

MÁSTER EN LENGUAS Y TECNOLOGÍA

Curso Académico: 2016 /2017

TÍTULO TRABAJO FIN DE MÁSTER:

**ANÁLISIS DE LAS DIFERENCIAS EN LA COMUNICACIÓN NO
VERBAL ENTRE CHINA Y ESPAÑA: PROPUESTA DIDÁCTICA**

AUTORA: Xingyu Chen

Declarando, a instancia del alumno/a, que dicho trabajo es original, responde a las directrices dadas en el Máster y que todo aquello que se refleja de otros autores o medios está debidamente referenciado y aquello que no lo está es original del alumno/a, incurriendo en plagio si no fuera así.

Firmado

Directora del Trabajo Fin de Máster: Dra. D^a. Francesca Romero Forteza

Firma Autora del Trabajo Fin de Máster:

D./D^a.: Xingyu Chen

AGRADECIMIENTOS

Después de un intenso período, hoy es el día: escribo este apartado de agradecimientos para finalizar mi trabajo de fin de máster. Me gustaría agradecer a todas aquellas personas que me han ayudado y apoyado durante este proceso.

Primero de todo, me gustaría darle las gracias a mi tutora Francesca por su valiosa ayuda. Definitivamente me has brindado todos los consejos necesarios para completar mi trabajo de fin de máster satisfactoriamente.

También me gustaría agradecer a mis padres por sus sabios consejos y su comprensión. Siempre habéis estado ahí para mí.

Finalmente, a mis amigos. No solo habéis estado ahí para apoyarnos entre nosotros en los momentos difíciles, sino que también hemos tenido charlas sobre otras cosas no relacionadas con universidades y artículos científicos.

¡Muchas gracias a todos!

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	11
1.1 La Importancia de la comunicación no verbal en la comunicación en el aula	11
1.2. Objetivos	17
2. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL.....	21
2.1 La investigación sobre la comunicación no verbal.....	21
2.2 El concepto de comunicación no verbal	23
2.3 Características y funciones de la comunicación no verbal	25
2.3.1 Características de la comunicación no verbal.....	25
2.3.2 Funciones de la comunicación no verbal	25
2.3.2.1 Repetición.....	26
2.3.2.2 Sustitución	26
2.3.2.3 Complementación.....	26
2.3.2.4 Refuerzo	26
2.3.2.5 Contradicción.....	27
2.3.2.6 Regulación.....	27
2.4 Origen de la comunicación no verbal.....	27
2.4.1 Herencia	28
2.4.2 Adquisición	28
2.4.3 Imitación	29
2.5 Clasificación de la comunicación no verbal	30
3. METODOLOGÍA.....	35
3.1 Diseño de la investigación	35
3.2. Análisis de las diferencias de la comunicación no verbal entre China y España en el aula	36
3.2.1 Kinésica.....	39
3.2.1.1 Expresión facial	40
3.2.1.1.1 Funciones de las expresiones faciales	40
3.2.1.1.2 Diferencias contextuales y culturales.....	41
3.2.1.2 Mirada.....	44
3.2.1.2.1 Funciones de las miradas	45

3.2.1.2.2 Diferencias contextuales y culturales.....	46
3.2.1.3 Gestos	48
3.2.1.3.1 Funciones de los gestos	48
3.2.1.3.2 Diferencias contextuales y culturales.....	49
3.2.1.4 Postura	53
3.2.1.4.1 Funciones de las posturas	54
3.2.1.4.2 Diferencias contextuales y culturales.....	55
3.2.1.5 Tacto.....	57
3.2.1.5.1 Funciones del tacto.....	58
3.2.1.5.2 Diferencias contextuales y culturales.....	59
3.2.1.6 Atracción física	62
3.2.1.6.1 Funciones de la atracción física.....	62
3.2.1.6.2 Diferencias contextuales y culturales.....	63
3.2.2 Proxémica	65
3.2.2.1 Tipos de la proxémica	66
3.2.2.1.1 Espacio personal	66
3.2.2.1.2 Territorialidad	67
3.2.2.2 Funciones de la proxémica.....	68
3.2.2.3 Diferencias contextuales y culturales	68
3.2.2.4 Arreglos espaciales	71
3.2.3 Cronémica.....	74
3.2.3.1 Funciones de la cronémica.....	75
3.2.3.2 Diferencias contextuales y culturales	75
3.2.4 Paralingüística.....	78
3.2.4.1 Funciones de la paralingüística	78
3.2.4.2 Diferencias contextuales y culturales	80
3.2.4.2.1 Sonidos no lingüísticos	80
3.2.4.2.2 El silencio	81
3.2.5 Factores ambientales.....	83
4. PROPUESTA: ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS PARA LA ADQUISICIÓN DE LA COMPETENCIA COMUNICATIVA NO VERBAL EN EL AULA.....	87
4.1 Ser observador de la comunicación no verbal.....	87
4.2 Desarrollo de la conciencia de la diferencia intercultural no verbal	88

4.2.1 Reconocimiento de las diferencias culturales en las señales no verbales.....	88
4.2.2 Aceptar la diferencia cultural en las señales no verbales	89
4.2.3 Aprendiendo a respetar las diferentes señales no verbales	89
4.3 Creación de una atmósfera adecuada para el aprendizaje en el aula....	90
4.4 Diseño del currículo sobre el comportamiento no verbal	90
4.4.1 Diseño de un curso de orientación cultural de las señales no verbales	91
4.4.2 Desarrollo de textos culturalmente significativos	92
4.5 Introducción de nuevos métodos en la enseñanza del español	92
4.5.1 Alentar a los estudiantes a leer extensivamente.....	93
4.5.2 Pautas metodológicas sobre la comunicación no verbal	93
4.5.3 Actividades para la adquisición de la competencia comunicativa no verbal	94
5. CONCLUSIONES.....	99
6. BIBLIOGRAFÍA	103

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	42
Figura 2.....	48
Figura 3.....	49
Figura 4.....	49
Figura 5.....	50
Figura 6.....	50
Figura 7.....	51
Figura 8.....	55
Figura 9.....	55
Figura 10.....	58
Figura 11.....	59
Figura 12.....	71
Figura 13.....	71
Figura 14.....	72
Figura 15.....	97

1.INTRODUCCIÓN

1.1 La Importancia de la comunicación no verbal en la comunicación en el aula

La comunicación del ser humano adopta muchas formas, indudablemente la más importante es a través del lenguaje. Cuando se piensa sobre el lenguaje, tendemos a considerarlo en términos de las palabras que hablamos y escribimos. En un nivel más complejo, se debe contemplar en términos de fonología, morfología, sintaxis, semántica y pragmática. Sin embargo, esta manera de definir la comunicación, a menudo no presta tanta atención de la importancia de la comunicación no verbal. Es sabido que se ha dedicado una gran atención e investigación a la comunicación verbal, mientras que la investigación sistemática y el estudio del comportamiento no verbal son, relativamente, recientes.

De hecho, en la interacción cara a cara, nos comunicamos con dos canales: el comportamiento verbal y comportamiento no verbal. Según Abercrombie (1968, citado en Bi, 1995:72): “hablamos con nuestros órganos vocales, pero conversamos con todo nuestro cuerpo”. Cada día realizamos una amplia gama de comportamientos no verbales sin siquiera reparar en ellos, sin embargo, tales señales pueden transmitir mensajes muy diferentes de nosotros mismos a otras personas.

