

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL DEL PROFESOR EN LAS CLASES COLECTIVAS

Autora: Kiki Ruano Arriagada. Profesora de Expresión Corporal de la Universidad Europea de Madrid. Miembro de AFYEC (Asociación de Actividad Física y Expresión Corporal).

Introducción:

Es innegable que el cuerpo tiene su propio lenguaje y que este se manifiesta diariamente en nuestra vida cotidiana. ¿Por qué no conocer cuál es ese lenguaje y cómo modificarlo?

Al igual que aprendemos a hablar conociendo las palabras adecuadas, la estructura de la frase más correcta, etc., podemos aprender cuál es nuestro lenguaje corporal, los gestos, las posturas, las miradas, los ademanes, que permitirán comunicar más y mejor. El lenguaje no verbal nos sirve como complemento de la palabra, como sustituto de las mismas y casi siempre como exaltador del contenido de nuestra comunicación, porque las palabras, las frases, los párrafos, los textos, sin gestos, sin miradas, sin movimientos, sin entonaciones, sin velocidad, a veces generan en el otro sentimientos de apatía, rechazo, indiferencia (Caballo (1987). ¿Por qué? Pues porque además del lenguaje o comunicación verbal, utilizamos de manera simultánea el sistema de comunicación no verbal, que definiremos y del que veremos sus elementos más adelante.

Una de las características de los mensajes no verbales es que suelen ser recibidos y transmitidos de manera inconsciente y lo importante es que nos pueden dar muchísima información de lo que está ocurriendo. Es curioso observar que casi siempre nos acordamos más de cómo nos han dicho las cosas, que del contenido real del mensaje.

Por ello, la comunicación no verbal tiene que formar parte consciente de nuestra vida, entre otras muchas razones, para conocer sus fundamentos y aplicarlos en nuestra práctica

profesional y ¿por qué no?, en el resto de las facetas de nuestra vida. Debemos tratar de mejorar nuestra actuación, así como interpretar la actuación de nuestros alumnos, e incluso enseñarles a hacer uso de ella en sus relaciones interpersonales. Esta idea está apoyada por numerosos estudios realizados por diferentes autores (Forne, 1987; Kanapp, 1992; Davis, 1992; Poyatos, 1994) citados por Zagalaz, Cepero y Cachón (1999) en muy distintos campos de la ciencia (Psicología, Antropología, Etnología, Etología, Arquitectura, Literatura, Arte, etc.) en los que, al respecto de la comunicación no verbal, se llega a la conclusión de que para comprender la comunicación humana desde una perspectiva amplia, es necesario considerar, junto con las informaciones de intercambio verbal, las informaciones no verbales.

Nosotros nos comunicamos con nuestros alumnos para dar información técnica o expresar ideas, opiniones, sentimientos, etc. Todo esto se lleva a cabo gracias a la utilización de una serie de herramientas como el cuerpo, las palabras, los sonidos, las imágenes etc., que debemos conocer y hacer uso de ellas.

En nuestra área, es bastante importante optimizar el proceso comunicativo, ya que es el pilar fundamental para poder conseguir una intercomunicación fluida entre profesor-alumno y entre los propios alumnos, para mejorar la dinámica de las clases, las relaciones interpersonales, y como consecuencia la adherencia a la actividad que proponemos.

Para ello es importante que el profesor conozca muchas de las ideas que exponemos a continuación, así como que haga un buen uso de las mismas (utilización de los espacios, gestos, posturas, expresiones etc.). ¿Por qué? Porque en toda comunicación se transmite un mensaje, este, y según las investigaciones de Mehrabian en la Universidad de California, es en un 7% verbal (sólo palabras), 38% vocal (tono de voz, los matices y otros sonidos) y el 55% no verbal, por lo que casi el 90% tiene componente no verbal, es decir no incluye la palabra.

En este artículo analizaremos qué es la Comunicación no verbal (CNV), para qué nos puede servir, qué elementos la conforman y cómo puedo mejorarla.

