responden con risas o parpadeos a ruidos que alguien les hace. Esta es una señal de cómo están aprendiendo su idioma de una manera implícita.

A continuación se mencionan algunos "tips" que da la profesora Zimmerman para aquellos profesores que estén dispuestos a ayudar a sus alumnos de una forma positiva y natural a aprender a hablar inglés.

- 1.- Evitar la gramática. Así como no se les enseña gramática en su propio idioma, tampoco es aconsejable hacerlo en el segundo idioma.

- " 2.- No corregir a los niños. Así como cometen errores en español, también lo harán en inglés.
- " 3.- No dejar planas de palabras de tarea. Mejor es idear de qué otra manera más divertida se puede aprender el niño la o las palabras.
- " 4.- Realizar actividades divertidas similares a las que hacen los niños en sus casas como: hacer dibujos, trabajos manuales, jugar, cantar, etc.
- " 5.- No olvidar felicitar o premiar a los niños oportunamente. Si a un niño se le validan sus avances, se sentirá bien y esto será una motivación para seguir adelante en el estudio.
- " 6.- Hablar con el niño como lo hacemos con nuestros propios hijos: "You look tired, Carlitos. Are you sick?" "Ooh Paty, what happened to your finger? Does it hurt? Smile, Carmen, You look so sad!". (29)

C) Factores que intervienen en la enseñanza y la adquisición de una segunda lengua.

En el proceso enseñanza-aprendizaje es importante conocer lo más que podamos acerca de nuestros alumnos, puesto que nuestras técnicas, actividades, o enfoques deberán variar de acuerdo con las características de los niños.

(29) Zimmerman, Susan. "The Magic of Language and Children". Artículo mimeografiado en la biblioteca del Instituto Mexicano Norteamericano de Relaciones Culturales.

A continuación se mencionan algunos factores a los cuales no podemos hacer caso omiso en este proceso.

1) Edad.

De acuerdo con la edad de los niños, será la selección de actividades, juegos, canciones, etc. Por ejemplo: La canción tradicional "Old MacDonald has a farm" la disfrutarán niños pequeños de cinco a ocho años. Tal vez canciones más modernas pero sencillas sean adecuadas y de mayor agrado para niños mayores de ocho años.

2) Motivación.

Aquí es adecuado preguntarnos cuál es la razón que está motivando a los niños a estudiar. ¿Es por su propio gusto? ¿Sus papás los están motivando y apoyando?.

3) Experiencia anterior con el idioma.

¿El niño ha estudiado inglés anteriormente? ¿Su escuela era particular o de gobierno? Esto es importante conocerlo para determinar su nivel de conocimiento y ubicar a los que saben menos con los que saben más.

Debemos tener presente que de este primer contacto de los niños con el idioma dependerá su gusto y motivación por seguir adelante.

CAPITULO III

FORMAS DE UTILIZACION DE LA COMUNICACION NO VERBAL COMO HERRAMIENTA DIDACTICA EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

Desde el primer momento que entramos a un salón de clases, y mucho antes de haber pronunciado una sola palabra, ya estamos comunicándonos.

La manera en que estamos vestidos, nuestra postura, el lugar donde nos sentamos, el contacto visual, los objetos que manejamos, todo esto dice más de los profesores y alumnos, ambos como emisores y transmisores de lo que se podría decir con la ayuda de las palabras. Al mismo tiempo que enviamos mensajes no verbales también los estamos recibiendo; como profesores, cuanto mayor conocimiento y experiencia tengamos de la comunicación no verbal, mejor podremos determinar las actitudes, avances o sentimientos de nuestros alumnos a través de indicaciones específicas por ejemplo: si un niño tiene la boca torcida hacia abajo, puede ser esto una indicación de que el niño está triste; sin embargo, esto no quiere decir que siempre que alguien tenga la boca inclinada hacia abajo estará triste; otras características también afectarán nuestro juicio: la mirada perdida en el suelo, carencia de gestos, postura descuidada, y una falta de energía en la voz.

Algunas sugerencias o indicaciones no verbales pueden pasar inadvertidas; otras por el contrario, serán extremadamente importantes y tendrán sentido al ser interpretadas por el receptor.

Las sugerencias o mensajes dentro del aula se pueden dividir en tres partes: estímulos verbales, estímulos físicos (espacio, tiempo, posturas y movimientos del cuerpo, y objetos), y estímulos vocales (velocidad, inflexión, potencia o intensidad y tono).

Nos concentraremos en los estímulos físicos y vocales que se presentan en la interacción profesor-alumno ya que son tan o más importantes que los verbales y frecuentemente son descuidados e inclusive olvidados.

A) Kinesis.

La mayoría de las comunicaciones no verbales están relacionadas, de alguna manera, con los movimientos del cuerpo. Jurgén Ruesch y Waldon Keys, pioneros de la investigación de las comunicaciones no verbales, denominan como "Lenguaje de acción" a todos los movimientos del cuerpo que sirven para comunicarnos pero que no son medios de comunicación propiamente dichos; caminar, correr o sentarse, por ejemplo.

La postura es muy importante en un salón de clases debido a que puede revelar la actitud del profesor en relación con el mensaje y con los alumnos. El profesor que está interesado en realmente transmitir sus conocimientos, quizá se incline ligeramente hacia los alumnos. Una postura rígida o descuidada puede reflejar desinterés e incluso desagrado.

