

879324

# UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE



ESCUELA DE CIENCIAS DE LA COMUNICACION

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



CLAVE 8793-24

**“LA COMUNICACION NO VERBAL COMO FORMA  
DE INTERRELACION ENTRE LOS NIÑOS DEL  
CENTRO ESCOLAR LUZ MARIA”**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
**LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACION**

P R E S E N T A :

**RENÉ OCTAVIO SANTOYO ANGEL**

A S E S O R :

**LIC. JESUS DANIEL CAMARGO MORALES**

CELAYA, GTO.

AGOSTO 2004



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**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 esta 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.

**ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA**

*A mis padres: Por darme la oportunidad de elegir y confiar en mí.*

*A Fernando, Pablo, Héctor y Mónica: Como una muestra de que se puede lograr lo que uno quiere y seguro de que así lo harán ustedes.*

*A Lili: Por todo su amor, comprensión y apoyo incondicional.*

*A la Sra. Ma. Elena García Ruíz, directora de la institución y al personal docente del Centro Escolar Luz María: Por su entera disposición y facilidades otorgadas para la realización de este trabajo.*

*Y de manera muy en especial a los alumnos de este jardín de niños: Por su noble y desinteresada contribución, fundamental para el desarrollo de dicha investigación*

NOMBRE: Rene octavia

SANTOYO ANGELO

FECHA: 20-OCT-2004

FIRMA: P. A. Balm

## INDICE

### INTRODUCCIÓN

### CAPÍTULO I EL PROCESO COMUNICATIVO Y SUS VARIANTES

<b>1.1 Modelos de comunicación</b> -----	2
1.1.1 Modelo de Shanon y Weaver-----	2
1.1.2 Modelo de comunicación Colectiva de Lasswell (modificado por Raymond B. Nixon con una referencia a Aristóteles)-----	3
1.1.3 Modelo de la comunicación de David K. Berlo-----	4
1.1.4 Modelo Circular-----	6
1.1.5 Modelo transaccional-----	7
1.1.6 Tuba de Schramm-----	8
1.1.7 Modelo de comunicación de Abraham Moles-----	9
<b>1.2 Comunicación interpersonal</b> -----	11
<b>1.3 Comunicación intragrupal e intergrupala</b> -----	13
<b>1.4 Comunicación no verbal</b> -----	15
1.4.1 Comunicación corporal (kinésica)-----	17
1.4.2 Comunicación Paralingüística-----	19
1.4.3 Comunicación Proxémica-----	20

### CAPITULO II PSICOLOGÍA EN LA COMUNICACIÓN

<b>2.1 Comportamiento humano y comunicación</b> -----	22
2.1.1 Enfoque Internalista-----	24
2.1.2 Enfoque Situacionista-----	24
2.1.3 El enfoque de la interacción-----	25

<b>2.2 Enfoque Interaccional</b> -----	28
2.2.1 Sistemas interaccionales-----	30
<b>2.3 Temperamento y Carácter</b> -----	32
2.3.1 Temperamento-----	32
2.3.1.1 Teoría de los humores-----	33
2.3.1.2 Tipología de Kretschmer-----	34
2.3.1.3 Tipología de Jung-----	35
2.3.2 Carácter-----	36
<b>2.4 Motivación</b> -----	38
2.4.1 Clases de motivación-----	39
2.4.2 Partes que constituyen la motivación-----	39
2.4.3 Tipos de motivos-----	40
2.4.4. Teorías de la motivación-----	41
2.4.4.1 La jerarquía de las motivaciones de Maslow-----	41
2.4.4.2 Teoría homeostática-----	43
2.4.4.3 Teorías del incentivo-----	43
2.4.5 Determinantes motivacionales-----	44
2.4.5.1 La activación o arousal-----	44
2.4.5.2 La motivación extrínseca-----	45
2.4.5.3 La motivación intrínseca-----	45
2.4.6 Motivación y tendencia-----	46
2.4.7 Motivación e instinto-----	47

### **CAPÍTULO III SEMIÓTICA**

<b>3.1 Introducción a la Semiótica</b> -----	51
<b>3.2 Diferencia entre Semiótica y Semiología</b> -----	53

<b>3.3 Ramas de la Semiótica</b>	55
<b>3.4 Psicología del color</b>	56
3.4.1 Temperatura del Color	59
<b>3.5 Dinámicas aplicadas</b>	60

## **CAPÍTULO IV PEDAGOGÍA Y COMUNICACIÓN**

<b>4.1 Introducción</b>	76
<b>4.2 Antecedentes de la comunicación aplicada a la pedagogía</b>	76
<b>4.3 Aprendizaje</b>	79
4.3.1 Tipos de aprendizaje	82
4.3.1.1 Condicionamiento clásico y Condicionamiento operante	82
4.3.1.2 Aprender a través del éxito	84
4.3.1.3 Aprender por introspección	84
4.3.1.4 Aprendizaje por imitación de un modelo	85
<b>4.4 Enseñanza</b>	86
4.4.1 Formas de enseñanza	87
<b>4.5 Tendencias Pedagógicas</b>	88
4.5.1 La Escuela Nueva	88
4.5.2 Tecnología educativa	89
4.5.3 La Pedagogía liberadora	90
4.5.4 La Perspectiva cognoscitiva	91
4.5.5 La Pedagogía Operatoria	91
<b>4.6 Experimento</b>	92



## **CAPÍTULO V INTERRELACIÓN HUMANA**

<b>5.1 Introducción a la Interrelación</b>	<b>97</b>
<b>5.2 Comunicación en la Interrelación</b>	<b>98</b>
<b>5.3 Relaciones entre los niños preescolares</b>	<b>99</b>
<b>5.4 Interrelación en el grupo de estudio</b>	<b>103</b>
5.4.1 Observación	103
5.4.2 Dinámicas	104
5.4.3 Cuestionario	112

## **CONCLUSIONES**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## INTRODUCCIÓN

La realización de esta tesis busca ahondar un poco más en el tema de la mezcla entre comunicación-pedagogía-psicología, el cual ha sido muy poco explorado, sobre todo desde el punto de vista comunicacional.

De manera muy personal, la elección de este tema obedece a dos razones principales. Primeramente, por lo interesante que me parece la comunicación no verbal, por todo lo que el hombre puede decir sin utilizar el habla. En este tipo de comunicación se pueden manifestar ideas o mensajes de manera involuntaria, lo cual es poco probable con la comunicación verbal; además de la diversidad de formas en que se presenta este tipo de comunicación.

La segunda razón se refiere a mi simpatía para con los niños, pues me parece un objeto de estudio bastante amplio pero a la vez muy transparente. Un niño siempre será sincero en sus acciones y respuestas, estudiarlo significa poseer una fuente de información libre de los "vicios" en el comportamiento, que como adultos podemos tener y que llegarían a afectar la investigación. Y si a esto le agregamos que al estudiar a un niño se está investigando al hombre desde sus primeros años, los cuales influyen de sobremanera en su comportamiento futuro, el tema resulta aún más enriquecedor.

El primer capítulo procura sentar las bases del tipo comunicativo, sobre las cuales se sostiene este estudio, puesto que por encima de todo, este es una investigación sobre comunicación. En el segundo capítulo se estudiará un poco más a fondo el lado psicológico del objeto de estudio, en este caso el ser humano; sus motivaciones, comportamientos y demás aspectos que influyan en su manera de actuar.

El tercer capítulo profundiza en la ciencia denominada semiótica, la cual juega un papel fundamental en el tipo de comunicación que en este caso se está analizando.

Aquí se busca propiciar fundamentos que puedan auxiliar en la tarea de comprensión de la comunicación no verbal entre los individuos.

En el capítulo cuarto presenta información acerca del proceso enseñanza-aprendizaje, el cuál se ve sumamente ligado a diversos aspectos de nuestro tema de investigación, como pueden ser: la comprensión de ideas en donde se involucra la comunicación y el análisis del medio ambiente en el que se desenvuelve el niño preescolar pues se está estudiando específicamente a los niños del Centro Escolar Luz María, por tal razón resulta imposible dejar de lado el aspecto pedagógico en dicho centro escolar.

En el quinto y último capítulo se busca delimitar aún más la investigación, tocando exclusivamente el punto de la interrelación humana, acción que en este estudio es objetivo y pieza fundamental sobre la cual se trata de ahondar en esta tesis.

El tema que aquí se presenta, puede aportar muchas cosas al estudio de la comunicación humana, pues es en estos primeros años en donde se forman los cimientos del comportamiento e interrelación de los hombres, aspectos en los que indudablemente la forma de comunicarse influye y forma parte. Y esto es lo que se buscará corroborar con este trabajo de investigación: la función de la comunicación no verbal como agente de interacción en la niñez del hombre, en donde la comunicación verbal todavía no posee la categoría de fundamental en las relaciones humanas, al grado en el que la posee en la edad adulta.

Además de lo anterior, este estudio pretende mostrar aspectos de la comunicación a esa edad, que podrían haber estado pasando desapercibidos, y que en un dado caso, sirvieran para incrementar los conocimientos hasta ahora recopilados respecto al tema.

# **CAPÍTULO I**

## **EL PROCESO COMUNICATIVO Y SUS VARIANTES**

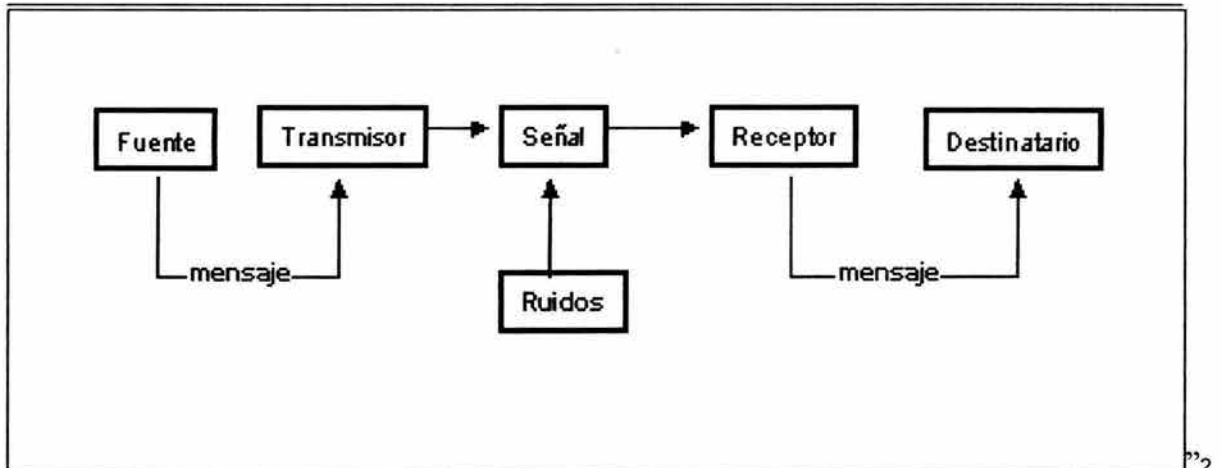
## 1.1 MODELOS DE COMUNICACIÓN<sup>1</sup>

La comunicación, a pesar de ser un proceso natural y cotidiano para nosotros, contiene una infinidad de combinaciones, variaciones y aplicaciones situacionales, que el hombre en su afán por comprenderse y comprender al mundo que lo rodea, se ha dispuesto a explicar.

Numerosos investigadores de la comunicación han elaborado diversas representaciones del proceso comunicativo. Sus modelos y diagramas correspondientes se presentan a continuación.

### 1.1.1 Modelo de Shanon y Weaver

“



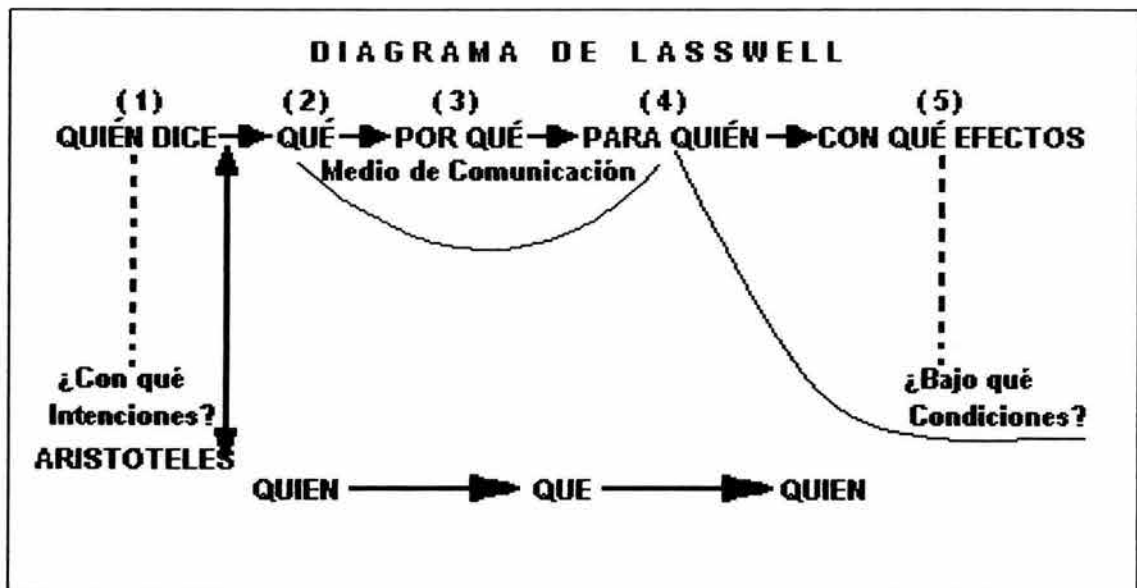
Este esquema nos dice que una fuente emisora selecciona ciertos signos de un repertorio (alfabeto, organizando con ellos un mensaje), que es transmitido mediante la emisión de señales o estímulos físicos; mediante un canal electrónico o mecánico.

1. LÓPEZ, Alejandro y otros, *Psicología de la comunicación*, 4ta. Edición, México, Alfaomega, 1999, p.91-103, MORAGAS SPA, Miguel de, *Teorías de la comunicación*, Barcelona, Gustavo Gili, 1981, p. 80-125, [www.iteso.com.mx](http://www.iteso.com.mx), [www.tecnologia.edu.us](http://www.tecnologia.edu.us).

2. [www.es.geocities.com](http://www.es.geocities.com)

Las señales son recibidas por un mecanismo receptor, que también las decodifica o descifra, es decir, reconstruye los signos a los cuales corresponden las señales. De esta manera, el mensaje es recibido por el destinatario. Interferencias físicas pueden ocurrir durante la transmisión. Llamadas usualmente, "ruido", que hacen que el mensaje se vea afectado y no siempre se transmita fielmente. En cambio, refuerzan la fidelidad de la transmisión, la redundancia y la repetición del mensaje.

### 1.1.2 Modelo de comunicación Colectiva de Lasswell (modificado por Raymond B. Nixon con una referencia a Aristóteles)



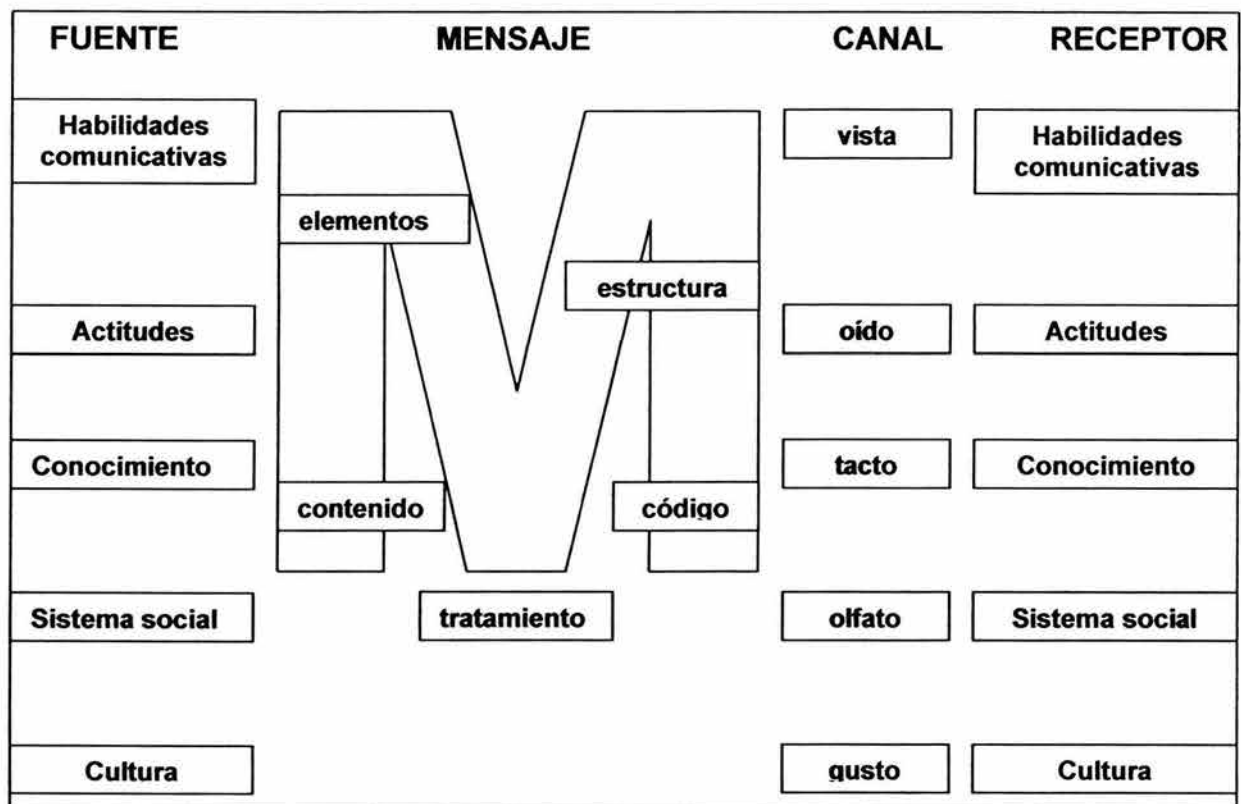
“ 3

En su diagrama Lasswell hace un perfil de las relaciones y mediaciones que se dan en la comunicación colectiva: No sólo los sujetos que se comunican son considerados, también, sus intenciones, así como lo que comunican, las razones,

motivos o justificaciones, que determinan el medio de comunicación, junto con las condiciones de recepción. En cierta forma Nixon encuentra semejanza con el modelo de la retórica de Aristóteles al comparar las preguntas que este realizaba en su modelo aplicadas al proceso comunicativo.

### 1.1.3 Modelo de la comunicación de David K. Berlo

“



“4

El modelo de Berlo supone que la comunicación constituye un proceso, es decir, una estructura cuyos elementos se interrelacionan en forma dinámica y mutuamente influyente. Este modelo corresponde al proceso de comunicación detenido arbitrariamente en un momento dado del tiempo, puesto que en dicho proceso no es posible identificar un inicio o término estable y constante a través del tiempo.

En su modelo, Berlo plantea diversos factores en los componentes de la comunicación que determinan la efectividad de este proceso:

➤ **Fuente y Receptor:**

- Habilidades comunicativas (capacidad analítica de la fuente para conocer sus propósitos y para encodificar mensajes que expresen su intención).
- Actitudes (hay tres tipos: actitud hacia uno mismo o autopercepción, actitud hacia el tema que se trata o mensaje, y la actitud hacia el receptor)
- Conocimiento (se refiere al nivel de conocimiento que posee la fuente tanto con respecto al tema de su mensaje como al proceso de comunicación en sí mismo).
- Sistema social (habla de la ubicación de la fuente en un contexto social determinado)
- Cultura (es el contexto cultural en donde se situará la fuente)

Los dos últimos aspectos forman la posición que condicionará los roles que la fuente desempeña, sus expectativas, su prestigio, etc.

➤ **Mensaje :**

- **Código** (es cualquier conjunto de símbolos que pueden ser estructurados de manera que posean significado).

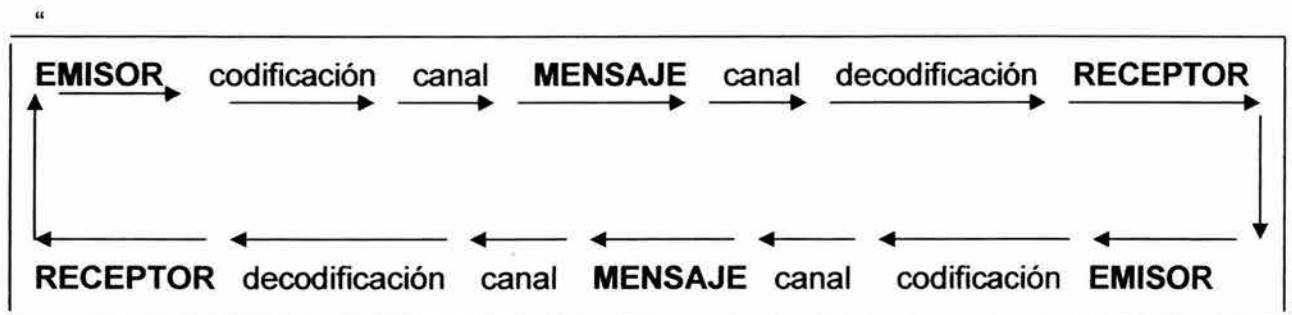


- Contenido (se refiere al material del mensaje que es seleccionado por la fuente para expresar su propósito).
- Tratamiento (es el orden y el estilo que se le va a dar al mensaje).

➤ **Canal :**

Los aspectos que lo componen en este modelo son los sentidos. Su función es permitir la comunicación al unir la fuente con el receptor. La fidelidad del mensaje y por consecuencia su efectividad, será mayor si se eligen los canales adecuados para el mensaje, ya sea en combinación o por separado.

#### 1.1.4 Modelo Circular



“5

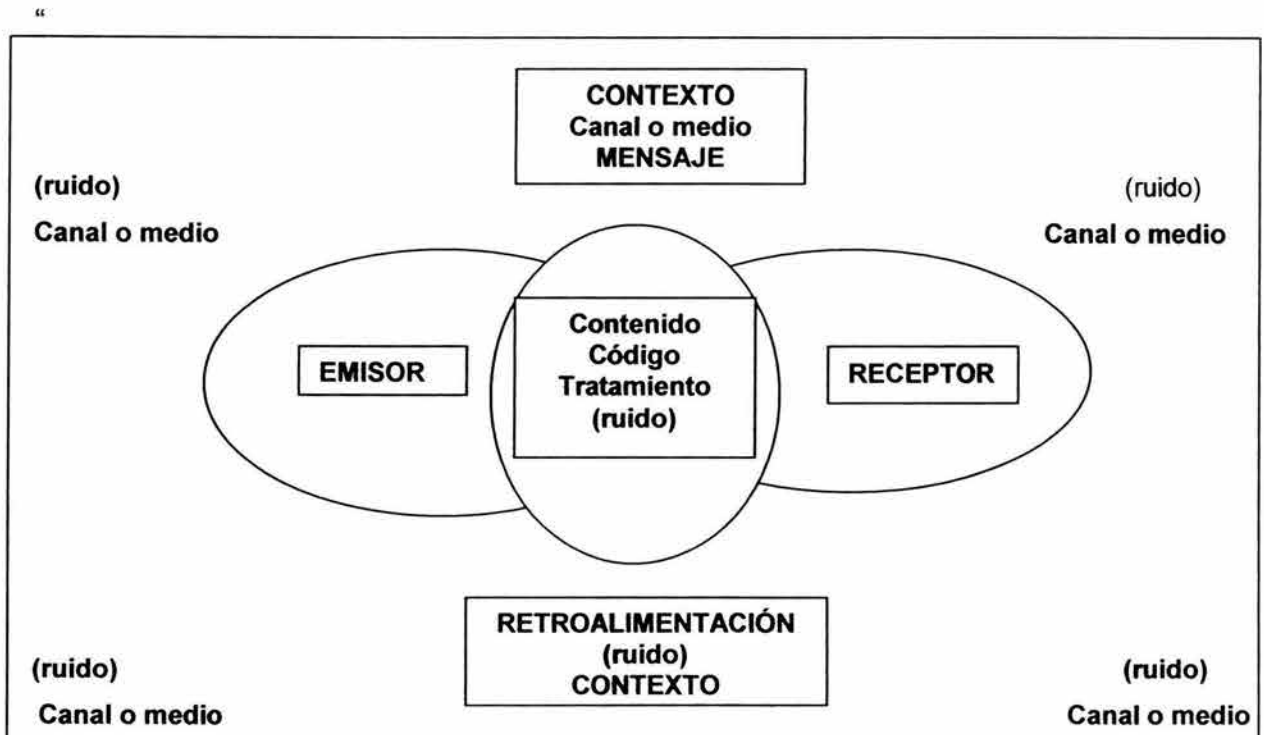
Este modelo se elaboró en base al de Shanon y Weaver añadiendo tres elementos: la codificación o construcción de ideas del emisor para expresar un mensaje; la decodificación o interpretación del mensaje por parte del que escucha y el ruido, que son las barreras que se pueden presentar durante el proceso de comunicación y que impiden su efectividad total.

La idea de describir la comunicación humana en un diagrama de forma circular responde a la introducción del concepto de retroalimentación al proceso de transmisión de mensajes.

Esta retroalimentación se refiere a la respuesta generalmente dada por parte del receptor en base a un mensaje enviado con anterioridad por el emisor, y que tiene como propósito lograr la fidelidad del mensaje, a través de la comprensión de este mismo de manera verbal y no verbal.

Con el modelo circular se hace hincapié en que toda acción comunicativa, así como la manera de efectuarla producen un efecto en el receptor, quien a su vez puede reaccionar de alguna forma provocando una nueva interacción comunicativa.

### 1.1.5 Modelo transaccional



”6

Este tipo de modelos son los sucesores al modelo circular presentado anteriormente. Ha evolucionado en cuanto a que este enfatiza en la interdependencia entre fuente y receptor para compartir aspectos como cultura, socialización, conocimientos, habilidades, actitudes, creencias o valores; en la influencia de los diferentes medios o canales por los cuales son enviados los mensajes y la retroalimentación como agente de interacción.