En otras palabras, consciente o inconscientemente, nos expresamos o mostramos nuestras actitudes a la persona con quien nos comunicamos de manera no verbal. Observamos las expresiones faciales, los comportamientos oculares, las orientaciones corporales de otros para hacer juicios sobre sus personalidades y estados mentales. Incluso cuando no hablan, todavía pueden comunicarse. Pueden preservar el silencio para comunicarse: El deseo de quedarse solos o permanecer sin involucrarse, todo ello puede transmitirse de forma no verbal. Por ejemplo, obtenemos información de la primera impresión que nos proporciona una persona través de su apariencia general, su atuendo, sus gestos, la forma en que habla y se comporta. Desde la mirada al azar a la mirada seria, desde la postura inclinada hacia adelante hasta el cuerpo tenso, desde la

cortés distancia hasta el toque íntimo en la cara, todas las pistas no verbales revelan las relaciones entre los agentes que intervienen en un acto comunicativo.

La adquisición de una lengua es un proceso complejo ya que implica la adquisición de las cuatro grandes habilidades lingüísticas: comprensión oral, expresión oral, comprensión lectora y expresión escrita. El alcance de estas cuatro macro habilidades pone de manifiesto su naturaleza interactiva, comunicativa, formativa e interdisciplinaria, orientada hacia procesos cognitivo-comunicativos y socioculturales en los que el lenguaje interviene, lo que requiere un enfoque didáctico complejo que no olvide la competencia comunicativa no verbal (Anaya et. al., 2014)

Se desconoce de dónde provienen las señales no verbales, estas señales no verbales transmiten mensajes poderosos, son altamente creíbles y, por lo general, señalan la relación entre los comunicadores. Cada individuo tiene un vocabulario personal de comportamientos no verbales. Estos patrones personales de comportamiento no verbal pueden ser cambiados para reducir efectos no intencionados, para aumentar los efectos deseados y, en general, para mejorar la eficacia comunicativa.

Los estudios han revelado algunos hechos fascinantes sobre nuestro uso de la comunicación no verbal. Por ejemplo, las estimaciones muestran que la persona promedio habla sólo diez u once minutos por día y la oración hablada se extiende alrededor de 2,5 segundos. Por su parte, el comportamiento no verbal es un área significativa de estudio de la comunicación por al menos tres razones, que son explicadas por Garner (1989).

En primer lugar, el comportamiento no verbal representa gran parte del significado que se deriva de las conversaciones. Un nivel de significado es el mensaje verbal. Este supone el contenido cognoscitivo, es decir, lo que se dice abiertamente. Esta es la parte que conscientemente procesamos. Asimismo tenemos sentimientos hacia la otra persona y la conversación que acabamos de tener. Este sentimiento se llama el contenido afectivo, que es el *transporte* del sentimiento.

En segundo lugar, el comportamiento no verbal refleja espontáneamente el subconsciente. Normalmente intentamos controlar las palabras que decimos. De vez en cuando nos descuidamos y perdemos el control de nuestras palabras, y tenemos que disculparnos, pero generalmente hay algún grado de control. Sin embargo, con el comportamiento no verbal, podemos perder nuestros verdaderos sentimientos en otros comportamientos más sutiles. De hecho, hasta los mentirosos pueden ser detectados por sutiles señales no verbales que sin saberlo se emiten.

En tercer lugar, la comunicación no verbal es tan significativa que podemos comunicarnos, aunqueelijamos el silencio, y la dimensión no verbal de nuestra comunicación está siempre presente. Aunque nos retiramos físicamente de la escena de la interacción, nuestra ausencia puede hablar en voz alta. Los investigadores han descubierto que todos los días usamos más pistas no verbales que pistas verbales en una conversación.

De acuerdo con un estudio de Mehrabian (1967): el 7% de un mensaje se envía a través de palabras, el 93% restante pertenece a elementos no verbales, una parte es enviado a través de expresiones faciales (55%), y la otra a través de la entonación vocal (38%). Siguiendo la misma investigación, se aportan tres razones de por qué los seres humanos utilizan la comunicación no verbal en tal grado:

- (1) Las palabras tienen limitaciones. Es más fácil explicar haciendo gestos con las manos o asentimientos de cabeza para explicar la forma de algo o dar direcciones.
- (2) Las señales no verbales son potentes. Estas expresan primariamente sentimientos y evocan inmediatamente una acción o respuesta.
- (3) Es probable que los mensajes no verbales sean más genuinos. Los comportamientos no verbales no son tan fáciles de controlar como las palabras habladas, además de algunas expresiones faciales y el tono de la voz. Mehrabian (op. Cit.)

Por su parte, la enseñanza en el aula es una interacción social importante, en esencia, es una actividad de transmisión de mensajes a través de un canal doble y un proceso naturalmente promovido entre el profesor y los estudiantes por medio de la transmisión de información. En otras palabras, los profesores y los estudiantes transmiten mensajes por medio de señales verbales y no verbales.

“Los eruditos occidentales creen que la comunicación no verbal en el aula juega un papel más importante en el estudio de los estudiantes que el de la enseñanza regular. La mayoría de los investigadores afirman que es necesario que los profesores aprendan a usar comportamientos no verbales para mejorar la calidad de la enseñanza en el aula” (Bi, 1993: 153) Sin embargo, la mayoría de las personas dan mucho más énfasis a las formas verbales y generalmente son inconscientes de la existencia de formas no verbales en la interacción en el aula.

Grant y Hennings (1971) establecieron que el 82% de las nociones utilizadas en el aula por el profesor son no verbales, mientras que sólo el 18% son verbales. También se descubrió (Wolfgang, 1979) que la expresión facial del profesor (mediante el uso de sonrisas) es más eficaz que el habla para atraer la atención y la respuesta de los estudiantes. Los lingüistas Stevick y Bavnell (citados en Pennycook, 1985) afirmaron que la comunicación no verbal efectiva puede ser un gran activo para el profesor en la gestión de la interacción en el aula, que puede disminuir de las inhibiciones que a menudo abundan en los estudiantes y reducen el tiempo de hablar de los profesores. Cooper (1988: 57), por otro lado, afirmó que “la comunicación no verbal es muy importante para los profesores. Las investigaciones han demostrado que la relación entre profesores y estudiantes puede mejorarse si los profesores aprenden cómo usar la comunicación no verbal en la enseñanza en el aula. Por ejemplo, si un estudiante decide acercarse al profesor para entregar un trabajo fuera del plazo establecido, podría depender de su percepción del comportamiento no verbal del profesor” que lo entregara o desistiera de cualquier intento. Si el profesor tiene la puerta de su despacho abierta, sonríe, y parece amistoso y accesible, probablemente concluirá que este sería un momento apropiado para hablar de su trabajo.

Además, la competencia cognitiva de los estudiantes y la eficiencia del aprendizaje pueden mejorarse a través del trabajo de la comunicación no verbal. En realidad, podemos decir que el control, la influencia, la motivación, la autoestima y la comprensión interpersonal están relacionadas con la interacción del intercambio no verbal en el aula (Cooper, op. cit).

El profesor es como un ídolo para los estudiantes, las señales no verbales que usa en el aula tienen gran influencia en el efecto de su enseñanza. En primer

lugar, su uso correcto del lenguaje no verbal para complementar los mensajes de la instrucción transmitidos a los estudiantes. Así, los mensajes no verbales de un profesor actúan como importantes portadores de información, y complementan la falta de mensajes de enseñanza. Por lo tanto, el uso adecuado de las señales no verbales de un profesor es muy beneficioso para aumentar la cantidad de información proporcionada por la actividad docente. En segundo lugar, el uso correcto del lenguaje no verbal del profesor mejora el efecto de la enseñanza en el aula. Un maestro experimentado siempre hace bien en recuperar la retroalimentación de los estudiantes en clase. El profesor debe saber si sus estudiantes pueden seguirlo o no de acuerdo con algunos mensajes no verbales enviados por los estudiantes. Las posturas naturales y equilibradas y las claves no verbales apropiadas adoptadas por el profesor pueden funcionar como buenos métodos de enseñanza para mantener a los estudiantes con buena actitud y atraer la atención de los estudiantes. Por otro lado, los estudiantes responden a los mensajes transmitidos por el profesor, por ejemplo, si no lo entienden, pueden torcer conscientemente o inconscientemente sus cuerpos, enterrar sus cabezas, morder su boli, mostrar una cara con una expresión en blanco o evitar al profesor con los ojos (Zhao, 2002:89).