La Kinesis es un factor que con frecuencia descuidamos y que, sin embargo, es de gran importancia para los alumnos puesto que los gestos y los movimientos del cuerpo, aparte de amenizar la clase, les facilita el aprendizaje. Esto se confirmó a través de una encuesta realizada entre 60 de los 100 alumnos de inglés a nivel infantil (de 6 a 14 años) del Instituto Mexicano

Norteamericano de Relaciones Culturales A.C. (Ver anexo I)

Al igual que la postura del profesor puede reflejar su actitud con relación al tema y los alumnos, la postura de los niños, según Mehrabian(30) puede revelar si están aburridos, desinteresados, o bien si les agrada la clase.

Un niño sentado descuidadamente o deteniéndose la cabeza con la mano, probablemente nos esté indicando que no le interesa el tema o que tal vez no ha entendido algo y se está aburriendo.

Estos datos de comunicación no verbal nos pueden servir para detectar inmediatamente algún problema o mal entendido por parte de los niños y hacer algo al respecto.

La postura es una de las sugerencias más importantes, que tanto profesor como alumno tienen oportunidad de "interpretar", y ambos deben saber que la postura que adopten puede influir en el ambiente de la clase así como determinar los resultados.

Los movimientos del cuerpo por parte del profesor son tan importantes como las posturas. Un profesor interesado realmente en transmitir su mensaje no permanecerá dando toda su clase sentado o parado detrás de su escritorio. La expresión de ideas, la transición de una actividad a otra, o simples indicaciones pueden acompañarse de movimientos de cuerpo y sobre todo de manos.

1) Las manos.

Si tenemos en mente que la comunicación no verbal sirve para repetir, contradecir, sustituir, complementar, acentuar o regular la comunicación verbal, desde el primer día de clases nos podemos

(30) Mehrabian, Albert. Silent messages. Págs. 42-46

valer de ciertos ademanes o movimientos de las manos, para evitar recurrir a la traducción y así hacer que los niños comprendan acciones que constantemente van a estar llevando a cabo.

Supongamos que estamos enseñando a los niños diferentes verbos en inglés como: "stand up, sit down, listen, repeat, open your book, close your book", etc.; todas estas acciones las podemos ejemplificar y complementar con movimientos del cuerpo y de las manos.

Los siguientes dibujos son representativos de dos de estas acciones y también pueden ser utilizados como apoyo didáctico.



Open your book



Close your book

Elvia Zúñiga, pedagoga, opina que en el proceso de enseñanza-aprendizaje la comunicación no verbal "es fundamental, ya que en el trabajo escolar los maestros utilizamos este recurso para facilitar, apoyar o reafirmar el aprendizaje". (31)

2) Conducta visual.

La mayoría de los encuentros entre profesor y alumnos comienzan con un contacto visual. El contacto visual puede funcionar para detectar atención, mostrar intención de un sentimiento, y para proporcionar retroalimentación.

Para el profesor, el contacto de ojos ayuda a detectar atención o no por parte de los alumnos; también el hecho de que un alumno aparte la mirada del profesor mirando al suelo o al libro, podría ser una indicación para mostrar que no desea contestar.

Un alumno que está interesado en la clase, escuchará con atención y mostrará dicha atención por medio de un constante contacto de ojos.

A medida que se desarrolla la relación entre profesor y alumnos, se establece mayor familiaridad y los contactos de ojos son más intensos y de mayor significado; probablemente el profesor demuestre su enojo hacia un alumno al mirarlo directa e intensamente a los ojos. Por el contrario, la presencia de un contacto de ojos con la mirada suavizada puede indicar un sentimiento de agrado o felicidad.

Además de ser un indicador de la atención prestada y de los sentimientos, el contacto de ojos proporciona retroalimentación;

(31) Elvia Zúñiga, entrevistada para este trabajo.
Ver anexo 2, entrevista 8.

cuando un profesor mira a los ojos de sus alumnos, puede ver sus expresiones faciales y también estimar sus reacciones de interés, entusiasmo, comprensión o confusión.

La profesora Reyna Zaldivar opina que "El contacto visual entre profesor y alumnos es el diálogo sin palabras, silencioso, pero que a la vez transmite el mensaje de estímulo, cooperación y recompensa que el alumno espera recibir para sentirse realmente involucrado en el proceso de enseñanza-aprendizaje. (32)

3) Conducta táctil.

En el salón de clases la motivación através de la comunicación no verbal es un factor importante que manejamos poco e incluso llegamos a olvidar.

En inglés existen un sin número de palabras o frases cortas como: O.K., Great!, Beautiful!, Keep it up!, Much better! etc., con las cuales podemos validar el progreso de los niños; de igual manera, podemos hacer uso de la conducta táctil para reforzar o sustituir estas pequeñas pero importantes palabras; un simple apretón de manos o unas palmaditas en la espalda le indicarán al niño que estamos contentos con su avance y que su esfuerzo y empeño han valido la pena. Patricia Verástegui, quien tiene experiencia trabajando con niños, nos dice:

"la expresión del maestro, su postura, sus gestos y movimientos nos expresan claramente cómo se siente; una postura relajante es indicio que se siente a gusto y tranquilo, una postura tensa nos indica que no está a gusto o posiblemente nervioso. El maestro debe usar al máximo su cuerpo y expresiones para crear un ambiente relajante. Una sonrisa, una palmada en la espalda, etc." (33)

(32) Reyna Zaldivar, entrevistada para este trabajo.

Ver anexo 2, entrevista 9.

(33) Patricia Verástegui, entrevistada para este trabajo.

Ver anexo 2, entrevista 5.

B) Características físicas.

A pesar de que con frecuencia escuchamos y decimos que lo único que cuenta es la belleza interior, las investigaciones demuestran, como se mencionó anteriormente, que la belleza exterior, o atractivo físico, desempeñan un papel importante e influyente en la determinación de las respuestas en una amplia gama de encuentros personales.