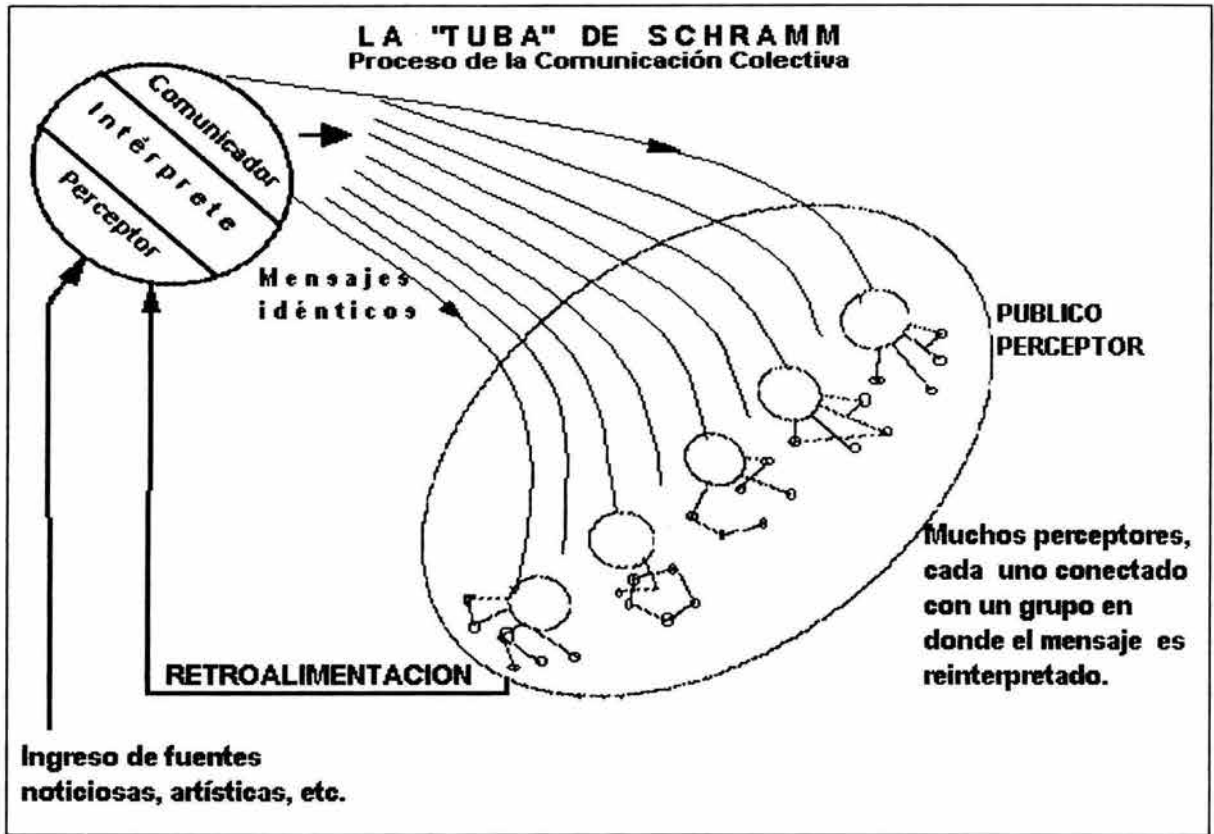
Además recalca la importancia de la utilización de un código (el lenguaje o idioma utilizado), un contenido (ideas por transmitir) y un tratamiento (diversas formas aprendidas para comunicar) que determinan si el mensaje puede ser comprendido o no por el receptor.

Algo muy importante que debemos remarcar sobre este modelo, es que ya le da la importancia necesaria a la influencia del contexto social o ambiente físico y psicológico en que se realiza la comunicación.

### **1.1.6 Tuba de Schramm**

Este modelo de comunicación colectiva, a diferencia de otros, considera la influencia de los grupos socioculturales y los líderes de opinión. Schramm considera que en la comunicación colectiva se envían, a través de los medios, múltiples mensajes idénticos, los cuales se reciben por un público constituido por perceptores inmersos en grupos sociales, desde cuyos parámetros se hace la interpretación de los mensajes y dentro de los cuales funcionan los líderes de opinión, que tienen enorme influencia en los receptores.

“



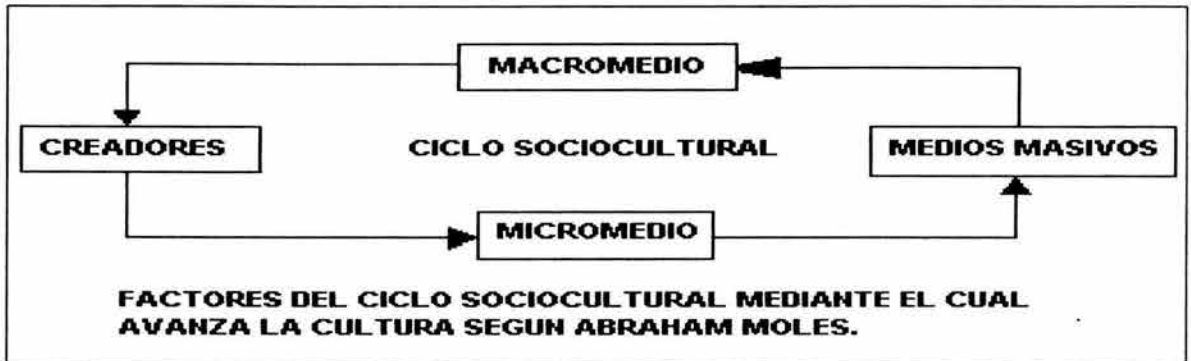
“ 7

### 1.1.7 Modelo de comunicación de Abraham Moles

Para Moles la cultura avanza por un ciclo en el que participan cuatro factores:

- La sociedad (macromedio) con su experiencia y patrimonio cultural
- Los creadores que realizan las innovaciones culturales,
- El grupo (micromedio): promueve /difunde innovaciones culturales.
- Los medios masivos que hacen circular esas innovaciones

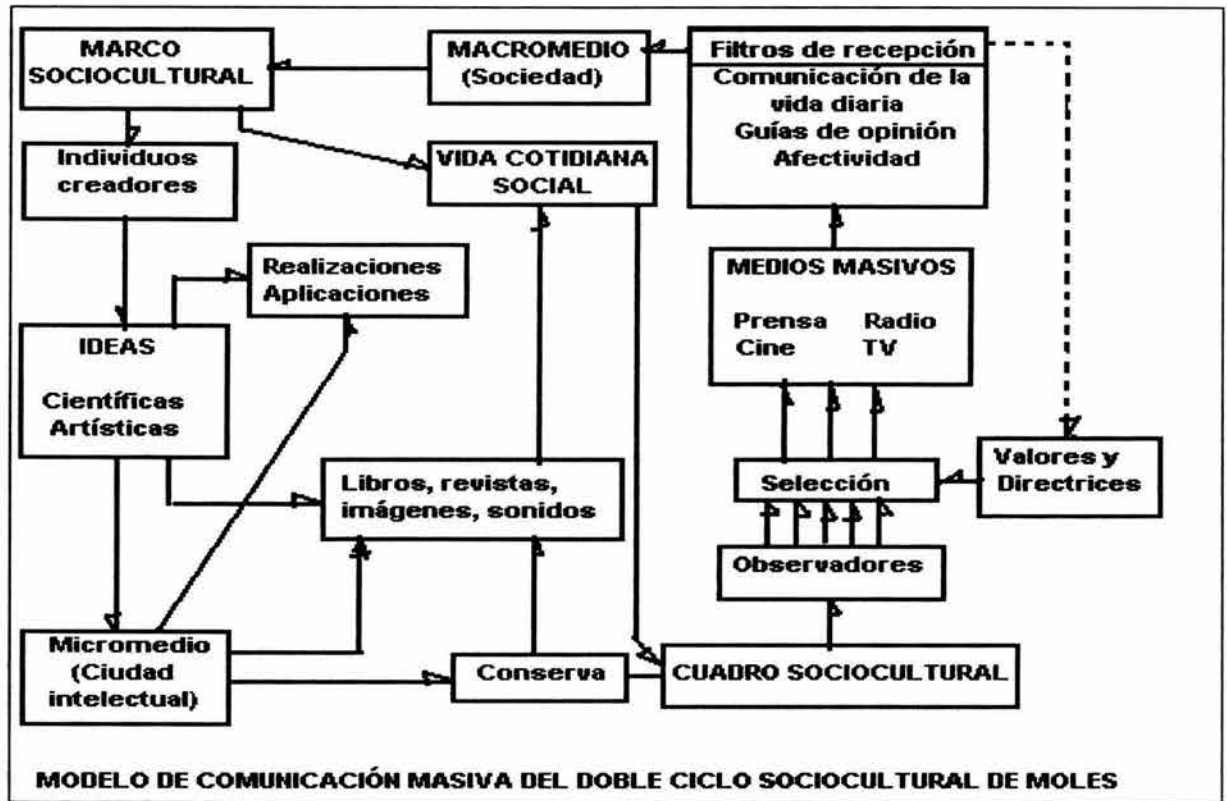
“



” 8

Según Moles, la comunicación masiva se realiza en la sociedad a través de un doble ciclo: uno corto y otro largo.

“



” 9

8. [www.tecnologia.edu.us](http://www.tecnologia.edu.us)  
 9. Idem

El ciclo corto comunica los acontecimientos a través de los medios masivos a la sociedad. Se parte desde un cuadro sociocultural, donde hay observadores que seleccionan acontecimientos, los relatan a través de los medios a la sociedad y de los líderes de opinión.

El ciclo largo parte de un marco sociocultural desde donde un creador hace su realización o expresión, pasa al micromedio, de allí a los medios que seleccionan acontecimientos, los relatan a través de los medios a la sociedad y de los líderes de opinión.

El ciclo largo parte de un marco sociocultural desde donde un creador hace su realización o expresión, pasa al micromedio, de allí a los medios masivos y de estos a la sociedad.

## 1.2 COMUNICACIÓN INTERPERSONAL<sup>10</sup>

Los modelos de comunicación expuestos en el capítulo anterior nos muestran la diversidad de enfoques con los que se puede observar a la comunicación humana. Y es que no es posible enfocar al proceso de la comunicación desde un solo punto de vista, debido al contexto en el que se desarrolla y a la variedad de formas en que se nos presenta. Formas tan simples como lo que sucede cuando una persona expresa a otra sus ideas por medio de algún lenguaje y esta responde, constituyen un tipo en sí de comunicación.

---

10. FONSECA YERENA, Socorro, *Comunicación oral, fundamentos y práctica estratégica*, 1era. Edición, México, Pearson educación, 2000, p.70-76, [www.e-comunicación.com](http://www.e-comunicación.com)

El tipo de comunicación al que hace referencia el ejemplo, es conocido como comunicación interpersonal, lo cual no es más que el intercambio ideológico directo entre dos personas. La comunicación interpersonal es la forma de comunicación más importante para el hombre. Haciendo un recuento de nuestras vidas podríamos encontrar que los momentos más importantes de nuestra existencia, o las decisiones más trascendentales de nuestra vida giran alrededor de un diálogo, de alguna influencia personal.

Es por esto que es muy importante conocer bien las características esenciales de la comunicación interpersonal. Las características principales de la comunicación interpersonal son:

- Diádica ( se da recíprocamente entre dos personas)
- Espontánea ( surge de manera natural, por lo general sin planeación)
- Variable (puesto que es afectada constantemente por diversos factores internos de las personas)
- Única (por que los mensajes son individuales, únicos, tanto en aspectos verbales como no verbales, además de que la expresión racional y emocional de los mensajes posee un significado para el emisor y para el receptor en un contexto determinado y en un tiempo irrepetible).
- Dinámica ( ya que es un intercambio continuo de mensajes entre emisor y receptor, incluso puede darse sin la intención de compartir el mensaje)

El éxito de la transferencia de información en este tipo de comunicación, depende mucho de la naturaleza y la calidad de la relación entre las personas implicadas. Los individuos tienden a experimentar una satisfacción personal cuando se comunican e interactúan con amigos, parientes y otros a quienes conocen bien, de hecho, con personas con las que se sienten a gusto.

No sienten la necesidad de estar en guardia con respecto a la forma en que manejan sus relaciones con los demás.

La comunicación interpersonal posee distintos propósitos para el desarrollo de la vida del hombre. Socorro Fonseca Yerena menciona dos propósitos principales: *“un propósito social, que surge con la necesidad de comprendernos y entendemos como sociedad. Y un propósito utilitario, el cual surge cuando existe una intención de las personas para la comunicación”*.<sup>11</sup>

### 1.3 COMUNICACIÓN INTRAGRUPAL E INTERGRUPAL<sup>12</sup>

Es necesario ahondar en los tipos de comunicación hasta ahora señalados, debido a la naturaleza de esta tesis, así como en la importancia del tipo de comunicación que en este capítulo se busca analizar. El estudio de la comunicación en grupo, al igual que el tema del siguiente capítulo, para este trabajo de investigación, ya que es un grupo donde radica el núcleo de dicho estudio, es en este medio ambiente grupal, donde se analizarán las actitudes y comportamientos, pero por sobretodo, los medios de comunicación no verbales que los niños utilizan para su interacción con sus semejantes.

Un grupo es un conjunto de individuos unidos por diversas circunstancias pero que por lo general persiguen objetivos comunes, para lo cual deben interactuar entre ellos. En este grupo las comunicaciones son de vital importancia para la subsistencia del mismo grupo. Hay comunicaciones tanto dentro del grupo como fuera de él.

---

11.FONSECA YERENA, Socorro, *Comunicación oral, fundamentos y práctica estratégica*, 1era. Edición, México, Pearson educación, 2000, p.76.

12. [www.usuarios.lycos.es](http://www.usuarios.lycos.es), FONSECA YERENA, Socorro, *Comunicación oral, fundamentos y práctica estratégica*, 1era. Edición, México, Pearson educación, 2000, p.190-203



La comunicación intergrupala se refiere a los procesos de comunicación que se desarrollan internamente en un grupo dado. Dentro de este grupo, a diferencia de la interpersonal, la comunicación no necesariamente se da de forma directa, ya que un individuo puede transmitir a otro tal o cual información, y este a su vez transmitirla a otra persona y así sucesivamente, sin que el primer individuo que funcionó como emisor tenga que repetir la información transmitida persona a persona, con todos y cada uno de los miembros del grupo.

Dentro de un grupo hay constantes transmisiones de información, así como un intercambio constante entre sus integrantes de los papeles de emisor y receptor. Estas comunicaciones están sujetas a las normas y estructura establecidas en el grupo y es este mismo el que dicta los medios a utilizar para el intercambio de ideas y mensajes. Todo grupo humano tiene capacidad de creación, lo que significa que la búsqueda de nuevas opciones y soluciones a través de la comunicación esta en forma potencial dentro del propio grupo. Gracias a un proceso de maduración, investigación y reflexión, los participantes de un grupo ratifican, modifican y finalmente unifican, a través de los procesos comunicativos, las formas ideales de solución.

La comunicación intergrupala analiza el proceso comunicativo que se da por la interacción de distintos grupos, inevitable en cualquier sociedad. Estas relaciones entre uno y otro grupo necesitan de la comunicación para poder lograr los objetivos específicos que cada uno busca con esta interacción. Si las relaciones cordiales y la unificación de criterios llegan a ser algo difícil dentro de un grupo, entre un grupo y otro este tipo de premisas se vuelve el doble de complicado.

Esto se debe a que en cada grupo pueden existir subgrupos, cada uno de estos con su propia organización y sistema de comunicación, además de otros agentes que afectan de sobremanera en la efectividad de la comunicación en grupo como el liderazgo, las reglas, la disposición y la responsabilidad.

Será necesario, para una comunicación efectiva entre grupos que esté presente:

- La intención genuina (y además necesaria) de interactuar con otros grupos, con el consecuente compromiso de cada uno de los participantes en cada grupo.
- La elección correcta de los canales de comunicación, dependiendo de la situación en la que se presente dicha interacción y del propósito de la misma.
- El respeto y disposición hacia las metas perseguidas por el otro grupo participante.
- La presencia de la retroalimentación y el uso adecuado de la información que esta arroje.
- La continuidad en este tipo de relaciones

#### 1.4 COMUNICACIÓN NO VERBAL<sup>13</sup>

El tipo de comunicación que en este apartado toca exponer, es crucial para el desarrollo de esta tesis. Es importante conocer las diferentes formas de comunicación humana, para poder tener una visión más amplia sobre los resultados que arroje esta investigación, pero es esta forma de comunicación en donde se centran los parámetros para la evaluación de las interacciones del grupo de estudio previamente seleccionado y señalado.

El lenguaje no verbal estudia todas las formas de comunicación donde no interviene el habla. Es el principal vehículo de las emociones y es mucho más confiable que el lenguaje verbal.

---

13. KNAPP, Mark, *Nonverbal Communication in Human Interaction*, N.Y., Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1980, p.5-45, MCENTEE, Eileen, *Comunicación Oral*, 1era Edición, México, McGraw Hill, 1997. p.183-261, FONSECA YERENA, Socorro, *Comunicación oral, fundamentos y práctica estratégica*, 1era. Edición, México, Pearson educación, 2000, p.40-50 [www.usuarios.lycos.es](http://www.usuarios.lycos.es)

Con mucha frecuencia se presentan problemas en la comunicación, se dice más de lo que se cree y menos de lo que se piensa; pero, he ahí la paradoja, también se dice mucho más de lo que se piensa, con los gestos y las posturas, sobre todo en aquellos inadvertidos que se manifiestan en microsegundos y que transmiten una impresión tan fugaz como penetrante.

En efecto, no es fácil hacer una disección únicamente del comportamiento humano verbal y otra exclusivamente del comportamiento no verbal. Tan íntimamente tejida y tan sutilmente representada está la dimensión verbal como no verbal, que a menudo la expresión no describe correctamente la conducta en estudio. Algunos de los más notables investigadores ligados al estudio del comportamiento no verbal se niegan a separar las palabras de los gestos, razón por la cual utilizan las expresiones más generales de comunicación o interacción cara a cara.

Otra posible fuente de confusión en la definición de la comunicación no verbal estriba en que no se sabe con certeza si se habla de la señal producida (no verbal) o del código interno de interpretación de la señal (a menudo verbal). En general cuando la gente habla de comportamiento no verbal se refiere a señales a las que se ha de atribuir significado y no al proceso de atribución de significado.

La comunicación no verbal ha de estudiarse no como una unidad aislada, sino como una parte inseparable del proceso global de comunicación. Puede servir para repetir, contradecir, sustituir, complementar, acentuar o regular la comunicación verbal. Es, por otro lado, importante debido al papel que desempeña en el sistema total de la comunicación, la tremenda cantidad de señales informativas que proporciona en toda situación particular, dado que se la utiliza en áreas fundamentales de la vida cotidiana.

El cuerpo humano es el núcleo más importante del estudio no verbal humano y movimiento durante los contactos interpersonales.

#### 1.4.1 Comunicación corporal (kinésica)<sup>14</sup>

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 (parpadeo, dirección y duración de la mirada y dilatación de la pupila, y también la postura). Fruncir el entrecejo, dejar caer los hombros o inclinar la cabeza son todas conductas comprendidas en el campo de la kinésica.

Cuando se observa un lenguaje corporal, lo que se ve es un sistema que mantiene algunos paralelismos con el lenguaje hablado. Los datos presentes muestran que la kinésica no es un sistema de comunicación que posea exactamente la misma estructura que el lenguaje hablado. Sin embargo, los movimientos del cuerpo mayores o menores aparentan tener una clara relación con las correspondientes unidades del habla grandes o pequeñas. Los movimientos no se producen al azar, sino que están íntimamente ligados al habla humana.

Hay varios tipos de comportamiento kinésico entre los cuales aquí se destacan:

- **Ilustradores.** Son actos no verbales directamente unidos al habla o que la acompañan y que sirven para ilustrar lo que se dice verbalmente. Pueden ser movimientos que acentúen o enfatizen una palabra o una frase, esbocen una vía de pensamiento, señalen objetos presentes, describan una relación espacial o el

---

14. MCENTEE, Eileen, *Comunicación Oral*, 1era Edición, México, McGraw Hill, 1997. p..206-214, [www.usuarios.lycos.es](http://www.usuarios.lycos.es)

ritmo de un acontecimiento o representen una acción corporal.

También puede haber emblemas que se utilicen para ilustrar juicios verbales, bien repitiendo o bien sustituyendo una palabra o una frase. Se los usa intencionadamente para ayudar a la comunicación, pero no tan deliberadamente como los emblemas.

Por ejemplo expresar un pensamiento o si al enfrentarse con un receptor que no presta atención o no comprende lo que se trata de decirle. Probablemente los ilustradores se aprenden observando a los demás.

- **Muestras de afecto.** Se trata predominantemente de configuraciones faciales que expresan estados afectivos. Si bien es la cara la fuente primaria del afecto, también el cuerpo puede ser leído como juicios globales sobre afectos; por ejemplo, una postura lánguida, un cuerpo triste. Las muestras de afecto pueden repetir, aumentar, contradecir o no guardar relación con las manifestaciones afectivas verbales. Una vez tiene efecto la expresión, lo común es que se tenga un elevado grado de conciencia, pero también puede darse sin conciencia. Corrientemente las expresiones de afecto no intentan comunicar, pero pueden en ocasiones ser intencionales.
- **Reguladores.** Son actos no verbales que mantienen y regulan la naturaleza del hablar y el escuchar entre dos o más sujetos interactuantes. Indican al hablante que continúe, repita, se extienda en detalles, se apresure, haga más ameno su discurso, conceda al interlocutor su turno de hablar, y así sucesivamente. Algunas conductas asociadas al saludo y la despedida pueden ser reguladores en la medida en que indican el inicio o fin de una comunicación cara a cara. Probablemente los reguladores más familiares son los movimientos de cabeza y el comportamiento visual.

Se ha encontrado que las personas que tratan de poner término a una conversación disminuyen acusadamente el contacto visual con la otra persona.

- **Adaptadores.** Son los movimientos corporales y gestos faciales sin intención de comunicar. Son esfuerzos para adaptarse a las necesidades físicas o inmediatas. Dan la idea de que el individuo está realizando alguna tarea a la que no está habituado o inclusive que se encuentra en una situación de malestar físico.

#### 1.4.2 Comunicación Paralingüística<sup>15</sup>

La paralingüística estudia los mensajes no verbales producidos por la voz. Las señales vocales corresponden a fenómenos acústicos específicos muy variados, que consisten en elementos de calidad de voz, vocalizaciones y pausas.

Este tipo de comunicación no verbal es muy común entre los bebés que todavía no han aprendido a hablar o entre las personas que sufren de alguna discapacidad física, por lo que este es su medio de comunicación con los demás. Pero eso no quiere decir que no sea usada por los demás, ya que a diario emitimos distintos tipos de vocalizaciones, como reír, llorar, gemir, bostezar, inhalar o exhalar profundamente, toser, gritar, chiflar, estornudar, etc. La utilizamos cuando modulamos nuestra voz, ya sea consciente o inconscientemente, y cuando damos a entender algo con nuestras pausas al hablar.

---

15. MCENTEE, Eileen, *Comunicación Oral*, 1era Edición, México, McGraw Hill, 1997, p.227-229.

### 1.4.3 Comunicación Proxémica<sup>16</sup>

Esta forma de comunicación no verbal analiza la transmisión de mensajes mediante el uso del espacio. O como la define Knapp: *“La proxémica es el estudio de la manera en que el hombre percibe, estructura y utiliza sus espacios personales y sociales, así como de la influencia que tienen determinados espacios sobre él y cómo responde a ellos”*<sup>17</sup>

Dicha comunicación analiza también el espacio interpersonal, la cual sugiere que las personas mantienen ciertas distancias o espacios entre sí, que definen la relación que hay entre ellos. Estas distancias, por consiguiente, van de acuerdo a la relación ya sea de parentesco, trabajo, etc. que haya entre las personas. La territorialidad también entra en juego en la comunicación proxémica.

Esta es: *“la identificación de una persona o grupo con un determinado espacio o territorio de tal forma que señala su titularidad sobre este territorio y su disposición a defenderlo”*.<sup>18</sup>

Hay territorios primarios (objetos, áreas, eventos, ideas, que el individuo posee), secundarios (no son objetos del individuo pero este los ha usado o se le han asociado) y públicos (áreas accesibles para la mayoría de las personas).

---

16. FONSECA YERENA, Socorro, *Comunicación oral, fundamentos y práctica estratégica*, 1era. Edición, México, Pearson educación, 2000, p.44-47, MCENTEE, Eileen, *Comunicación Oral*, 1era Edición, México, McGraw Hill, 1997, p.239-247

17. KNAPP, Mark, *Nonverbal Communication in Human Interaction*, N.Y., Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1980, p.7

18. Ibidem, p. 37.

# **CAPÍTULO II**

## **Psicología en la comunicación**



## 2.1 COMPORTAMIENTO HUMANO Y COMUNICACIÓN<sup>19</sup>

En el capítulo anterior se analizaron diversos esquemas que buscan explicar las formas que la comunicación puede tomar durante su ejecución entre los seres humanos. Los tipos de comunicación presentados fueron especialmente seleccionados por su estrecha relación con el tema que esta tesis busca abordar y como parte de las bases en las que se asienta esta investigación.

Tomando como referencia el último punto visto en dicho capítulo (1.4), podemos señalar que la comunicación no se encuentra atada a un cúmulo de conocimientos que debe poseer y aplicar el hombre para efectuarla, sino a una respuesta innata del ser humano a su contacto diario con sus semejantes, que se realiza aún sin haber adquirido una gran cantidad de información. Esto es posible gracias a la maleabilidad, diversidad, formas o como se le quiera llamar que presenta la comunicación, en donde tanto puede comunicar una palabra como efecto sonoro o plasmada en forma de código, como una actitud, gesto o movimiento.

Y en la realización de esta opción de comunicación, invariablemente va ligado el aspecto psicológico. Es esta relación psicología-comunicación la que se analiza en este segundo capítulo, con la adecuada inclinación hacia el tema central de esta tesis.

La importancia de abarcar el tópico de la psicología radica en la necesidad de proporcionar otro enfoque sobre la comunicación entre los individuos, y que en un dado caso nos den una explicación acerca del porqué de la elección de tal o cual forma de comunicación, así como de los mensajes emitidos en el comportamiento del hombre.

---

19. PINILLOS, J.L., *Principios de psicología*. Alianza, Madrid, 1975., pp. 153-216., [www.psychobiology.ouvaton.org](http://www.psychobiology.ouvaton.org), [www.perso.wanadoo.es](http://www.perso.wanadoo.es)

En nuestro comportamiento influyen nuestra personalidad y las situaciones en que nos encontramos. La personalidad configura nuestro ser, las segundas constituyen nuestro estar. Por lo general, actuamos conforme a nuestra manera de ser, pero también lo hacemos en función de las circunstancias que se nos presentan. Si sólo importara la forma como somos, el modo de actuar sería siempre similar; si sólo tomamos en cuenta la segunda, todos actuaríamos igual en las mismas circunstancias y las predicciones sobre el comportamiento de cada uno no podrían basarse en la manera de ser, al no poder contar con una personalidad estable.

Es por esto que ambas, tanto la personalidad como las situaciones externas, son de vital importancia para el estudio del comportamiento humano. En nuestra vida cotidiana, todos tenemos la experiencia de que, a pesar de que nuestra conducta varía de acuerdo a la situación en la que nos encontramos, nos percibimos siempre como la misma persona, sin que los cambios de situación nos hagan sentir unos desconocidos ni para nosotros ni para los demás. Lo que nos lleva a pensar que dichos cambios son tomados por la sociedad como naturales respuestas a las exigencias de esta misma, a menos que estos comportamientos transgresan las leyes impuestas por la sociedad anteriormente mencionada.

Al mencionar a la personalidad y a las situaciones como elementos del comportamiento, de manera similar algunos estudiosos de la materia se avocan a dividir a este en dos grandes partes: la parte interna (formada por elementos de carácter emocional, afectivo, motivacional e incluso fisiológico) y la parte externa (constituida por sucesos que se le presentan al individuo, ya sea tal y como son ó en la forma en que este los percibe).

Y para el estudio de estas partes se utilizan dos tipos de enfoques: internalista y situacionista.

### **2.1.1 Enfoque Internalista**

La postura internalista dominó el panorama de la psicología hasta la década de los 70's. según este enfoque:

- La conducta manifiesta no es más que un reflejo de estructuras internas, no observables, pero que son las verdaderas causas del comportamiento. En ese sentido, la conducta no tiene significado en sí misma, es sólo un indicador de estructuras internas más profundas y difíciles de conocer.
- La conducta tiene siempre una finalidad: persigue la consecución de unos objetivos que pueden ser muy variados. Estará guiada, básicamente, por componentes orgánicos, motivacionales y emocionales.
- Puesto que las estructuras internas son las que dan significado y definen al individuo, éstas se han considerado básicamente estables: se configuran en los primeros años de la vida y se van desarrollando a medida que el individuo va evolucionando.
- El supuesto de estabilidad conlleva el principio de consistencia: cualquier comportamiento del sujeto tendrá significado desde su personalidad. Únicamente conociendo ésta, podremos entender las respuestas de la persona.
- El individuo (su personalidad) es quien interviene en las situaciones particulares, por tanto es activo frente a ellas: la causa última de la mayor parte de la conducta debe explicarse desde él, más que desde la situación.