Definiremos la comunicación no verbal como el conjunto de elementos no verbales que hacen que aumente nuestra comprensión. Estos elementos no verbales tienen unas funciones muy importantes recopiladas por Caballo (1987):

- 1- **Reemplazar** a las palabras y sustituirlas (levantar la mano en posición vertical y moverla de derecha a izquierda para decir adiós a un alumno que se va a mitad de clase, colocar los dedos sobre los labios para pedir que se callen, señalar con el dedo la dirección del movimiento, etc.)
- 2- **Repetir** lo que se está diciendo (por ejemplo juntar las yemas de los dedos mientras se dice que hay muchos, mover las manos hacia ti para decirle a los alumnos que se acerquen, poner cara de satisfacción y decirle que lo está haciendo muy bien etc.
- 3- **Enfatizar**, acentuar un mensaje verbal, sobre todo del tipo emocional (aumentar el volumen de voz cuando es alguna información importante, hablar más despacio para que me entiendan etc.)
- 4- **Regular** la interacción: desviar la mirada cuando lo que me dices no me interesa, recorrer con la vista a todos los alumnos cuando doy una información etc.
- 5- **Contradecir** el mensaje verbal: utilizar un tono irónico mientras se afirma que alguien es muy inteligente, estar con los brazos cruzados y en postura cerrada mientras te digo que me cuentas lo que quieras que te escucho.

Para el análisis de los elementos que componen la CNV los incluiremos en dos grandes bloques:

- 1- Componentes **no orales o corporales**, como la mirada, la expresión facial, las sonrisas, la postura corporal, los gestos, las piernas y los pies, las automanipulaciones, el contacto físico, la apariencia personal, los movimientos de cabeza, etc.
- 2- Componentes **orales o paralingüística**: donde se incluye el volumen, el tono, velocidad, fluidez, etc.

Definiremos estos **elementos** siguiendo a Argyle (1987):

- 1- **Contacto corporal**: muy asociado a las diferentes culturas y a la educación que hayamos recibido. Nos encontraremos con alumnos a los que una simple palmadita en la espalda para animarles les haga sentirse incómodos, mientras que otros lo recibirán con gran afecto. Con el contacto corporal, normalmente transmitimos intimidad, y tiene lugar al comienzo y al final de los encuentros (dos besos a amigos o conocidos, la mano en situaciones más formales etc.). Lo apropiado dependerá del contexto particular, de la edad y de la relación entre la gente implicada. Actualmente, las personas de la tercera edad apenas son tocadas, ésta pérdida literal del contacto contribuye grandemente a la sensación de aislamiento que sienten los ancianos (Davis, 1976).
- 2- **Proximidad física**: Argyle apunta que su significado dependerá del entorno físico en el que se dé la situación, no sólo de la distancia, así como también de las diferentes culturas. Pone el ejemplo del ascensor, donde siendo una distancia íntima, llegando incluso al contacto corporal, su significado no es nada amigable, ya que no suele haber ni conversación ni contacto visual. También pone el ejemplo, de sentarse en una mesa de amigos, donde mi situación estará influenciada por el número de asientos que quede, si existen barreras físicas, el tema del que vayamos a hablar, etc. Normalmente, las distancias más próximas se utilizan para las conversaciones más íntimas donde nos dejamos llevar por el tacto y el olor, siendo

menos importante el contacto visual, existiendo grandes diferencias interculturales (latinos muy cerca y los suecos o escoceses más alejados).

- 3- **Orientación:** Indica las actitudes interpersonales. Si por ejemplo les voy a decir a los alumnos algo que necesita de su total atención, me subo a la tarima, mientras que si pretendo que se integren y se desinhiban me uniré al grupo y me moveré por él. Dependerá de sí mi objetivo es dar más la sensación de que domino y controlo la situación desde la tarima o, simplemente, quiero pasar desapercibida y que ellos se muevan con soltura.

Muchas de estas orientaciones están preestablecidas. El profesor en su mesa y en el lado más cercano al espejo y los alumnos en la siguiente línea. En las reuniones importantes, los que la dirigen suelen estar en una mesa superior y el resto forma parte del público; en una recepción de un gimnasio, uno está delante de la mesa y otro detrás etc. . A veces, esta orientación tan preestablecida es buena, porque el alumno tiene claro a donde se tiene que dirigir o donde tiene que colocarse cuando llega a una sala o instalación (si nos fijamos, el primer día nadie sabe donde ponerse, o nadie quiere colocarse en primera fila, ya que está mas o menos establecido que los que se ponen delante son los buenos, por eso es importante que el profesor se mueva de atrás a delante o haga que los alumnos roten sus lugares). Pero los cambios también lo son, porque si nos acostumbramos a diferentes situaciones, después nos costará menos trabajo adaptarnos a cualquier lugar, a cualquier espacio, etc.