Mills y Aronson hallaron que una mujer atractiva puede modificar las actitudes de los estudiantes varones en mayor medida que una no atractiva. (34)

Desafortunadamente no todos los niños son hermosos: Existen indicaciones de que los maestros no sólo hacen juicios positivos sobre el atractivo de los pequeños, sino que tratan a los no atractivos con comunicaciones más escasas o menos positivas.

C) Paralenguaje.

Debido a que la voz es una importante sugerencia no verbal, como comunicólogos y profesores, debemos ser más conscientes de su utilización efectiva.

Existe una clara distinción entre la manera en que empleamos las palabras (comunicación verbal) y como empleamos la prosodia. La comunicación vocal no verbal, o paralenguaje, incluye características como velocidad, inflexión, potencia y tono de voz. Estos factores existen al mismo tiempo que las palabras y sirven para modificarlas de distintas maneras. En cualquier situación, la comunicación vocal no verbal tiene un tremendo potencial para

.1s1

(34) Mills y Aronson. Opinion Change as a Function of the Communicator's Attractiveness and desire to influence, Journal of Personality and Social Psychology. 1965, págs. 73-77

influir en el significado del mensaje verbal del emisor, tal como es interpretado por el receptor.

Albert Mehrabian(35) estima que el treinta y ocho por ciento del significado social del proceso de comunicación es estimulado por las sugerencias vocales; no las palabras dichas, sino, la manera como fueron dichas.

Así como en español el empleo no verbal de la inflexión de la voz puede producir un significado distinto, también en inglés un mismo enunciado puede tener diferentes significados de acuerdo con la inflexión.

En español lo podemos ejemplificar con el conocido chiste de un marido que al año de casado le pregunta a su esposa.

¿Cómo amaneciste vieja?

(a los diez años de casados le dice:)

¡Cómo amaneciste VIEja!

(a los veinticinco años de casados le dice:)

¿COMO?, ¿amaneciste vieja?

(Las letras mayúsculas indican una mayor intensidad de voz en dicha sílaba y la puntuación la intención).

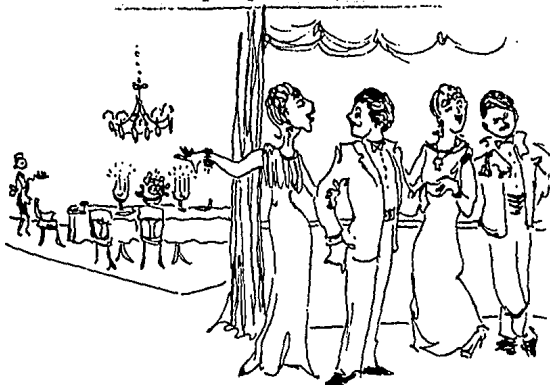
En inglés se puede demostrar el mismo caso con la siguiente oración:

(35) Mehrabian, Albert. Silent Messages. Pág. 68.

We're GOing to eat John.



We're going to eat, John.



Un profesor retendrá mucho mejor la atención de los alumnos si cambia la velocidad de su comunicación. Un tema con una gran intensidad emocional puede exigir de una mayor velocidad, mientras que al exponer un tema muy importante, el cual el alumno debe de entender y retener, puede requerir de una velocidad más lenta y determinada. Lo importante es la variedad.

La potencia está representada por la fuerza con que se emplea la voz.

El profesor debe tomar en cuenta la distancia entre él y los alumnos, las condiciones acústicas del salón y la importancia de ciertos puntos de la clase para variar la intensidad de su voz. Cada comunicación en particular demanda un tono de voz distinto. En español y en inglés cambiará nuestro tono al decir un enunciado afirmativo o una orden o enunciado imperativo, por ejemplo:

Quiero que estudies. (enunciado afirmativo)

¡Estudia! (enunciado imperativo)

I want you to study (enunciado afirmativo)

Study! (enunciado imperativo)

D) Proxémica.

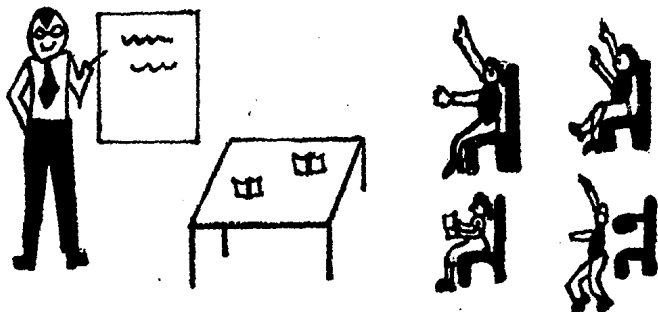
Como profesores, desde el primer día de clases, podemos interpretar el lugar donde se sientan los niños como una indicación de sus sentimientos en relación al curso. Si el niño se sienta en las últimas filas, puede ser interpretado como un signo de frialdad o desinterés; su elección de un asiento de las primeras filas quizá pueda ser interpretado como un signo de entusiasmo o como un deseo de intimidar. Un estudiante que no quiera llamar la atención escogerá probablemente un lugar en medio o cerca de las últimas filas, ya que éstas son las posiciones más cómodas y las menos llamativas.

La distancia personal o espacio corporal que usamos cuando nos comunicamos con los alumnos, también influye en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Los resultados de la encuesta realizada a alumnos (anexo I), demuestra que la mayoría de ellos, (41 de 60),

están a favor de una clase donde la distancia entre profesor y alumnos es reducida; una menor distancia refleja entusiasmo e informalidad.