Al igual que el lenguaje verbal, la comunicación no verbal no puede estar completamente separada de la cultura. Si establecemos diferencias o similitudes, el lenguaje silencioso es más fuerte de lo que puede parecer a simple vista. Aunque influyen muchos factores en los comportamientos no verbales, es evidente que la cultura juega un papel muy importante en el aprendizaje de idiomas ya que la cultura determina cuáles son las señales no verbales y la forma en que se usan. En otras palabras, el uso de símbolos no verbales por parte de los seres humanos para compartir sus pensamientos y sentimientos, a menudo cambian de cultura a cultura. Por lo tanto, no podemos aprender bien el lenguaje no verbal objetivo si no conocemos los patrones y las normas de la cultura objeto de estudio.

Además, la competencia comunicativa no sólo incluye la competencia verbal sino también la competencia no verbal (la capacidad de enviar y recibir señales no verbales sin ambigüedad) en la comunicación intercultural. Es evidente que las

personas en este mundo diminuto deben tomar conciencia de las diferencias culturalmente determinadas. En consecuencia, para actuar de manera no verbal de forma efectiva en un entorno intercultural, el desarrollo de la conciencia y la capacidad comunicativas no verbales interculturales debería convertirse en un punto importante de nuestra programación en el aula.

Chastain (1976, citado en Ellis, 1989) ofrece tres razones para incorporar un componente sociocultural en la enseñanza de la lengua extranjera: primero, la capacidad de interactuar con hablantes de otro idioma no depende sólo de las habilidades lingüísticas sino también de la comprensión de los hábitos y expectativas culturales. En segundo lugar, la comprensión intercultural es uno de los objetivos básicos de la educación en la comunidad mundial interdependiente de las naciones. En tercer lugar, los estudiantes se interesan mucho con las personas que hablan el idioma que están aprendiendo. Si subestimamos la importancia de la comunicación no verbal en el aprendizaje de lenguas extranjeras, pueden surgir malentendidos e incluso errores como los fracasos pragmáticos en la comunicación cuando las personas de culturas dispares se reúnen en la interacción en el aula.

Los profesores, en virtud del estatus que poseen y de la forma en que usan el lenguaje, tienen la autoridad de retener el control sobre el contenido y la estructura de la comunicación en el aula. Por lo tanto, los patrones de comunicación en el aula dependen en gran medida de cómo los profesores utilizan el lenguaje para controlar los eventos comunicativos en el aula. Si los profesores desean promover la comunicación en la enseñanza de lenguas extranjeras, deben tomar conciencia de su propia suposición cultural y de sus expectativas acerca de lo que es y no es apropiado en el aula. Una manera de que los profesores hagan esto es participar en el proceso conocido como *análisis cultural reflexivo*. Anderson y Lynch (1988: 35) afirmaron que “cuando aprendemos un idioma extranjero, hacemos más que aprender un sistema lingüístico, adquirimos cierto grado de familiaridad con el sistema cultural extranjero”. En este sentido, cabe señalar que “el lenguaje es el medio usado por una comunidad para expresar hechos, ideas, creencias, reglas y demás, en definitiva, para expresar su cultura” (Hu, 1999: 125). Es decir, resulta indispensable tener el conocimiento del vocabulario y de la gramática, y además

poder utilizar el patrón no verbal de otro idioma para garantizar que se produzca la plena comprensión.

El intercambio intercultural nunca ha sido puesto de relieve hasta que un colectivo se vuelve psicológicamente consciente de la comprensión perceptiva de una cultura dispar. Sin embargo, cabe darse cuenta de que muchos de estas actuaciones y conductas no verbales se interpretan a través de símbolos verbales, y no hay que olvidar que la comunicación no verbal no puede ser estudiada aisladamente del proceso de comunicación total. En pocas palabras, existen numerosas y poderosas razones para considerar que la comprensión de la comunicación no verbal será mejor si los estudiantes comprenden la cultura y el idioma que están aprendiendo.

Como resultado, corresponde a los docentes de lenguas extranjeras incluir los componentes culturales de la comunicación verbal y no verbal en su enseñanza de idiomas. La participación de los profesores seguramente ayudará a mejorar la competencia comunicativa no verbal de los estudiantes en el aula, y en un sentido más significativo aumentará su conciencia cultural en el aprendizaje de lenguas extranjeras. En el marco de esta idea surge esta investigación.

1.2. Objetivos

El principal objetivo del presente trabajo es investigar la situación actual de la adquisición de la competencia comunicativa no verbal en la enseñanza de español a estudiantes chinos. Para conseguir este gran objetivo de investigación es necesario establecer una serie de objetivos secundarios. El primero es acotar el alcance conceptual de la competencia comunicativa no verbal, para ello es necesario saber qué se entiende por comunicación no verbal, sus características y funciones. Como se trata de dos culturas tan distantes y dispares, un objetivo derivado de este es categorizar las diferencias culturales respecto a la comunicación no verbal entre China y España.

El tercer objetivo secundario es comparar las diferencias entre en el comportamiento de los profesores chinos y españoles en las aulas. A través del

análisis de las diferencias entre los dos países, tipificaremos las principales señales no verbales de ambos contextos comunicativos. Esta clasificación se establecerá desde una perspectiva de análisis amplia, que dé cuenta de todos los elementos que entran en juego en el acto comunicativo didáctico y de todos los agentes que intervienen.

A continuación, el siguiente objetivo consiste en proponer una serie de estrategias didácticas para la toma de conciencia de la competencia comunicativa no verbal para su trabajo en el aula, concretamente en la clase de español para estudiantes chinos. Se persigue mejorar los efectos pedagógicos y promover la competencia comunicativa no verbal de los alumnos. Con esta modesta aportación nos gustaría contribuir a una enseñanza del español más efectiva para los estudiantes chinos, ya que son pocos los estudiantes que pueden realizar una inmersión lingüística en esta cultura.

Estos objetivos se vertebran en dos ejes, uno teórico y otro práctico. El eje teórico viene determinado por el interés investigador de profundizar y mejorar la teoría de la comunicación no verbal del aula de español. En cuanto a la comunicación de los profesores en la información en el aula, la investigación generalmente incluye la comunicación verbal y la comunicación no verbal. Pero con frecuencia se da predominio exclusivo a la comunicación verbal. Es decir, podemos afirmar que la comunicación no verbal es una parcela a menudo marginada. Cabe señalar la comunicación no verbal designa cualquier modo de comunicación sin pasar por el habla y, además, que es un medio indispensable en la comunicación interpersonal. Para un curso efectivo e interesante, la propuesta ideal es combinar la comunicación verbal con la comunicación no verbal durante la instrucción, ya que estos dos elementos se complementan entre sí. De hecho, los elementos de comunicación no verbal de los profesores son una parte importante del español en clase y también un elemento indispensable de la investigación de los comportamientos de los profesores en clase.

El segundo eje que vertebra nuestra investigación tiene carácter práctico: el diseño de pautas y estrategias didácticas para el buen uso de la comunicación no verbal por los profesores en el aula para estimular una atmósfera que consiga que

la enseñanza sea más viva y mejorar, así, os efectos pedagógicos. En este trabajo se intenta encontrar el papel de la comunicación no verbal en el aula a través del análisis de las diferencias y proponer estrategias didácticas correspondientes. Todo ello a través del análisis de las diferencias culturales entre China y España.

2. LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

La comunicación no verbal es una parte integrante del comportamiento comunicativo de los seres humanos. Ninguna persona podría evitar comportamientos no verbales en una interacción comunicativa social. La sensibilidad y la conciencia no verbal pueden ayudar al hablante a ser más competente en la comunicación.

2.1 La investigación sobre la comunicación no verbal

El estudio científico de los comportamientos no verbales tiene una historia de no más de 40 años. La comunicación no verbal es un ámbito científico tan nuevo que las autoridades en esta materia no abundan. En algunos estudios se considera a Darwin como el padre del lenguaje no verbal porque es el primero en presentar el concepto de expresión, acciones innatas y mundiales del ser humano en su obra *La expresión de las emociones en el hombre y en los animales* (1872). A continuación, revisamos la tradición histórica de las investigaciones científicas sobre el campo que nos ocupa.

En la primera mitad del siglo pasado, el estudio de la comunicación no verbal seguía ser sin sistemático. Las tres obras de extraordinaria influencia en el estudio del comportamiento no verbal son el libro de Kretschmer *Physique and Character* (1925), así como su obra *The Variations of Human Physique* (1940) y la publicación de Efron *Gesture and Environment* (1941, citado en 毕, 1999). Entre ellos, los métodos detallados de Efron al estudiar el gesto y el lenguaje corporal junto con su marco para clasificar el comportamiento no verbal influenciaron a las siguientes generaciones de estudiosos (毕, 1999).

Posteriormente, en la década de los años 50 del siglo pasado, *Introducción a Kinesics* (1952) de Birdwhistell y *Silent language* (1959) de Hairs marcan los dos hitos de esta década (毕, 1999). En 1956, Ruesch y Kees publicaron el libro titulado *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception*. Esta fue la

primera obra en la que aparece el término "comunicación no verbal" en su título. Esta publicación proporcionó conocimientos teóricos sobre los orígenes, el uso y la codificación del comportamiento no verbal.

A partir de 1960, el estudio de la comunicación no verbal se desarrolló en una nueva etapa. Hubo extensos estudios sobre áreas específicas del cuerpo, incluyendo el comportamiento de los ojos, las expresiones vocales de la emoción, y la exploración del espacio personal, además de investigaciones sobre una amplia gama de la actividad corporal. El doctor Edward T. Hall, profesor de antropología en la Universidad Northwestern, abordó por primera vez en la perspectiva intercultural de su proxémica¹. En su segundo libro *The Hidden Dimension* (Hall, 1966) estudió el espacio personal que los estadounidenses de clase media mantenían generalmente durante la conversación y estableció cuatro categorías: distancia íntima, distancia personal, distancia social y distancia pública. Argyle (1969), por su parte, en su estudio de la Interacción social dividió la interacción del comportamiento verbal y no verbal en seis categorías: complementar, contradecir, repetir, regular, sustituir y acentuar. Cada una de las cuales, en esencia, identifica diferentes funciones del lenguaje no verbal. En el mismo sentido, Ekman y Friesen (1969) desarrollaron un sistema específico de clasificación del lenguaje no verbal según su función. Además, dedicaron grandes esfuerzos a estudiar el reconocimiento de las emociones de las expresiones faciales, e identificaron las expresiones universales como felicidad, tristeza, sorpresa, miedo, ira y disgusto (Ekman y Friesen, 1975).

La obra de Fast (1970), *Body Language* fue muy popular para una audiencia de masas que porque incluía una interesante introducción no académica al lenguaje no verbal. Esta es la primera investigación publicada en China sobre esta temática en versión traducida. La publicación de Knapp (1972) sobre la comunicación no verbal en la interacción humana resumió la investigación realizada hasta el momento, sobre el comportamiento no verbal de manera altamente legible y fue

¹ Avanzamos que la *proxémica* es la parte de la semiótica que estudia la organización del espacio en la comunicación lingüística, más concretamente las relaciones de proximidad, alejamiento, etc., las posturas, el contacto físico... durante la interacción comunicativa.

el primero de varios libros de texto diseñados para proporcionar una visión integral de la comunicación no verbal.

Uno de esos libros de texto fue el de Birdwhistell (1970). El autor fue pionero en el estudio del lenguaje no verbal desde la perspectiva kinésica, término que, acuñó él mismo. Según el autor, esta atiende al estudio sistemático de cómo los seres humanos se comunican a través de los movimientos y los gestos del cuerpo. También estableció una analogía entre la kinésica y lingüística en un intento de sistematizar el estudio del lenguaje no verbal.

A partir de 1980 aumentaron significativamente las obras publicadas, y traducidas a diversas lenguas, sobre la comunicación no verbal. La investigación sobre el comportamiento no verbal en China comenzó a finales de los años ochenta. Desde entonces hasta ahora ha habido una cantidad creciente de lingüistas, psicólogos, sociolingüistas y profesores de idiomas que estudian la comunicación no verbal en China. El primer libro publicado en este país sobre la comunicación no verbal fue *An Introduction to Body Language* (Erling, 1988). Seguidamente, el primer autor chino que abordó esta parcela de estudio fue Hu (1988). Su obra trataba los aspectos de la comunicación intercultural para estudiantes chinos de inglés. En años posteriores publicó diversas obras que abordan la comunicación intercultural, concretamente instruye a los estudiantes chinos de inglés sobre la cultura anglosajona, distinguiendo entre la británica y la estadounidense (Hu 1990; 1994 y 1995). A partir de estas publicaciones, lingüistas como Bi Jiewan, Den Yianchang y Liu Runqing, entre otros, han llevado a cabo numerosas investigaciones en esta área y han aportado cuantiosos hallazgos, como veremos.

2.2 El concepto de comunicación no verbal

A lo largo de los años el concepto de comunicación no verbal ha sido interpretado de diversas maneras. Las diferencias, en ocasiones, han dependido si se atiende al comportamiento, a la señal producida, o si nos referimos a la interpretación de las acciones. Knapp (1980: 18) afirma que “generalmente, cuando las personas se refieren al comportamiento no verbal, están hablando de las señales a las que

se atribuye el significado". Hay que matizar que las señales no verbales no se producen aisladas de las verbales. Por otro lado, el término *no verbal* se usa comúnmente para describir todos los signos de comunicación humana que trascienden las palabras orales o escritas, y que suelen producirse de forma simultánea a estas. Así, debemos darnos cuenta de que estos signos y comportamientos no verbales podrían ser interpretados a través de símbolos verbales. Aquí seleccionaremos una definición que sea consistente respecto al pensamiento actual en el campo.

Llegados a este punto debe mencionarse que, a causa de los diversos y complejos factores involucrados, en la comunicación no verbal existe un debate académico considerable sobre qué definición es la más válida y viable. Sin tratar de involucrarnos en la controversia, coincidimos con Samovar y Porter (1995: 183) cuando afirman que "la comunicación no verbal implica todos esos estímulos no lingüísticos que en un entorno de comunicación son generados por el emisor y su uso en el contexto tienen valor de mensaje potencial tanto para el emisor como para el receptor".