### **2.1.2 Enfoque Situacionista**

Este enfoque trata principalmente los siguientes puntos:

- Exceptuando el tema de las habilidades cognitivas e intelectuales, es pequeña la evidencia empírica que apoya la estabilidad y consistencia en las conductas de los individuos.
- Algunas conductas parecen indicadores de rasgos de personalidad estables, pero aparecerán sólo ante contextos semejantes; por tanto, en gran parte quedan explicadas por la situación, no por las disposiciones internas de los sujetos.
- Los rasgos son términos que usan para describir la personalidad tanto los expertos como la gente en general. En realidad representan conceptos para organizar el mundo, pero de este uso en el lenguaje no necesariamente se derivan regularidades conductuales ni estructuras internas.

El debate sobre si es la parte interna o externa la que explica el comportamiento parece quedar resuelto con un enfoque nuevo, que pretende unificar los dos anteriores, además de aportar nuevas premisas:

### **2.1.3 El enfoque de la interacción**

- La personalidad viene definida en parte por las variables internas del sujeto y en parte por las características de la situación, pero lo que más y mejor explica la causa del comportamiento del individuo es la interacción entre cómo es y en qué situaciones está.
- En esta particular interacción persona-situación, desempeñarán un papel relevante la historia previa de aprendizajes del sujeto, mejor conocidas como experiencias, y las formas particulares de percibir situaciones que le caracterizan.
- El individuo es activo frente al contexto. Él es quien da significado a la situación y a su respuesta.

Para explicar la conducta de un sujeto han de tenerse en cuenta tanto las tendencias básicas del individuo (elementos internos) como las características externas (elementos ambientales).

De la interacción entre ambas surgirá la conducta más característica de un individuo, que irá creando su propia historia de aprendizajes y experiencias.

Muchos autores se han centrado, dentro del enfoque interaccionista, en el estudio de las expectativas. Las expectativas permiten explicar las diferencias individuales ante una misma situación objetiva. Serían los pensamientos que tenemos ante una situación, las predicciones sobre lo que va a ocurrir y cuál es la respuesta más adecuada. Se puede hablar, en general, de dos tipos de expectativas:

Las vinculadas a los resultados previsibles de la conducta. Los individuos, por nuestra propia historia de aprendizajes, tenemos una idea sobre qué resultados se suelen obtener tras nuestras conductas. Esta experiencia nos ayuda a la hora de evaluar una situación nueva, a anticipar o predecir cuáles pueden ser las consecuencias de nuestras conductas.

No todos los estímulos de las situaciones aportan la misma información. Su influencia sobre las expectativas es clara en dos sentidos: en primer lugar, porque el conjunto de estímulos configura una situación particular y, en segundo, porque aprendemos a diferenciar que ciertos estímulos predicen con más frecuencia unos acontecimientos que otros.

Por ejemplo, el salón de clases en un día cualquiera es un contexto bien conocido por los alumnos; pero no todos los estímulos del contexto tienen el mismo significado: la iluminación, la temperatura o el color de las paredes, en general, suelen ser menos informativos como estímulos que la cara del maestro, el lugar en el que se coloca o una ropa nueva de un compañero.

Por ello, cuando uno de estos estímulos presenta variaciones (un día que el maestro llega sonriente frente a otro en el que llega muy serio) da más información que cualquier otro.

Y son este tipo de pequeñas informaciones o pistas las que nos ayudan en nuestra constante lucha por anticiparnos a las situaciones y así actuar de la manera más conveniente. O cómo lo dijera J. S. Méndez demás autores en el libro *Sociología de las organizaciones*: *“Estamos tan ansiosos por definir las situaciones sociales porque nuestras expectativas por el comportamiento pueden variar inmensamente de una situación a otra”*<sup>20</sup>.....”*Pero la definición de una situación es a veces una tarea que exige claridad. Aún cuando conozcamos la finalidad general de un encuentro social, no conocemos los matices de una interacción particular”*.<sup>21</sup>

Son las interacciones el eslabón que une al comportamiento humano con el uso de un determinado tipo de comunicación, y el tema a tratar en el siguiente punto, en el cual se ahondará un poco más sobre este tipo de enfoque que lleva inmersos tanto el comportamiento humano como la comunicación.

---

20.MÉNDEZ, J. S. y otros, *Sociología de las organizaciones*, 1era. Edición, México, McGraw Hill,1997,p.89  
21.Idem

## 2.2 ENFOQUE INTERACCIONAL<sup>22</sup>

Resulta evidente que la comunicación no es un objeto natural, sino una función simbólica, una información o patrón percibido y decodificado. La comunicación y el comportamiento humano permanecerán inexplicados mientras no se incluya el contexto en que tienen lugar. Esto mismo es lo que en los últimos años han procurado los investigadores de la materia.

Este enfoque se avoca a la investigación del comportamiento del hombre, pero no artificialmente aislado, sino con los necesarios efectos de su comportamiento sobre los demás, las reacciones de estos últimos frente a aquel comportamiento y el ambiente en el que todo tiene lugar. El enfoque interaccional se encarga del estudio de la comunicación humana como un proceso de interacción.

Abstraemos de las relaciones y de las experiencias de interacción información valiosa, y creamos objetos dotados de características particulares, olvidando que los objetos tienen carácter sólo por sus diferencias e interacciones, y no por su naturaleza. Incluso nuestro propio carácter y personalidad es sólo real en el acto interaccional. Tan así que la percepción que el hombre tiene de sí mismo es una percepción de funciones, de las relaciones en las que participa.

---

22. LÓPEZ, Alejandro y otros, *Psicología de la comunicación*, 4ta. Edición, México, Alfaomega, 1999, p.123-168

Así como lo menciona Alejandro López y demás autores en Psicología de la comunicación : *“En virtud del énfasis en la relación, el Enfoque Interaccional se ocupa, fundamentalmente, de la pragmática de la comunicación, esto es, de los efectos de la comunicación sobre el comportamiento. Los términos de comunicación y comportamiento son empleados virtualmente como sinónimos, puesto que desde una perspectiva pragmática todo comportamiento (habla, gestos, movimientos, etc.) es comunicación y toda comunicación, afecta al comportamiento. Desde una perspectiva interaccional, este enfoque no sólo se ocupa del efecto de una comunicación sobre el receptor, sino también del inseparable efecto que la reacción del receptor tiene sobre el emisor. De aquí entonces que se ocupe no tanto de las relaciones emisor-mensaje o receptor-mensaje sino más bien de las relaciones emisor-receptor que se establecen por medio de la comunicación”*.<sup>23</sup>

El Enfoque Interaccional dice que las relaciones interpersonales (desconocidos, amigos, familias, etc.), pueden entenderse como circuitos de retroalimentación, puesto que el comportamiento de cada persona afecta el comportamiento de los demás y este efecto resulta recíproco. Se habla sobre que en una secuencia interaccional la respuesta de un comunicador actúa como estímulo para la respuesta del otro. El comportamiento de uno causa el comportamiento del otro y éste, a su vez, causa el del primero y así sucesivamente, como una reacción en cadena. No tiene sentido hablar de quién es el causante inicial de una comunicación o interacción, pues se supone que esta interacción se da de manera circular, por lo que encontrar un culpable sería inútil.



La importancia del concepto de retroalimentación y la llamada causalidad circular radica en que, por lo general en los estudios comunicacionales, se trata de estudiar cada mensaje, efecto o comportamiento por separado (él se enoja porque ella le grita), sin considerar que, a su vez, este comportamiento provoca el del primero (ella le grita, porque el se enoja). Lo importante aquí no es considerar quien fue el primero en comunicar algo, sino tener en cuenta la interacción de manera global y su sentido o función para el sistema mayor (pareja, familia, etc.). Uno de los objetivos del Enfoque Interaccional es comprender las distinciones de un sistema interaccional a través de la observación.

### **2.2.1 Sistemas interaccionales**

En los sistemas interaccionales, los objetos son personas que se comunican con otras personas y sus atributos son sus comportamientos comunicacionales.

En el caso de los sistemas interaccionales que permanecen unidos, como la familia, deben poseer dentro de sus características un cierto grado de retroalimentación negativa que les permita mantener un equilibrio a pesar de los cambios en el contexto en el que se desarrolla. Según investigaciones realizadas en familias con un miembro identificado como esquizofrénico, la existencia de éste es esencial para mantener la estabilidad familiar. De aquí que la familia reacciona eficaz y hasta violentamente frente a cualquier intento interno o externo (intervención terapéutica, por ejemplo), de introducir un cambio (mejoría del miembro) en su sistema.

En los sistemas interaccionales, el comportamiento de las personas tiene una función sistémica independiente de su origen.

Por esto es que los comportamientos perturbados o síntomas deben estudiarse sólo en el contexto interpersonal en que se producen, típicamente, la familia.

Estos comportamientos no son el resultado ni la causa de estas relaciones complejas, sino una parte integrada del sistema global en curso. En el mejor de los casos, no sería un miembro particular el esquizofrénico, sino la familia la que se relaciona esquizofrenicamente, retomando el ejemplo anteriormente expuesto.

Un sistema está compuesto por partes y éstas se encuentran interrelacionadas de manera que cualquier variación en alguna de estas partes afecta al todo. De aquí que un sistema es más que la simple suma de sus partes. Este es un punto importantísimo que se debe tener en cuenta pues resulta aplicable en cualquier sistema, máxime en los sistemas de interacción que es el tema que nos atañe.

Dentro de la familia, el comportamiento de cada miembro está relacionado con el de los demás miembros y depende, a la vez, de ellos. Debido a que todo comportamiento posee un valor comunicativo, influye sobre los demás y es influido por éstos. De la misma manera, no se puede considerar a una familia como la suma de las características o diferencias de sus miembros individuales. La familia presenta patrones interaccionales típicos que trascienden las características individuales de sus miembros; como pueden ser, las alianzas que se establecen entre ellos, el tipo de relación que comparten, los mitos y costumbres familiares, etc. Incluso el sentir o los sentimientos de una persona adquieren sentido y función dentro del sistema interaccional mayor representado por la familia. Volvemos al concepto del todo que líneas atrás se había señalado.

De la misma forma, el sistema interaccional no se centra en el porqué de un comportamiento o síntoma, sino que en el para qué de ese comportamiento dentro del sistema interaccional mayor anteriormente descrito. El comportamiento es estudiado en el contexto de la interacción presente de los individuos.

Esta propiedad es fundamental al considerar el comportamiento de los sistemas interaccionales. La interacción de los sistemas no es una suma de propiedades individuales tales como valores, papeles a jugar, ideologías, personalidad, tipos de comportamiento, etc., de sus participantes, sino que constituye un patrón a seguir de los lineamientos propios de los integrantes de tal grupo o sistema en este caso.

Las reglas de relación ayudan en el proceso de definir la situación y por ende la relación en un sistema interaccional. Los comportamientos posibles en una relación se ven limitados por estas reglas y por lo tanto, en algunas ocasiones las actitudes de los participantes se tornan similares y constantes. Esto tiene su lado positivo, sobre todo porque de esta forma se facilita el estudio de los patrones de comportamiento.

## **2.3 TEMPERAMENTO Y CÁRACTER**

### **2.3.1 Temperamento<sup>24</sup>**

Cuando hablamos de comportamiento humano es imposible dejar de lado una serie de factores psicológicos que afectan e intervienen en esta característica del ser humano. El temperamento es uno de estos, parte importante del comportamiento, esta formado por el agrupamiento de distintas actitudes y emociones dentro del individuo. El temperamento es el clima o medio interno, orgánico, y está en relación estrecha con nuestra vida afectiva.

En el temperamento intervienen factores hereditarios, congénitos y exógenos, estos últimos tienen que ver con la alimentación, el clima y el ambiente. El soporte ineludible de la personalidad es el temperamento, el cual es algo constitucional e

---

<sup>24</sup> [www.geocities.com](http://www.geocities.com), [www.members.tripod.com/academiaaimbo](http://www.members.tripod.com/academiaaimbo)

inmodificable, es un estado orgánico y neuropsíquico, base de las acciones físicas y mentales, surge de las reacciones bioquímicas las cuales ejercen acción directa y continua sobre el sistema nervioso y vegetativo, esto determina las cualidades específicas de la sensibilidad que el ser humano manifiesta en sus actividades y vivencias, muestra reacciones típicas frente e estímulos del mundo exterior.

En las siguientes líneas se presentan algunas de las teorías que a lo largo de la historia se han desarrollado con respecto al temperamento.

### 2.3.1.1 Teoría de los Humores

En la antigua Grecia, el médico Hipócrates enriqueció los conocimientos psicológicos con la descripción de los cuatro temperamentos. Hipócrates afirmaba la existencia en el cuerpo humano de cuatro líquidos o humores. Los hombres podían ser distribuidos en cuatro grupos o tipos, según que en ellos predominara uno u otro de esos humores:

“

TEMPERAMENTO	HUMOR	ELEMENTO	CARACTERÍSTICAS
Melancólico	Bilis negra	Tierra	Es dado a la tristeza, con ideas lentas y pesimista.
Colérico	Bilis amarilla	Fuego	Es dominante, violento y dado a accesos de ira.
Flemático	Flema	Agua	Es frío y parece incapaz de emociones intensas. Indiferente.
Sanguíneo o linfático	Sangre o linfa	Aire	Es activo, alegre y optimista.

”<sup>25</sup>

Como se ve, la idea central de la Teoría de los Humores, es que el temperamento de cada individuo está determinado por el tipo de reacciones químicas que se producen en su organismo.

### 2.3.1.2 Tipología de Kretschmer

La idea de que hay una relación muy estrecha entre el psiquismo del ser humano y su estructura corporal constituye la base de la tipología del psiquiatra alemán Ernesto Kretschmer. Por su aspecto físico, Kretschmer agrupa a los seres humanos en cuatro clases siguientes:

- **Los pícnicos** (de una palabra griega que significa compacto). Tiene piernas cortas y tronco en forma de barril, cuello ancho, hombros redondos, pies pequeños y manos cortas. Esta descripción corresponde al tipo de hombre que en lenguaje familiar se llama rechoncho. Son expansivos y sociales, prácticos y realistas.
- **Los atléticos**, que presentan un desarrollo bien proporcionado del tronco y las extremidades, con huesos y músculos bien desarrollados, manos y pies grandes. Se caracteriza por: el predominio del aspecto psicomotor, necesitando mucha actividad física; son sujetos poco flexibles; persisten insistentemente en lo que piensan; su conversación tiende a ser monotemática; pueden ser apáticos o impulsivos.
- **Los asténicos** (de una palabra griega que significa sin fuerzas). Son altos y delgados, de pecho estrecho, piernas, brazos, manos y pies largos, lo mismo que la cara. También se les llama leptosomáticos, que quiere decir de formas delgadas, estrechas. Son reservados y solitarios, con frecuencia idealistas y se les suele aplicar el calificativo de raros o excéntricos. Se les considera a menudo como personalidades impenetrables.

- **Los displásticos.** Este grupo comprende a los que no entran en ninguna de las categorías anteriores y presentan anomalías en su desarrollo físico.

### 2.3.1.3 Tipología de Jung

Una tipología que ha alcanzado gran renombre es la del psicoanalista suizo Carlos G. Jung, quien divide a la humanidad en dos tipos:

1. El extrovertido (llamado así porque vierte su energía vital hacia fuera, hacia el mundo exterior).-Es el hombre de acción, se lleva bien con la gente, tiene confianza en sí mismo, libra admirablemente las situaciones difíciles que se le presentan en sociedad, donde se encuentra tan feliz como el pez en el agua. Es un hombre práctico, que gusta de las realidades concretas.
2. El introvertido (llamado así porque se centra hacia el interior de sí mismo). El introvertido, por el contrario, tiende a replegarse en sí mismo. Es un hombre de abstracciones, reflexivo, meditativo. Huye de la compañía de los demás y busca ansiosamente la soledad. Es muy sensible, detesta la publicidad y el exhibicionismo. Su gran reserva le hace muy difícil de comprender, y por eso goza fama de hermético.

Jung comprendió perfectamente que no hay extroversión ni introversión puras: El se ha expresado a este respecto con toda claridad: "Todo individuo posee ambos mecanismos, el de la extraversión y el de la introversión, y sólo el predominio relativo de uno de ellos constituye el tipo".

Entre los grados extremos de la extroversión y la introversión cabe un tipo intermedio: el ambivertido.

### 2.3.2 Carácter<sup>26</sup>

Las cualidades anteriores no pueden ser modificadas, pero si pueden ser reguladas por el carácter, ya que la base de éste, están edificadas sobre los cimientos fundamentales constituidos por el temperamento.

El carácter se va desarrollando a través de la vida del ser humano, cuando ha conformado un conjunto de situaciones neuropsíquicas de las actividades y actitudes que resultan de una progresiva adaptación o regulación del temperamento a las condiciones del ambiente social.

Depende de la relación social que mantiene el individuo con su comunidad que refleja las condiciones personales y la manera de vivir. El hombre es parte activa bajo la influencia de las condiciones y circunstancias externas, se mueve en una interacción permanente con el medio, lo cual implica no solamente que el medio cambia a las personas, sino que éstas influyen también sobre él, cambian, superan y transforman las circunstancias desfavorables. No son las condiciones dadas y su acción recíproca con el medio lo que juega el papel decisivo en la formación del carácter, sino que éste, se forma y se modifica en las actividades prácticas del hombre.

Las orientaciones por las cuales el individuo se relaciona con el mundo constituyen la medula de su carácter. La forma en que se relaciona implica una energía psíquica que es canalizada en los procesos de asimilación y socialización. Una vez que la energía ha sido encausada de cierta manera, la acción se produce como fiel expresión del carácter, de esta manera la persona puede acomodar su vida de tal modo que se ajuste o regule su situación consigo mismo y con los demás. Tiene una función selectiva con respecto a las ideas y valores de los demás.

---

26. [www.perso.wanadoo.es/angeljes/28/tema28](http://www.perso.wanadoo.es/angeljes/28/tema28), [www.versee.com](http://www.versee.com)

El carácter del niño, que es el objeto principal de estudio de esta tesis, es modelado por el carácter de todos sus familiares en un primer momento, ya que posteriormente son determinados por la estructura social y cultural.

La familia es la agencia psíquica de la sociedad. Al adaptarse el niño a su familia adquiere el carácter que después lo adoptará en las tareas que debe ejecutar en la vida social, es el que le hace desear hacer lo que debe hacer, y cuyo núcleo comparte con la mayoría de los miembros de la misma cultura.

El carácter se debe en parte a las diferencias psíquicas y materiales del ambiente social específico, pero también influyen las diferencias que constituyen a cada individuo. Así tenemos que el carácter domina y regula al temperamento.

En los rasgos fundamentales del carácter aflora revelándose como un recuerdo íntimo el rasgo temperamental. La formación del carácter se determina por el efecto de las experiencias vitales, el ambiente jamás es el mismo para dos individuos, la diferencia en su constitución física y temperamental los hace experimentar el mismo ambiente de manera diferente.

El hombre puede adaptarse a su cultura, pero cuando hay obstáculos que se contraponen a su naturaleza, desarrolla perturbaciones que lo hacen modificar o regular tales condiciones, es en este momento cuando tienen que ver los juicios de valor, es aquí donde dependiendo de la cultura, se pueden enjuiciar las acciones como buenas o malas, por ejemplo, se califica a un niño como bueno si es dócil y malo, si trata de ser independiente.



## 2.4 MOTIVACIÓN<sup>27</sup>

La psicología actual no trata de encontrar una causa única de la conducta, sino bases motivacionales. Éstas provienen de la propia fisiología, del ambiente, del sistema cognitivo, de las diferencias individuales y de personalidad, y de las emociones. La palabra motivación, derivada del latín motus, designa en el lenguaje ordinario aquellos factores o determinantes internos más que externos al sujeto, que desde dentro le incitan a la acción; es decir, la motivación es un concepto que explica la actividad de un ser, su dinamicidad, y lo hace desde dentro de él, mediante pulsiones, instintos o tendencias. Se trata de una poderosa fuerza interior que es capaz de hacer que un ser humano actúe, es capaz de orientar su conducta o disponerle para que la realice.

La motivación se corresponde con la respuesta a la pregunta sobre el “por qué” del comportamiento. Es la propiedad que nos impulsa y capacita para ejecutar una actividad. Por eso se encuentra tanto en la base de atención (porque si no estamos motivados no mantendremos la atención), como en la base de la memoria (como elemento de reforzamiento importantísimo: cómo recordamos lo que más nos afecta), y en la base de la realización de cualquier actividad nos impulsa a la acción. La motivación tiene que ver mucho con la afectividad que, en su aspecto positivo, nos inclina, nos atrae o nos une hacia un objetivo determinado; y en su aspecto negativo nos repele, nos disgusta, nos amenaza.

La motivación nos hace superar cansancios y dificultades. La falta de motivación nos frena en la realización de tareas. En su ejecución intervienen importantes núcleos cerebrales (muy especialmente la amígdala, pero también diversas áreas cerebrales, según investigaciones acerca del tema).

---

27. MORRIS, G., Charlie y Albert A. Maisto, *Introducción a la psicología*, Editorial Pearson, Décima Edición, 2001, p.308-327, [www.perso.wanadoo.es](http://www.perso.wanadoo.es).

### **2.4.1 Clases de motivación**

Encontramos diversas clasificaciones acerca de la motivación, las principales clases y sus respectivas definiciones se encuentran resumidas en los siguientes puntos:

- Motivación de logro: asumir la responsabilidad en la búsqueda de soluciones, capacidad de iniciativa que parte del individuo, en la búsqueda de mejoramiento.
- Motivación de afiliación: es la necesidad de pertenencia, de afecto, de afiliación, de identificación con otros.
- Motivación con base en incentivos: la discriminación y reconocimiento de incentivos en la ocupación (por ejemplo premios, etc.).
- Motivación basada en resultados: rendimiento de alta calidad, satisfacción con la ocupación y en el área de trabajo, compromiso por cumplir eficientemente.

### **2.4.2 Partes que constituyen la motivación**

- Pulsión.-Es la energía libidinal que estimula la conducta humana (Ejemplo: la idea de querer papas fritas).
- Impulso.-Es el interés que surge para satisfacer las necesidades relacionadas con la supervivencia (interés por conseguir las).
- Motivo.-Interior del organismo que activa el comportamiento que dirige hacia un objeto (Hambre).
- Incentivo.-Es el objeto con características de meta que un individuo valora y que puede emplearse para motivar su comportamiento (el sabor de las papas fritas).

De entre estas partes podemos destacar al motivo, que a nuestro parecer es la parte más importante de la motivación y la fuerza motriz que impulsa a que esta aparezca. Hay distintos tipos de motivos que influyen en la motivación y por consiguiente en el comportamiento humano. A continuación se muestran algunos de estos motivos.

### **2.4.3 Tipos de motivos**

**a) Motivos primarios y secundarios.**-Los motivos primarios son de carácter biológico, comunes, por lo general a todos los individuos, e innatos, no son fruto de nuestra convivencia social; nos mantienen unidos al mundo animal. Entre ellos se encuentran el hambre, la sed y el sexo.

En oposición a los motivos primarios se encuentran los motivos secundarios; estos son de carácter social. De ellos depende el ejercicio de la vida civilizada.

Entre los grandes motivos secundarios se encuentran la necesidad de afecto y de pertenencia a un grupo, la necesidad de sentirse acogido, de guardar la propia estima, la necesidad de autorrealización y de trascendencia. Todos estos motivos justifican el que nuestra vida afectiva se mantenga en una íntima unidad con la motivación.

**b) El motivo de afiliación.**-Este motivo se refiere a la tendencia universal a establecer, mantener o recuperar vínculos o relaciones afectivas con otras personas.

Según todos los teóricos, el motivo de afiliación se resume en la necesidad de aceptación y seguridad que experimenta todo ser humano. La necesidad de ser socialmente aceptado suele manifestarse mediante una serie de estrategias: la extraversión, la sociabilidad, la simpatía, la capacidad de escucha, etc.

La paralela e inversa necesidad de evitar el rechazo se regula mediante la timidez, la vergüenza, el pudor, etc.

c) El motivo del poder.-Consiste en la necesidad de poseer, controlar o dominar a otras personas o cosas. Lleva a luchar contra el conformismo, aún a costa del respeto a los derechos de otros. Las necesidades de notoriedad, fama, prestigio, exhibición, etc. suelen acompañar al motivo de poder. De igual forma, acarrea un incremento en la actividad del sistema nervioso, mayor tensión arterial y estrés.

El motivo de poder se expresa indirectamente mediante los símbolos sociales de éxito o prestigio. Las personas con alta motivación de poder suelen ser más competitivas, polemistas, arriesgadas y exhibicionistas que los demás, pues, ante todo, no toleran el anonimato o pasar desapercibidos.

d) El motivo del logro.-Puede ser definido como la tendencia a lograr el éxito o el interés por conseguir un estándar de excelencia. El sujeto motivado por el logro persigue el éxito en toda competición en la que haya un criterio de excelencia establecido.

#### **2.4.4. Teorías de la motivación<sup>28</sup>**

##### **2.4.4.1 La jerarquía de las motivaciones de Maslow**

Maslow estaba preocupado por explicar las enfermedades mentales y desarrolló una teoría de la motivación que describe el proceso por el que el individuo pasa de las necesidades básicas, como alimentarse y mantener relaciones sexuales, a las necesidades superiores. Este proceso lo denominó autorrealización, y consiste en el desarrollo integral de las posibilidades de la persona humana.

28. MORRIS, G., Charlie y Albert A. Maisto, *Introducción a la psicología*, Editorial Pearson, Décima Edición, 2001, p.308-327, [www.sju.albizu.edu](http://www.sju.albizu.edu), [www.centros5.pntic.mec.es](http://www.centros5.pntic.mec.es)

Maslow diseñó una jerarquía de las motivaciones que, según él, explicaban la determinación del comportamiento humano. Este orden de necesidades es:

1. Necesidades fisiológicas (agua, alimento, luz solar, cobijo, oxígeno, sexo)
2. Necesidades de adquirir seguridad (estar libre del miedo y amenazas de daño u ofensas, necesidad de depender de alguien, de orientarse a sí mismo, de que no será abandonado, de protección, de confidencialidad, de intimidad, de un entorno equilibrado)
3. Necesidad de recibir amor y adquirir sentimientos de pertenencia a un grupo social (afiliación, afecto, compañerismo, relaciones interpersonales, confort, comunicación, dar y recibir amor).
4. Necesidad de prestigio y estima sociales (respecto a la propia dignidad personal, elogio merecido, autoestima, individualidad, identidad sexual, identidad personal, reconocimiento).
5. Necesidad de autorrealización personal y creatividad (autoexpresión, utilidad, creatividad, producción, diversión y ocio)
6. Cognitivas y de curiosidad y necesidad de comprender el mundo circundante (saber, inteligencia, estudio, comprensión, estimulación, valía personal)
7. Estéticas (realización de posibilidades, autonomía personal, orden, belleza, intimidad, verdad, objetivos espirituales).

Maslow propuso esta estructura jerárquica de necesidades partiendo de la idea de que si no se satisface una necesidad básica, resulta imposible satisfacer otras de orden superior; es decir, hay que satisfacer antes las necesidades del nivel 1 que las del 2, las del 2 que las del 3, etc.

