



San Marcos

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO

RELACIÓN ENTRE EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL

¿SE HA PUESTO A PENSAR LA CANTIDAD DE MENSAJES QUE ESTAMOS EMITIENDO CUANDO NO DECIMOS NADA PERO NUESTRO CUERPO HABLA MUCHO?

La mayor parte del mensaje que compartimos con una audiencia se realiza **por medio de gestos, miradas, movimientos y silencios**. Por lo tanto, la transmisión de un mensaje es un acto global, completo y cautivante en cualquier situación.

RELACIÓN ENTRE EL LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL

A menudo, en el diario vivir, andamos por la vida transmitiendo mensajes de todo tipo. Incluso el silencio habla y mucho sobre lo que pensamos y sentimos. Podemos denotar sarcasmo, desinterés o demostrar que estamos poniendo mucha atención con solo guardar silencio. De esta manera, al estar frente a frente, utilizar las mejores palabras no garantiza absolutamente nada. **Es todo aquel conjunto de signos silenciosos pero muy elocuentes los que terminarán expresándose por nosotros.**

¿Sabía que en un proceso comunicativo, sólo un pequeño porcentaje de la información se transmite mediante el lenguaje verbal? La mayoría de la información la recolectamos de la observación y percepción de elementos no verbales. Conozcamos el impacto evolutivo de la comunicación y su transformación en las interacciones sociales.

Los seres humanos nacemos con la necesidad de interactuar con los demás, como parte fundamental de nuestra existencia. Aristóteles fue el primero en definir la comunicación como herramienta de persuasión. Esto debido a que los mensajes son estímulos que buscan generar un cambio en la conducta del receptor.

Desde la Antigua Grecia el hombre ha buscado la forma de mejorar la comunicación y establecer un esquema único. Esto ha sido posible gracias a la transformación del rol de los actores, los nuevos modelos de comunicación y por ende las nuevas formas de interacción entre los seres humanos.

Entre los tipos de comunicación que se han resignificado están el tipo **interpersonal y el intrapersonal**. El primero está relacionado con la forma cómo nos comunicamos con los demás, mientras que el segundo tiene que ver con la forma cómo interiorizamos nuestros pensamientos.

Desde finales de los años 40 expertos buscaron darle significado a la comunicación identificando en primera instancia dos formas de interacción: escrita y oral. Pero fue más en los 50's que se descubrió y definió otras formas de comunicación como la intercultural, la gráfica, la no verbal, en grupos pequeños y de masas, entre otras.

¿QUÉ ES LA COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL?

Nosotros como humanos tenemos diferentes formas de comunicarnos, pero no basta con hablar y escribir. En nuestro proceso comunicativo también intervienen aspectos ancestrales y sociales, así como características propias de cada ser humano, como su historia, etnia y nivel social.

En este proceso también influyen nuestras actitudes, movimientos corporales y la expresión de nuestra cara. Estas manifestaciones de nuestra personalidad, se convierten en otra forma de comunicarnos, apoyando la explicación de la comunicación verbal y no verbal.



COMUNICACIÓN VERBAL

La comunicación verbal tiene dos formas de expresarse, de manera **oral y escrita**. La primera se expresa a través de signos orales como: gritos, silbidos, entre otros, que expresan nuestras emociones. También, en estos signos encontramos el lenguaje articulado que da lugar a las palabras y oraciones que nos ayudan a explicar nuestras ideas.

En cuanto a la forma escrita encontramos los ideogramas, jeroglíficos, siglas, alfabética, graffiti y logotipos que nos ayudan a interpretar el mensaje de los demás. Esta es quizás una de las formas más difíciles de entender o interactuar con otros. Además, tiene un valor importante de código en el modelo de comunicación, ya que debe tener un contexto común para que el mensaje sea entendido en su totalidad.

COMUNICACIÓN NO VERBAL

Investigadores afirman que entre **60%** y **70%** de lo que comunicamos lo hacemos mediante el lenguaje no verbal, principalmente por gestos, apariencia, postura, mirada y expresión. La comunicación no verbal se caracteriza por contener signos de gran variedad como lo son las imágenes sensoriales, sonidos, gestos, movimientos corporales, entre otros. Este tipo de comunicación mantiene una relación estrecha con la comunicación verbal. Adicionalmente, puede llegar a regular el mensaje y ampliarlo o reducir su significado. Aunque, esto depende en gran medida del componente cultural de los emisores y los receptores.

LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LAS EMPRESAS

Un discurso estructurado y elocuente es esencial para transmitir un mensaje de manera eficaz. Sin embargo, el lenguaje corporal también es importante para persuadir y generar mayor empatía con nuestros interlocutores. Es allí, cuando la persuasión es un factor fundamental para convencer desde los deseos, más que por la razón, como lo decía Blaise Pascal.