No es por casualidad que la definición resulte algo extensa. Lo es porque no solo marca los límites de la comunicación no verbal, sino que también refleja cómo funciona realmente el proceso comunicativo no verbal y da pistas de su complejidad. Aquí se enfatiza el papel del contexto, el valor del mensaje de los estímulos no verbales y el entorno de la comunicación como los tres factores importantes en la comunicación no verbal. Por otro lado, de forma implícita, alude a las señales no verbales utilizadas en la interacción cara a cara, principalmente al comportamiento real, pero también señales tales como el vestuario o el espacio físico que el profesor o el estudiante pueden ocupar antes de conocerse. Estas señales que configuran el acto comunicativo pueden permitir a los agentes que intervienen en él, de forma más o menos conscientemente, planear con anticipación y alterar lo que sucede cuando realmente se reúnan.

2.3 Características y funciones de la comunicación no verbal

2.3.1 Características de la comunicación no verbal

Tal y como se desprende de lo revisado hasta ahora, la comunicación no verbal es compleja. En un intento de establecer sus características He (1988) considera que la comunicación no verbal tiene tanto características sociales como culturales: "el comportamiento no verbal está, en gran medida, más allá de nuestra conciencia, se aprende después del nacimiento, no nace con nosotros, no siempre concuerda con el comportamiento verbal, es difícil de describir y señalar, además parte de nuestro comportamiento no verbal es difícil de controlar".

Los mensajes no verbales suelen ser implícitos, por lo tanto, más ambiguos que los mensajes verbales. Los hablantes generalmente responden a los mensajes no verbales como si fueran más espontáneos que los mensajes verbales. Es decir, como si estuvieran menos bajo control consciente, una suposición que no es infundada. En consecuencia, la sentencia de engaño a menudo se basa en comportamientos no verbales. (Harrison, 1974: 38)

Por su parte, Malandro y Barker (1989, citado en 胡, 1999: 96) analizan las características desde otra perspectiva y distinguen dentro de la comunicación verbal y no verbal los siguientes aspectos: estructurado o no estructurado; lingüístico o no lingüístico; continuo o discontinuo; aprendido o innato y, finalmente, hemisférico o procesamiento no hemisférico.

2.3.2 Funciones de la comunicación no verbal

En cuanto a las funciones, las señales no verbales funcionan de varias maneras. Se sostiene extensamente que la comunicación no verbal atiende a seis funciones primarias: *repetición, sustitución, complementación, reforzamiento, contradicción y regulación*. Veámoslas a continuación.

2.3.2.1 Repetición

La repetición se usa para enfatizar o aclarar los mensajes verbales. Por ejemplo, si alguien pregunta por la dirección de la biblioteca en un campus universitario, probablemente diría: "está ahí arriba", con un dedo apuntando en esa dirección, con lo que reitera el mensaje verbal de manera no verbal.

2.3.2.2 Sustitución

Los mensajes no verbales pueden reemplazar o enfatizar a los verbales en ciertos contextos. Por ejemplo, en un restaurante muy ruidoso, se puede agitar la mano para llamarlo en vez de pronunciar su nombre o profesión. Respecto a la función de resaltar, una posible situación comunicativa sería cuando te molesta lo que tu amigo hace contigo, puedes dedicarle una mirada de expresión dura que muestre tu enojo.

2.3.2.3 Complementación

A veces el lenguaje verbal no es suficiente. Cuando miras tiernamente a tu hija a los ojos y dices que la amas, entonces la abrazarás con fuerza, la mirada gentil y el abrazo sirven para complementar el mensaje verbal. Otro posible ejemplo sería cuando sonríes y dices: "¿Cómo estás?". Ambas actuaciones comunicativas se complementan entre sí.

2.3.2.4 Refuerzo

Se pueden usar señales no verbales para subrayar una porción del mensaje verbal cuando no es suficiente. El refuerzo puede conseguirse cambiando el tono o la tensión en una palabra o grupo de palabras. Por ejemplo, encogerse de hombros añade confusión e inocencia, abrazarse o elevar el tono de voz resaltan la emoción y afecto.

2.3.2.5 Contradicción

Cuando el hablante no quiere decir la verdad o no quiere decir lo que está diciendo, sus comportamientos no verbales contradicen los mensajes verbales. Por ejemplo, si el emisor del mensaje presentara una sonrisa forzada en la cara, su señal no verbal lo delataría. El receptor del mensaje notaría la falsedad del gesto delatando que su verdadero sentimiento no es de alegría, la gente leería de su cara que la sonrisa es falsa y puede no ser tan feliz como la sonrisa sugiere. Cuando el mensaje oral y el lenguaje corporal del hablante se contradicen, prevalece el mensaje no verbal, tiene más fuerza comunicativa. Otro ejemplo para quede mejor ilustrada esta última afirmación podría ser una situación comunicativa en el interlocutor 1 pregunta: “¿Cómo te encuentras?”, a lo que el interlocutor 2 contesta: “Bien”, mientras le muestra que está a punto de tomarse un comprimido de un analgésico. Sin lugar a dudas el interlocutor 1 sabe que el verdadero mensaje es totalmente opuesto a lo verbalizado, se encuentra mal.

2.3.2.6 Regulación

Además, el comportamiento no verbal también se usa para regular el comportamiento verbal. Es el principal medio de controlar el flujo de conversación entre las interacciones. En una charla de dos personas, por ejemplo, el cambio del tono, el contacto visual, un guiño o simplemente una sonrisa pueden significar mucho. Cuando queremos indicar que hemos terminado de hablar y el interlocutor puede comenzar a participar en una conversación, podemos aumentar nuestro contacto visual con la otra persona, o arquear las cejas invitándolo a intervenir.

2.4 Origen de la comunicación no verbal

Cualquier ser humano, incluidos los bebés recién nacidos, pueden hacer uso del lenguaje no verbal en todo momento. ¿Pero de dónde viene esta habilidad comunicativa? ¿Es innata o adquirida? Existen numerosos trabajos de investigación que debaten sobre estas cuestiones y las que se derivan. Kendon,

Sebeok y Umiker-Sebeok (1981: 67) apunta que la producción científica concluye que existen tres factores esenciales en la formación del lenguaje no verbal: la herencia, la adquisición y la imitación.

2.4.1 Herencia

Darwin (1872) afirmó que la expresión y la acción del ser humano eran innatas en todo el mundo. En sus investigaciones encontramos el concepto de gestos innatos cuyo significado es compartido por diferentes culturas, ya que, a lo largo de sus indagaciones pudo comprobar que grupos humanos dispares utilizaban la misma expresión facial para expresar sentimientos como la emoción. Por ejemplo, las cejas levantadas siempre implican sorpresa. La existencia de la universalidad implica que este tipo de expresión facial es innata.

En sentido estricto, el lenguaje no verbal utilizado por los recién nacidos y los niños que padecen sordera o ceguera congénitas es realmente innato. Por ejemplo, un recién nacido es capaz de chuparse el pecho y a veces sonríe o frunce el ceño como movimientos inherentes. En pocas palabras, la herencia desempeña un papel que no puede ser ignorado en la formación del lenguaje no verbal, sin embargo, los comportamientos no verbales principales y básicos son adquiridos.

2.4.2 Adquisición

A pesar de lo que acabamos de ver, la mayoría de las señales no verbales no son universales. De hecho, cada cultura tiene su propio lenguaje característico no verbal y su significado heredado que es necesario conocer para interpretarlos de forma adecuada. La existencia de diferencias pone de manifiesto la importancia de conocer y adquirir los códigos de comunicación no verbal cuando se aprende una lengua. Por otro lado, cada persona tiene su estilo individual distinto que depende ciertamente en gran parte de su comportamiento característico. Por ejemplo, el presidente Jimmy Carter produjo una sonrisa que se convirtió en un rasgo propio que lo identificaba; o la imagen de un funcionario arrogante dando

un paseo con las manos entrelazadas en la espalda, que es ampliamente interpretada como gesto de preocupación.