#### **2.4.4.2 Teoría homeostática**

Según esta teoría, la raíz de la conducta motivada emerge de algún tipo de desequilibrio que perturba la estabilidad o constancia del medio interior del sujeto. El desequilibrio interior puede estar provocado por:

1. una disminución de lo que el organismo necesita para su existencia: tales carencias provocan estados internos de necesidad.
2. excesos o estimulaciones nocivas, como por ejemplo exceso de calor, sequedad de la boca, tensiones gástricas, etc.

En ambos casos el resultado es el mismo: la alteración del equilibrio interno del organismo o, lo que es lo mismo, la alteración del equilibrio psíquico del organismo. Semejante desequilibrio provoca en el organismo una exigencia de reequilibración que no cesa hasta que la carencia o el exceso respectivo ha sido eliminado y sustituido por otro, que continúa el incesante proceso de equilibrio en movimiento. La motivación es así un proceso de equilibración en que consiste la vida, un proceso donde la consecución y satisfacción y constituye en realidad el estado permanente.

La forma en que la necesidad deja de serlo consiste en la eliminación transitoria de los factores perturbatorios, es decir, en la obtención de aquello de que se carece o en la eliminación de lo que estorba.

#### **2.4.4.3 Teorías del incentivo**

La vieja máxima de Aristipo de Cirene, según la cual el placer es el principio y el fin de la vida feliz, ha presidido el pensamiento de muchos psicólogos interesados en el problema de la motivación.

Un incentivo es un incitador a la acción, algo que invita a ella en virtud de sus propiedades atractivas, de su valencia para el sujeto; un incentivo es un motivo visto desde fuera, un incentivo es lo que vale para un sujeto, lo que le atrae, y aunque la atracción puede estar fundada en operaciones distintas de la experiencia afectiva, no cabe duda de que el placer y el dolor que los individuos experimentan en su interacción con las cosas forman una parte importante de su conducta apetitiva y evitativa. Que los organismos tienden en líneas generales a conseguir el placer y evitar el dolor, es indiscutible, y de esta verdad han partido las interpretaciones hedonistas del incentivo.

## **2.4.5 Determinantes motivacionales<sup>29</sup>**

### **2.4.5.1 La activación o arousal**

Para que se produzca el comportamiento, el organismo ha de estar activado. Un organismo pasivo o en reposo no actuaría. El arousal es como la batería de un coche: si no hay, no arranca. El nivel de activación, por tanto, se ha considerado una de las medidas objetivas más claras del nivel de motivación de un sujeto, estableciéndose la siguiente ecuación: A mayor motivación, mayor activación.

El nivel óptimo para producir un rendimiento apropiado es el nivel medio: ni demasiado activado (como en los estados de ansiedad), ni poco activado (como en los estados de apatía). Al grado medio de activación se le denomina homeóstasis o equilibración.

---

29. [www.lcc.uma.es](http://www.lcc.uma.es), [www.sju.albizu.edu](http://www.sju.albizu.edu)

### **2.4.5.2 La motivación extrínseca**

Se entiende por motivación extrínseca el conjunto de recompensas, castigos o incentivos que recibe el sujeto desde el exterior y que acrecienta, mantiene o disminuye la actividad del sujeto. Tanto las recompensas como los incentivos contribuyen a motivar positivamente al sujeto, mientras que los castigos contribuyen a motivarlo negativamente. Los motivos extrínsecos o motivos ambientales proceden de nuestra experiencia en el pasado.

### **2.4.5.3 La motivación intrínseca**

La motivación intrínseca se refiere al conjunto de necesidades psicológicas internas que regulan el comportamiento. Tiene que ver con aquellas cosas que hacemos porque nos gustan, nos interesan y que predisponen personalmente a favor o en contra de algo. Básicamente son motivos intrínsecos los siguientes:

- La autodeterminación: hacer ciertas cosas porque personalmente nos satisfacen o porque nos recompensan subjetivamente según un esquema preciso de valores, actitudes o creencias personales.
- La curiosidad: el afán de conocimientos, el descubrimiento de nuevas realidades o facetas, el misterio, el dominio o el control sobre el entorno constituyen motivos que convierten al hombre en un ser inteligente, en un conquistador.
- La eficacia: la necesidad psicológica de conocer, controlar y prever los acontecimientos, en lugar de ser un títere pasivo de los mismos, motiva al hombre a regular su comportamiento.



#### **2.4.6 Motivación y tendencia<sup>30</sup>**

El comportamiento de una persona no puede explicarse como simple reacción mecánica ante un estímulo determinado, sino que requiere además factores dinámicos internos que le impulsan y orientan hacia determinadas acciones. A estos factores los llamamos tendencias, y cuando la persona obra en virtud de ellos, decimos que obra por un motivo.

Los investigadores distinguen dos factores distintos: el comportamiento apetitivo y el acto consumado. El comportamiento apetitivo es la serie de actividades realizadas con vistas a poner al animal en la situación en que pueda realizarse el acto consumidor; estas actividades están caracterizadas por su carácter variable, dependiendo de las distintas circunstancias, y por estar orientadas, es decir, por tener propósito.

Por el contrario, el acto consumidor es (en el animal) relativamente sencillo, pues se trata siempre de la ejecución de pautas fijas de conducta, como comer, luchar, aparearse, etcétera. Lo importante aquí es que el acto consumidor ya no es él mismo orientado, motivado, sino que su ejecución parece "satisfacer" al animal y hace descender rápidamente la motivación.

El acto consumidor en el hombre puede ser enormemente variable y complejo: ganar mucho dinero, obtener un estatuto social elevado, adquirir amplios conocimientos, conquistar a una mujer, etc., También el comportamiento apetitivo puede ser enormemente más variado que en el animal: para hacerse rico, por ejemplo, un hombre puede usar sus conocimientos científicos, su capacidad de engaño y simulación, su poder sobre los demás, etc.; es decir, puede comportarse de formas tan variadas que no encontramos nada semejante en el reino animal.

---

30. [www.edulat.com](http://www.edulat.com) , [www.perso.wanadoo.es](http://www.perso.wanadoo.es)

Concedidas todas estas diferencias, permanece sin embargo un punto común sumamente interesante: tanto en la conducta animal como en la humana, la presencia de un motivo, la orientación a un fin, es típica sólo del comportamiento apetitivo y no de las acciones consumidoras.

El motivo de un comportamiento apetitivo, el objeto que se busca, no es un objeto o una situación, sino la realización de una acción consumidora. Sólo impropriamente podemos decir que el motivo de nuestras acciones es el dinero, o el aprecio a los demás, etc. El motivo es siempre la realización de una acción que se considera particularmente valiosa, porque satisface una necesidad.

Un motivo es siempre un acto consumidor, es decir, una acción o un estado que satisface una tendencia. Mientras que la conducta motivada es siempre un ejemplo de comportamiento apetitivo, es decir, una serie de actividades orientadas hacia la realización del acto consumidor. La nota más característica de la conducta motivada es, por lo tanto, la presencia de un propósito, la búsqueda de un objetivo.

#### **2.4.7 Motivación e instinto<sup>31</sup>**

Un instinto es una predisposición innata que determina a actuar de una forma concreta. Bajo el nombre de instinto se entienden en la conversación cotidiana cosas muy distintas: simples movimientos reflejos, sentimientos primarios, tendencias sociales o antisociales, etc. Sólo las investigaciones de los modernos etólogos han permitido dar un contenido preciso a la noción de instinto.

---

31. [www.perso.wanadoo.es](http://www.perso.wanadoo.es), [www.centros5.pntic.mec.es](http://www.centros5.pntic.mec.es)

Por instinto ha de entenderse un modo de comportamiento complejo (a diferencia del simple movimiento reflejo), innato (no cambiado por procesos de aprendizaje) y específico (común a todos los miembros de una especie animal).

Este comportamiento complejo es en realidad un conjunto de pautas fijas de conducta, que se realizan en una secuencia y en un orden fijos. K. Lorenz ha dado de él la siguiente definición: *“Entiendo por acción instintiva el curso de una acción basada en una disposición hereditaria de las vías del sistema nervioso central, un curso que, como tal, es tan poco modificable como su base histológica o cualquier característica morfológica”*<sup>32</sup>.

El comportamiento instintivo depende, por lo tanto, de dos factores:

1. Una estimulación externa, que tiene siempre un carácter muy determinado, actuando como una especie de señal cuyo significado se ha aprendido por herencia.
2. Un factor dinámico interno (una tendencia) que, ante la estimulación adecuada, provoca el comportamiento instintivo.

Aquí importa señalar que el impulso o la tendencia que lleva a la acción instintiva es completamente ciego. En ningún momento el animal, que se comporta instintivamente está guiado por un propósito u objetivo del que él, como individuo, tenga conciencia. Por así decir, es llevado por el impulso en una dirección desconocida. Es obvio que estas acciones no están guiadas por un objetivo que haya que conseguir.

---

32. LORENZ, K., *El comportamiento animal y humano*, Barcelona, Editorial Plaza y Janés, 1974, p. 102

A diferencia de los animales, los instintos en el hombre carecen casi por completo de aquella rigidez y cerrazón que en muchos animales llevan a menudo a las acciones del tipo anteriormente señalado. La dirección de la acción instintiva, en el hombre adulto, está bajo la vigilancia y la corrección eventual de la experiencia y la razón. Que la acción instintiva sea en cierto modo corregida por la experiencia no es, desde luego, una característica exclusiva de la especie humana.

# **CAPÍTULO III**

**SEMIÓTICA**

### 3.1 INTRODUCCIÓN A LA SEMIÓTICA<sup>32</sup>

Una vez analizados los elementos de carácter psicológico que orillan al accionar del hombre dentro de su esfera social, resulta prudente elaborar un estudio más detallado de una ciencia que ha ayudado a construir dicha esfera como hoy la conocemos; y que además es uno de los pilares sobre los que se sustenta la comunicación no verbal: La Semiótica.

No es posible concebir la idea de una sociedad sin signos y su consecuente interpretación por el hombre. Este último proceso lleva implícita la comunicación no verbal en todo su esplendor, debido esto al alto contenido de los medios de comunicación no verbales (dibujos, señas, etc.) que en la Semiótica se incluyen.

De semiótica se ha ocupado entre otros, Prieto, Barthes, Umberto Eco, etc. A estos últimos se debe la aplicación del concepto de signos a todos los hechos significativos de la sociedad humana, por ejemplo la moda, las costumbres, los espectáculos, los ritos y ceremonias, los objetos de uso cotidiano y demás hechos.

**La semiótica** es la ciencia que trata de los sistemas de comunicación dentro de las sociedades humanas. El concepto de signo y sus implicaciones filosóficas, la naturaleza y clases de signos, el análisis de códigos completos, son objetos de estudio de la semiótica o semiología.

Parece cada vez más difícil concebir un sistema de imágenes u objetos cuyos significados puedan existir fuera del lenguaje: Para percibir lo que una sustancia significa necesariamente hay que recurrir al trabajo de articulación llevado a cabo por la lengua.

---

32. GUIRAUD, Pierre, *La Semiología*, 26ª. Edición, México, Siglo veintiuno editores, 133 p., [www.fortunecity.com/victorian/bacon](http://www.fortunecity.com/victorian/bacon), [www.archivo-semiotica.com](http://www.archivo-semiotica.com)

Así el semiólogo, aunque en un principio trabaje sobre sustancias no lingüísticas, encontrará antes o después el lenguaje en su camino.

Sin desconocer las peculiaridades de cada disciplina, la semiótica aporta a todas y a cualquiera de ellas una reflexión crítica acerca de cómo y por qué se produce la significación (jurídica, social, psicológica, arqueológica, pedagógica, comunicativa, etc.) de los correspondientes fenómenos. No pretende resolver (porque no es su finalidad) los específicos problemas que constituyen el objeto de conocimiento de cada una de ellas, sino que proporciona las pautas operacionales para, a partir de la identificación general de tales problemas, identificar sus componentes, organizar sus relaciones elementales y ubicarlos en el contexto social e histórico de donde procede su significación.

Hoy la investigación llamada la semiología, por quienes prefieren lo europeo teniendo a Saussure como su principal representante, o semiótica, por quienes prefieren lo americano, con Peirce a la cabeza, se centra en el estudio de la naturaleza de los sistemas autónomos de comunicación.

Estas dos grandes corrientes (Semiología y Semiótica) crean una confusión muy común en el estudioso de tal tema, por lo cual en el siguiente apartado se buscará realizar una clara diferenciación entre ambas vertientes.

### 3.2 DIFERENCIA ENTRE SEMIÓTICA Y SEMIOLOGÍA<sup>33</sup>

El campo de estudio de la semiótica ha tenido a lo largo de la historia, y fundamentalmente en el siglo pasado, dos vertientes principales. Por un lado, aparece con el nombre de semiología y por el otro, con el de semiótica. El primero surge a partir de los trabajos del lingüista Ferdinand de Saussure, y el segundo, representado por el filósofo norteamericano Charles Sanders Peirce.

Saussure insiste en que la lingüística es una parte de la semiología, ya que esta abarca también el estudio de los sistemas de signos no lingüísticos. Se cae a menudo en el error de considerar equivalentes lenguaje y semiología, y nada más alejado de la realidad; El lenguaje es semiología, pero no toda la semiología es lenguaje.

Como el mismo lo menciona al hablar de lo que es la semiología: *“Se puede pues concebir una ciencia que estudie la vida de los signos en el seno de la vida social....ello nos enseñará en que consisten los signos y cuáles son las leyes que los gobiernan...la lingüística no es más que una parte de esta ciencia general. Las leyes que la semiología descubra serán aplicables a la lingüística , y así es cómo la lingüística se encontrará ligada a un dominio bien definido en el conjunto de los hechos humanos”*.<sup>34</sup>

La semiología de Saussure se explica (simplificadamente) con las nociones de lo significante y de lo significado, siendo signo la relación entre uno y otro. Lo significante, en un ejemplo, es la imagen sonora evocada por la palabra perro, y lo significado no es (como falsamente se podría intuir) el perro mismo, sino el concepto del perro.

33. GUIRAUD, Pierre, *La Semiología*, 26ª. Edición, México, Siglo veintiuno editores, 133 p., [www.archivo-semiotica.com](http://www.archivo-semiotica.com), [www.isopixel.net/articulos/semiotica.html](http://www.isopixel.net/articulos/semiotica.html).

34. SAUSSURE, Ferdinand de, *Curso de lingüística general*, Losada, Buenos Aires, 1945, p.60



Para Peirce, la semiótica es en un sentido general, lo mismo que la lógica. Además de ser una doctrina casi necesaria o formal de los signos. Resulta evidente que mientras Saussure resalta el carácter humano y social de la doctrina, Peirce destaca su carácter lógico y formal. Ambos son considerados los fundadores de la semiótica en su acepción moderna. Estos dos enfoques no son los únicos, Para Umberto Eco, uno de los teóricos actuales más influyentes dentro de este campo, la semiótica consta de dos teorías, una de los códigos y otra de la producción de signos.

Entonces, parte del proyecto en el estudio de la semiótica tiene que ver con la elaboración de una teoría general unificada y a la constitución de una comunidad científica capaz de instituir y de garantizar la validez de estas problemáticas. Como se puede ver, el acceso a la semiótica resulta un poco complejo pues toca necesariamente un gran número de campos del conocimiento (filosofía, lingüística, matemáticas, psicología, antropología, sociología, epistemología, etc.) La tarea histórica de la semiótica podría ser la de hacer confluir esos campos, aparentemente aislados, para producir un saber nuevo.

Semiología es una deformación moderna y, a veces, se utiliza semeiología, sematología, semeiotica, tanto como semiotics que en inglés le da a la palabra una forma plural y sirve para denominar como ya dijimos una "ciencia". Aunque en el primer congreso de la Asociación Internacional de Semiótica se adoptó la palabra semiótica como el término para abarcar el estudio de las tradiciones de la semiología y la semiótica general.

### 3.3 RAMAS DE LA SEMIÓTICA<sup>34</sup>

La Semiótica, como ya se mencionó anteriormente, abarca una perspectiva muy amplia, tocando diversas disciplinas. Pero además de estas, la Semiótica tiene su propia subdivisión de acuerdo a la especialización en el estudio de los signos. Algunas ramas importantes de tal materia son:

- La antroposemiótica, donde el ser humano ocupa el sitio de quien entiende inteligentemente los signos, encontrándoles significado.
- La memética que propone la hipótesis de una clase especial de signos culturales contagiosos para las mentes.
- La zoosemiótica que extiende el papel semiótico del hombre al resto de los animales provistos de sistema nervioso.
- La quimiosemiótica inorgánica, aún no aceptada por la comunidad científica y por el sentido común, que extiende aún más lo que hace el hombre a lo que hacen las moléculas.
- La fisiosemiótica, que introduce conceptos semióticos en la física propiamente dicha.
- La biosemiótica o sea el estudio de las capacidades de procesamiento de signos manifestados por sistemas vivientes (lo cual se afirma que introduce una diferencia muy importante entre la biología, donde las capacidades de procesamiento de signos son muy fuerte, por un lado; y la física y química donde los signos tienen un papel casi nulo, por otro).

---

34. [www.geocities.com/ohcop/semiotic.html](http://www.geocities.com/ohcop/semiotic.html)

### 3.4 PSICOLOGÍA DEL COLOR<sup>35</sup>

En el capítulo a analizar en turno, se ha dispuesto incluir la psicología del color debido a las diversas reacciones que el color provoca tanto consciente como inconscientemente en el accionar del ser humano. Reacciones que a su vez producen un acto interpretativo por parte de los individuos, equivalente a la relación significado-significante que predica esta importante ciencia denominada Semiótica.

El color, aparte de estimular fisiológicamente nuestra retina, es capaz de producir toda una serie de sensaciones internas, provocar ciertos estímulos, alterar la emotividad.

No solo la apariencia de un color depende grandemente de su contexto en el espacio y en el tiempo, sería también necesario saber a que tinte preciso se hace referencia, a que valor de claridad, y a que grado de saturación.

A todos nos estimula el color y cada uno tiene sus propias ideas sobre antipatías o simpatías, gusto o desagrado sobre aquel o este color, pero de manera general, todos percibimos una reacción física ante la sensación que produce un color, como la de frío en una habitación pintada de azul o la de calor en otra pintada de rojo.

En la psicología de los colores están basadas ciertas relaciones de estos con formas geométricas y símbolos, y también la representación Heráldica.

---

35. [www.iteso.mx](http://www.iteso.mx), [www.iespana.es/elmitnal3d/old/tsr\\_ilu3.htm](http://www.iespana.es/elmitnal3d/old/tsr_ilu3.htm), [www.infovis.net](http://www.infovis.net)

Clásicamente, a los colores se les atribuyen las siguientes características:

- ❖ **Rojo:** Es un color enervante, capaz de aumentar la tensión muscular y la presión sanguínea. Indica excitación, violencia, agresividad, fuerza, impulso, revolución, rabia, crueldad, peligro, calor, fuego, actividad, pasión, corazón, sangre, (mezclado con el blanco da el rosa: inocencia, frivolidad...).
- ❖ **Verde:** Es un color sedante, capaz de producir una dilatación de los capilares y reducir la presión sanguínea, así como mejorar la fatiga y el insomnio. Indica tranquilidad, equilibrio, calma, esperanza, amistad, realidad, primavera, vegetación, humedad, frescura, paso libre, inexperiencia, inmadurez. Se lo asocia con las personas superficialmente inteligentes y sociales que gustan de la vanidad de la oratoria y simboliza la primavera y la caridad.
- ❖ **Azul:** Es un color depresivo. Indica infinitud, inteligencia, frío, recogimiento, paz, descanso, confianza, seguridad, precaución, liberalismo, nobleza, languidez, desesperación. Se lo asocia con los introvertidos o personalidades reconcentradas o de vida interior y esta vinculado con la circunspección, la inteligencia y las emociones profundas. Es el color del infinito, de los sueños y de lo maravilloso, y simboliza la sabiduría, fidelidad, verdad eterna e inmortalidad.
- ❖ **Naranja:** Es un color excitante y emotivo. Indica estímulo, acción, entusiasmo, alerta, (mezclado con el negro es engaño, conspiración, sordidez, opresión).
- ❖ **Amarillo:** Es un color estimulante. Indica luz, alegría, acción, dinamismo, voluntad, poder, ciencia, espiritualidad, ira, cobardía, envidia, impulso irreflexivo, atención, oro. Es el color mas intelectual y puede ser asociado con una gran inteligencia o con una gran deficiencia mental; Van Gogh tenia por el una especial predilección, particularmente en los últimos años de su crisis.

- ❖ **Violeta:** Es un color energético, capaz de producir una sedación cardiopulmonar. Indica aflicción, tristeza, penitencia, misticismo, profundidad, misterio, madurez, y en un matiz claro expresa delicadeza (mezclado con el negro es desesperación, deslealtad, miseria).
- ❖ **Púrpura:** Indica pompa, realeza, dignidad, suntuosidad, melancolía, delicadeza.
- ❖ **Pardo:** Indica madurez.
- ❖ **Blanco:** Indica reposo, limpieza, pureza, inocencia, virtud, castidad. Es el que mayor sensibilidad posee frente a la luz. Es la suma o síntesis de todos los colores, y el símbolo de lo absoluto, de la unidad y de la inocencia, significa paz o rendición. Mezclado con cualquier color reduce su croma y cambia sus potencias psíquicas, la del blanco es siempre positiva y afirmativa.
- ❖ **Negro:** Indica tinieblas, muerte, duelo, destrucción, sofisticación, elegancia, poder, rebelión.
- ❖ **Gris:** Indica resignación, neutralidad, tristeza. No es un color, sino la transición entre el blanco y el negro, y el producto de la mezcla de ambos. Simboliza neutralidad, sugiere tristeza y es una fusión de alegrías y penas, del bien y del mal.

Los colores que tienen una mayor potencia de excitación, son rojo, rojo-naranja y naranja, los más tranquilos, los azules y azules verdes o violáceos. Un azul turquesa es algo más inquieto que un azul ultramar, por la intervención en el primero del amarillo y en el segundo del azul, que lo hace derivar al violeta.

Los colores mas sedantes y confortables en decoración son los verdes, azules claros y violetas claros, los matices crema, marfil, beige, gamuza, y otros de cualidad cálida, son alegres, y tienen cierta acción estimulante, pero tanto unos como otros, deben ser usados en áreas amplias y adecuadamente.

Aunque estas determinaciones son puramente subjetivas y debidas a la interpretación personal, todas las investigaciones han demostrado que son corrientes en la mayoría de los individuos, y están determinadas por reacciones inconscientes de estos, y también por diversas asociaciones que tienen relación con la naturaleza.

Estudiosos de la materia afirman que en general los colores vivos son los más llamativos, pero que los colores pálidos son los más elegantes o sofisticados.

De acuerdo a datos estadísticos podemos saber que:

- El Rojo gusta más a las mujeres.
- El Azul gusta más a los hombres.
- El Amarillo, de entrada, no parece gustarle a casi nadie.

La elección por gustos y por sexo sería la siguiente:

- ✓ La mujer suele elegir: rojo, azul, azul verdoso, violeta, amarillo, verde, verde azulado, púrpura, anaranjado y verde amarillento.
- ✓ El hombre suele elegir: azul, rojo, púrpura, violeta, verde, anaranjado, azul verdoso, verde azulado y verde amarillento.

Si bien hay una psicología del color y algunos colores tienen efectos emocionales universales, en la mayoría de los casos, sus significados son dependientes de la cultura.

### **3.4.1 Temperatura del Color**

Esta es la cualidad por la que los colores se clasifican emocionalmente en:

- 1. Colores Cálidos:** Son colores de longitud de onda larga. Son aquellos en los que en su mezcla está presente el rojo y el amarillo. Expresan fuego, luz solar, calor, alegría, viveza, felicidad, ternura; cuando más se acercan al rojo, más

estimulantes y excitantes se hacen. Provocan un efecto saliente, dando la impresión de que se nos acercan y aproximan. Estos colores también hacen que los objetos parezcan más grandes y pesados.

2. **Colores Fríos:** Son colores de longitud de onda corta. Son aquellos en los que el azul es el color predominante. Expresan frescura, agua, hielo, invierno, tranquilidad, sedación, silencio, nocturnidad, miedo, peligro, cuando más se acercan al azul, más fríos y deprimentes se hacen. Provocan un efecto entrante, dando la impresión de que se nos alejan y se adentran en el plano. Estos colores también hacen que los objetos tengan apariencia de pequeños y ligeros.

### 3.5 DINÁMICAS APLICADAS

En este punto del capítulo tercero titulado Semiótica, se verán las dinámicas realizadas dentro del universo denominado **Centro Escolar Luz María**, las cuales se encuentran estrechamente relacionadas con el tema principal de dicho capítulo. Estas actividades forman parte de la fase experimental de esta tesis de investigación, y su finalidad es presentar acontecimientos factibles que se basen y al mismo tiempo apoyen la información aquí presentada.

Esta sección contiene tres actividades aplicadas a diferentes grupos de estudio, en las cuales se busca ahondar en temas como los colores, símbolos y expresión de las imágenes mentales; todos estos, componentes primordiales de la Semiótica. Las dinámicas que aquí se presentan fueron elaboradas por el autor de esta tesis en conjunción con su asesor.

## **Dinámica 1: Paletas de colores**

Consiste en colocar al frente del salón paletas de diferentes colores y cuando se les diga, los niños se levantarán de sus lugares y se ubicarán delante de la paleta del color que sea de su agrado. Posteriormente se les cuestionará individualmente del porque de su elección.

### **Objetivo.**

Conocer las motivaciones que los llevaron a tal elección, analizar la influencia de los colores en las preferencias alimenticias, aplicando y comprobando con esto la psicología del color.

### **Base teórica**

Además de todo lo visto en el tema 3.4 titulado Psicología del color, podemos mencionar los siguientes enunciados:

*“Los colores expresan estados anímicos y emociones de muy concreta significación psíquica, también ejercen acción fisiológica..... En general cuando más joven se es, más atrae la gama de colores cálidos, y cuando más edad se tiene, más atraen los de la gama fría”.<sup>36</sup>*

*“Los niños a partir de la edad en la cual empiezan a andar y moverse solos suelen empezar a rechazar los alimentos de color verde”.<sup>37</sup>*

---

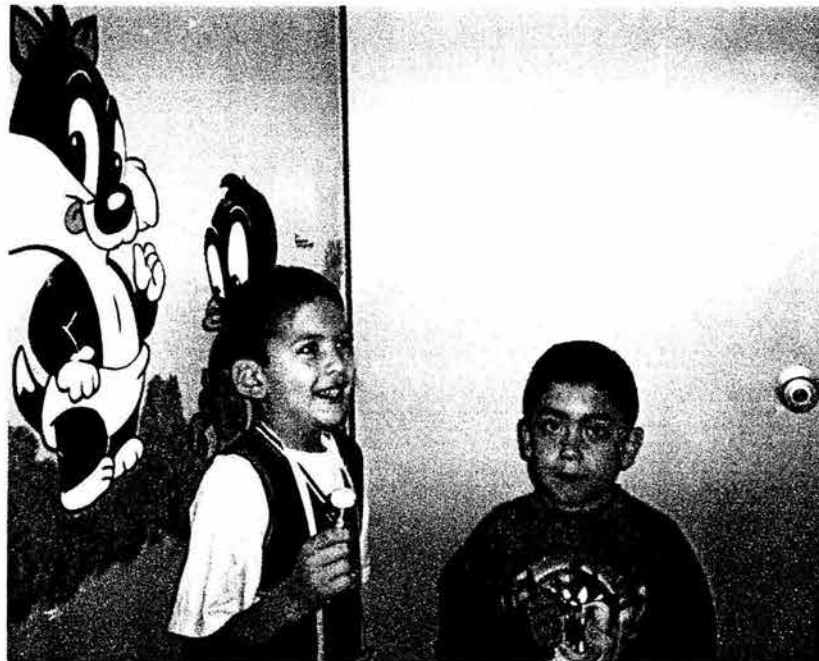
36. [www.iteso.mx](http://www.iteso.mx)

37. [www.talaiot.net/text/articulos/color.htm](http://www.talaiot.net/text/articulos/color.htm)



## Muestra

Los alumnos del grupo 2°-D del Centro Escolar Luz María



## Resultados

Color de la paleta	No. de electores	Sexo	Razones
Morado	1	Niño	-Porque le gustan las uvas y el color.
Amarillo	2	Niño	-No le gusta el color, sólo le llama la atención para comer.
		Niña	-Le gusta el sabor de las cosas amarillas y el color.