Los maestros y los oradores son ejemplos de los que con mayor frecuencia mantienen las distancias más formales (más de tres metros). A medida que se incrementa la distancia, aumenta la formalidad de la situación.

Para demostrar cómo el espacio afecta a la formalidad o a la informalidad en el salón de clases, podemos ejemplificar con los siguientes arreglos espaciales.

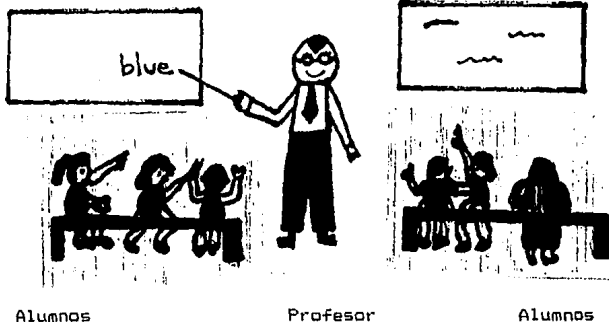


Profesor

Escritorio

Alumnos

En este arreglo espacial, al estar situado el profesor detrás de la mesa, retiene algo de formalidad y frialdad.



La informalidad de este arreglo incrementará la confianza y voluntad del alumno a responder.

Debido al número de alumnos o a las características del inmueble, en muchas escuelas difícilmente podremos hacer un arreglo en favor de la proxémica, sin embargo, nosotros sí podemos trasladarnos y acortar la distancia en relación con los niños para así lograr más entusiasmo y confianza.

De acuerdo con lo anterior, la psicóloga, Marina Lameiras afirma que "Mientras exista menos distancia entre el emisor y el receptor, es mayor la atención del receptor (alumno)."(36)

E) Artefactos.

Los objetos que tocamos mientras estamos comunicándonos en el salón de clases también se convierten en mensajes no verbales. Algunas veces los maestros hacen unas desafortunadas elecciones en

(36) Marina Lameiras, entrevistada para este trabajo. Ver anexo 2, entrevista 4.

esta área: acostumbran jugar con el gis, borrador, pluma, lápiz, etc. mientras hablan. Esta acción repetida puede reflejar nerviosismo o aburrimiento. En ocasiones, se convierten en hábitos inconscientes que son automáticos y difíciles de interpretar; sin embargo el estar conscientes de su utilización oportuna nos ayuda a apoyar y reforzar nuestro mensaje.

F) Entorno o medio.

Todos los objetos que se encuentran en un salón de clases, se combinan para generar cierta información que nos puede conllevar a un proceso de comunicación.

La manera como están dispuestas las sillas de los alumnos y el escritorio del maestro, el decorado del salón, la luz, etc. pueden revelar una atmósfera acogedora o no. Todos estos objetos, tanto si es posible controlarlos como si no, transmiten un mensaje a todos aquellos que los ven; unos parecen invitar a sentirnos cómodos y hablar de manera informal, mientras que otros nos limitan a sentarnos y no tocar nada.

G) Tiempo.

Sin lugar a dudas, el tiempo es otro factor importante que dice mucho de nosotros como maestros y también como alumnos. Las personas que llegan tarde probablemente lo hagan inconscientemente para llamar la atención de los demás, para demostrar que controlan totalmente la situación, para probar la reacción de los demás, o como una prueba de apatía y desinterés por los demás y por la ocasión.

La puntualidad tiene mayor importancia para unas personas que para otras, sin embargo, si le fomentamos a los niños el llegar a

tiempo a sus clases, este factor no será un obstáculo para su aprovechamiento.

De acuerdo con lo anterior, la profesora Leonor Lemus opina que "La impuntualidad por parte de cualquier persona demuestra falta de interés y respeto hacia los demás". (37)

(37) Leonor Lemus, entrevistada para este trabajo.
Ver anexo 2, entrevista 10.

CAPITULO IV

EJERCICIOS Y ACTIVIDADES INFANTILES RELACIONADAS CON LA COMUNICACION NO VERBAL

Al no practicar cierto tipo de ejercicios en el salón de clases, de alguna manera les estamos comunicando a los alumnos que no son importantes; por lo tanto es tarea del profesor propiciar situaciones, ejercicios o actividades comunicativas con las cuales los alumnos tengan la oportunidad de poner en práctica la comunicación no verbal en una amplia gama.

Después de aclarar que no todos los mensajes que enviamos son verbales, se pueden practicar los siguientes tres ejercicios al iniciar o al término de la clase, para atraer la atención de los alumnos a la importancia de la comunicación no verbal como parte del proceso de enseñanza-aprendizaje, además de hacer que los niños tomen conciencia de que sin hacer uso de la palabra en sí, podemos expresar diferentes acciones y actitudes con ayuda de gestos y movimientos del cuerpo.

EJERCICIO 1

1.- Motivar a los niños a tomar las siguientes posturas y que indiquen qué significa para ellos cada una, qué les informa.

- a) Sentarse en la orilla de la silla, espalda derecha, cabeza en alto.
- b) Sentarse desplomadamente en la silla, cabeza hacia arriba, piernas cruzadas, brazos cruzados.
- c) Sentarse desplomadamente en la silla, cabeza hacia abajo,

mano en la barbilla.

d) Pararse con la cabeza hacia abajo, hombros caídos, brazos atrás de la espalda.

e) Pararse con la cabeza erecta, hombros hacia atrás, pies ligeramente separados, brazos cruzados.