El ser humano está en constante proceso de adquirir el lenguaje no verbal. Tan pronto como un bebé nace, comienza a aprender. Los investigadores han descubierto que los gestos se vuelven más sutiles y secretos con el aumento de la edad. Por ejemplo, los adultos suelen mentir. Sin embargo, un niño de cinco años puede inconscientemente taparse la boca con las manos al verbalizar una mentira; Un adolescente puede tocar ligeramente la esquina de su boca con los dedos; i un adulto, tal vez, tocará su nariz.

En resumen, la mayoría de los movimientos del cuerpo, los gestos y los sonidos no verbales son adquiridos, no innatos, y su adquisición es el factor más importante en la formación del lenguaje no verbal.

2.4.3 Imitación

La imitación, en la naturaleza, es una manera de adquisición. Para adquirir el lenguaje no verbal se copian las acciones de otros, se puede ver en todas partes. Los niños son los mejores en imitar. Siempre nos sentimos divertidos mientras observamos a un niño caminando con las manos juntas detrás de la espalda (al menos en China, como ya se ha comentado, el lenguaje no verbal no es universal). La imitación hace que los niños maduren, los padres y los maestros tienen la mayor influencia sobre ellos. Hay innumerables comportamientos discretos, comportamientos no deseados y combinaciones de comportamientos que usamos para transmitir significado en los observadores. No decimos que el adulto haya descartado la imitación, de hecho, hacen mucho uso de esto, especialmente en situaciones que resultan desconocidas. Por ejemplo, si tiene una cena de estilo occidental por primera vez, se mantendrá una estrecha vigilancia sobre las acciones de otros, es decir, cómo manejar esos cubiertos, cómo se comportan los demás asistentes, etc. La imitación es una vía de formación muy importante.

2.5 Clasificación de la comunicación no verbal

Todos los días realizamos una amplia gama de comportamientos no verbales sin ni siquiera reparar en ellos. Sin embargo, tales señales transmiten mensajes muy definidos sobre nosotros mismos a los demás. Esto se debe a que la comunicación no verbal es tan diversa, común e informativa que necesitamos ser más sensibles a sus muchas manifestaciones diferentes. Por esta razón aún no existe un acuerdo general unánime en la clasificación de la comunicación no verbal. Veamos, a continuación, la propuesta de las principales autoridades científicas en este campo.

Ruesch y Kees (1956), por su parte, propusieron la clasificación más temprana sobre comunicación no verbal que se conoce. Sugirieron que había tres tipos de comportamiento no verbal basado en los componentes fundamentales de la comunicación no verbal: el lenguaje de signos, el lenguaje de acción y el lenguaje de objetos.

La comunicación no verbal, según Argyle (1975), se corresponde con el lenguaje corporal, incluyendo las expresiones faciales, la mirada, los gestos, los movimientos corporales, las posturas, el contacto corporal, el comportamiento espacial, la ropa, el físico y otros aspectos de la apariencia y las vocalizaciones no verbales.

Chen (1990: 479) dividió la comunicación no verbal en tres clases: el lenguaje corporal, que se refiere al movimiento, el gesto, la postura, la expresión facial, el tacto, la mirada y el distanciamiento; el lenguaje de objetos, que incluye el uso de signos, diseños, prendas de vestir, artefactos, regalía y adornos personales; y, por último, el lenguaje ambiental, que consiste en el color, la iluminación, la arquitectura, el espacio, la dirección y el entorno natural.

Según Knapp (1997: 12), la comunicación no verbal establece siete categorías: el movimiento corporal kinésico, las características físicas, el comportamiento

conmover, el paralenguaje, la proxémica, los artefactos y los factores ambientales.

毕 (1999: 6) por otro lado, propone otro tipo de clasificación sobre lo que llama el “lenguaje silencioso”. La comunicación no verbal se puede clasificar como: movimiento corporal y gestos, actitudes hacia el tiempo, actitudes hacia el espacio y hábitos generales en la comunicación.

He (1988: 143), así mismo, clasifica los tipos de comunicación no verbal de esta manera: lenguaje temporal, lenguaje espacial (distancia corporal o proxémica), lenguaje corporal, modulación de la voz (la forma en que la voz es modulada o manipulada) y el medio ambiente.

杨(1994) tipificó los contenidos de la comunicación no verbal en tres categorías: la proxémica, que estudia el uso y la percepción del ser humano de su espacio social y personal; kinésica, la parte principal de la comunicación no verbal, que estudia el significado transmitido a través de los movimientos de cualquier parte del cuerpo; y, el paralenguaje, que trata de los sonidos que no son lingüísticos.

Bi (1996: 6), por su parte, cree que “la comunicación no verbal puede dividirse en cuatro clases: (1) el lenguaje corporal, incluyendo la postura básica, el gesto, las maneras básicas y los movimientos de cualquier parte del cuerpo; (2) el paralenguaje, incluyendo el silencio, se convierte en expresión y cualquier sonido no verbal; (3) los objetos, incluyendo la tez, el olor, la vestimenta, los cosméticos, los muebles, etc.; (4) y el lenguaje ambiental, que incluye el tiempo, el espacio, los colores, la planificación urbana y cualquier efecto humano en la naturaleza”. Además, señala que los dos primeros pueden ser llamados "Comportamiento no verbal" y los dos últimos "medios no verbales".

Como el presente trabajo investiga la aplicación de la comunicación no verbal en la enseñanza en el aula de español, consideramos más adecuada la clasificación de Cooper (1988: 60) de la comunicación no verbal en la enseñanza en el aula.

Nos basaremos en ella para nuestra propuesta y la adaptaremos a nuestro objetivo. El autor propone los siguientes tipos de comunicación no verbal:

1) Proxémica, incluyendo el territorio personal y la distancia interpersonal. En la mayoría de los casos, la proxemia entre maestros y estudiantes es mayor que entre los estudiantes. Los maestros que están al lado de los estudiantes para ver a los estudiantes cómo realizan una tarea o un examen se considera una invasión en el territorio de los estudiantes en las culturas occidentales.

2) Arreglos espaciales, la disposición del espacio del aula. También se refiere al territorio y se relaciona con factores tales como a quién se dirige la persona que habla, cuándo la persona habla (los turnos de habla), dónde se sitúa la persona que habla, qué y cuánto tiempo utiliza la persona que tiene la palabra. Además, la disposición del asiento respecto al interlocutor es otro factor principal.

3) Factores ambientales. Decoración interior, iluminación, temperatura, color, etc. Aspectos que pueden afectar a los estudiantes.

4) Cronémica, el horario de cada curso, el tiempo que los maestros dan a los estudiantes para responder a las preguntas y el tiempo que los maestros dedican a los estudiantes (individual y colectivamente).

5) El atractivo físico y los utensilios de los profesores, que pueden influir en la eficacia de la enseñanza en el aula y la relación entre maestros y estudiantes.

6) Kinésica. El uso frecuente del lenguaje corporal en clase puede conducir a una mejor eficacia de la enseñanza.

7) Tacto. No es correcto que los maestros toquen a los estudiantes adultos, pero a veces los maestros pueden acariciar a los estudiantes en el hombro para infundir aliento o mostrar alabanza.

8) Lenguaje paralelo. Normalmente, a los estudiantes no les gusta la presentación de profesores en monótono.

3. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

En este capítulo revisamos los medios que hemos utilizado para llevar a cabo todas las etapas de nuestra investigación. Con el fin de apoyar adecuadamente la formulación de nuestra pregunta de investigación, primero hemos un marco conceptual para la comunicación no verbal, que se ha utilizado para establecer el diseño de la investigación. El objetivo de este método es crear el marco conceptual como una matriz teórica para nuestra investigación, garantizando así una mayor coherencia entre los diferentes componentes del estudio y asegurarnos el rigor científico necesario. Para ello hemos seguido una metodología de investigación de cariz cualitativo. Este marco teórico nos ha permitido desarrollar la propuesta didáctico-metodológica que expondremos a partir de este momento.