Hays afirma que **“la comunicación no verbal se encuentra presente en cada momento y está ahí para apoyar y algunas veces contradecir. Lo que se calla hace más impresión que lo que se dice”.**

La mayor parte de la información se obtiene mediante la observación y percepción de elementos no verbales, como lo son: el entorno, la imagen personal, los gestos, la mirada, las expresiones faciales, la utilización del espacio, la postura corporal, el tono de voz, el timbre, el volumen, el uso de silencios y la fluidez del habla. Es por ello que resulta importante usar las características de persuasión no solo en las estrategias organizacionales y empresariales, sino también en nuestra vida cotidiana, para cambiar actitudes, valores o actos.

Finalmente, resulta vital aplicar herramientas de persuasión en todos los momentos de la vida para facilitar nuestra proyección personal y profesional frente a diversos públicos. Así mismo, entender la importancia de la comunicación en las empresas, permitirá no solo construir organizaciones dialogantes, sino que además podrán enfrentar los desafíos de la globalización, más eficazmente, desde su capital humano.



10 ÚTILES CONSEJOS DE COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA ENSEÑANZA

El lenguaje corporal y la voz del docente en el aula resultan determinantes para facilitar el aprendizaje. La gestión eficaz de la comunicación no verbal en el aula genera un ambiente de aprendizaje favorable, reduce la distancia física y psicológica entre docente y alumnos, crea un clima de confianza y respeto mutuos, y facilita la asimilación de contenidos, entre muchas otras ventajas.

La capacidad del docente para cautivar y liderar su clase es una variable estrechamente vinculada a la motivación, al aprendizaje afectivo, y a la obtención de buenos resultados académicos, tal y como demuestran todas la investigaciones realizadas en este campo.

Dicho de otra manera, **cuando el comportamiento de un maestro nos gusta aprendemos con más rapidez y facilidad**, porque nuestro cerebro tiende a concentrar su atención, modelar y copiar las conductas que le resultan más atractivas y emocionalmente estimulantes.

El ser humano no sigue a los líderes tanto por lo que dicen como por lo que hacen y por lo que son. Y los docentes son, ante todo, líderes de los ciudadanos del futuro, aunque algunos olviden esta condición con frecuencia y otros ni se la planteen.

De ahí la imperiosa necesidad de poner en valor la comunicación no verbal como herramienta pedagógica, en un sistema educativo que hasta ahora ha primado la razón frente a la emoción, y las palabras frente a la expresión corporal.

El dominio de la comunicación no verbal en el aula es una materia compleja, que exige **formación y entrenamiento especializados**, aunque si existe dedicación a la docencia, se podría empezar por estos diez útiles consejos. De aplicarlos con sensibilidad, prudencia y sentido común, pronto se podrán ver los resultados.

1. ENTRAR EN CLASE CON CLASE

Entrar en el aula es como salir a un escenario, tiene que impactar. La primera impresión cuenta más de lo que parece, y puede condicionar la manera en que los alumnos percibirán al docente durante toda la clase. No convierta este ritual en algo mecánico o intrascendente. Hay que establecer normas con los estudiantes, pero cuidando también el propio aspecto, tomando conciencia del **propio lenguaje corporal**, y transmitiendo sensaciones positivas desde el momento mismo en que se cruza la puerta.

2. SONRÍA Y SONREIRÁN

La sonrisa es uno de los **elementos más eficaces de la comunicación**, y también uno de los más contagiosos. El cerebro humano reconoce la expresión facial de alegría a mayor distancia y mucho más rápido que ninguna otra emoción básica. Sonríase a sí mismo y sonríale a sus alumnos. Verá cómo el ambiente en clase se vuelve tan positivo y amable como su propio rostro. Además, así el impacto será mucho mayor cuando llegue el momento de ponerse muy serio.



3. CAMINE CON SEGURIDAD

La forma de andar dice mucho del docente, y puede transmitir un mensaje de inseguridad que los alumnos apreciarán enseguida de manera inconsciente. Evite las posturas de cierre o encogimiento, no baje la cabeza, no proteja su cuerpo con carpetas u otros objetos, no avance con titubeos, pero tampoco corras ni se atropelle.

Camine erguido y estable, pero sin rigidez, la barbilla levemente arriba, los hombros equilibrados, el torso expuesto y los pasos firmes. Y no solo en el aula, también por los pasillos del centro. Es su territorio, y debe dominarlo con naturalidad.

4. NO PIERDA DE VISTA A NADIE

El contacto visual es otro de los elementos imprescindibles para abrir el canal de la comunicación con sus alumnos. Cruce su mirada con cada uno de ellos mientras habla, sin excluir a ninguno. No cometa el error de centrarte solo en los que tienen un mal comportamiento, o en los que devuelven un feedback muy positivo y están siempre atentos. Hágales saber a todos con la mirada que usted **está muy presente y pendiente** de sus necesidades, que es cercano y accesible. Evite las miradas de reojo, le hacen parecer acechante y generan desconfianza. No des la espalda ni gire hacia la pizarra mientras habla.