EJERCICIO 2

Escoger a diferentes niños para demostrar las siguientes acciones:

- caminar enojado
- caminar cansado
- caminar contento
- caminar con miedo
- caminar triste
- etc.

EJERCICIO 3

Pedirle a todo el grupo que demuestren por medio de su postura y de su expresión facial (no con palabras ni con sonidos) cómo se sienten cuando:

- están esperando en el consultorio del dentista
- están en un juego de fútbol
- su equipo está perdiendo
- su equipo está ganando
- están viendo un programa de T.V. emocionante
- están viendo un programa de T.V. de miedo
- etc.

Pedirles demostrar cómo se sienten cuando se les dice:

- tienen 10 minutos más de recreo
- mañana tienen examen
- estoy contenta de ser su maestra
- trabajaron muy bien ahora

Indicarles que expresen los siguientes mensajes con su postura y expresión facial.

- ¡No sé!
- ¡No me importa!
- ¡Me da gusto verte!
- ¡Estoy enojado!
- ¡Tengo hambre!

Las siguientes actividades, no sólo se pueden realizar al inicio o al término de la clase, sino que se pueden llevar a cabo en el momento en que los niños estén muy inquietos o cansados de ciertas actividades en el salón de clases.

ACTIVIDAD I

NOMBRE: Just a minute! (¡Un minuto!)

MATERIAL: Tarjetas con diferentes categorías:

VERBS	MOODS	ANIMALS
run	happy	dog
walk	sad	cat
eat	bored	rabbit
dance	excited	kangaroo

jump

sleepy

monkey

- PROCEDIMIENTO:** Se reparte una tarjeta para dos alumnos. Tienen un minuto para que uno de ellos le describa al otro cada verbo, estado de ánimo, animal, etc. sin hacer uso de la palabra. La pareja que adivine más palabras en un minuto, es la ganadora.
- OBJETIVO:** Demostrar, expresar y describir diferentes verbos, estados de ánimo y objetos sin hacer uso de la comunicación verbal.

ACTIVIDAD 2

- NOMBRE:** Point to.....(señala.....)
- MATERIAL:** Nada
- PROCEDIMIENTO:** EL profesor le indica a todo el grupo que señalen diferentes objetos del salón.
- EJEMPLOS:** Point to the door. (Señalen la puerta)
Point to the window. (Señalen la ventana)
- OBJETIVO:** Desarrollar el sentido de la vista.

ACTIVIDAD 3

- NOMBRE:** Simon says...(Simón dice....)
- MATERIAL:** Nada
- PROCEDIMIENTO:** El profesor dice: " Simon says touch your head " (Simón dice tóquense la cabeza) Los alumnos deben obedecer todas las órdenes siempre y cuando el profesor diga " Simon says " (Simón dice), de lo

contrario pierden y salen del juego.

EJEMPLOS:

Simon says touch your nose

Simon says touch your knees

Touch your ears

OBJETIVO:

Desarrollar el sentido del tacto.

ACTIVIDAD 4

NOMBRE:

Hide and seek. (Escondidillas)

MATERIAL:

Diferentes objetos

PROCEDIMIENTO:

Mientras un alumno sale del salón, otro niño esconde un objeto. Al entrar el alumno, todo el grupo le ayuda a encontrar el objeto mediante la fuerza o suave de la voz: entre más cerca esté del objeto, más fuerte deben gritar.

OBJETIVO:

Desarrollar el sentido del oído y controlar el tono de voz.

ACTIVIDAD 5

NOMBRE:

What's this? (Qué es esto?)

MATERIAL:

Comida o cosas aromáticas

PROCEDIMIENTO:

Un alumno va sacando los objetos de una bolsa o canasta y le va preguntando al otro alumno, quien está vendado de los ojos, What's this? Por medio del tacto, del gusto, o del olfato deberá adivinar qué es el objeto.

OBJETIVO:

Desarrollar el sentido del gusto, del tacto y del olfato.

CANCIONES

¿A qué niño no le gusta cantar? Esto es un excelente recurso para que los niños aprendan vocabulario nuevo sin necesidad de recurrir a la traducción.

Las siguientes canciones ponen en práctica el recurso de la comunicación no verbal.

HEAD AND SHOULDERS

Head and shoulders
knees and toes
knees and toes
Head and shoulders
knees and toes
knees and toes and
eyes and ears and
mouth and nose
head and shoulders
knees and toes
knees and toes.

CLAP YOUR HANDS

Clap your hands
touch your toes
turn around
Put your hands
on your nose

IF YOU'RE HAPPY AND YOU KNOW IT

(Primer verso)

If you're happy and you know it, clap your hands,
(clap, clap)
If you're happy and you know it, clap your hands,
(clap, clap)
If you're happy and you know it,
and you really want to show it,
If you're happy and you know it, clap your hands.
(clap, clap)

(Segundo verso)

If you're mad and you know it, stamp your feet.
(stamp, stamp)
etc.

(Tercer verso)

If you're sad and you know it, sit and cry,
(waah, waah), etc.

(Cuarto verso)

If you're scared and you know it, hide your head,

(eek, eek), etc.

The Hockey Pockey

Put your right hand in
put your right hand out
put your right hand in
and you shake it all about
You do the hockey pockey
and you turn yourself around
that's what it's all about

Put your left hand in etc.
Put your right leg in etc.
Put your left leg in etc.
Put your right hip in etc.
Put your left hip in etc.

This is a church

This is a church,
this is a steaple,
open the door,
and out come the people.

Ten little indians

One little, two little,
Three little indians,
four little, five little,
six little indians,
seven little, eight little,
nine little indians,
ten little indian boys.