Tal como hemos podido comprobar, en el estado de la cuestión, la comunicación no verbal se ha convertido en una disciplina de interés científico, contando con una variedad de definiciones y clasificaciones. Cubre un amplio campo de investigación y cuenta con numerosa producción científica de destacados estudiosos de todo el mundo. Por la especificidad temática de nuestra investigación, el trabajo en el aula de la competencia comunicativa no verbal, en el aprendizaje de español por parte de estudiantes chinos, hemos optado por una definición amplia y una clasificación que establece cinco tipos de comunicación no verbal (kinésica, proxémica, cronémica, paralingüística y factores ambientales).

Este trabajo tiene como objetivo principal realizar un estudio exhaustivo de este campo en la base de muchos logros de la lingüística moderna, la psicología, la pedagogía y la sociología. Atiende a la adquisición de la competencia no verbal en la enseñanza de español a estudiantes chinos. Se refiere a las señales no verbales utilizadas en el contexto del acto comunicativo que se produce en el aula entre el docente y los discentes. Concretamente abarca la interacción

comunicativa directa entre ambos agentes (el intercambio comunicativo cara a cara), pero también las señales como el vestuario y el espacio físico en el que se lleva a cabo el acto comunicativo docente. En particular, aportamos una descripción del uso de comunicación no verbal en diferentes situaciones y culturas (la occidental y la oriental). Además, el documento ofrece una amplia variedad de ejemplos para aclarar conceptos, que están relacionados con nuestra práctica comunicativa didáctica. Así mismo, se hace un estudio preliminar de las aplicaciones de las señales no verbales a la interacción en el aula sobre la base de la observación y la experiencia de la autora. En el final de la disertación, se diseña una propuesta metodológica para la enseñanza de la competencia comunicativa no verbal a través de una serie de actividades. El objetivo es incrementar la conciencia no verbal de profesores y estudiantes, para mejorar sus habilidades no verbales y lograr así mayor rendimiento en la enseñanza y el aprendizaje. Consideramos que el estudio del lenguaje no verbal es beneficioso no sólo para nuestra teoría lingüística, sino también para nuestra enseñanza y aprendizaje en el aula. La adquisición de la competencia de la competencia comunicativa no verbal ha de ser un objetivo explícito en la clase de lengua.

3.2. Análisis de las diferencias de la comunicación no verbal entre China y España en el aula

La comunicación no verbal, como hemos visto, engloba cuantiosos aspectos. En el contexto comunicativo que es el aula todos ellos entran en juego y desarrollan su papel comunicativo, como veremos. El papel de la comunicación no verbal en el aula es básico. Está conectada con la dimensión relacional. A través de ella se contagian los estados emocionales y se transmite lo que tiene un mayor peso educativo: actitudes, creencias, emociones, sentimientos, expectativas, valores, prejuicios, estados de ánimo (Quintín, 2012). Las diferentes culturas han adoptado distintas actitudes a lo largo del tiempo, pero es común, por ejemplo, que tanto los profesores como los estudiantes tengan que ser puntuales con respecto a la clase. Los estudiantes que son puntuales a la clase pueden impresionar a los maestros positivamente, mientras que los estudiantes esperan que los maestros estén a

tiempo para la clase. Diferentes cursos requieren diferentes tiempos y también lo hacen los diferentes estudiantes. La distancia espacial entre maestros y estudiantes es también un factor decisivo en el proceso de comunicación de la enseñanza y el aprendizaje (Miller, 1981). Los docentes que imparten sus clases mientras están de pie o caminando entre sus estudiantes son vistos de manera más positiva que los maestros que están al frente del aula y permanecen todo el tiempo sentados. Además, los patrones de disposición de asientos no sólo son útiles para la comunicación entre maestros y estudiantes, sino también para la comunicación entre los propios estudiantes. Como resultado, para lograr una comunicación exitosa entre maestros y estudiantes, se requiere que los maestros desarrollen la conciencia de un uso apropiado de los patrones de disposición de asientos.

El aspecto físico de los maestros también afecta positiva o negativamente en la comunicación en el aula. Se piensa que un profesor sonriente transmite calidez y promueve un ambiente de clase de apoyo y no amenazante. El contacto visual puede buscar retroalimentación entre profesores y estudiantes, puede mantener los canales de comunicación cerrados o abiertos y puede intervenir en la relación entre maestros y estudiantes. Una postura relajada y unos gestos animados pueden despertar la actitud positiva de los estudiantes. El tacto, por su parte, es un poderoso comunicador para establecer un vínculo con los estudiantes o transmitir emociones. Cooper (1988) sostiene que si los maestros aprenden a usar la comunicación no verbal de forma más efectiva en clase, se mejorará la relación entre maestros y estudiantes. También se mejorará la capacidad cognitiva y la eficiencia de aprendizaje de los estudiantes.

Por otro lado, los elementos vocales como la entonación, el tono, el timbre, el volumen, la inflexión, el ritmo, etc. constituyen una parte poderosa, sutil y vital de la comunicación entre maestros y estudiantes. El silencio o la pausa se convierten en el medio para transmitir mensajes en la enseñanza en el aula. Los factores ambientales en el aula, como la apariencia del aula, el ruido, el color, las condiciones de iluminación, la música y los objetos utilizados en la clase con fines pedagógicos, han mostrado una gran influencia en la enseñanza en el aula (Sean, 1991).

Sin embargo, la comunicación no verbal varía ampliamente de una cultura a otra. El uso de la comunicación no verbal es subconsciente, aprendido y ligado a la cultura, como se ha explicado. Un comportamiento apropiado en una cultura podría ser un fenómeno inadecuado en otra (Samovar, 1981) . Por ejemplo, en la cultura china, los maestros están acostumbrados a controlar sus emociones o incluso a esconder sus verdaderos sentimientos y emociones. Por el contrario, los maestros occidentales siempre consideran el aula como una etapa de rendimiento y ellos mismos actúan como actores para crear un ambiente relajado para aprender y enseñar. En el aula de China, cuando se plantea una pregunta en clase, los estudiantes habitualmente bajan la cabeza y guardan silencio, lo que se considera como una especie de modestia y respeto. Mientras que los occidentales están más influenciados por la tradición grecorromana, donde las habilidades verbales son muy apreciadas. El alumno, después de formular su pregunta, mantiene la mirada fija en el profesor como muestra de interés en su respuesta. Las diferencias entre la cultura china y la cultura occidental en el uso de la comunicación no verbal en la enseñanza en el aula resultan de sus diferentes actitudes hacia las señales no verbales. Son consecuencia de sus diferentes sistemas de valores a nivel colectivo e individual. Por lo tanto, la concienciación intercultural en el aula se ha convertido en parte integrante del desarrollo de la competencia comunicativa, verbal y no verbal, de los profesores y los estudiantes.

Hasta ahora, hemos asumido que la comunicación no verbal efectiva está estrechamente relacionada con la enseñanza exitosa, que la mayoría de los aspectos de la comunicación no verbal son exclusivos de cada culturalmente y que se aprende automática e inconscientemente a medida que se aprende el lenguaje. Para mejorar la sensibilización y las habilidades de comunicación no verbal de los profesores y los estudiantes, es muy necesario en la enseñanza del español para que tanto los profesores como los estudiantes sean sensibles al aprendizaje, así como los componentes innatos de la comunicación no verbal y las diferencias culturales de las señales no verbales en el aula. Con el fin de llegar a una mejor comprensión de las señales no verbales aplicadas en el aula, investigaremos los tipos y funciones específicas de la comunicación no verbal en el espacio educativo clasificadas por Cooper (1988: 60).