Anaranjado	2	Niño	- Le gusta la comida que sea de ese color.
		Niña	- Le gusta todo lo que sea del color anaranjado y lo que sepa a naranja.
Verde	2	Niño	-Le gusta el color verde.
		Niño	-Le gusta la comida verde como el agua de limón.
Roja (Nota: fue interpretado como rosa por 2 niñas pues era un rojo muy pálido).	3	Niña	-Es un color de niñas
		Niña	-Le gusta la comida de ese color
		Niña	-Es de niñas el color.
Azul	4	Niño	-Le gusta el sabor porque el agua es del mismo color.
		Niño	-Le gusta el color, más específicamente el azul rey.
		Niño	-Le gusta vestirse de ese color.
		Niña	-Le gusta el color.

De acuerdo a estos datos y a la información presentada en el apartado sobre Psicología del color, podemos deducir lo siguiente:

- ✓ Los niños tienen muy presente el estereotipo del color rosa para mujeres y azul para hombres, pues así lo demuestra el que la mayoría de personas que eligieron el azul son niños y la totalidad de individuos que eligieron el rojo son niñas.
- ✓ Además dos de estas tres niñas dieron como motivo de su elección el que sea un color para mujeres.
- ✓ En lo posterior se debería tratar de erradicar tal estereotipo desde los primeros años de vida del hombre, con el fin de que sus elecciones en cuanto a comida, ó cualquier otro aspecto, no sean condicionadas por tal motivo, sino por sus simples preferencias.

- ▼ Con esto se comprueba el dato anteriormente presentado (en Psicología del color, pág.58) que dice que las mujeres prefieren más el color rojo y el azul a los hombres, pues cada uno de estos colores resultó seleccionado por más niñas y niños respectivamente, que los demás.
- ▼ En este caso no resultó efectiva la información de la base teórica de esta dinámica, en donde se afirmaba que en cuanto más joven se es, más se tiende a elegir los colores cálidos y viceversa. En este experimento los niños prefirieron en mayor cantidad al azul, por sobre los demás colores. Tal vez dicha información no se apliquen a los alimentos.
- ▼ Los salones de clases podrían ser de un color neutral, ya sea blanco ó verde con el fin de que a los alumnos se les diera a entender la imparcialidad de dicho lugar.
- ▼ A pesar de que el agua en su estado natural sea incolora, los niños la tienen identificada con algún color, ya sea su sabor favorito (verde- agua de limón) ó por algún otra imagen mental (azul-agua)
- ▼ Las dos principales razones para la elección de un color en los alimentos es el sabor de las cosas del mismo color ó el gusto en sí por tal color.
- ▼ Se podría implementar que un día a la semana en el receso, fuera destinado a comer alimentos de un color (verde por ejemplo) y se les proporcionaran dichos alimentos, para que de esta manera los niños desarrollen sus preferencias y puedan conocer los alimentos por su sabor y no sólo se dejen guiar por el color.

## **Dinámica 2: Adivina el símbolo**

Los niños deberán de adivinar el significado de los símbolos que la persona responsable de la actividad va dibujando en el pizarrón. Estos símbolos tendrán que ser sencillos en su trazo y comunes en la vida diaria.

Se pueden intercalar entre estos temas como las caricaturas, señalamientos viales, dibujos simbólicos de alguna festividad ó signos ordinarios de nuestra sociedad.

### **Objetivo**

Conocer la interpretación que los niños le dan a símbolos comunes en su vida, y si es que saben el verdadero significado de tales símbolos.

### **Base teórica**

*“Los preescolares comienzan a representar al mundo a través de diferentes símbolos y usan todo tipo de materiales artísticos para explorar y recrear sus experiencias y sentimientos”.*<sup>38</sup>

*“Piaget, quien es uno de los estudiosos más importantes del desarrollo cognitivo, plantea que esta es la etapa del pensamiento preoperacional, es decir, la etapa en la cual se empiezan a utilizar los símbolos y el pensamiento se hace más flexible.....Desarrollo de la función simbólica, es decir de la capacidad para representarse mentalmente imágenes visuales, auditivas o cinestésicas que tienen alguna semejanza con el objeto representativo”.* <sup>39</sup>

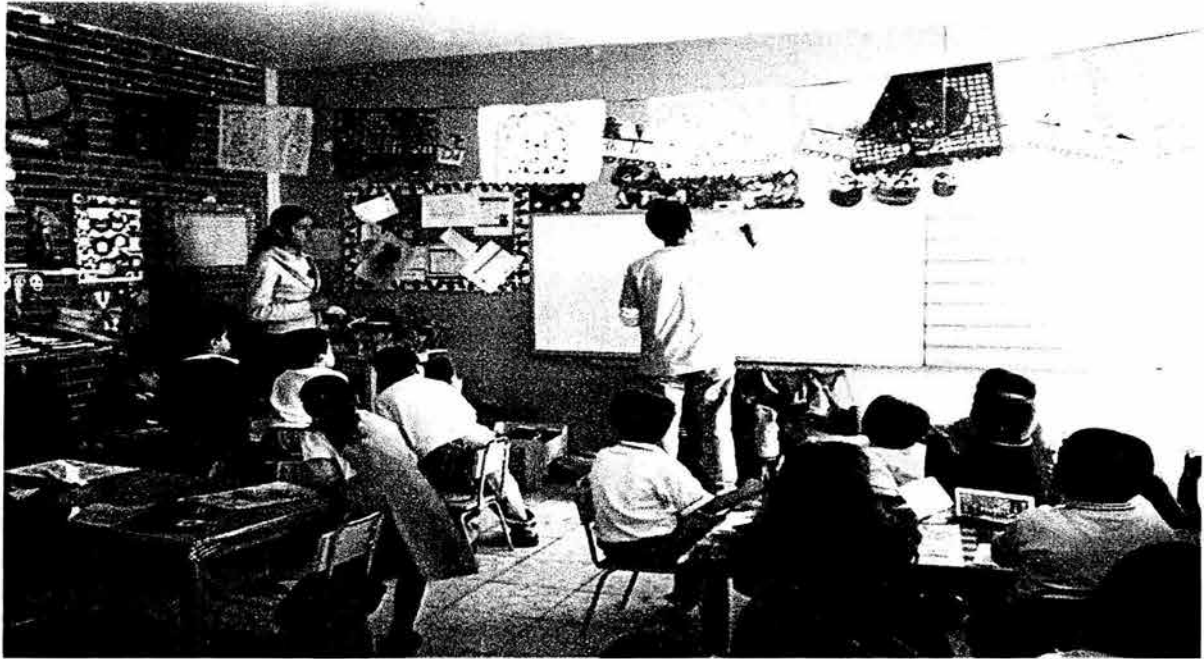
---

38. [www.pbskids.org](http://www.pbskids.org)

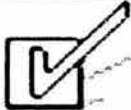

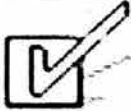
39. [WWW.esuela.med.puc.cl](http://WWW.esuela.med.puc.cl)

## Muestra


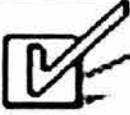
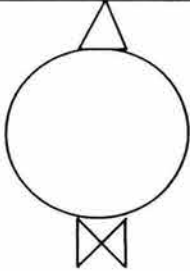
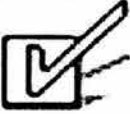

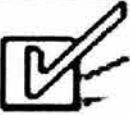
Los alumnos del grupo 3°-B del Centro Escolar Luz María



## Resultado

SIMBOLO	IDENTIFICADO	SIGNIFICADO
		-MURCIÉLAGO  -BATMAN
		-ESQUELETO  -PELIGRO  -VENENO

		<p>-NO SE SUPO</p>
		<p>- NO FUMAR</p>
		<p>-CALABAZA -CALAVERA</p>
		<p>-CORAZÓN</p>
		<p>-BANDERA DE MÉXICO</p>
		<p>-ÁRBOL DE NAVIDAD</p>

		<p><b>-NO ESTACIONARSE</b></p>
		<p><b>-BOLA DEL AGUA</b></p>
		<p><b>-CRUZ ROJA</b> <b>-CRUZ DE MUERTO</b></p>

Podemos interpretar estos datos de la siguiente manera:

- ✦ Los niños conocieron el significado de la mayoría de los signos que se les presentaron.
- ✦ En algunos de estos símbolos el significado todavía no es muy claro para ellos.
- ✦ Sería conveniente que desde este nivel educativo se empezara a proporcionar a los alumnos conocimientos sobre semiótica.
- ✦ Todavía no logran identificar los símbolos de calabaza y árbol navideño como concepto de las festividades que nosotros como adultos identificamos.
- ✦ Pasa lo mismo con la bandera, el corazón o la bola del agua, que para nosotros representarían los conceptos México, amor ó Celaya.

- Una manera de iniciarlos en esta materia pudiera ser colocando señalamientos en toda la escuela, como el de baño, el de dar vuelta ó el de peligro en donde se requiera.

### **Dinámica 3: Dibujando la palabra**

Se les proporciona a los niños una hoja de papel y colores, el realizador de la actividad menciona una palabra y ellos deberán dibujar tal cosa. En este caso fueron dos palabras, pero puede hacerse con más. Las palabras seleccionadas fueron árbol y payaso, puesto que se buscaba que ellos dibujaran algo más estricto en cuanto a la imagen mental que produce, como es el árbol, y algo un poco más efímero y variable como la idea del payaso.

### **Objetivo**

Analizar la idea que los niños se forman ó poseen de los conceptos que se les indican, así como el porque y la manera en que los expresan mediante una forma de comunicación no verbal como es el dibujo.

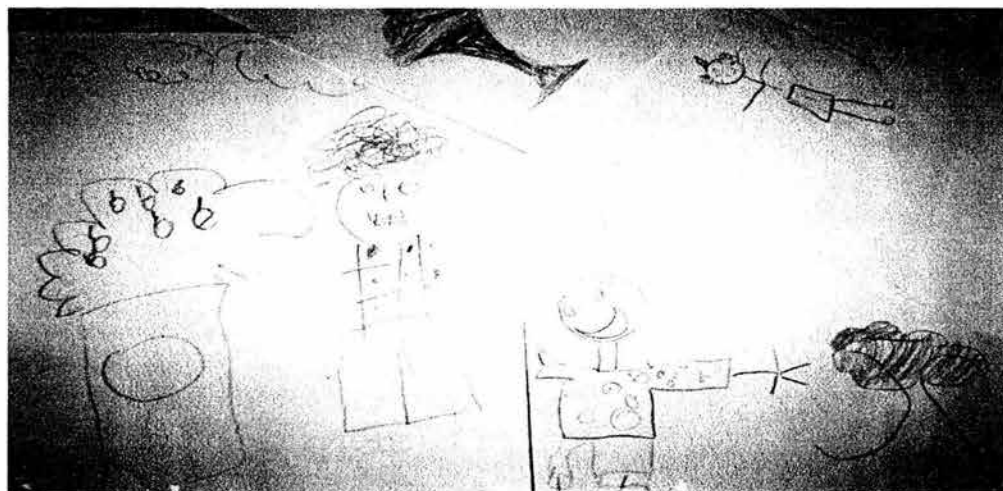
### **Base Teórica**

*“En las actividades de Educación Infantil proponemos un conocimiento progresivo de materiales, técnicas y utensilios, así como de los colores (primarios y complementarios), con el fin de favorecer la creatividad. Los dibujos del niño tienen una enorme importancia comunicativa en sí mismos, que puede aflorar mediante las preguntas que el maestro formule a su alrededor”.*<sup>40</sup>



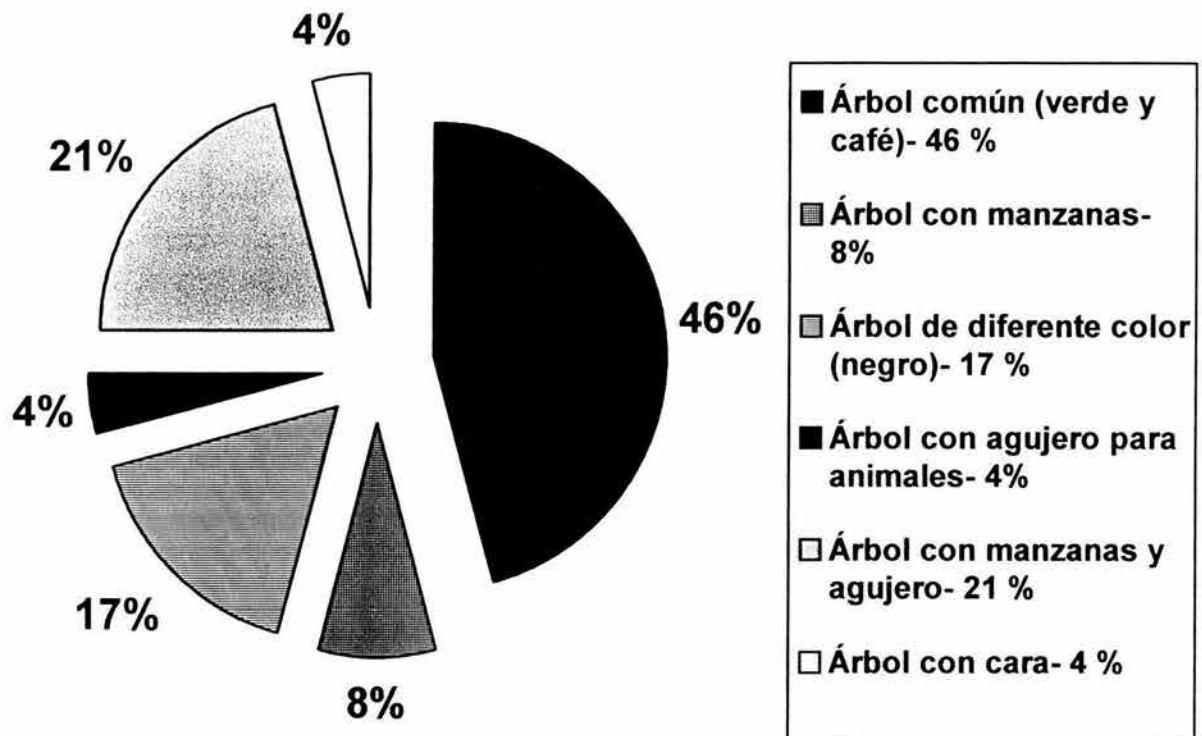
## Muestra

Los alumnos del grupo 3°-A del Centro Escolar Luz María.



## Resultado

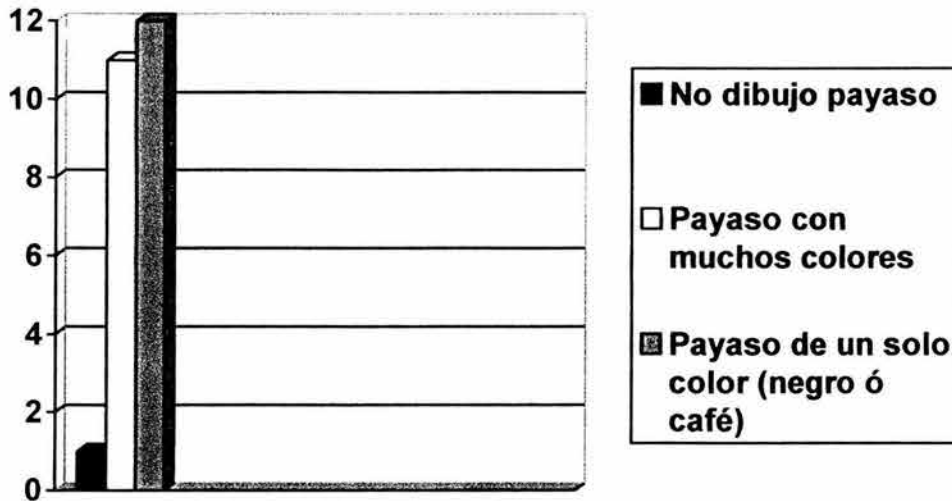
El concepto de árbol fue expresado de la siguiente manera:



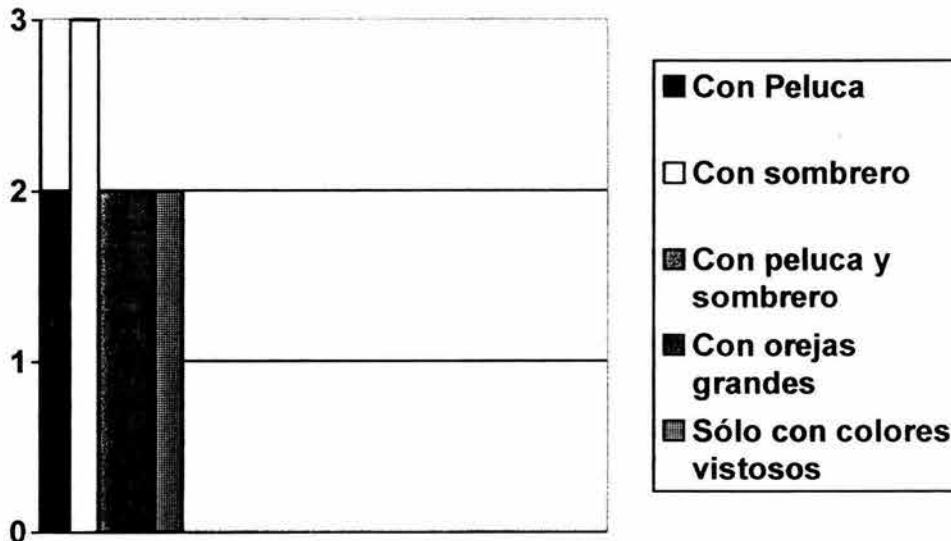
### Razones y observaciones:

- Los que dibujaron el árbol verde y café así lo hicieron porque así son ó así los han visto y no de otro color.
- Los que le agregaron manzanas, cara o agujeros también los hicieron verde y café.
- Los agujeros son para que ahí vivan los animales.
- El árbol que tiene cara es porque está vivo.
- Uno le puso manzanas porque los demás le estaban dibujando manzanas.

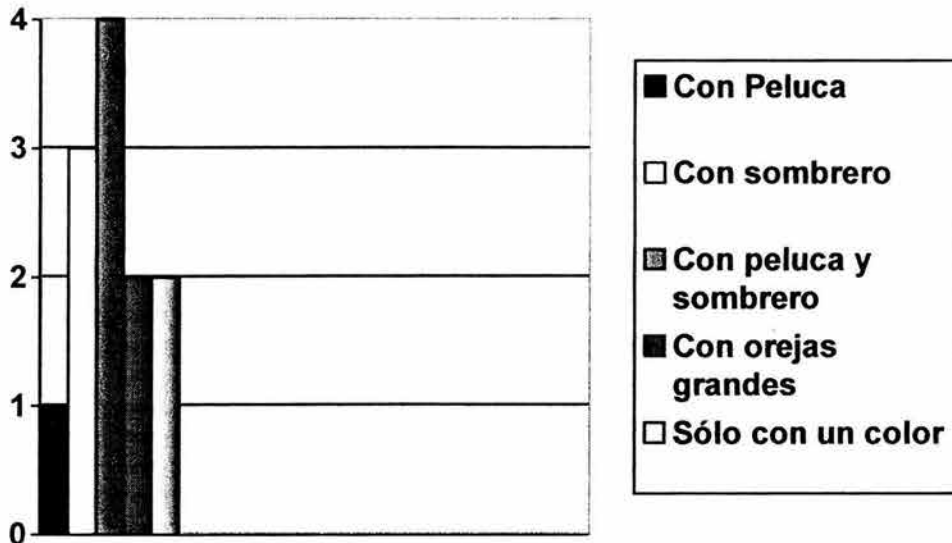
El concepto de payaso fue expresado de la siguiente manera:



De los niños que dibujaron a su payaso de muchos colores: (Nota: todos los dibujaron con trajes de figuras y colores vistosos)



De los niños que dibujaron su payaso de un solo color:



#### Razones y observaciones:

- Los que dibujaron a su payaso de muchos colores lo hicieron porque así son, así los han visto y además les gustaron los colores con los que los iluminaron.
- Una niña lo dibujo así porque su amiga le dijo como.
- En general han visto a los payasos sonrientes y así los pusieron.
- Los que dibujaron a su payaso de un solo color fue porque les gusta uno de los colores (negro ó café), ó porque no quisieron ponerles colores y les agradó de esta manera.
- Algunos de los dibujos contienen objetos que no fueron solicitados, como nubes, soles ó mariposas.
- Una niña especificó que su payaso era mujer.

De acuerdo a los datos anteriores podemos concluir que:

- Al ser conceptos muy comunes para ellos, los codifican y expresan con relativa facilidad.
- Como se pensaba previo a la aplicación de esta dinámica, la idea que la palabra árbol crea en la mente del niño es gracias al estereotipo que incluye los colores verde y café, manzanas y un agujero para los animales; y esto se demuestra en la mayoría de individuos que de esta manera lo plasmaron.
- La palabra payaso les proporciona un poco más de margen para expresarla. Da mayor libertad aún cuando pueda ser también una imagen previamente clasificada, formada por colores vivos, sombrero, peluca y nariz redonda.
- A pesar de que sean conceptos reales (como el árbol) la propuesta nuevamente sería tratar de salir un poco de los estereotipos en la enseñanza, llámese escuelas o padres de familia, para que la imaginación y creatividad del niño pueda desarrollarse en mayor grado y no encontrarse atada a este tipo de cuestiones.
- Con lo anterior no se quiere desmeritar la importancia de los estereotipos como agente de relación entre significado y significante, solamente se busca que el sistema de enseñanza presente algo de flexibilidad en cuanto al desarrollo de la creatividad se refiere.
- Es muy factible que los niños que sólo utilizaron un color para cualquiera de los dos dibujos, lo hayan hecho por comodidad ó gusto por ese color, pero no porque no tengan la misma imagen mental de los conceptos, que los que si lo hicieron con colores.
- El factor de influencia de los semejantes se hizo presente pues algunos dibujaron de tal o cuál manera, de acuerdo a lo que los demás niños hacían o les decían.

# **CAPÍTULO IV**

## **PEDAGOGÍA Y COMUNICACIÓN**

## 4.1 INTRODUCCIÓN

Una vez analizados los signos y la percepción que de estos tiene el hombre, es posible profundizar acerca de una ciencia que utiliza la Semiótica en su proceso de transmisión de conocimientos y que además desde tiempos remotos, representa un medio de relaciones interpersonales por excelencia; nos referimos a la Pedagogía.

Al ser el objetivo principal el estudio de un centro educativo, no se puede pasar por alto el tema de Pedagogía, tanto como regulador de los conocimientos que posteriormente el niño utilizará para llevar a cabo sus relaciones personales, como elemento de interrelación en sí. Ya que es la misma escuela la que los reúne como grupo social, haciendo que las relaciones entre sus integrantes se den de una u otra forma.

Además, elementos incluidos en la Pedagogía, como la enseñanza y el aprendizaje, tienen como medio inequívoco para sus fines a la misma comunicación.

## 4.2 ANTECEDENTES DE LA COMUNICACIÓN APLICADA A LA PEDAGOGÍA<sup>41</sup>

La pedagogía ligada a la comunicación puede decirse que comenzó su desarrollo desde los propios albores de la humanidad. No es más que una consecuencia del devenir histórico de esta misma, en correspondencia con la necesidad del ser humano de transmitir con eficiencia y eficacia a sus congéneres las experiencias adquiridas y la información obtenida en su enfrentamiento cotidiano con su medio natural y social.

---

41. ASENSIO, J. *La comunicación como medio educativo*, Revista Educar, No. 18, España, 1991, p. 41-52., [www.colegioautonoma.edu.co](http://www.colegioautonoma.edu.co).

Tales concepciones e ideas pedagógicas, conjuntamente con las cualidades que deben poseer tanto el alumno como el maestro, aparecen en manuscritos muy antiguos de China, la India y el Egipto; demostrando con esto la relación entre la transmisión de conocimientos y la comunicación escrita.

El desarrollo de un pensamiento pedagógico semejante tiene lugar en Grecia y Roma con figuras tan sobresalientes como Demócrito, Quintiliano, Sócrates, Aristóteles y Platón. Este último aparece en la historia como el pensador que llegó a poseer una verdadera filosofía de la educación, con un verdadero entendimiento de los campos de la acción educativa, a qué exigencias debía responder la misma y en que condiciones tales acciones resultaban posibles.

No obstante ello, la relación pedagogía-comunicación emerge con un contenido y una estructura que le permite alcanzar un grado de importancia mayor que el que hasta ahora había tenido, en el renacimiento; etapa en la cual ya la humanidad ha alcanzado determinado grado de desarrollo científico capaz de sustentar y promocionar el desarrollo social, situación esta que obliga a la nueva clase social, la burguesía, a valorar con toda fuerza y en su real dimensión e importancia lo relativo al progreso científico y técnico previniendo su permanencia en el poder, garantizando al mismo tiempo su progreso económico.

Aquí la Pedagogía adquiere por primera vez un carácter de disciplina independiente, sustentando sus estrategias educativas en las formas de comunicación hasta ese entonces conocidas.

En este último período la figura más representativa de la ya Pedagogía como ciencia independiente es Juan Amos Comenius quien, en esencia, estableció los fundamentos de la enseñanza general, al tiempo que elaboró todo un sistema educativo integral y unitario con una fundamentación lógica de la estructuración del proceso docente, en sí que debía desarrollarse en la escuela con el objetivo



principal de contribuir y lograr un aprendizaje satisfactorio, capaz de proyectarse en la práctica de manera eficiente. Amos Comenius fue un gran revelador de los principios básicos sobre los cuales se sustenta la enseñanza, de aquí se le considere el padre de la Didáctica y el primero en plantear la importancia de la necesidad de vincular la teoría con la práctica utilizando las bases comunicativas como medio.

Entre 1548 y 1762 surge y se desarrolla la Pedagogía Eclesiástica, principalmente la de los Jesuitas, fundada por Ignacio Loyola y que más tarde, en 1832, sus esencialidades son retomadas para llegar a convertirse en el antecedente de mayor influencia en la Pedagogía Tradicional. Es en el siglo XIX, que la Pedagogía Tradicional, como práctica pedagógica ya ampliamente extendida alcanza su mayor grado de esplendor, convirtiéndose entonces en la primera institución social del estado nacionalista que le concede a la escuela el valor insustituible de ser la primera institución social, responsabilizada con la educación de todas las capas sociales.