CONCLUSIONES

"Tan sólo somos lo que comunicamos a los demás por medio de palabras, gestos, posturas y parpadeos de ojos. No podemos vernos los unos a los otros; tan sólo podemos ver nuestros instrumentos de comunicación."

R. Buckminster Fuller

A lo largo de esta investigación se demostró por qué la comunicación no verbal es extremadamente importante para el acto comunicativo total. Más del noventa por ciento del significado social de una comunicación es transmitido por elementos no verbales. Dichos elementos incluyen movimientos del cuerpo, características físicas, voz, espacio, entorno o medio, tiempo y la elección y empleo de objetos. También los componentes culturales son reflejados por la mayoría de estos elementos.

Se hizo hincapié que cuando nos comunicamos con otras personas debemos intentar integrar los elementos no verbales para que éstos proporcionen el apoyo y el refuerzo necesario a las palabras que decimos y a las actitudes y emociones que deseamos transmitir.

Cuando interpretamos la comunicación de los demás, tenemos que ser conscientes tanto de los elementos verbales como de los no verbales e intentar analizarlos sin olvidar que están íntimamente entrelazados; funcionan conjuntamente para crear un cuadro total. Con frecuencia, nuestras sugerencias no verbales proporcionan información de nuestra auténtica personalidad; representan los medios que todos empleamos en la comunicación para "leer entre líneas".

Respecto al papel de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza-aprendizaje, podemos concluir que, como profesores, a medida que incrementamos la comprensión de los papeles y de las funciones de la comunicación no verbal, tanto como fuentes como receptores, incrementamos nuestra capacidad para ayudar, reforzar, influenciar y para ajustarnos al ambiente que nos rodea.

Se destacó la importancia de que el profesor prepare las condiciones para que el alumno transite por un camino que le permita, por medio de la acción-praxis-acción, ser más participativo en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Esto le permitirá incrementar la calidad de su conocimiento, pues la práctica, además de enriquecerle su capacidad de iniciativa, lo hace cada vez, en mayor medida, autor de su propio aprendizaje.

Estas afirmaciones me permiten poner énfasis en uno de los principales objetivos planteados al inicio de esta investigación y hacer evidente la necesidad de que existan dentro de la Licenciatura de Ciencias Políticas y Sociales de la U.N.A.M. una serie de asignaturas que amplíen nuestros conocimientos sobre la comunicación humana y principalmente de la comunicación no verbal.

"ANEXOS"

ANEXO 1

ENCUESTA

La siguiente encuesta se realizó entre 60 de los 100 alumnos de inglés a nivel infantil (de 6 a 14 años) del Instituto Mexicano Norteamericano de Relaciones Culturales A.C.

1) Lo que más me gusta de mi clase de inglés es...

- | | |
|--------------|------------|
| Hablar () | Jugar () |
| Escribir () | Cantar () |
| Escuchar () | Nada () |

2) Mi clase de inglés me gusta más cuando mi maestra...

- | |
|---|
| Habla sin hacer gestos y sin mover el cuerpo. () |
| Habla, hace gestos y mueve el cuerpo () |

3) Entiendo mejor cuando mi maestra...

- | |
|---------------------------------|
| Explica cerca del pizarrón. () |
| Explica cerca de mí. () |

A continuación se presentan los resultados de dicha encuesta, la cual confirma que la Kinesis y la Proxémica son factores importantes para los niños dentro del aula.

Sexo	Niños			Niñas			Total
	6-8	9-11	12-14	6-8	9-11	12-14	
Categoría:							
Hablar	3	7	3	0	2	4	19
Escribir	0	0	0	0	0	1	1
Escuchar	1	3	6	0	5	5	20
Jugar	4	0	0	3	1	0	8
Cantar	2	0	0	7	2	0	11
Nada	0	0	1	0	0	0	1

Habla sin hacer gestos y sin mover el cuerpo.	3	3	1	1	1	1	10
---	---	---	---	---	---	---	----

Habla, hace gestos y mueve el cuerpo	7	7	9	9	9	9	50
--------------------------------------	---	---	---	---	---	---	----

Explica cerca del pizarrón.	6	3	1	3	2	4	19
-----------------------------	---	---	---	---	---	---	----

Explica cerca de mí.	4	7	9	7	8	6	41
----------------------	---	---	---	---	---	---	----

El fin de esta encuesta ha sido también tratar de conscientizar a los profesionistas y en particular a los profesores de inglés a nivel infantil sobre la importancia de la comunicación no verbal dentro del proceso de enseñanza-aprendizaje.

ANEXO 2

Para demostrar que la comunicación no verbal es una herramienta útil para todo profesional en cualquier área que se desarrolle, y también para conscientizar a los profesores de inglés sobre la importancia de la misma dentro del proceso de enseñanza-aprendizaje, se realizaron las siguientes entrevistas a: directores de T.V. y teatro, actores, mimos, psicólogos, pedagogos, profesores de inglés a nivel infantil y estudiantes de inglés.

Entrevista 1

1) La comunicación no verbal es cualquier reacción física visible como: gestos, movimientos de manos y cuerpo, etc. ¿Para tí qué función juega o qué importancia tiene la comunicación no verbal en el escenario?

Tiene una gran importancia pues es necesario que toda una actitud corporal sea acorde a la situación dramática que se esté representando. Hay infinidad de emociones que se deben de decir sin decir el texto.

2.- De qué manera consideras que la distancia entre los actores y espectadores influye en el desarrollo de una función de teatro?

Depende de la intención general de la obra; Si es una obra intimista, esta distancia es determinante en que la obra transcurra así: íntimamente. Es poco probable que una situación íntima se sienta así cuando la primera fila del público está a 4 ó 5 metros del escenario.