- 4- **La postura corporal:** es otro acto involuntario que puede comunicar importantes señales sociales. La posición del tronco y de los miembros, la forma cómo se sienta la persona, cómo está de pie, etc. refleja actitudes y sentimientos sobre sí misma y su relación con los otros, así como sus estados emocionales. Argyle (1987) por ejemplo cree que una persona que quiere denotar dominancia tiene una postura erguida, la cabeza inclinada hacia atrás y las manos sobre las caderas. Una persona tímida lleva los hombros elevados y echados hacia adelante. Caballo (1987) establece cuatro categorías posturales que pueden apoyar su idea:

- (a) acercamiento: postura atenta comunicada por una inclinación hacia delante del cuerpo.
- (b) retirada: postura negativa, de rechazo o de repulsa, comunicada retrocediendo o volviéndose hacia otro lado.
- (c) expansión: postura orgullosa, engreída, arrogante o despreciativa, comunicada por la expansión del pecho, tronco recto o inclinado hacia atrás, cabeza erecta y hombros elevados.
- (d) contracción: postura depresiva, cabizbaja o abatida, comunicada por un tronco inclinado hacia adelante, cabeza hundida, hombros que cuelgan y pecho hundido.

Como hemos dicho, mi postura da signos del estado emocional en el que me encuentro; tenso, relajado, preocupado, etc. Por lo tanto yo puedo observar también la de mis alumnos, así como corregir alguna de las mías para que al menos no se note (los brazos cruzados sobre el tronco indican barrera, dificultad para el diálogo, un apretón de manos con una fuerza desmedida indica deseo de agresión).

5- **Ademanes:** Son movimientos de las manos, de los pies o de otras partes del cuerpo. Algunos tienen como objeto comunicar mensajes definidos; otros son signos sociales involuntarios que pueden o no ser interpretados. Las emociones más específicas dan lugar a ademanes particulares: cerrar el puño (agresión), tocarse la cara (ansiedad), restregar la frente (cansancio), rascarse (autoreproche), etc. (Ekman y Friesen, 1969). Estos ademanes, y siguiendo a Argyle, también los utilizamos para complementar nuestro lenguaje verbal, (cuando señalo a alguien al que me estoy refiriendo, para ilustrar formas, tamaños o movimientos, para dar énfasis a lo que estoy diciendo, etc.). Por último, también se utilizan para sustituir el lenguaje verbal cuando no podemos hablar. Caballo (1987) a los ademanes les llama **gestos**, considera que son básicamente culturales y tienen significados aceptados generalmente en una cultura determinada, cada gesto se emplea con un propósito diferente.

- 6- **Inclinaciones de la cabeza:** son un tipo especial de ademán. Tienen dos funciones distintas: como refuerzo recompensando y estimulando lo que ha ocurrido anteriormente (asentir con la cabeza significa que estoy de acuerdo con lo que me estás diciendo o con lo que estás haciendo) y para la sincronización de una conversación (una inclinación te da permiso para continuar hablando y varias seguidas significa que quiero intervenir).

- 7- **Expresión facial:** se refiere a los cambios que se producen en nuestros ojos, cejas, boca, etc., es un acto que nos da mucha información de la persona y que además se puede controlar, es decir siento una cosa pero estoy expresando otra. Hay expresiones muy establecidas, por ejemplo: cejas completamente elevadas, incredulidad; semi-elevadas, sorpresa; normales, sin comentarios; semi-fruncidas, confusión y completamente fruncidas, enfado. Lo mismo ocurre con la boca: si está hacia arriba; agrado y si está hacia abajo; desagrado.