Los medios auditivos y visuales, al ingresar con un rol fundamental en la pedagogía del conocimiento, se convierten en elementos claves para el progreso; también de las universidades, para la modernización de laboratorios y bibliotecas, de centros de investigación y, por este camino, enriquecen las organizaciones que el hombre construye para perfeccionar el gobierno de las sociedades. Los medios de comunicación cumplen responsabilidades históricas en la consolidación del sistema democrático, al poner el conocimiento científico al alcance de los diferentes sectores sociales; y, por esta vía, aumentar el ámbito de la libertad individual y colectiva.

Como se puede observar, desde sus inicios, la comunicación ha estado íntimamente ligada a la materia que hoy conocemos como Pedagogía, por la simple razón de que esta última, sin la comunicación no se podría efectuar.

## ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

Pero hablando del tipo de comunicación que nos atañe en este trabajo de investigación, siempre se ha utilizado a la comunicación no verbal con fines de enseñanza, pero más como un recurso innato del ser humano para explicar ideas a sus semejantes, que como un proceso consciente, estudiado y con bases teóricas por parte de los docentes hacia sus educandos.

### 4.3 APRENDIZAJE<sup>42</sup>

Este punto es clave en el desarrollo de la pedagogía. De acuerdo a la manera en que sean percibidos los conocimientos por parte del receptor, en este caso el alumno, será la forma en la que éste pueda aplicarlos en lo posterior. El aprendizaje representa la medida de éxito o fracaso de la enseñanza, y de los medios utilizados en tal acción.

En la comunicación, cuando el cambio de actitud que se produce en el sujeto, después de interactuar sus componentes, es duradero, decimos que se ha producido el aprendizaje. Hay que tener en cuenta la influencia que ejercen los medios en la formación de la personalidad de los alumnos. Los medios reducen el tiempo dedicado al aprendizaje porque objetivan la enseñanza y activan las funciones intelectuales para la adquisición del conocimiento, además, garantizan la asimilación de lo esencial.

*“Se consideran procesos de aprendizaje todas aquellas modificaciones, más o menos duraderas, del comportamiento que no se deben ni a la maduración ni a enfermedades, lesiones o similares”.* <sup>43</sup>

42. DARÓS, W., *Aprendizaje y educación en el contexto del humanismo*, Revista Española de Pedagogía, No.189, Mayo-Agosto, Madrid, 1991, p.261-286. , HOGER, Diether, *Introducción a la psicología pedagógica*, Ediciones Roca, México 1983, p. 25-30. , ASCHERSLEBEN, Karl, *Introducción a la metodología pedagógica*, Ediciones Roca, México, 1983, p. 39-43.

43. HOGER, Diether, *Introducción a la psicología pedagógica*, Ediciones Roca, México 1983, p. 27

Aquí ya se están contemplando las situaciones especiales en dónde el aprendizaje se ve condicionado por éstas mismas, pues no será el mismo aprendizaje, cuando menos en el comportamiento, de alguien que este dentro del rango que se le conoce como sano ó normal, a otro individuo que tenga alguna lesión física o mental. Es por esto que a este último se le valora y reconoce más aún, cuando logra un desarrollo muy parecido sino es que igual al de los demás; pues le significa esforzarse al doble que sus semejantes.

*“El enseñar, no siempre garantiza el aprender, que es lo que se pretende. La pedagogía actual se ocupa más del aprender que del enseñar; importan más a los fines educativos los procesos que se llevan a cabo para lograr un determinado aprendizaje. No es conveniente confundir la enseñanza y el aprendizaje, y mucho menos menospreciar su función”.* 44

Como bien dice la cita anterior, en la actualidad se busca más que los alumnos aprendan los conocimientos aunque sea de manera temporal, que ocuparse de que realmente les deje una enseñanza efectiva, utilizable de manera atemporal. Hablando por experiencia propia, como estudiante uno a veces olvida lo que vio en el semestre anterior, e incluso semanas o días después del examen. De esto no se puede culpar sólo a los docentes ó al conformismo del estudiante que se aprende las cosas (tal vez de memoria) únicamente para el examen; ambos son víctimas de un sistema educativo que no ahonda en las necesidades psicológicas del ser humano, haciendo caso omiso de los aspectos motivacionales que fomenten el interés en el alumno por los temas tratados, y además, un sistema carente de recursos comunicativos que proporcionar a los profesores, para que así estos puedan cumplir su cometido de enseñanza.

---

44. TAPIA CONYER, Sandra Neil, *La importancia de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Un problema de comunicación intercultural (tesis)*, Celaya Gto., Universidad Lasallista Benavente, 1998, p. 82

## **Fases del aprendizaje**

- 1. Motivación.-** En esta fase se trata de estimular a los alumnos a aprender ó (visto desde el lado del alumno) de poner en marcha el proceso de aprendizaje. Requiere pues, en el alumno el impulso para aprender con el propósito de alcanzar un objetivo fijado como meta de dicho aprendizaje. Hay una motivación intrínseca y una extrínseca. La manera como el maestro acierte a motivar a sus alumnos parece constituir, de acuerdo con las investigaciones efectuadas hasta ahora, la parte más importante del proceso de aprendizaje. Este tópico se vio más a detalle en el capítulo II denominado "Psicología en la comunicación".
- 2. Primeros intentos de aprender.-** Aquí es necesario distinguir dos aspectos: primeramente poseer un mejor conocimiento del contenido a aprender, lo que puede facilitar considerablemente sucesivos intentos, como por ejemplo cuando el niño va a aprender a nadar primero conoce y le pierde el miedo al agua; y el segundo se refiere a los intentos en sí por aprender, en donde nuevamente entraría el ensayo y error como método de aprendizaje. En el ejemplo anterior, serían las veces que el niño traga agua al intentar nadar.
- 3. Ejercicio y más intentos de aprender.-** Como se puede pensar, es perfectamente posible que el niño alcance la meta fijada tras los primeros intentos. Sin embargo, como norma general hay que suponer que serán necesarios más intentos y, sobre todo, ejercicio para alcanzar la meta fijada en el aprendizaje. Esta es la fase de mayor riesgo en el proceso de aprendizaje, pues el objetivo didáctico ya es conocido, la motivación disminuye, los

primeros intentos fueron en determinados casos un fracaso o al menos interpretados como tal, por lo que aquí es necesaria la sapiencia del docente para idear una forma de recuperar la motivación y ayudarlos a alcanzar el objetivo.

4. **Rendimiento final (consecución del objetivo final).**- Como rendimiento normal se esperará una conclusión satisfactoria del proceso de aprendizaje con la consiguiente consecución del objetivo fijado. Esta es recogida frecuentemente en la más reciente pedagogía escolar en el concepto de evaluación, en donde ejerce una función tanto de autocontrol para el alumno como de referencia para el maestro.

#### 4.3.1 Tipos de aprendizaje<sup>45</sup>

##### 4.3.1.1 Condicionamiento clásico y Condicionamiento operante

*“La primera gran división en el aprendizaje se refiere al condicionamiento clásico y al condicionamiento permanente.....en el condicionamiento clásico el proceso esencial es la repetición del estímulo que se va a aprender (estímulo condicionado) junto con el estímulo natural (estímulo incondicionado que produce la respuesta desde el comienzo).....”<sup>46</sup>*

---

45, HOGER, Diether, *Introducción a la psicología pedagógica*, Ediciones Roca, México 1983, p. 25-48, ARDILA, Rubén, *Psicología del aprendizaje*, 13ª Edición, México, Siglo veintiuno editores, 1979, DE ACOSTA, A. y SERNA, I. *Actividades para adquirir la competencia comunicativa y estrategias de aprendizaje*, Revista Aula de Innovación Educativa, No. 33, Diciembre, España, 1994, p.21-24.

46. ARDILA, Rubén, *Psicología del aprendizaje*, 13ª Edición, México, Siglo veintiuno editores, 1979, p.21.

El condicionamiento clásico es muy conocido gracias al experimento de Pavlov en donde se le mostraba a un perro hambriento un trozo de carne y éste comenzaba a segregarse saliva, posteriormente, Pavlov hacía sonar una campana cada que iba a mostrar el pedazo de carne y por consiguiente, después de muchas repeticiones, con el simple sonido de la campana, el perro iniciaba la segregación de saliva, a lo cual se le llamó reflejo condicionado.

*“En el condicionamiento operante el animal emite una respuesta (por ejemplo presionar una barra en un instrumento denominado caja de Skinner) y se refuerza (por medio de alimento generalmente)”.*<sup>47</sup>

En este condicionamiento, el proceso del aprendizaje se realiza paso a paso, es una **aproximación sucesiva**. Aquí el individuo en observación tiene que aprender a utilizar algún tipo de herramienta para lograr su cometido, como por ejemplo un chimpancé utiliza un palo para alcanzar el plátano.

Skinner (el precursor de este tipo de aprendizaje), distingue dos grupos de formas de comportamiento: las provocadas por un estímulo conocido y observable (respondents, como él les llama) y las correspondientes al grupo en el que no se conoce dicho estímulo causante, pueden considerarse espontáneas (llamadas operants).

De acuerdo a tal condicionamiento, aplicándolo con las debidas reservas al tema que aquí se trata, cada vez que el niño valiéndose de algún recurso, realizara una acción correcta en su aprendizaje (tanto escolar como social), sería premiado hasta que ya lo pudiera lograr sin la necesidad de los incentivos. Pero podría surgir el problema de que el niño deseara un premio por cada conocimiento adquirido o acción bien efectuada.

---

47. Idem

Es necesario aclarar por esta razón, que los premios no se refieren únicamente a cosas tangibles, también pueden estar representados por gestos aprobatorios o palabras de aliento por parte de quienes lo rodean, tal y como Hoyer lo expresa en el siguiente párrafo:

*“Un niño, que de suyo adopta gran cantidad de formas de comportamiento en variantes siempre nuevas, registra las reacciones, más o menos claras, de las personas que pueblan su entorno; por ejemplo, de los padres, maestros, hermanos, amigos, etc. Según que estas reacciones sean favorables o despectivas, los subsiguientes segmentos del comportamiento, influenciados en uno u otro sentido, aparecerán con más o menos frecuencia”.*<sup>48</sup>

#### **4.3.1.2 Aprender a través del éxito**

Esta forma de aprendizaje se conoció gracias a los experimentos de Thorndike, quien encerraba a un animal en una jaula hasta que por casualidad este tiraba de una cuerda y quedaba libre. El animal aprendía así a realizar un comportamiento determinado por un propósito con el fin de satisfacer una necesidad y sus errores se iban haciendo cada vez menos frecuentes.

También se puede conocer este tipo de aprendizaje como el del ensayo y error, con lo cual lo podríamos equiparar al aprendizaje de un niño para andar en bicicleta, en donde tras varios intentos fallidos, logra su meta de aprender y ya no caerse.

#### **4.3.1.3 Aprender por introspección**

En este tipo de aprendizaje influyen las circunstancias del medio ambiente, pues el individuo interpreta la situación en la que se encuentra y en base a esto idea

---

48. Hoyer, Diether, *Introducción a la psicología pedagógica*, Ediciones Roca, México 1983, p. 38

soluciones alternas para su problema. Un niño que no alcanza su juguete, el cual se encuentra en lo más alto de un mueble, buscará diversas formas de alcanzarlo, se trepará al mueble, se subirá a una pelota, brincará o le pedirá a alguien que se lo baje, pero una vez que descubra que puede usar su silla para llegar hasta arriba; cuando se le vuelva a presentar la situación, no pedirá ayuda ni intentará otras cosas, sino que irá directamente por la silla para lograrlo.

#### **4.3.1.4 Aprendizaje por imitación de un modelo**

Los principales investigadores de este tipo (Bandura y Walters) afirman que una considerable cantidad de formas de comportamiento no pueden ser adquiridas, dentro del lapso de tiempo disponible, mediante los otros métodos anteriormente expuestos. Como si se enseñara a escribir a un niño por el método de condicionamiento operante (lo cual resultaría lento y tedioso en demasía).

Por lo que ellos propondrían en este caso que el maestro escribiera algo y los niños lo imitarían. Lo mismo pasa cuando los niños hacen lo que ven en su casa, imitando a sus padres o hermanos mayores.

La imitación de formas de comportamiento desempeña un papel prominente sobre todo en el ámbito de la conducta social, esto es, de la conducta para con otros seres humanos.



#### 4.4 ENSEÑANZA<sup>49</sup>

Al igual que el aprendizaje, la enseñanza es la otra parte fundamental en la formación de la pedagogía. Las técnicas que el maestro utiliza para la transmisión de conocimientos tendrán como resultado un eficiente y rápido aprendizaje, o por el contrario un proceso lento ó en el peor de los casos la carencia del aprendizaje. Es sobre todo en los medios utilizables por el que imparte los conocimientos, en donde hace su aparición la comunicación.

En el proceso de Enseñanza los medios de comunicación constituyen un factor clave dentro del proceso didáctico. Ellos favorecen que la comunicación bidireccional que existe entre los protagonistas pueda establecerse de manera más afectiva. En este proceso de comunicación intervienen diversos componentes como son: la información, el mensaje, el canal, el emisor, el receptor, la codificación y descodificación.

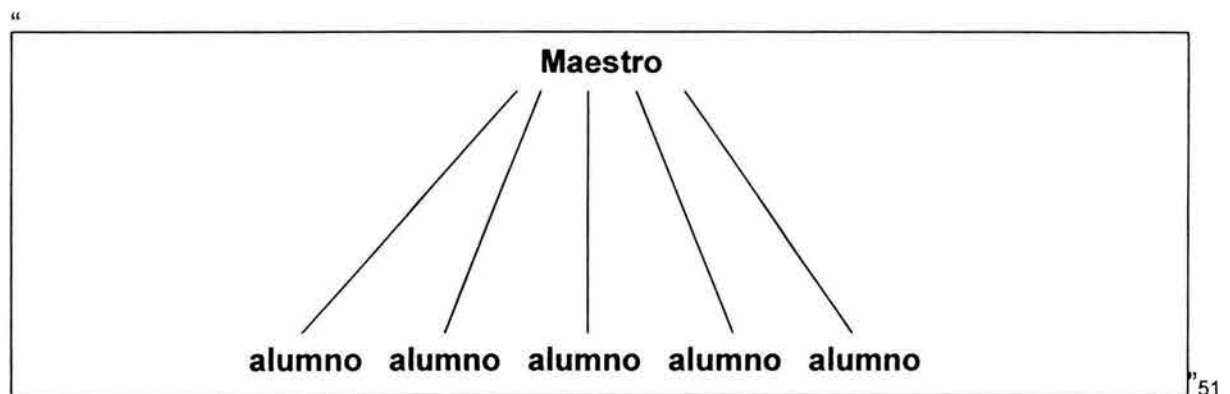
Los medios de comunicación desde hace muchos años han servido de apoyo para aumentar la efectividad del trabajo del profesor, sin llegar a sustituir la función educativa y humana del maestro, así como racionalizar la carga de trabajo de los estudiantes y el tiempo necesario para su formación científica, y para elevar la motivación hacia la enseñanza y el aprendizaje.

49. [www.psicopedagogia.com](http://www.psicopedagogia.com), MARTIN, Marisa del Carmen, *Enseñar y aprender en educación infantil: algunos principios y condiciones*, Escuela y contexto social, programa y materiales de apoyo para el maestro, SEP, México, 1999, p. 53-63., [www.lafacu.com](http://www.lafacu.com).

#### 4.4.1 Formas de enseñanza<sup>50</sup>

##### a) Enseñanza frontal

La enseñanza frontal puede definirse como una forma social en la que predominan los contactos entre el maestro y los alumnos, y en la que no se producen, o en proporciones íntimas, contactos entre los alumnos. Es la forma social docente más frecuente en la realidad práctica en la escuela. Ejemplo esquematizado:



##### b) Diálogo docente

Dicho sistema se puede efectuar de dos formas: con el maestro como interlocutor entre los alumnos y el diálogo sin la presencia del maestro.

En el primer caso el maestro es un compañero más de los alumnos, además de fungir como moderador, y en el segundo es un simple observador que se mantiene al margen. El número de participantes en dicho diálogo no deberá pasar de quince. Es válida para clases capaces de trabajar y corregirse por sí mismas.

50. [www.psicopedagogia.com](http://www.psicopedagogia.com), ASCHERSLEBEN, Karl, *introducción a la metodología pedagógica*, Ediciones Roca, México, 1983, p.144-159

51. ASCHERSLEBEN, Karl, *introducción a la metodología pedagógica*, Ediciones Roca, México, 1983, p. 145

### **c) Enseñanza en grupos**

En esta fase de trabajo en grupos, aparece un contacto estrecho en los componentes de cada grupo. El maestro cumple la función de ayudante que interviene y asesora cuando se le pide, cuando surgen conflictos entre los miembros del grupo o cuando el trabajo colectivo necesita de su dirección.

### **d) Enseñanza programada y Trabajo individual**

En ambas el alumno aprende solo. De manera similar a lo que ocurre en el diálogo docente o en la enseñanza en grupos, aquí el maestro es sólo un ayudante en las fases difíciles del aprendizaje y únicamente deberá intervenir cuando lo considere necesario o cuando el alumno se lo pida.

## **4.5 TENDENCIAS PEDAGÓGICAS<sup>52</sup>**

En este apartado se busca presentar los tipos de pedagogía o tendencias contemporáneas con la finalidad de conocer un poco más acerca de los factores que constituyen la interrelación global de los preescolares. Esto debido a que lo aprendido y la manera de aprenderlo, influye también en su forma para relacionarse con las demás personas.

### **4.5.1 La Escuela Nueva**

La Tendencia pedagógica conocida con el nombre de la Escuela Nueva, puede decirse que surgió con el filósofo y pedagogo norteamericano John Dewey (1859-1952), quien planteó desde un principio que el propósito principal de la educación,

---

52. [www.colegioautonoma.edu.co](http://www.colegioautonoma.edu.co), [www.psicopedagogia.com](http://www.psicopedagogia.com),

condicionador de las distintas tareas o aspectos del proceso de enseñanza-aprendizaje debía estar dado por los intereses de los propios alumnos, es decir, por las fuerzas interiores que llevan a estos a la búsqueda de la información educativa y al desarrollo de las habilidades capacitivas. En esta tendencia pedagógica alcanzan un mayor auge los intentos por dirigir a los educandos más hacia las acciones prácticas concretas, que hacia los ejercicios teóricos, situación que ya se había iniciado hacia finales del siglo XIX con una mayor propagación en las primeras décadas de este siglo y en cuya esencia todo se dirigía, a una crítica profunda de los procedimientos autoritarios e inflexibles condicionados por la Tendencia Pedagógica Tradicional.

La Escuela Nueva, como Tendencia Pedagógica que es, enfatiza la importancia que tiene que el educando asuma un papel activo, consciente de lo que desea aprender, en consecuencia con sus posibilidades e intereses, lo que trae un cambio importante de las funciones que debe realizar el profesor en el desarrollo del proceso enseñanza-aprendizaje que posibilite alcanzar realmente, de forma medible, los objetivos propuestos.

#### **4.5.2 Tecnología educativa**

La creación de la Tecnología Educativa se atribuye a Skinner, profesor de la Universidad de Harvard, en el año 1954. En el contexto de esta tendencia pedagógica el aprendizaje deviene o resulta, en su esencia, una consecuencia de la fijación de secuencias de estímulos o señales portadoras de información provenientes del entorno donde el sujeto que aprende se encuentra, así como las respuestas asociadas o conectadas con tales repertorios. Es, simplemente, un esquema tipo estímulo-respuesta, donde se encuentra, aunque no se mencione de manera explícita, un elemento de naturaleza material biológica dado por el Subsistema Nervioso Central del ser humano.

Ha logrado un desarrollo importante y una difusión notable en la actualidad como consecuencia de las ventajas inmediatas que brinda, debido, sobre todo, al lenguaje técnico y aseverativo que utiliza.

En el contexto de esta tendencia pedagógica resulta evidente que el aprendizaje se realiza mediante un proceso de ensayo y error, caracterizado por el hecho de que el sujeto genera conductas más o menos diferentes hasta que alcanza la más adecuada, la cual sirve para fijar la conexión entre el estímulo proveniente del medio, y la respuesta en cuestión.

En la Tecnología Educativa contemporánea intervienen de manera decisiva la televisión, el cine, los proyectores, las computadoras y demás elementos comunicativos. Aunque realmente el sentido de tal tendencia se puede ampliar aún más, con el propósito de que en el mismo no solo queden comprendidos tales medios y materiales, sino que al mismo tiempo sean considerados, los aspectos referentes a la concepción, aplicación y evaluación, en su conjunto, de todos aquellos factores que intervienen y deciden, la eficiencia del proceso educativo. Por lo que en esta tendencia se presentan los medios de comunicación con gran fuerza.

#### **4.5.3 La Pedagogía liberadora**

La Pedagogía Liberadora como tendencia pedagógica contemporánea se desarrolla a partir de los años 60 y puede decirse que es la pedagogía del brasileño P. Freyre en la cual son abordados de manera integradora, en un contexto político-ideológico, los elementos o factores que intervienen en el establecimiento de un contacto directo entre el educando y el medio ambiente.

En esta tendencia pedagógica se hace una convocatoria a la búsqueda, mediante la reflexión, del cambio en las relaciones que deben establecerse, de forma lógica,

entre el individuo, la naturaleza y la sociedad; ella busca, como objetivo esencial de la educación, lograr la más plena liberación de la persona, sin uniformarla y, mucho menos someterla, a través de los sistemas de instrucción oficiales.

En la esencia de la Pedagogía Liberadora está presente la expresión del desarrollo individual creador donde el educador interviene, de alguna manera, en su guía y conducción facilitadora de su máxima expresión aunque muestra una sensible e importante falla: si bien concibe las transformaciones en la evolución del individuo y del grupo no plantea, las vías para lograr, cuando esto sea necesario, la transformación social requerida para ello.

#### **4.5.4 La Perspectiva cognoscitiva**

La Perspectiva Cognoscitiva considera el proceso del conocimiento como una consecuencia de la participación activa del hombre, el cual es capaz de procesar y modificar la información captada en sus órganos sensoriales, posibilitándole su anticipación a la realidad con el propósito de transformarla y no sólo de adaptarse a ella.

Aunque precisa de una profundización más amplia en cuanto a la naturaleza y esencia del aprendizaje, esta tendencia representa un sólido paso de avance hacia el conocimiento de los procesos sobre los cuales se sustentan el aprendizaje, la educación y la capacitación.

#### **4.5.5 La Pedagogía Operatoria**

Según esta tendencia pedagógica el individuo descubre los conocimientos, lo cual es favorecido por la enseñanza organizada de manera tal que favorezca el desarrollo intelectual, afectivo-emocional y social del educando. Su limitación fundamental es que no le presta la suficiente atención, y por lo tanto le resta importancia, al carácter desarrollador y no sólo facilitador del proceso de enseñanza.

La concepción pedagógica operatoria le asigna un papel esencial al error que el individuo puede cometer en su interpretación de la realidad, no como una falta, sino como pasos necesarios y obligatorios en el proceso constructivo del conocimiento de la misma, de aquí que tales errores formen parte de la interpretación del mundo por el individuo, lo que le permite organizarla de acuerdo con los instrumentos intelectuales que posee en conjunto con sus conocimientos anteriores. Enfatiza que los procedimientos utilizados en la enseñanza deben estar dirigidos a propiciar las condiciones para que el individuo construya por si mismo su reflejo del mundo, evitando ofrecérselo como algo terminado.

#### **4.6 EXPERIMENTO**

Para este tema de Pedagogía y comunicación, se efectuó un experimento a dos grupos del mismo grado escolar dentro del Centro Escolar Luz María. Al 1er. grupo se le indicó en el pizarrón los pasos para dibujar un perro y ellos tenían que ir siguiéndolos en sus propias hojas para que el resultado final fuera similar al dibujo del pizarrón. Al segundo grupo sólo se le dio la indicación de dibujar un perro, dejando a su libre albedrío la forma de realizarlo.

##### **Objetivo**

Tener en cuenta y comparar los resultados que pueden surgir entre una enseñanza-aprendizaje dirigida y una más libre, utilizando la comunicación no verbal (más específicamente pictográfica) como medio para tal propósito.

##### **Base teórica**

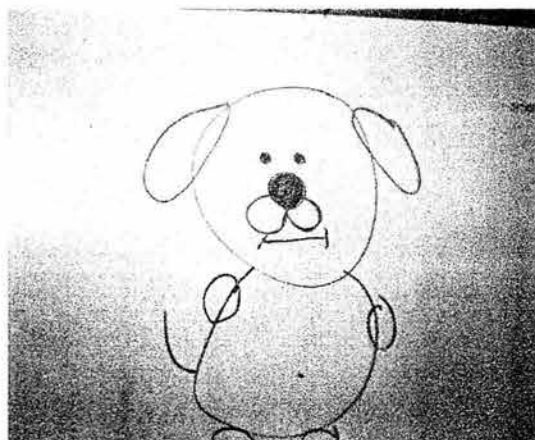
Además de la información presentada en los puntos referentes a enseñanza y aprendizaje, la dinámica siguiente se basa en este párrafo tomado del compendio de

lecturas Escuela y contexto social, programa y materiales de apoyo para el maestro; que dice:

*“El juego proporciona el contexto adecuado en el que se pueden atender las necesidades básicas de aprendizaje infantil....Parte de la tarea del educador de niños y niñas de Educación Infantil va a consistir en proporcionar situaciones de juego libre y dirigido, en las que se intente atender el mayor número de necesidades de aprendizaje de los niños, y parte de la tarea en evaluar- fundamentalmente a partir de la observación- que es lo que han aprendido los niños”.*<sup>53</sup>

### **Muestra**

Los alumnos del grupo 2.-A y 2.-B del Centro Escolar Luz María.



### **Resultado**

#### **1er. grupo, 2-A (dirigido)**

- ❑ El 100% siguió los pasos que se le indicaron
- ❑ De un total de 23 niños, el 91.3% realizó un dibujo muy similar al del pizarrón y sólo el 8.7% difirió un poco en cuanto a parecido.

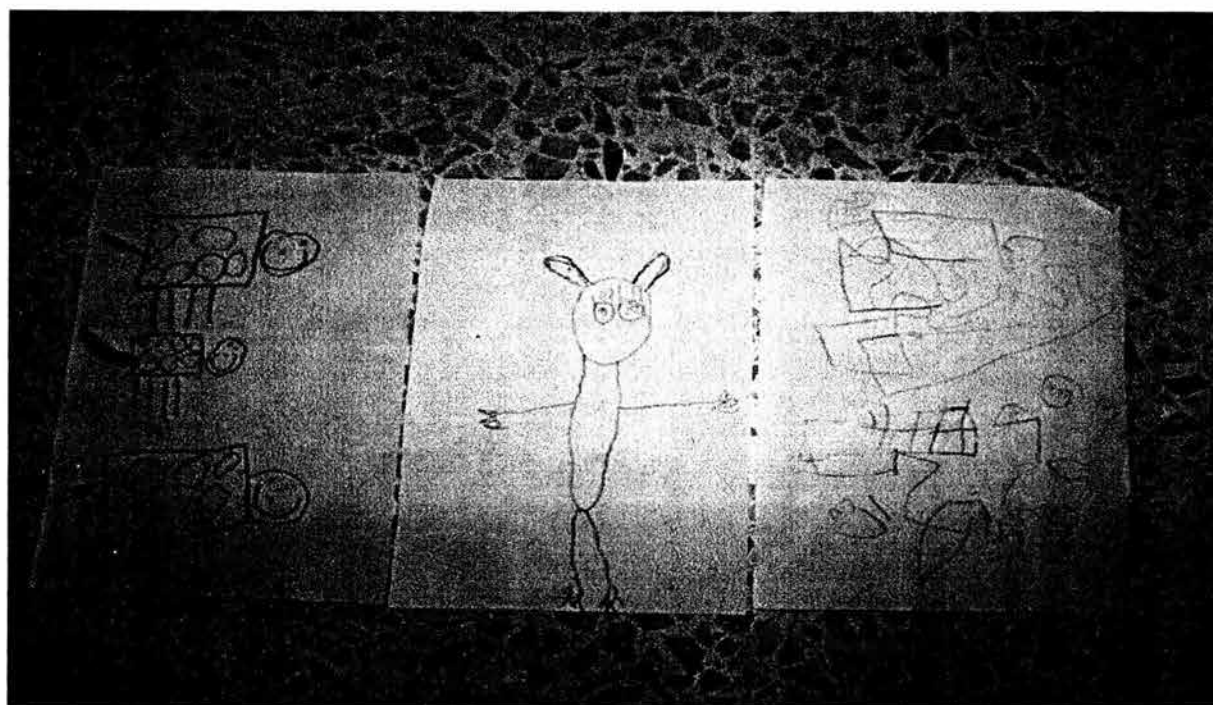
53. MARTIN, Marisa del Carmen, *Enseñar y aprender en educación infantil: algunos principios y condiciones*, Escuela y contexto social, programa y materiales de apoyo para el maestro, SEP, México, 1999, p. 57.