3.- Qué importancia tiene para ti la comunicación no verbal en el salón de clases?

Es necesaria pues hay ejemplos que con solamente "actuarlos" -por así decirlo- se entienden completamente sin necesidad de palabra alguna.

4.- De qué manera influye la distancia que se guarda entre el profesor y los alumnos en un salón de clases?

Es quizá el mismo ejemplo de la obra íntima. Se creará confianza o no entre maestro y alumno si esa distancia es la adecuada. La medida de esa "adecuada distancia" tendrá que ver con la situación de ese momento y no otro. La determinación de esa distancia es inconsciente.

Jorge Zárate

(Actor, mimo y estudiante de inglés del Instituto Mexicano Norteamericano de Relaciones Culturales A.C.)

Entrevista 2

1.- La comunicación no verbal es cualquier reacción física visible como: gestos, movimientos de manos y cuerpo, etc. ¿Para ti qué función juega o qué importancia tiene la comunicación no verbal en el escenario?

Es determinante y muchas veces hasta más importante que la verbal. Puede hacer que lo verbal tenga o no sentido o que tenga otro. En general, yo creo más en lo que se hace que en lo que se dice.

2.- ¿De qué manera consideras que la distancia entre los actores y espectadores influye en el desarrollo de una función de teatro?

Generalmente, en espectáculos intimistas a menor distancia, mejor. En otro tipo de espectáculo, tipo show, la distancia mayor es más apropiada.

3.- Qué importancia tiene para ti la comunicación no verbal en el salón de clases?

Es importantísimo; puede ser efectivo en la comunicación, en el establecimiento del vínculo maestro-estudiante y en la transmisión de ideas.

4.- ¿De qué manera influye la distancia que se guarda entre el profesor y los alumnos en un salón de clases?

Hay algo que se llama "distancia óptima", eso es lo necesario acorde el caso, equilibrado entre poder "ver" a los alumnos y estar cerca de sus necesidades y requerimientos; que se sientan tenidos en cuenta, cuidados.

Larry Silberman

(Director de teatro, mimo, actor y estudiante de inglés del Instituto Mexicano Norteamericano de Relaciones Culturales A.C.)

Entrevista 3

1.- La comunicación no verbal es cualquier reacción física visible como: gestos, movimientos de manos y cuerpo, etc. ¿Para ti qué función juega o qué importancia tiene la comunicación no verbal en el escenario?

La comunicación no verbal es de suma importancia para un actor; a cada sentimiento o situación específica debe corresponder una expresión o postura que equilibre lo que se dice con lo que se hace en el escenario.

2) ¿De qué manera consideras que la distancia entre los actores y espectadores influye en el desarrollo de una función de teatro?

La distancia entre el actor y los espectadores en ocasiones es difícil de controlar; sin embargo, para no perder la atención del público se puede subir el tono de voz y agrandar los movimientos corporales.

Fernando Arau

(Director de T.V., actor y mimo).

Entrevista 4

1) ¿Qué importancia tiene para ti la comunicación no verbal en el salón de clases?

Desde el punto de vista profesor-alumno, la comunicación no verbal motiva al alumno a poner atención. Por lo tanto, esto aumenta la probabilidad de que aprenda mejor. Desde el punto de vista alumno-profesor, si la comunicación no verbal es positiva, esto motiva al maestro a esforzarse a desarrollar mejor el tema.

2.- ¿De qué manera influye la distancia que se guarda entre el profesor y los alumnos en un salón de clases?

Mientras exista menos distancia entre el punto emisor y el receptor, es mayor la atención del receptor (alumno).

Marina Lameiras

(Psicóloga)

Entrevista 5

1.- ¿Qué importancia tiene para ti la comunicación no verbal en el salón de clases?

La expresión del maestro, su postura, sus gestos y movimientos nos dicen claramente cómo se siente: una postura relajante es indicio que se siente a gusto y tranquilo; una postura tensa nos indica que no está a gusto o posiblemente nervioso. El maestro debe usar al máximo su cuerpo y expresiones para crear un ambiente relajante. (Una sonrisa, una palmada en la espalda, etc.)

2.- ¿De qué manera influye la distancia que se guarda entre el profesor y los alumnos en un salón de clases?

La aproximación física entre alumno-maestro es una clara manifestación de la confianza que el maestro le brinda al alumno. El acercarse físicamente es brindarle al alumno la oportunidad de "romper el hielo" en la relación alumno-maestro.

Patricia Verastegui

(Profesora de inglés del Instituto Mexicano
Norteamericano de Relaciones Culturales A.C.)

Entrevista 6

1.- ¿Qué importancia tiene para ti la comunicación no verbal en el salón de clases?

Me parece que esta comunicación es fundamental, ya que en el trabajo escolar, los maestros utilizamos este recurso para facilitar, apoyar o reafirmar el aprendizaje.

2.- ¿De qué manera influye la distancia que se guarda entre el profesor y los alumnos en un salón de clases?

Dependiendo del lugar donde se coloque el maestro, los alumnos lo escuchan, lo ven, y se comunican con él; si está muy

alejado se dificulta o imposibilita la comunicación y por lo tanto el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Elvia Zúñiga

(Pedagoga)

Entrevista 7

1.- ¿Qué importancia tiene para ti la comunicación no verbal en el salón de clases?

Tiene una importancia relevante, ya que a través de la comunicación no verbal se transmite información no contemplada en la verbal.

Adriana Avilés Mijares

(Pedagoga)

Entrevista 8

1.- ¿De qué manera influye la distancia que se guarda entre el profesor y los alumnos en un salón de clases?