- 8- **Movimientos oculares:** es un acto complejo que cuando se realiza bien le da una gran sensación de intimidad a la comunicación. Con él podemos conseguir que el alumno centre su atención en nosotros cambiando constantemente nuestro punto de mirada para que no sea siempre el mismo. En situaciones del tú a tú dependiendo de la situación y de la intención, podemos utilizar miradas amorosas, amistosas, agresivas, curiosas, etc.

- 9- **La apariencia:** muchos aspectos de nuestra apariencia personal se controlan voluntariamente (vestimenta, pelo, etc.) y el fin normalmente es la autorepresentación, es decir cómo se ve a sí mismo el que así se presenta y cómo le gustaría ser tratado. Este modelo llega directamente al alumno y muchas veces es un modelo a imitar. Así que si, por ejemplo, trabajamos con alumnos que buscan con esa actividad mejorar su apariencia física, yo también cuidaré la mía, pero si por el contrario trabajamos con tercera edad, el modelo que nosotros presentemos debe ser similar al que ellos pueden alcanzar.

Una vez analizados los elementos de la Comunicación no verbal corporal, pasamos a estudiar el componente verbal o paralingüística. Estos elementos paralingüísticos o vocales acompañan a los elementos verbales y son importantes porque el sonido:

- es un medio básico de comunicación
- comunica sentimientos, actitudes y personalidad
- da énfasis y significado al habla

Estos elementos deben ir siempre dentro de un contexto. Las mismas palabras se pueden decir de forma completamente distinta, expresando diferentes emociones e incluso diferentes significados (animación, afecto, diversión, ira, aburrimiento, admiración, desesperación, disgusto, antipatía, miedo, impaciencia, alegría, satisfacción y sorpresa). El cambio lo producimos jugando con la calidad de la voz: el volumen, el tono, la velocidad, la calidad (jadeo, lágrimas etc.) y la fluidez. Todos estos aspectos están relacionados con los estados emocionales, por ejemplo, una persona animosa habla muy deprisa y con un tono elevado, mientras que una persona deprimida habla despacio y en un tono bajo.

Las pautas del diálogo y el silencio también nos indican aspectos de la persona, si por ejemplo no te deja terminar de hablar para intervenir, o si por el contrario la pausa entre uno y otro es demasiado larga. A veces también nos juzgan por nuestra forma de hablar, personas con un tono variado de voz, dan sensación de personas dinámicas y extravertidas, mientras que aquellas que hablan con un habla lenta y monótona los juzgan como fríos, perezosos y retraídos (Addington, 1968). Ekman y Friesen (1969) apuntan que un mismo mensaje puede ser menos importante e incluso contradictorio dependiendo de tono de voz con que se diga.

¿Qué elementos analizaremos dentro de la paralingüística?: Caballo (1987) propone los siguientes:

- **Volumen:** su función consiste en hacer que un mensaje llegue hasta un potencial oyente. Un volumen demasiado bajo puede hacer que el habla sea ignorado o que el oyente se irrite por el esfuerzo continuo que debe realizar para oír al hablante. Un volumen demasiado alto puede producir que la gente se marche o evite futuros contactos. Es importante variar el volumen de voz para atraer la atención del oyente, para dar la sensación de que lo que se dice es interesante y para hacer o no énfasis en determinadas ideas del discurso o mensaje a transmitir. Una voz que varía poco su volumen no será muy interesante escucharla.
- El **tono:** Es la calidad vocal o resonancia de la voz producida principalmente como resultado de la forma de las cavidades orales. Influye en las impresiones que nos formamos de las actitudes interpersonales y puede negar el contenido de las palabras que se está empleando (tono sarcástico). Aunque una presentación uniforme y bien modulada de conversación es convincente y no intimidada, es muy importante para generar el interés y la implicación del oyente cambiar el tono, es decir realizar inflexiones de voz.
- **Fluidez/perturbaciones en el habla:** las vacilaciones, falsos comienzos y repeticiones, son bastante normales en las conversaciones diarias, sin embargo las perturbaciones excesivas pueden causar una sensación de inseguridad, incompetencia, poco interés o ansiedad. Se consideran tres tipos de perturbaciones en el habla.
 - muchos períodos de silencio sin rellenar
 - empleo excesivo de “palabras de relleno” durante las pausas (ya sabes, bueno, sonidos como, uhm..., o eh..., etc.
 - repeticiones, tartamudeos, pronunciaciones erróneas, omisiones y palabras sin sentido.
- **Claridad:** algunas personas farfullan las palabras, hablan arrastrándolas, chapurrean, hablan a borbotones o tienen un acento excesivo, todo esto puede desagradar mucho a

quien nos está escuchando. Es importante ser claros para lograr que el mensaje llegue al oyente sin interpretaciones erróneas o lagunas que le hagan perderse parte de la información que le queremos dar.