- ▣ Además de seguir los pasos que se les señalaron el 21.7% le agregó una lengua al perro, elemento que no estaba contemplado en las indicaciones.
- ▣ El 30.4% quiso iluminar su dibujo.

## 2do. grupo, 2-B (libre)

Podríamos agrupar a las figuras dibujadas en tres tipos:



En cuatro patas  
(45.4%)

con forma humanoide  
(27.3%)

ilegible  
(27.3%)

### Observaciones

- ▣ Una niña del grupo dirigido le agregó más elementos a su dibujo (árboles, sol, nubes)
- ▣ Los niños de este mismo grupo que colorearon su dibujo, no dejaban que se los recogieran hasta terminarlo y estar satisfechos.

- ❑ Al darle la indicación a los del grupo libre, varios mencionaron que no sabían como hacerlo.
- ❑ Unos de este mismo grupo ayudaban a sus compañeros que no sabían como dibujarlo
- ❑ Otros veían a los de al lado para copiarle
- ❑ En ambos grupos hubo niños que comenzaron a platicar acerca de los perros que tenían como mascotas.

Basándonos en los datos anteriores podemos concluir que:

- La enseñanza que de alguna manera es dirigida no limita la capacidad creativa de sus receptores.
- Se sigue presentando la situación de imitar lo que hagan los demás cuando hay duda o como modelo a seguir, como se mencionaba en los tipos de aprendizaje.
- A los niños del grupo dirigido se les facilitó más la tarea que a los del grupo libre.
- Los niños poseen la fijación (por llamarla así) de complementar sus dibujos con elementos como árboles, pasto, mariposas, soles o nubes.
- A pesar de lo que se pudiera creer, al permitirles fluir su creatividad, la representación del perro en el grupo libre sólo presentó tres variaciones.
- La comunicación de manera pictográfica, como medio de enseñanza, resultó más eficiente en cuanto al aprendizaje de un concepto específico que la simple indicación verbal.
- Se propone que el sistema de enseñanza trabaje más a fondo con el fomento de la creatividad del niño, para evitar con esto que se vuelva un estudiante que sólo sabe hacer lo que se le indica, pero cuando se le deja a su libre albedrío, se bloquean completamente y la tarea se le complica de sobremanera.

# **CAPÍTULO**

## **V**

### **INTERRELACIÓN HUMANA**

## 5.1 INTRODUCCIÓN A LA INTERRELACIÓN<sup>54</sup>

El capítulo V de esta tesis titulado Interrelación Humana presenta información teórica acerca de este punto fundamental dentro del tema de investigación, y además muestra los datos recabados de manera práctica en el grupo de estudio. Pero para un mayor entendimiento sobre este tema, debemos comenzar por definir el concepto.

El diccionario Océano de la Lengua Española define Interrelación como: “*Correspondencia mutua entre personas, cosas o fenómenos*”<sup>55</sup>. Por obvias razones, la primera parte de esta definición es la que tomaríamos como válida para nuestro estudio.

Interrelación humana es la relación de carácter social, que se da entre dos o más individuos. Puede estar condicionada por miles de factores, pero siempre tendrá como base el contacto entre dos o más humanos.

Por su parte, en el Diccionario Enciclopédico Interactivo se define la acción de interrelacionar como: “*relacionar a varias personas o cosas entre sí*”<sup>56</sup>. Esta acción del ser humano de relacionarse con sus semejantes, como en las demás especies, resulta fundamental para el desarrollo y supervivencia de dicha especie.

La misma sociedad en la que ahora vivimos, se ha formado gracias a las relaciones de personas entre sí. Basta recordar a los grupos o tribus que se unían en la prehistoria, que poco a poco iban creciendo hasta formar las grandes civilizaciones del pasado, como lo fueron los fenicios o el imperio romano; sólo por mencionar algunas.

---

54. HORTON, Paul B. y HUNT, Chester L., *Sociología*, 3era. Edición, McGraw Hill, México, 1998, p.390-410, MÉNDEZ, J. S. y otros, *Sociología de las organizaciones*, 1era. Edición, México, McGraw Hill, 1997, p.85-91.

55. DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA, España, Océano, 1998, p. 435

56. DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO INTERACTIVO, Tomo 2, México, Libros y Afines, 2002, p. 566.

El proceso de interrelación se presenta de manera espontánea cuando intervienen diversos factores por obra de la casualidad, pues no hay la intención por ninguna de las partes, propiciando dicha situación entre los individuos. Se presenta de manera inducida cuando estas mismas partes buscan un objetivo en común, facilitando con esto los pasos a seguir para la realización efectiva de tal proceso.

## 5.2 COMUNICACIÓN EN LA INTERRELACIÓN<sup>57</sup>

En la propia definición de lo que es comunicación se puede ver incluida la interrelación humana. El consenso más general es considerarla como una de las formas que tienen las personas para relacionarse en el proceso de la actividad, en ella se descubren y realizan las relaciones sociales y personales.

En principio podemos decir que en el diálogo, una forma de tantas de la comunicación, cuando es auténtico, cuando se da como interrelación humana; cada uno es vivido por el otro como interlocutor válido. En el proceso comunicacional, los protagonistas del diálogo se reconocen y otorgan recíprocamente la dignidad de persona.

El diálogo es dimensión de relación personal, plano de lo humano por excelencia, ya que, en cierto modo, sin otros no hay yo. El diálogo, en tanto encuentro, interacción, crea un campo psicológico compartido, un ámbito comunicativo común. Y es instrumento de un proceso de crecimiento, conocimiento, y transformación.

En el diálogo, la pregunta, el interrogar, están siempre presentes, aún en lo que se responde ya que la respuesta abre nuevos interrogantes.

---

57. MÉNDEZ, J. S. y otros, *Sociología de las organizaciones*, 1era. Edición, México, McGraw Hill, 1997 p.44-46, [www.relaciones-humanas.net](http://www.relaciones-humanas.net)

La comunicación posee un carácter en extremo activo y los elementos que participan lo hacen en condiciones de sujetos de ese proceso.

Ahora bien, la palabra comunicación podría también referirse al proceso más limitado de interrelación humana que se realiza mediante el uso de signos, generalmente organizados en forma de códigos.

Representa la comunicación un proceso de intercambio de informaciones que contienen los resultados del reflejo de la realidad en las personas, parte inseparable de su ser social y medio de formación y funcionamiento individual y social.

Es por esto que cuando se presenta la comunicación entre dos personas, como en el diálogo anteriormente mencionado, ambas transmiten recíprocamente parte de sus características esenciales, haciendo a la vez el papel de emisores y receptores; con lo que la **correspondencia** que se mencionaba en la primera definición, hace su aparición.

Con lo anteriormente planteado podríamos concluir que el medio gracias al que se produce la interrelación humana es la comunicación.

### 5.3 RELACIONES ENTRE LOS NIÑOS PREESCOLARES<sup>58</sup>

Probablemente sea cierto que para el niño, en estos primeros años de escuela, lo más importante no es su maestra o el aprender sus letras, sino su posición ante los demás niños. Ciertamente es que hay niños que dependen totalmente de la evaluación que hacen los adultos de su conducta y por tanto necesitan más tiempo que otros para relacionarse con su maestra antes de orientarse, lentamente, hacia los demás niños

58. [www.edebedigital.com/recursos](http://www.edebedigital.com/recursos), COHEN, Dorothy H., *Como aprenden los niños*, México, SEP, Biblioteca del normalista, 1997, p.115-135

y los materiales.

Pero de manera general, los estudiosos de la materia afirman que a esa edad la amistad es una necesidad tan importante que los niños pueden olvidarse del adulto presente y hasta se mostrarán cautelosos, de ser necesario, en sus relaciones con sus compañeros, en lugar de negar el impulso de acercarse más a otro de su misma edad.

La amistad se desarrolla por etapas, lo que a veces la maestra sabe mejor que los padres, quienes también lo deben comprender. Primero vienen los contactos iniciales, que los niños resuelven de distintas maneras: unos con cautela, otros con temor, algunos con abierta confianza y los más a la defensiva.

Viene luego el desarrollo en profundidad, en que, una vez más, hay diferencias individuales y diversos métodos. Algunos niños persisten a pesar de frustraciones; otros se repliegan. Algunos persisten con tacto y buen humor, otros con fanfarronería o halago; algunos se retiran silenciosamente, otros dan señales de ira e inconformidad.

El cambio que se produce al empezar a sostener relaciones, a menudo causa modificaciones notables en los sentimientos del niño acerca de su persona y de la escuela, en un periodo bastante breve. Y las consecuencias suelen sentirse incluso en el hogar.

*“Dentro del constante juego de interrelaciones entre el comportamiento del niño y las subsiguientes reacciones del entorno, el comportamiento experimenta modificaciones de acuerdo con un proceso constante y sucesivo, hasta que finalmente, el niño alcanza una forma que le proporciona un éxito óptimo en las circunstancias dadas”.<sup>59</sup>*

---

59. HOGGER, Diether, *Introducción a la psicología pedagógica*, Ediciones Roca, México 1983, p. 38

En las anteriores líneas, Hoger habla acerca de las modificaciones que el comportamiento del niño va sufriendo en este corto período de vida que aquí se trata. Como el lo explica llega el momento en que, como en todo momento de la vida del ser humano, el preescolar se adapta y muestra una evolución en cuanto a la interrelación con sus semejantes y mayores, tomando como parámetro, por ejemplo, el primer día de clases y el último del 3er año en el jardín de niños.

En estas edades, los niños y niñas atraviesan una etapa egocéntrica en la que sólo hablan de sí mismos, sin tener en cuenta el punto de vista de los demás, a los que consideran espejos de su persona. Poco a poco, sus relaciones se irán abriendo al diálogo socializado, sobre todo mediante la imitación de modelos, anteriormente mencionada en el capítulo IV.

Dentro de cada niño, el ser egoísta y el ser social están en constante conflicto. Además existen factores que complican más la dinámica del intercambio (posición en la familia, trato recibido por parte de los mayores, etc). A medida que progresan en su desarrollo intelectual y adquieren más recursos comunicativos, sus relaciones con los compañeros crecen, y se hacen más duraderas.

Gradualmente, empiezan a formar pequeños grupos, determinados por intereses inestables o por el sexo de sus integrantes. El vínculo de relación es siempre el profesor, a quien quieren y por el que necesitan sentirse queridos. Su relación con otros niños y niñas en el aula fortalece la identificación y asimilación de su pertenencia a un determinado sexo.

Se relacionan con los adultos siguiendo criterios de obediencia y estima y, aunque no entienden las variaciones e incoherencias que a veces descubren en ellos, los consideran modelos de comportamiento.



Aunado a esto, es importante analizar un factor en dicha dinámica de interacción: la imaginación y fantasías de juego del niño. Se trata de que los niños satisfagan mutuamente sus necesidades más profundas en tal aspecto. La influencia de la vida interior, de la vida de la fantasía, es poderosa en este punto de elección de compañeros de juego y temas de juego.

Pero el niño que en un principio gustaba de su posición en el juego de soldado o pasajero de un avión piloteado por otro compañero, pronto querrá ser el sargento o el piloto en el avión, iniciando una disputa por el liderazgo del grupo, y es así como se invierten los papeles y comienza una nueva ronda de interacciones. Desde luego hay niños que prefieren jugar solos durante gran parte del tiempo, o sólo con otro niño, y que evitan las batallas centrales por el poder.

La diferencia entre los niños que buscan ser los líderes y los que evitan esa disputa, radica en la personalidad y no necesariamente en una conducta perturbada. No todo el mundo es extrovertido y abierto, ni todos necesitan serlo. El aspecto importante no es el número de amigos o el drama del conflicto, sino la capacidad de un niño para sentir afecto y buscar amistad, así sea con un solo niño en una tranquilidad que los demás no perturban.

Pero el niño de cinco años que no tiene ningún amigo debe ser vigilado cuidadosamente, sobre todo si al mismo tiempo, se lleva muy bien con los adultos. Probablemente un diálogo con su maestra sea el mejor modo de conocer las causas de esta peculiaridad.

Para la mayoría de las personas, en algún tiempo y lugar, existe la posibilidad de afirmarse lo suficiente para ser líder en una situación determinada. La oportunidad depende, en parte, de uno mismo y en parte del grupo particular con el que uno se relaciona.

En un grupo escolar de tamaño adecuado, siempre hay niños que satisfacen las necesidades de otro, salvo aquellos niños que simplemente no saben como adaptarse entre personas de su edad y necesitan más ayuda que la mayoría.

#### 5. 4 INTERRELACIÓN EN EL GRUPO DE ESTUDIO

En este apartado del Capítulo V se tratarán los aspectos relacionados con la forma de interrelación no verbal dentro del grupo de estudio denominado **Centro Escolar Luz María**. A continuación se vierten las anotaciones realizadas de acuerdo a la fase de investigación concerniente a la observación, aquí se podrá hacer notar el comportamiento y la comunicación no verbal que utilizan los niños en relación a sus compañeros, educadoras e inclusive a una presencia ajena que en este caso representó el observador.

##### 5.4.1 Observación

En el recreo:

- Sus juegos resultan agresivos pues constantemente se jalonean y golpean.
- Imitan sonidos de animales.
- Usan mucho el lenguaje corporal para comunicarse entre ellos (abrazos y apretones).
- Alguno grita y los demás lo comienzan a imitar.

En clase:

- No modifican actitudes con presencias extrañas.
- Algunos se recuestan en su pupitre en señal de sueño o cansancio.
- Otros hacen movimientos denotando calor.

- Acompañan las canciones que la maestra les enseña con bailes y gestos.
- Se mueven constantemente de su lugar.
- Platican entre ellos utilizando movimientos.
- Juegan o hablan solos usando movimientos de manos y cabeza.

## 5.4.2 Dinámicas

### A) Orientación con palmadas<sup>60</sup>.

Uno de los alumnos sale del salón mientras que el coordinador junto con el resto del grupo eligen un lugar para esconder un pequeño objeto, a estos alumnos se les da la indicación de no decirle en donde se encuentra el objeto, sólo se le puede orientar con palmadas; conforme el alumno se acerca al objeto escondido, las palmadas aumentan, caso contrario, estas decrecen. Al regresar el alumno, se le menciona esta metodología para ayudarlo a encontrar el objeto que previamente se le había mostrado.

### Objetivo

Que los alumnos interactúen como grupo en busca de un fin en común, por medio de la comunicación no verbal.

---

60. VELÁSQUEZ NAVARRO, José de Jesús, *Te juego a que aprendo*, México, Copy Gama Impresiones, 1997, p.23

## **Base teórica**

*“El ingreso y participación en un grupo escolar de cualquier nivel le permite al individuo relacionarse con otras personas de su misma edad lo que hace posible el fomento de los juegos sociales en los que son indispensables las reglas y la cooperación para que se dé la convivencia y el niño pueda afirmarse de forma individual en la colectividad”.*<sup>61</sup>

## **Muestra**

Los alumnos del grupo 1.-C del Centro Escolar Luz María

## **Resultados y Observaciones**

- Todo el grupo acató la indicación de no hablar, pero el alumno que estaba más cerca del objeto escondido, le señaló el lugar al niño que lo buscaba.
- La mayoría aplaudía más o menos fuerte dependiendo de la cercanía del alumno con el objeto, tal como se les había indicado.
- El niño que buscaba el objeto, al principio no entendía bien el concepto de que mientras más aplaudieran sus compañeros, más se acercaba al objeto.
- Dos alumnos no hablaron pero tampoco seguían las indicaciones de las palmadas, sólo observaban.
- Cuando termino el juego varios niños querían ocupar ahora el lugar del que busca el objeto.

---

61. Ibidem, p.3

Algunos puntos que podemos señalar acerca de lo anterior son:

- ❖ A pesar de acatarse la indicación de no hablar, un niño utilizó otra forma de comunicación que no era la de las palmadas.
- ❖ La interrelación que se buscaba con este juego se logró, porque se relacionaron los miembros del grupo transmitiéndose una idea en común mediante la comunicación no verbal.
- ❖ De entrada, el concepto de la dinámica no se comprendió del todo, tal vez por la edad del grupo muestra ó por un error en la explicación por parte del coordinador.
- ❖ En cuanto al desempeño como grupo, se podría decir que resultó efectivo, pues aún acatando a medias las indicaciones, consiguieron el objetivo principal, utilizando la comunicación no verbal.
- ❖ El niño que ocupó la posición de buscador del objeto, en ese momento fue una especie de líder, de aquí que al terminar el juego otros quisieran ocupar su lugar. Con esto se puede observar de forma más tangible lo mencionado en el apartado sobre relaciones entre los niños preescolares.
- ❖ Como en las demás dinámicas realizadas, el planteárselas a los niños como un juego, resulta fundamental para motivar su participación, con lo que se corrobora la importancia del juego en esta etapa de la vida del hombre.

## **B) Expresándose sin palabras**

Un niño se coloca al frente de sus compañeros y actúa la frase o acción que se le indique en secreto, utilizando movimientos o gestos pero sin hablar; y los demás intentarán adivinar que es lo que trata de decir. De preferencia debe participar un niño por cada acción a interpretar.

### **Objetivo**

Medir la capacidad de expresión no verbal (corporal, más concretamente) de los alumnos con el fin de relacionarse con sus semejantes, al comunicarles una idea.

### **Base teórica**

*“La expresión corporal como forma de representación, comunicación y expresión pretende que el niño muestre de forma espontánea o dirigida su afectividad, emociones, sentimientos, vivencias y experiencias con el cuerpo y el desplazamiento por el espacio. El maestro/a debe ofrecerle numerosas y variadas situaciones para enriquecer sus recursos expresivos y hacer que participe directamente con todo su cuerpo en las experiencias y juegos.*

*A través de la expresión corporal espontánea, el maestro/a observará las reacciones y el juego del niño. Dichas observaciones le proporcionarán una visión general de los alumnos que integran el grupo, de sus sentimientos, emociones y vivencias, para preparar estrategias individuales según las características propias de cada niño”.<sup>62</sup>*

### **Muestra**

Los alumnos de los grupos 2.-D y 2.-A del Centro Escolar Luz María.

## Resultados

2.-D		2.-A	
Acción expresada	Decodificada	Acción expresada	Decodificada
Tener sueño	Si	Tener sueño	No
Dolor de estómago	No	Dolor de estómago	No
Rezar	No	Rezar	Si
Algo huele feo	No	Algo huele feo	Si
Manejando un carro	Si	Manejando un carro	No
Comer	No	Comer	Si
Quiero ir al baño	No	Quiero ir al baño	No
Jugando Fut-bol	No	Jugando Fut-bol	Si
Corriendo	No	Corriendo	Si



## Observaciones

### (2.-D)

- Los niños de este grupo (con 2 excepciones) no sabían como expresar las acciones indicadas.
- Algunos sólo imitaban las acciones anteriormente hechas por los 2 alumnos que si supieron, otros se quedaban sin hacer ningún movimiento.
- Al parecer, la presencia de personas extrañas los inhibía.
- Cuando se inició con la dinámica, un niño rápidamente quiso ser el primero en participar al frente expresando la acción, pero para la segunda acción nadie quería participar hasta después de unos minutos.
- A pesar de la motivación de la educadora, se presentaban renuentes a la actividad.

### (2.-A)

- Se mostraban más participativos desde el inicio, que sus compañeros del grupo anterior.
- Pero al estar frente del salón, varios se cohibían para realizar sus actuaciones, limitándose a permanecer inmóviles.
- Los alumnos que realizaron las acciones que si fueron decodificadas, se veían menos tímidos que sus compañeros en la interacción entre ellos.
- Aquí si surtió efecto la motivación de la educadora, pues poco a poco los niños se animaban a participar en mayor medida que al principio.
- El niño que representó la acción de querer ir al baño, después de unos momentos en que no supo como expresarla, prefirió hablar y decirla.

**Nota: Es necesario acotar que los alumnos del grupo de 2.-D son menores, en cuanto a la edad (por meses), que los alumnos del grupo 2.-A, pues de esta**



forma lo ha dispuesto la autoridad de este jardín de niños, que sirve como objeto de nuestro estudio.



La información recopilada anteriormente, nos lleva a plantear las siguientes ideas:

- ◆ A pesar de ser un margen muy pequeño de edad, ésta misma representa un factor de influencia importante, acerca de la facilidad y la forma de expresión entre ambos grupos.

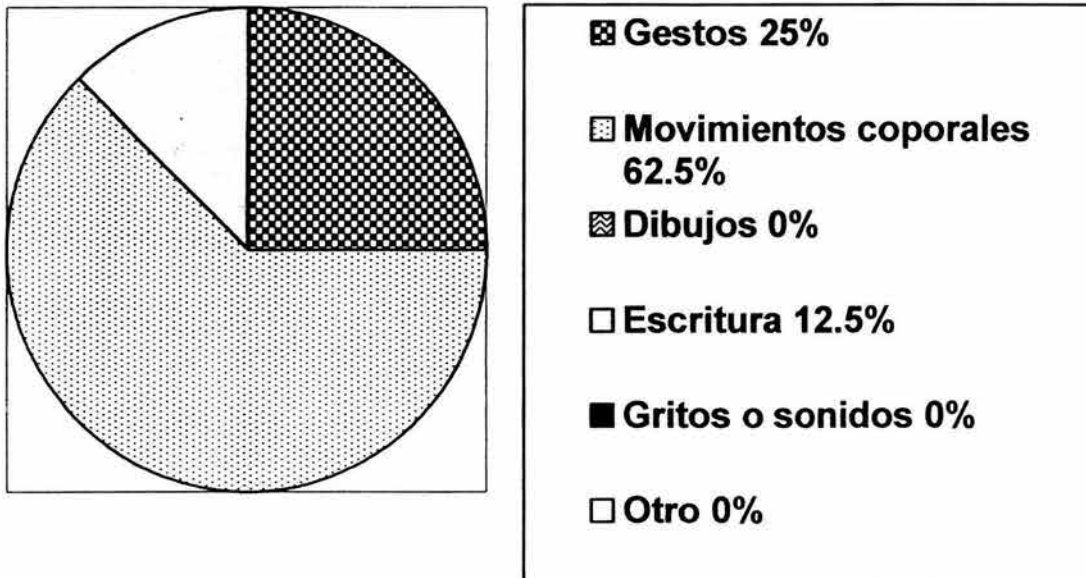
- ◆ La razón de que algunas acciones no fueran decodificadas por el grupo, se debió a la carencia de recursos para expresarse corporalmente por parte del alumno-actor, y no porque el grupo no tuviera la capacidad para identificar las expresiones físicas de tales acciones.
- ◆ De acuerdo a lo visto en las diferentes visitas al Centro Escolar Luz María a lo largo de esta investigación, mientras más pequeños son los alumnos, más los cohibe la presencia de extraños y viceversa.
- ◆ Gracias a su capacidad para sortear el miedo para pararse frente al grupo y expresarse eficientemente, se pudieran identificar a los líderes del grupo.
- ◆ Se ratifica la imitación de modelos en el grupo 2.-D, en el momento en el que varios niños imitaban a los que sí supieron expresar la idea indicada.
- ◆ La interrelación que resultó de esta dinámica, a pesar de presentar grandes diferencias entre uno y otro grupo, fue efectiva en el sentido de que se conoció el grado de apoyo que la comunicación no verbal puede ofrecer para las relaciones humanas.
- ◆ Desde este nivel escolar, se podría fomentar el perder el miedo a pararse frente a un salón, que por cierto es un temor que como alumno, puede permanecer por mucho tiempo en la mente de las personas, e inclusive seguir aún después de haber terminado los estudios. Si bien, es verdad que muchas veces esta capacidad para estar frente a un grupo depende de otros factores, sobre todo de personalidad, a esta edad temprana se podrían implementar técnicas, para hacer que no sea una pesadilla para el alumno pasar al frente del salón. Como ejemplo pudiera ser que el niño contara una anécdota personal frente a los demás, acerca de un tema que se esté viendo o un juego parecido al que se realizó en esta dinámica.

### 5.4.3 Cuestionario

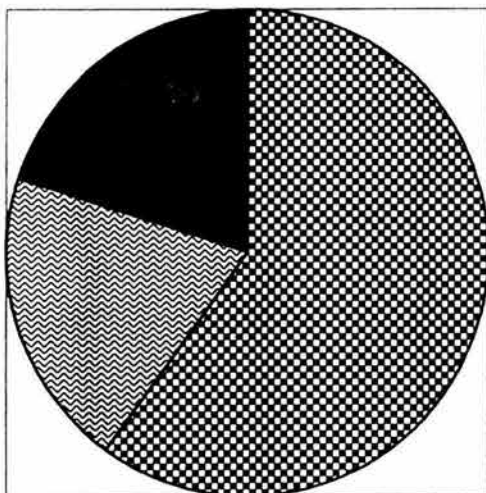
Se aplicó un cuestionario a los docentes con el fin de conocer su opinión respecto al tema, así como para obtener información acerca de sus vivencias. Este punto de vista representa un aporte valioso en demasía para nuestro trabajo de investigación, ya que tales personas conviven directamente por varias horas, cinco días a la semana y en el ambiente apropiado, con nuestro objeto de estudio, por lo que poseen datos que solo se podrían recabar trabajando con las condiciones antes mencionadas.