5. HABLE DE PIE Y MUÉVASE POR TODA EL AULA

Siempre que pueda, hay que levantarse para hablar. Así se captará con mayor facilidad la atención de la clase, y se podrá usar todo el cuerpo para enriquecer el mensaje. Es muy importante **moverse por toda el aula**: se transmitirá dominio sobre el territorio, conseguirá la atención desde cualquier ángulo, y se verán obligados a seguir al profesor con la mirada. Manténgalos alerta, recuerde que el control del espacio lo tienes tú. No deje “puntos ciegos” que faciliten las distracciones. Mueva su torso como la antena de un radar, orientándolo a todos los rincones de la clase, e inclínese levemente hacia quienes se dirijan a usted.

6. ILUSTRE Y ENSEÑE CON GESTOS

Los gestos ilustradores están estrechamente vinculados a la credibilidad. Usar las manos y brazos para acompañar y reforzar las palabras con movimientos amplios, abiertos y armónicos es vital en la transmisión del mensaje. Redondee cada mensaje, dibuje los conceptos

en el aire, señale, delimite, advierta, **enfaticé**. Olvídese de los gestos adaptadores, que transmiten inseguridad y nerviosismo, como las manipulaciones de la roja u objetos. Cuidado con los puños cerrados, que pueden expresar tensión o agresividad, cuidado también con el dedo índice acusador, que puede resultar amenazante. Mejor utilice las palmas abiertas y a la vista.

7. VAYA ATRÁS CUANDO UN ALUMNO HABLE

Procure que los alumnos salgan con frecuencia a la pizarra para realizar sus exposiciones, **desplácese hasta el final del aula** y escúchelos desde allí. Esto facilitará que toda la atención se concentre en el estudiante que habla, será como si los compañeros se quedasen solos oyéndole. Pero además, tendrá la misma perspectiva que tienen ellos, y podrás apreciar sus reacciones más espontáneas. Enriquecerá su ángulo de visión, incluyendo en el mismo plano al actor y a su público.

8. HACER SILENCIO PARA QUE HAGAN SILENCIO

Recuerde: el silencio también comunica y mucho. Una pausa en el momento adecuado puede servir para enfatizar lo que acaba de afirmar, o para llamar la atención sobre lo que dirá a continuación. Pero además, resulta una **herramienta muy útil para conseguir el silencio** en el aula. Eso sí, tendrá que dramatizar la escena con su expresión facial, postura y mirada. De pie, con los brazos cruzados sobre tu pecho o sosteniéndose las manos al frente, y mirando fijamente en silencio, les harás saber que espera por ellos para continuar.

9. CONTACTE CON MUCHO TACTO

El contacto físico es otro valioso canal de comunicación no verbal, pero se debe manejar con mucho tacto. En el caso de alumnos de corta edad, para ayudarles, condúzcalos de la mano. Está demostrado que el contacto físico transmite acercamiento, rompe barreras y genera compromiso, aunque debe establecerse con mucha **prudencia, naturalidad y brevedad**. Las únicas partes del cuerpo seguras para contactar son brazos, hombros y zona alta de la espalda. Una leve palmada o un suave toque acompañando sus palabras bastarán para reforzar el mensaje. Tenga en cuenta siempre en la cultura y personalidad del alumno.

10. NO GRITAR, ENFATIZAR

La calma es señal de que se sabe de lo que se habla, y es también un mecanismo muy útil para mantener la situación bajo control en el aula. Evite a toda costa gritar. Si merecen una llamada de atención, capte primero su atención y silencio, y luego emplee un tono de voz sereno, firme y muy serio. Incluso a la hora de transmitir entusiasmo, no es necesario gritar para enfatizar el mensaje. Es mejor aprender a modular la voz. Las variaciones en el timbre, el ritmo y el tono, facilitan la atención, hacen al profesor más ameno y favorecen el aprendizaje.

Muchos profesores sufren de problemas en la voz por el trabajo constante que realizan pero también por utilizar un volumen alto para retomar el control del grupo. Los instructores de canto han sido enfáticos siempre que apoyarse en el diafragma es esencial para liberar de un trabajo innecesario a la zona de la garganta. Es decir, al hablar en público, hay que contraer el estómago especialmente en los momentos en los que se transmite un mensaje de forma constante y más aun cuando se desea enfatizar una idea aumentando el volumen. Otra estrategia es, en lugar de hablar más alto, asentar los movimientos corporales para subrayar físicamente las ideas a destacar.



BIBLIOGRAFIA

Universidad del Rosario. (2018, 19 octubre). LENGUAJE VERBAL Y NO VERBAL: UNA OPORTUNIDAD DE PROYECCIÓN PROFESIONAL. Recuperado 18 marzo, 2019, de <https://educacioncontinua.urosario.edu.co/sub-secciones/blog/%20lenguaje-verbal-no-verbal-oportunidad-proyeccion-profesional>

César Toledo, C. T. (2017, 22 enero). Comunicación no verbal en el aula. Recuperado 18 marzo, 2019, de <http://www analisisnoverbal.com/comunicacion-no-verbal-la-ensenanza/>