- **Velocidad o ritmo:** si se habla muy lentamente, los que escuchan podrían impacientarse o aburrirse, si lo hacemos rápidamente, los oyentes podrían tener dificultades para comprender. La velocidad también nos da otro tipo de información psicológica, por ejemplo el habla lenta podría indicar tristeza, afecto o aburrimiento; y el habla rápida podría indicar alegría o sorpresa. Los cambios de ritmo le dan un estilo más interesante al discurso. Por lo que nos prestarán mayor atención.
- **Pausas:** nos permiten relajarnos y respirar de un modo concreto, sin atropello, así como dar énfasis a las ideas que acabamos de expresar, o una palabra en medio de la frase que es significativa y pensar en lo que el hablante dirá a continuación. También posibilita que en el oyente se genere expectativas de respuesta y reflexione sobre aquello que se dijo en último lugar. Se aconseja que exista una pausa al comienzo del discurso, después de cada idea principal y antes de la conclusión. En la medida de lo posible se debe reducir las pausas sonoras.

Algunos **consejos** a nivel de la comunicación no verbal oral son:

- hablar con voz fuerte y clara (para que nuestro mensaje llegue bien y para dar aire de seguridad a lo que estamos diciendo).
- proyectar la voz para toda la sala (una postura erguida dirigiendo la mirada y la barbilla hacia delante y hacia los lados, nunca hacia abajo).
- hablar rápido cuando el contenido es menos relevante (a veces damos información a nuestros alumnos que no tiene demasiado interés para ellos, podemos decirlo pero sin detenernos en ello).

- utilizar la voz para expresar la personalidad y provocar emociones o sentimientos en el oyente (para transmitir tranquilidad hablo tranquilo/a, para demostrar autoridad hablo fuerte y claro, si quiero ser amable hablo dulce y tranquilo/a etc.

La combinación de esos elementos orales y no orales nos llevan a desarrollar diferentes estilos de comportamiento que harán de nosotros unos profesores más o menos agradables, más o menos amistosos, más o menos eficaces, etc.

Nuestra labor en la sala no es sólo de instructor de una determinada materia (aeróbic, fitness, etc.) sino que somos animadores, comunicadores, educadores y otros adjetivos que van más allá de la mera consecución de una mejora física. Cada profesor imparte su materia con un estilo, cada uno tenemos un sello que nos diferencia o nos asemeja al resto de los profesionales del área. ¿Cuál es ese sello? ¿Cómo puedo reconocer el mío? ¿Realmente puedo modificarlo? Este estilo viene determinado por la forma personal de expresarse y de darse a conocer al grupo. Argyle (1987) describe algunos de los estilos que más se utilizan en el comportamiento social, pero como bien dice el autor, no son rasgos de personalidad, ya que una misma persona puede ser amistosa u hostil en diferentes ocasiones.

- 1- **Estilo afiliativo:** es un estilo cordial y amistoso, donde existe proximidad física, ciertos tipos de contacto corporal, contacto ocular, sonrisas, un tono de voz amable y una conversación de temas personales. Estos elementos se pueden dar juntos o sólo algunos compensándose entre ellos. Pero es importante saber que si exageramos estas técnicas la persona puede alejarse, por lo tanto la observación de las respuestas del contrario son fundamentales. Este estilo es utilizado sobre todo al inicio de la sesión, cuando los alumnos están llegando y entablamos con ellos conversaciones más personales y en algunos casos, al final de las mismas, para despedirnos o solucionar dudas o preguntar sobre sus estados de ánimo y sus inquietudes, etc. La pauta de comportamiento poco amistoso u hostil es contraria a esta.