1.- ¿Qué forma de comunicación no verbal utilizan los alumnos del grupo a su cargo, para relacionarse con las personas en general? (Enumere del 1 al 6, donde 1 es la forma más utilizada y 6 la menos utilizada)

Mencionada como número 1

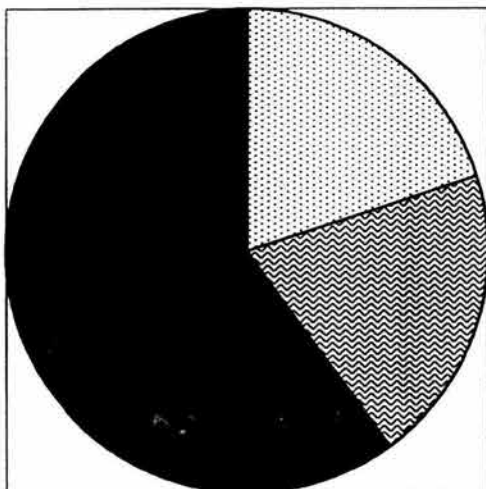


**Mencionada como número 2**



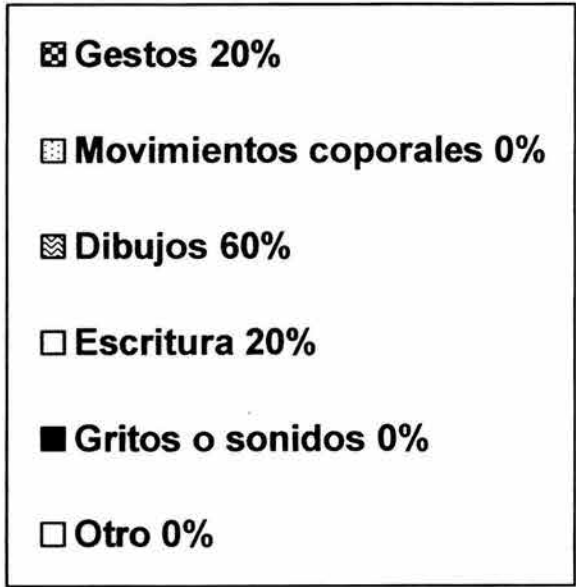
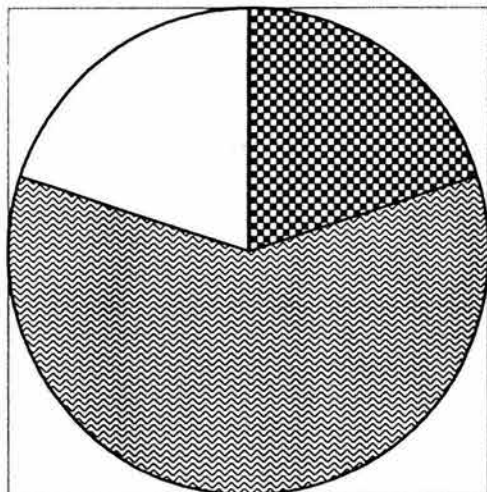
- Gestos 60%
- Movimientos corporales 0%
- Dibujos 20%
- Escritura 0%
- Gritos o sonidos 20%
- Otro 0%

**Mencionada como número 3**

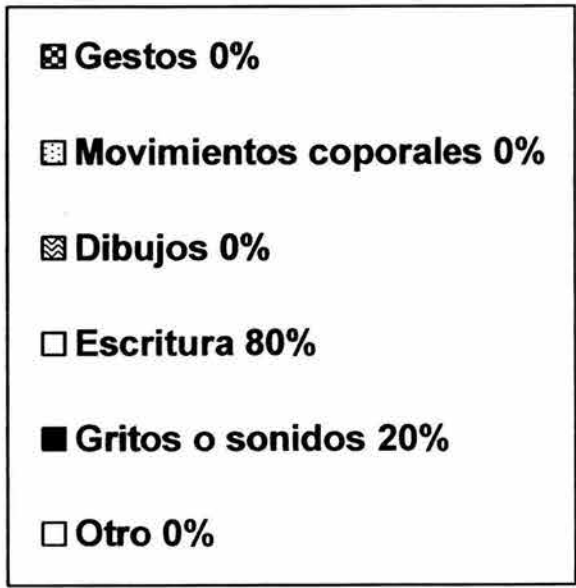
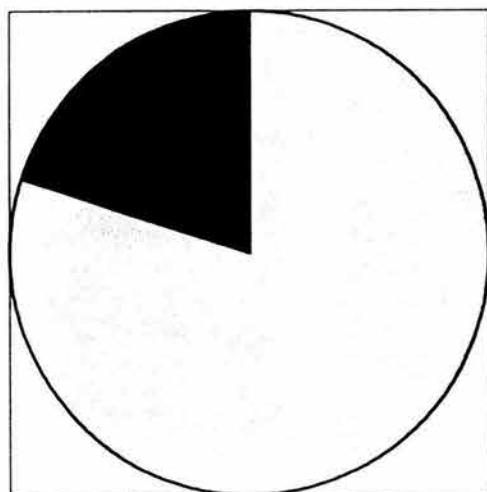


- Gestos 0%
- Movimientos corporales 20%
- Dibujos 20%
- Escritura 0%
- Gritos o sonidos 60%
- Otro 0%

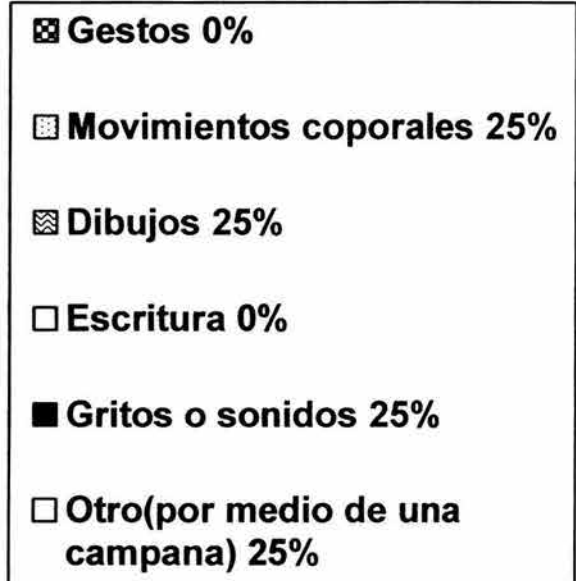
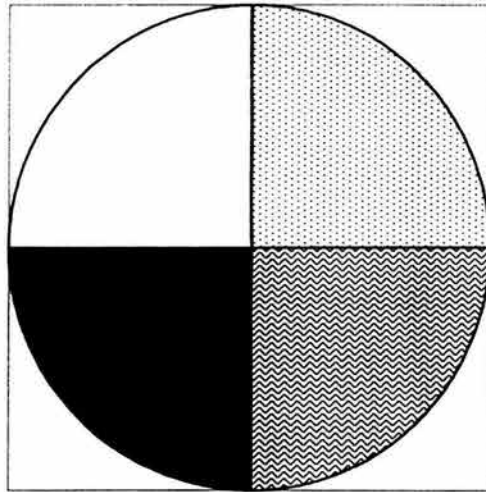
**Mencionada como número 4**



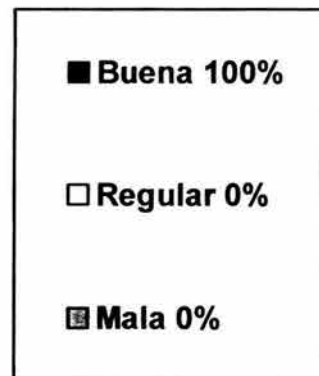
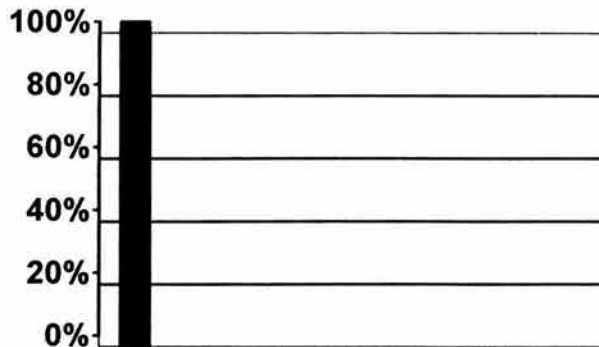
**Mencionada como número 5**



**Mencionado como número 6**



**2.- ¿Cómo calificaría la interrelación entre los miembros de este grupo?**

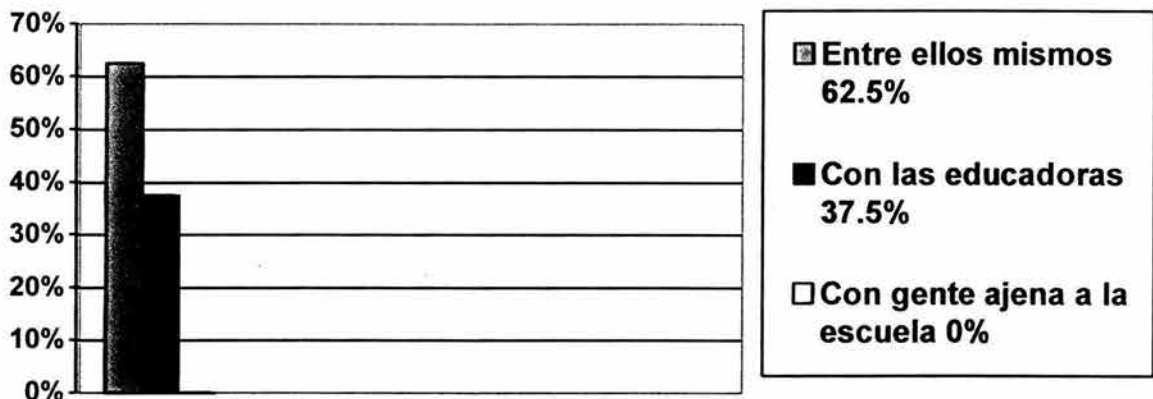


**¿Por qué?**

- ✓ Porque desde que entran se les enseña que se deben llevar bien unos con otros.
- ✓ Porque a pesar de tener diferencias entre ellos se ayudan y apoyan todo el tiempo.

- ✓ Porque todos conviven y juegan.
- ✓ Es difícil que entre ellos surjan problemas, se entienden y comparten las cosas.
- ✓ Mi grupo son 17 niños de los cuales 16 son hombres, son agresivos (lo normal) pero muy unidos.
- ✓ Porque se procura que todos compartan tanto el trabajo como los juegos.
- ✓ Porque es un grupo que ya está totalmente integrado y adaptado a su entorno social.
- ✓ Son compartidos principalmente con ellos.

**3.- ¿Con quién tienen más facilidad para relacionarse los alumnos de su grupo?**



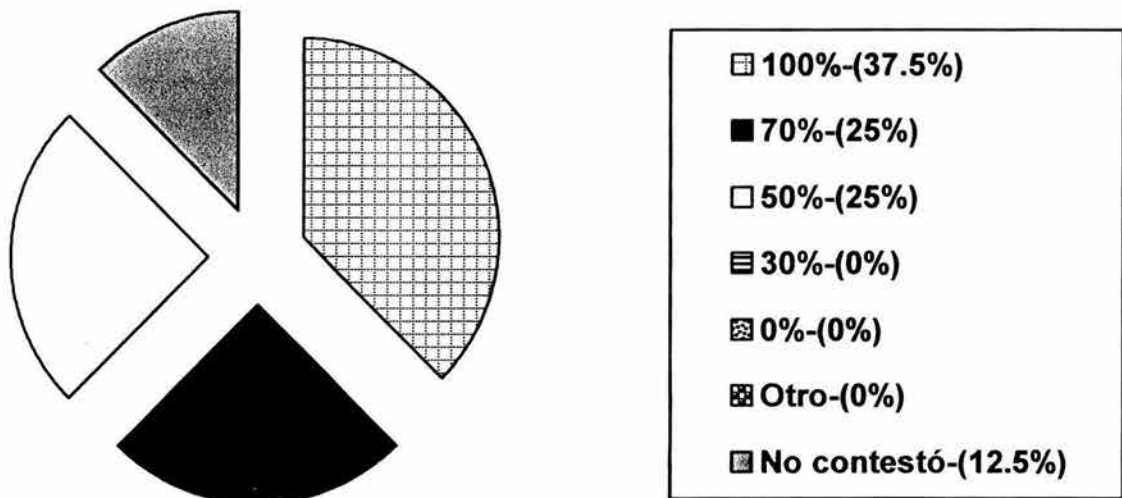
**Razón por la que eligió la opción anterior:**

- ✓ (Entre ellos mismos) Porque ya se conocen se sienten seguros de estar con ellos.
- ✓ (Entre ellos mismos) Pues es más fácil entenderse entre ellos, pues existe mayor confianza y comunicación.
- ✓ (Con las educadoras) Tienen la confianza y por seguridad de ellos mismos de que los cuida y protege.

- ✓ (Con las educadoras) Porque la mayor parte del tiempo lo pasan conmigo

Nota: El resto de las educadoras no contestó esta parte.

**4.- ¿Qué porcentaje de importancia se le otorga a la comunicación no verbal como forma de interrelación entre los alumnos, en el sistema escolar del Centro Escolar Luz María?**



**5.- ¿Qué dinámicas o métodos que empleen la comunicación no verbal se utilizan en este jardín de niños, con la finalidad de que los alumnos se relacionen? (mencionar 1 o 2, en caso de haberlas)**

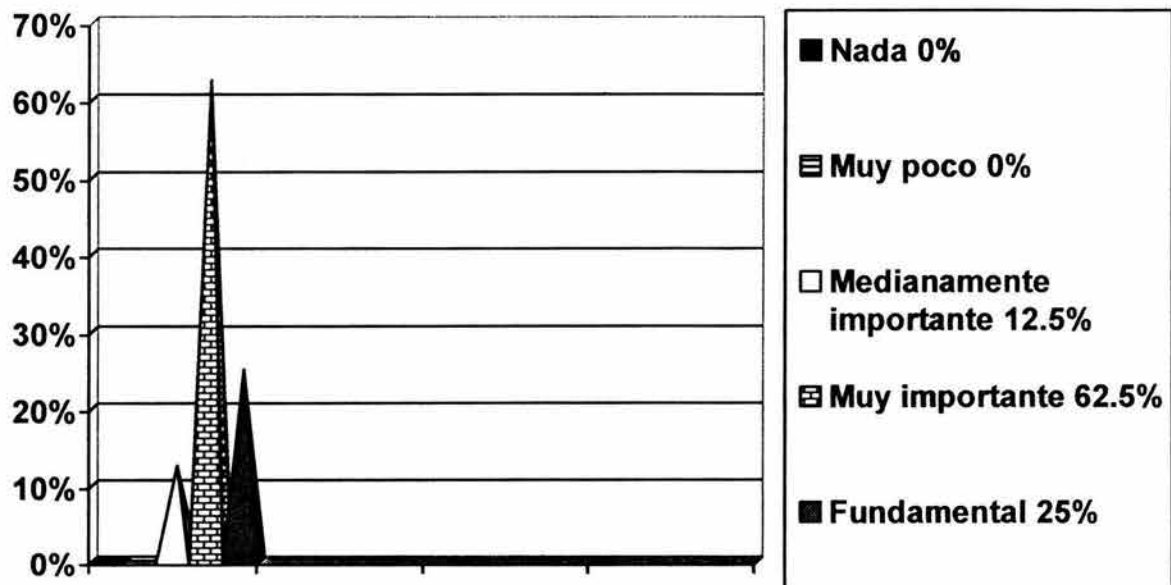
- ✓ La campana, la lechuza.
- ✓ Se les brinda mucha confianza y con dinámicas grupales en las que los niños deben de compartir experiencias y con juegos como la familia en donde todos participamos.
- ✓ Levantar la mano para que esperen, levantar la mano en forma de puño para que guarden silencio.
- ✓ La clase de expresión corporal, en donde utilizan su cuerpo en movimiento para poder comunicarse.



- ✓ Se realizan movimientos corporales a momento de enseñarles algunas canciones y sea más fácil para ellos memorizar las canciones. En ocasiones para lograr llamar su atención no hablo y lo hago por medio de gestos y movimientos de las manos para que ellos sepan y adivinen que acciones vamos a realizar. También es común que utilice dibujos ó láminas con colores llamativos para que enfoque su atención.
- ✓ Juegos, dinámicas, clase de expresión corporal, cantos y juegos.

Nota: El resto de las educadoras no contestó esta parte.

**6.- ¿Qué tan importante cree que sea la comunicación no verbal en el proceso de interrelación de los niños preescolares?**



## CONCLUSIONES

De acuerdo a la información presentada a lo largo de esta tesis, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

Además de los conocimientos pedagógicos que deben poseer los estudiantes y egresados de la licenciatura en educación preescolar, la comunicación como ciencia, debe ser estudiada y aplicada por ellos, con la finalidad de aumentar el grado de eficiencia en su labor educativa.

De acuerdo a la percepción del personal docente del Centro Escolar Luz María, la comunicación no verbal más utilizada por sus alumnos para relacionarse son los movimientos corporales. Para este mismo personal, los grupos tienen un 100% de interrelación entre sus miembros, aunque cabe mencionar que acorde a las razones que las educadoras dieron en el cuestionario, estén considerando el concepto de interrelación como buenas relaciones.

Mediante su punto de vista pudimos corroborar lo que en teoría se planteaba: las relaciones de los niños preescolares se dan con mayor facilidad y con suma importancia entre ellos mismos, por encima de las demás personas con las que tienen contacto. La comunicación no verbal tiene un grado de importancia del 100% en esta institución pues es muy importante en el proceso de interrelación de sus alumnos, esto en palabras de su personal docente, en donde por cierto se fomenta en su mayoría los movimientos corporales como forma de comunicación no verbal, mediante diferentes técnicas ó dinámicas de las cuales algunas de ellas se realizan de manera constante o permanente.

Es importante que dentro del sistema educativo preescolar, se le de la importancia necesaria a la Semiótica, mediante su aplicación tanto directamente (en los métodos de enseñanza) como indirectamente (en la elaboración y acondicionamiento de la atmósfera de estudio). Los niños muchas veces conocen el significado de los

símbolos gracias a su propia curiosidad, a sus padres o cualquier otra fuente, pero no a que se les haya instruido propiamente acerca de este tema en la escuela, o si se les ha enseñado, es de manera superficial; por lo que aquí se propondría adentrar a los niños en las diversas ramas que constituyen a la Semiótica.

Los estereotipos en cuanto a imágenes mentales que se presentan en la mente del niño cuando se les menciona tal o cual palabra, pueden tomarse en cuenta como un proceso natural de aprendizaje influenciado en gran medida por la escuela y su forma de representar pictográficamente los conceptos de la vida diaria. Resulta obvio que en estos centros de enseñanza no se les deben cambiar a los niños las ideas que les producen algunos conceptos comunes, pues esto provocaría una gran confusión mental al compararlos con lo que ven con sus propios ojos; lo que aquí se propone es que a los niños se les de un poco más de libertad en este sentido, para que sea desarrollada su creatividad, sin restringirlos o reprenderlos por salirse de lo ordinario al expresarse. Que dicho sea de paso, en este Centro Escolar Luz María, que sirve como universo de nuestra investigación, a los preescolares se les induce al desarrollo de su creatividad sin las restricciones anteriormente mencionadas.

El uso de la comunicación en la pedagogía, forma una relación muy estrecha, al grado que la pedagogía no se puede dar sin que la comunicación este presente. De esto radica la importancia de la correcta elección y utilización de los canales de comunicación necesarios para impartir conocimientos. La comunicación de manera pictográfica, como medio de enseñanza, resultó más eficiente en cuanto al aprendizaje de un concepto específico que la simple indicación verbal.

Factores como el temperamento, carácter y motivación, funcionan como piezas claves en el comportamiento humano y en la formación de la personalidad, los cuales a su vez, determinan las formas de actuar y de relacionarse con sus semejantes. En los niños de 3 a 5 años de edad, la formación de estos factores inicia en la familia y se complementa en partes iguales en la escuela, pues a esta temprana edad ambas

instituciones sociales forman o deforman las bases del comportamiento futuro de estos niños, sin querer decir con esto que dicho comportamiento no pueda sufrir modificaciones o cambios drásticos en el futuro.

La motivación a la que se hace referencia en las líneas anteriores, debe ser tomada en cuenta por parte de las educadoras y cualquier persona que requiera hacer una investigación o trabajar con niños, puesto que, como en todo estudio acerca de la personalidad y comportamiento humano, la motivación ocupa un lugar importante para conocer las razones que originan tales formas de actuar. El estudio cuidadoso y detallado de este factor producirá notables mejorías en los resultados de las actividades antes mencionadas.

La comunicación no verbal en esta etapa de la vida del hombre, es utilizada de formas más diversas que las que utiliza uno como adulto. Los niños usan movimientos corporales ó sonidos que un adulto ya no tiene la capacidad ó la libertad por parte de la sociedad de realizar. La comunicación no verbal de los preescolares puede a veces presentarse confusa o ambigua, pero resulta mucho más pura que la utilizada por la gente mayor, quienes ya conocen muchas de las ideas que darían a entender si efectúan tal o cuál expresión no verbal; situación que a los niños no les interesa a la hora de expresarse.

La influencia que tienen sus semejantes en el accionar de un niño, es un factor que no se puede obviar en este tipo de investigaciones, por lo que aquí podemos mencionar que los niños se sienten más seguros en su forma de actuar y expresarse si ven que otro niño también lo está haciendo de tal manera o mejor aún, si copian la manera de realizar las cosas de sus compañeros. Inclusive, es posible asegurar que en algunos casos, al momento de realizar la actividad que se les indica, para los niños pasan a segundo término las indicaciones que previamente se le hayan señalado por parte de la autoridad, la principal pauta a seguir es la concordancia con el trabajo de los demás niños.

El juego, en los niños preescolares representa una opción muy poderosa, tanto para los educadores en su tarea de enseñar, como para ellos mismos para aprender. El juego para estos niños, representa gran parte de su vida, es una forma de expresarse, de divertirse, de relacionarse y aún sin ellos saberlo, de adquirir conocimientos de manera a veces natural y a veces inducida.

Las relaciones entre los niños obedecen a diversas situaciones, pero siempre se encuentran presentes los papeles de líder y seguidor. Dichos papeles se encuentran en constante rotación, aunque algunos niños los ocupan durante períodos más largos ó en más ocasiones que los demás. La interrelación a esta edad, como en cualquier edad, tiene como medio a la comunicación en sus diferentes modalidades. Por lo que se puede deducir la veracidad del enunciado que presenta a la comunicación como agente de interacción y además catalizador de las relaciones que el hombre tiene durante su vida.

## BIBLIOGRAFIA

- ARDILA, Rubén, **Psicología del aprendizaje**, 13ª Edición, México, Siglo veintiuno editores, 1979, 209 p.
- ASCHERSLEBEN, Karl, **Introducción a la metodología pedagógica**, Ediciones Roca, México, 1983, 222 p.
- ASENSIO, J. **La comunicación como medio educativo**, Revista Educar, No. 18, España, 1991, 41 pp.
- COHEN, Dorothy H., **Como aprenden los niños**, México, SEP, Biblioteca del normalista, 1997, 309 pp.
- DARÓS, W., **Aprendizaje y educación en el contexto del humanismo**, Revista Española de Pedagogía, No. 189, Mayo-Agosto, Madrid, 1991, 113 pp.
- DE ACOSTA, A. y SERNA, I. **Actividades para adquirir la competencia comunicativa y estrategias de aprendizaje**, Revista Aula de Innovación Educativa, No. 33, Diciembre, España, 1994, 72 pp.
- FONSECA YERENA, Socorro, **Comunicación oral, fundamentos y práctica estratégica**, 1era. Edición, México, Pearson educación, 2000, 224 p.
- GUIRAUD, Pierre, **La Semiología**, 26ª. Edición, México, Siglo veintiuno editores, 133 pp.
- HOGER, Diether, **Introducción a la psicología pedagógica**, Ediciones Roca, México 1983, 163 pp.
- HORTON, Paul B. y HUNT, Chester L., **Sociología**, 3era. Edición, México, McGraw Hill, 1998, 606 pp.
- KNAPP, Mark, **Nonverbal Communication in Human Interaction**, New York, Holt, Rinehart and Winston Inc., 1980, 407 pp.
- LÓPEZ, Alejandro y otros, **Psicología de la comunicación**, 4ta. Edición, México, Alfaomega, 1999, 245 pp.
- LORENZ, K., **El comportamiento animal y humano**, Barcelona, Editorial Plaza y Janés, 1974, 262 pp.

- MARTIN, Marisa del Carmen, ***Enseñar y aprender en educación infantil: algunos principios y condiciones***, Escuela y contexto social, programa y materiales de apoyo para el maestro, SEP, México, 1999, 96 pp.
- MCENTEE, Eileen, ***Comunicación Oral***, 1era Edición, México, McGraw Hill, 1997, 750 pp.
- MÉNDEZ, J. S. y otros, ***Sociología de las organizaciones***, 1era. Edición, México, McGraw Hill, 1997, 210 pp.
- MORAGAS SPA, Miguel de, ***Teorías de la comunicación***, Barcelona, Gustavo Gili, 1981, 148 pp.
- MORRIS, G., Charlie y Albert A. Maisto, ***Introducción a la psicología***, Editorial Pearson, Décima Edición, 2001, 535 pp.
- PINILLOS, J.L., ***Principios de psicología***. Alianza, Madrid, 1975, 178 pp.
- SAUSSURE, Ferdinand de, ***Curso de lingüística general***, Losada, Buenos Aires, 1945, 215 pp.
- TAPIA CONYER, Sandra Neil, ***La importancia de la comunicación no verbal en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Un problema de comunicación intercultural (tesis)***, Celaya Gto., Universidad Lasallista Benavente, 1998, 125 pp.
- VELÁSQUEZ NAVARRO, José de Jesús, ***Te juego a que aprendo***, México, Copy Gama Impresiones, 1997, 116 pp.

#### OTRAS FUENTES

- DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA, España, Océano, 1998.
- DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO INTERACTIVO, Tomo 2, Libros y Afines, México, 2002.
- [www.archivo-semiotica.com](http://www.archivo-semiotica.com)
- [www.centros5.pntic.mec.es](http://www.centros5.pntic.mec.es)
- [www.colegioautonoma.edu.co](http://www.colegioautonoma.edu.co).

- [www.e-comunicación.com](http://www.e-comunicación.com)
- [www.edebedigital.com/recursos](http://www.edebedigital.com/recursos)
- [www.edulat.com](http://www.edulat.com)
- [www.escuela.med.puc.cl](http://www.escuela.med.puc.cl)
- [www.es.geocities.com](http://www.es.geocities.com)
- [www.fortunecity.com/victorian/bacon](http://www.fortunecity.com/victorian/bacon)
- [www.geocities.com](http://www.geocities.com)
- [www.geocities.com/ohcop/semiotic.html](http://www.geocities.com/ohcop/semiotic.html)
- [www.geocities.es](http://www.geocities.es)
- [www.iespana.es/elmitnal3d/old/tsr\\_ilu3.htm](http://www.iespana.es/elmitnal3d/old/tsr_ilu3.htm)
- [www.infovis.net](http://www.infovis.net)
- [www.isopixel.net/articulos/semiotica.html](http://www.isopixel.net/articulos/semiotica.html)
- [www.iteso.com.mx](http://www.iteso.com.mx)
- [www.iteso.mx](http://www.iteso.mx)
- [www.lafacu.com](http://www.lafacu.com)
- [www.lcc.uma.es](http://www.lcc.uma.es)
- [www.members.tripod.com/academiaaimbo](http://www.members.tripod.com/academiaaimbo)
- [www.pbskids.org](http://www.pbskids.org)
- [www.perso.wanadoo.es](http://www.perso.wanadoo.es)
- [www.perso.wanadoo.es/angeljes/28/tema28](http://www.perso.wanadoo.es/angeljes/28/tema28)
- [www.psicopedagogía.com](http://www.psicopedagogía.com)
- [www.psychobiology.ouvaton.org](http://www.psychobiology.ouvaton.org)



- [www.relaciones-humanas.net](http://www.relaciones-humanas.net)
- [www.sju.albizu.edu](http://www.sju.albizu.edu)
- [www.talaiot.net/text/articulos/color.htm](http://www.talaiot.net/text/articulos/color.htm)
- [www.tecnologia.edu.us](http://www.tecnologia.edu.us)
- [www.usuarios.lycos.es](http://www.usuarios.lycos.es)
- [www.versee.com](http://www.versee.com)