La distancia física determina las relaciones afectivas entre los protagonistas en el aula.

Julio Zavala

(Psicólogo)

Entrevista 9

1.- ¿Qué importancia tiene para ti la puntualidad en el salón de clases?

Es primordial, ya que si le ayudamos a los niños a desarrollar este hábito, le va a marcar conductas a seguir durante su vida, dándole la oportunidad de experimentar la sensación de un

deber cumplido y una cortesía hacia los demás.

2.- Qué importancia tiene para ti el contacto visual entre profesor y alumno?

Es el diálogo sin palabras, silencioso, pero que a la vez transmite el mensaje de estímulo, cooperación y recompensa que el alumno espera recibir para sentirse realmente involucrado en el proceso de enseñanza-aprendizaje. El busca en ese contacto visual la aprobación o corrección a su participación en el salón de clases.

Reyna Saldívar

(Profesora de inglés del Instituto Mexicano
Norteamericano de Relaciones Culturales A.C.)

Entrevista 10

1.-Qué importancia tiene la puntualidad desde el punto de vista profesor y alumno?

La inpuntualidad demuestra falta de interés y respeto.

2.- Qué importancia tiene para ti el contacto visual entre profesor y alumno?

El contacto visual es importante en cualquier tipo de relación. Sin el contacto visual se pierde la comunicación.

Leonor Lemus

(Profesora de inglés del Instituto Mexicano
Norteamericano de Relaciones Culturales A.C.)

Entrevista 11

1.- Qué importancia tiene para ti la conducta táctil entre profesor y alumnos?

Cuando es utilizada de manera apropiada es muy fructífera. Por ejemplo: saludo de mano (tipo jugadores de basketbol o fútbol). Ayuda al establecimiento de mayor confianza entre el maestro y el alumno. El maestro debe percatarse de posibles conductas táctiles "agresivas" por su parte y evitarlas. En general se debe buscar que el alumno se sienta a gusto en clase. La conducta táctil es un apoyo más para el buen desarrollo de la dinámica de clase.

Nicolás Albor

(Profesor de inglés del Instituto Mexicano Norteamericano de relaciones Culturales A.C.)

Entrevista 12

1.- Qué importancia tienen para Ud. el contacto visual y la voz en su trabajo como predicador?

En mi función como predicador, el contacto visual ayuda para mantener atentos a los oyentes y con frecuencia el énfasis que deseo dar a ciertos puntos del sermón son respaldados por el contacto visual predicador-oyentes.

En el desarrollo del sermón existen ciertos puntos que ameritan ser enfatizados y recalcados; mediante un énfasis en la voz se logra un mejor efecto. Es importante variar la voz para no cansar a los oyentes. La voz más fuerte o a veces mas queda logran un buen impacto.

Samuel Trinidad

(Predicador de la Iglesia Príncipe de Paz)

Entrevista 13

1.- Qué importancia tienen para Ud. el contacto visual y el tono de voz como predicador?

En cualquier mensaje no sólo se transmiten ideas, sino también se proyecta interés a través de la mirada y se requiere de diferentes tonos de voz que vayan de acuerdo con el impacto emocional que el tema requiera.

Jerry Cross

(Predicador de la Iglesia Príncipe de Paz)

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

BIBLIOGRAFIA

1. Asher, James.
Motivating children and adults to acquire a second language.
Canadian Journal SPEAQ 1979.
Capítulo 26 8p.
2. Bateson, G. Et. Al.
La nueva comunicación.
Editorial Kairós
Barcelona, España
1984. 378pp.
3. Cruz Santacruz, Luis.
Tesis de licenciatura.
Comportamiento no verbal humano.
Una aproximación a la kinesia y a la proxémica.
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.
U.N.A.M.
México, 1992. 155pp.
4. Davis, Flora.
La comunicación no verbal.
Editorial Alianza.
Madrid, 1989. 133pp.
5. Escudero Yerena, Ma. Teresa.
La comunicación en la enseñanza.
Editorial Trillas.
México, 1980. 71pp.
6. Fast, Julius.
Body Language.
M. Evans and Company, Inc.
N.Y., N.Y.
1973. 183pp.
7. Finocchiaro, Mary.
The Foreign Language Learner.
Regents Publishing Company, Inc.
8. Gómez Jiménez, Octavio.
Ibañez Cerda, Sergio.
Tesis de Licenciatura.
Propuesta de un esquema conceptual para el estudio de las pautas de acción de los comportamientos de comunicación. El caso del manejo del espacio en el flirteo.
Fac. de C.P. y S, U.N.A.M., México, 1993. 132pp.
9. Hall, Edward.
The Hidden Dimension.
Anchor Books.
N.Y., 1969. 217pp.

10. Kaplún, Mario.
El Comunicador Popular.
Editorial Humanitas.
Buenos Aires, 1987.
Cap. 1.
11. Knapp, Mark.
La comunicación no verbal.
El cuerpo y el entorno.
Paidós Comunicación.
México, 1991 373pp.
12. Moskowitz, Breyne.
"The Acquisition of Language."
13. Piaget, Jean.
Seis estudios de Psicología.
Barral Editores.
Barcelona, 1971 199pp.
14. Piaget, Jean.
Psicología del niño.
Ediciones Morata.
Madrid 1980 192pp.
15. Pines, Maya.
"How children learn to talk."
16. Pío E. Ricci Bitti.
Comportamiento no verbal y Comunicación.
Colección Punto y Línea.
Editorial Gustavo Gili, S.A.
Barcelona, 1980.