- 2- **Las técnicas dominantes:** se suele hablar alto, deprisa y durante la mayor parte del tiempo con un tono de voz confiado, interrumpir a los demás, controlar el tema de la conversación, dar órdenes o utilizar otros tipos de influencia, ignorar los intentos de influencia por parte de los otros, adoptar una expresión facial atenta pero no sonriente y una postura erecta con la cabeza hacia atrás. Para conseguir realmente el dominio de la situación, hay que combinarlo con la suficiente amabilidad y otras recompensas, para que así la gente no salga corriendo (sonrisa, mirada, asentimiento etc.). Es una técnica que se suele utilizar al empezar a trabajar con un grupo, queremos controlarlo todo, tener autoridad y sentir que lo estamos haciendo perfectamente. Nuestro comportamiento suele estar bastante alejado de los alumnos. Si nuestro estilo es predominantemente este, tendremos poca empatía con ellos, no nos preocuparemos por sus intereses y necesidades por lo que provocaremos en ellos una indiferencia y apatía en nuestras clases que hará que dejen de venir. Es un estilo que puede sernos de gran utilidad en ciertos momentos de la sesión, cuando damos una explicación técnica, cuando utilizamos un conocimiento de resultado general, etc. No siempre hay que ser dominante ni siempre dejar de serlo.

Lo contrario del dominante es el estilo **sumiso** que hace que nuestras clases parezcan que no las hemos preparado, porque cuando los alumnos insisten o protestan por algo las cambiamos. Nuestra voz es entrecortada, hablamos en voz baja, hombros echados hacia adelante, cabeza baja, etc., postura de retirada.

- 3- **Las estrategias del comportamiento:** Argyle entiende por estrategia *“las técnicas sociales que se utilizan según una secuencia especial, o siguiendo a determinadas respuestas del otro, o que dependen en gran medida del feedback procedente del otro”* (Argyle, 1987:54). Esto quiere decir que dependiendo de la situación en la que nos encontremos y del objetivo que se quiera conseguir de esa comunicación, utilizaremos una forma de comportamiento social u otro. Si por ejemplo queremos enganchar a un

alumno el primer día de clase tendremos que ser amistosos sin sobrepasarnos, más que dominantes. Mientras que si quiero demostrar que controlo la técnica y el grupo tendré que adoptar más un estilo dominante.

Normalmente una misma persona no utiliza siempre las mismas técnicas, sino que conocemos todo el repertorio y utilizamos la que creemos más conveniente, e incluso llega un momento en que somos capaces de cambiar a otra si esta no funciona y además de manera inconsciente.

Como profesores haremos uso de unos u otros en función de la situación en la que se establezca la comunicación, no nos comportamos igual con un grupo revoltoso, poco animado y sin experiencia que por ejemplo con otro que controla bastante la técnica y son muy autónomos.

Conclusiones:

La información que damos a través del canal visual tiene la ventaja de conducir mayor información que el canal auditivo por ejemplo. Las diferentes maneras que tenemos de expresar un mensaje deben ir acompañadas de demostraciones, ayudas visuales y medios visuales auxiliares, empleando cada profesor el que vaya más acorde con sus posibilidades.

En este punto podemos hacer una pequeña recopilación de los puntos anteriormente tratados:

- La **expresión de la cara**: a través de ella señalamos el grado de atención y de actividad o disposición para la acción, tanto nuestra como de los alumnos. Con ella se

transmiten estados de ánimo y actitudes interpersonales, pudiendo descubrir a través de ella si ha entendido el mensaje que se expresa en ese momento, etc.

- El **intercambio de miradas**: si nos miramos de frente, significa que estamos dispuestos a compartir la comunicación. Si insistimos con nuestra mirada en aquellos alumnos que están más despistados, conseguiremos captar su atención. La mirada nos da mucha información de lo que está pasando, es importante que aprendamos a descifrar ciertos mensajes (“estoy perdido”, “ya no puedo más” etc.). Mírales directamente a la cara.
- Los **gestos y movimientos del cuerpo**: se pueden utilizar como ilustradores acompañado al mensaje verbal, o expresar estados de ánimo como nerviosismo, apatía, miedo, etc. estando condicionado todo ello por el tipo, frecuencia y la intensidad de los movimientos; aquí podemos jugar a veces con gestos o movimientos ya pactados (dedo en los labios-silencio, palma de la mano hacia ti para que se acerquen, etc.). Con la cabeza alta, la barbilla paralela al suelo, hombros hacia abajo y hacia atrás, brazos relajados, caderas encima de los tobillos transmitiremos confianza y relajación.
- Las **distancias interpersonales y fenómenos espaciales**: cuidar la distribución del material en la sala, la colocación del profesor y de los alumnos, fundamentalmente el movimiento del profesor para dar conocimiento de resultados. La distribución de los alumnos debe ser variada, que no se pongan en primera fila siempre los mismos, que no hagan siempre los mismos grupos o parejas, que no se desplacen siempre de la misma manera, etc. Busca tocarles cuando corrija alguna posición, técnica, o cuando les llames la atención por algo, etc. El sitio en el que te colocas en la sala puede indicar cómo te sientes con respecto a ti mismo y a la actividad.
- En cuanto al **aspecto externo**: hay que darle más importancia al principio del proceso, la primera imagen que demos va a marcar muchas relaciones interpersonales. También debemos adaptar nuestra vestimenta al tipo de clases que ofrecemos y al grupo de alumnos al que van dirigidas. Es interesante observar la vestimenta y/o apariencia de

nuestros alumnos, porque nos pueden dar información de ciertos aspectos de la personalidad, clase social, aseo personal, de grandes cambios en el periodo que lleven trabajando con nosotros etc.

- En cuanto al **trato general con los alumnos**: observa si están cansados, si les resulta difícil lo que les has propuesto, si entienden lo que estás diciendo, si quieren decirte algo, etc.

¿Cómo puedo mejorar mi comunicación no verbal?

En primer lugar es importante conocer cuales son los puntos que debo observar para después poder mejorarlos. Al igual que hicimos en nuestra exposición anterior, dividiremos estos puntos en dos grandes apartados:

1- Componentes no verbales:

- Mirada y contacto ocular
- Sonrisas
- Gestos
- Expresión facial
- Postura
- Proxémica (utilización del espacio)
- Asentimiento con la cabeza
- Movimiento de manos y piernas
- Apariencia personal

2- Componentes paralingüísticos o vocales:

- Volumen

- Entonación
- Claridad
- Velocidad
- Pausas
- Inflexión
- Tiempo de habla
- Fluidez del habla
- Perturbaciones del habla: pausas-silencios; número de muletillas; vacilaciones

Después, podemos grabarnos en vídeo y observar cada uno de estos puntos: ¿los utilizo?, ¿cómo los utilizo?, ¿lo que hago concuerda con lo que digo?, ¿mi forma de moverme coincide con lo que hemos hablado en este artículo?. Podemos valorar de cero a diez cada uno de estos puntos y observarnos cada cierto tiempo. Para mejorar aquellos aspectos que tenemos más flojos es importante que sólo nos centremos en uno de ellos e intentemos practicarlo, hacerlo con muchos a la vez sería poco eficaz.

NOSOTROS TRABAJAMOS CON NUESTRO CUERPO POR LO QUE SERÁ DE
VITAL IMPORTANCIA EXPRESARNOS, MANEJARNOS Y SENTIRNOS EN TOTAL
ARMONÍA CON ÉL.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADDINGTON, D. W. (1968). **The relationship of selected vocal characteristics to personality perception.** Speech monographs, 35, 492-503.

ARGYLE, M. (1987) **Psicología del comportamiento interpersonal**. Madrid: Alianza Universidad.

CABALLO, V. E. (1987) **Teoría, evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales**. Valencia: Promolibro.

DAVIS, F. (1976) **La comunicación no verbal**. Madrid: Alianza editorial.

EKMAN, P. Y FRIESEN, W.V. (1969) **The repertorie of nonverbal behavior: categories, origin, usage, and codin**. Semiotica.

ZALAGAZ, M. Y CEPERO, M. Y CACHÓN, J. (1999) **Desarrollo de la Expresión Corporal a través de la Comunicación no verbal**. Granada: Grupo Editorial Universitario.