Como resultado, en los siguientes apartados revisaremos algunos de los aspectos más relevantes de la comunicación no verbal según las cinco categorías establecidas: kinésica, proxémica, cronémica, paralingüística y factores ambientales.

3.2.1 Kinésica

Durante mucho tiempo, el lenguaje corporal ha sido el principal foco de investigación de la comunicación no verbal, ya que los seres humanos están ansiosos por decodificar el lenguaje silencioso expresado por sus interlocutores para que lean la mente de los demás a través de sus comportamientos no verbales. El renombrado antropólogo Birdwhistell (1970) realizó numerosas investigaciones sobre este campo. Él acuñó el término *Kinesics*, para aludir al estudio de cómo nuestros cuerpos envían mensajes a través de movimientos y, por lo tanto, establecen una parcela de la comunicación no verbal. Es ampliamente aceptado que los movimientos del cuerpo pueden revelar nuestras actitudes hacia las personas que tenemos alrededor y el contexto en el que se produce la comunicación, descubrir nuestros estados emocionales que estamos experimentando y mostrar nuestra tendencia de las acciones.

El lenguaje corporal, es un proceso sensorial desde la perspectiva de la percepción y de la emisión. Es algo innato, se aprende por imitación y se asimila por medio de la abalanza o el reproche. Está formado por acciones motoras, psicomotoras y sensoriomotoras. Es una comunicación espontánea e instintiva, pero al mismo tiempo, calculada. Puede acentuar la información, modificarla, o incluso, a veces, anular el significado convirtiéndose en una metacomunicación (Roldán, 2013).

El lenguaje corporal, así como el uso de señales no verbales de forma frecuente en clase, puede conducir a un nivel de efectividad de la enseñanza mayor. Los profesores al sonreír, asentir o dar palmaditas en los hombros de los estudiantes pueden indicar elogios; mientras que el ceño fruncido, la mirada temblorosa y confusa puede significar "no". El lenguaje corporal de los estudiantes puede

transmitir su actitud hacia el maestro y sus actitudes hacia el aprendizaje o hacia las normas de la escuela. A continuación, vamos a revisar el uso de señales no verbales en las expresiones faciales, el contacto visual, la postura, el gesto, el tacto, así como el atractivo físico y los artefactos que usan de los maestros.

3.2.1.1 Expresión facial

La cara es la parte de nuestro cuerpo con más notoriedad. La expresión facial es decisiva en la comunicación cara a cara, las señales faciales son la primera información que damos o recibimos de otros. Las personas obtienen información sobre el tipo de persona y las características de la personalidad a partir del rostro de una persona. Los seres humanos también hacen predicciones sobre la persona que encuentran a raíz de la expresión de la cara. Por lo general, la primera impresión de la cara condiciona el hecho de que nos guste una persona o no.

A menudo se cree que lo que más condiciona la impresión que damos a un extraño es nuestra manera de vestirnos. Aunque nuestra vestimenta es importante, lo que determina su percepción son los rasgos faciales y las expresiones faciales (Hu, 1994). La cara nos proporciona una gran cantidad de información y variedad de expresiones faciales en las interacciones cotidianas.

La expresión facial merece un tratamiento especial en la comunicación interpersonal. Además, forma una parte indispensable del estudio psicológico de la persona (Gen, 1988). Sin una observación cuidadosa de las expresiones faciales de un paciente, por ejemplo, un médico se perdería pistas importantes sobre el estado real del paciente.

3.2.1.1.1 Funciones de las expresiones faciales

La función más importante de la expresión facial es manifestar emociones y sentimientos, pero no significa que puedan ser interpretados fácilmente. La mayoría de las sociedades animan a las personas a ocultar sus sentimientos

negativos. Así que los adultos tienden a enmascarar emociones tales como la ira, el miedo, el disgusto o la tristeza. Pero los investigadores consideran que por mucho que un individuo se esfuerce en esconderlos, su cuerpo emitirá señales sobre su estado anímico que difícilmente podrá controlar (Ekman, 1975).

Las expresiones faciales proporcionan pistas sobre los rasgos personales, por eso, la mayoría de las personas tienen la costumbre de inferir el carácter a partir de las expresiones faciales de su interlocutor. Por ejemplo, según la cultura china la persona con una cara inexpresiva suele pensarse que tiene una actitud indiferente; con la cara recta, es seria; con el ceño fruncido, es la melancolía; con sonrisas, es alegre.

Además, las expresiones faciales registran la comprensión o la incomprensión y demuestran aprobación o desaprobación. Así mismo, suelen tipificarse según los diferentes sexos: las mujeres siempre revelan sus emociones más a menudo que los hombres, son más expresivas. Por ejemplo, los hombres suelen sonreír sólo cuando se sienten felices o divertidos. Sin embargo, hay mujeres que sonríen incluso cuando formulan mensajes negativos.

3.2.1.1.2 Diferencias contextuales y culturales

Los significados de las expresiones faciales dependen de las situaciones comunicativas. Por ejemplo, la sonrisa, una expresión típica del placer, tiene muchos significados diferentes según los diferentes contextos en que se produzca. Por ejemplo, se dedica una sonrisa a un huésped para expresar una cálida bienvenida; un niño pequeño sonríe a un desconocido para demostrar su gusto; cuando se pide ayuda, una sonrisa puede representar una petición. No obstante, si alguien no quiere satisfacer las demandas de otros, la sonrisa se convierte en un rechazo o una negación.

Las anteriores expresiones se consideran universales. Las personas de culturas dispares muestran sorpresa, miedo, ira, disgusto, felicidad y tristeza de la misma manera. Darwin (1872) fue uno de los primeros investigadores que realizó

estudios sobre las expresiones faciales. Afirmó que las expresiones faciales eran innatas, pero que pueden tener algunas cualidades aprendidas. Es decir, los niños imitan o adquieren algunas de las expresiones faciales de los adultos. La sonrisa es una de las expresiones faciales más aceptada en muchas culturas. Las personas sonríen cuando están felices, avergonzadas, nerviosas, enojadas, etc. Por otro lado, cuando algunas personas están teniendo una experiencia negativa, tienden a sonreír para cubrir el sentimiento real. El pueblo chino se frena a sí mismo cuando se requiere cortesía. La autocontención ha sido una virtud que las filosofías chinas siempre han valorado.

El grado de expresividad facial también varía entre las culturas. Aunque Ekman (1975) centró su investigación en la existencia de la universalidad en la expresión facial, las normas culturales y las expectativas influyen en cómo y cuándo se expresan las emociones. El autor (op. Cit.: 64) da algunas reglas de visualización, es decir, modifican o alteran inconscientemente las expresiones faciales de acuerdo con las situaciones sociales. Así, existen cuatro técnicas básicas de gestión: (1) intensificar una emoción sentida; (2) desintensificar una emoción sentida; (3) neutralizar una emoción sentida; y (4) enmascarar una emoción sentida. Todo apunta que diversas culturas controlan la emoción a diferentes grados, es decir, los miembros de una cultura no expresan sus emociones tan abiertamente como los miembros de otra. Los españoles tienden a neutralizar la expresión facial de la tristeza, especialmente en público. Y los japoneses enmascaran sus emociones por completo, incluso muestran sonrisas para reemplazar su duelo.

La expresión facial entre profesores y estudiantes es la más importante de los tipos de señales no verbales que se producen en el aula. Recordemos que las señales faciales, son la primera información que damos o recibimos de otros. Las investigaciones muestran que los niños juzgan el significado general de una señal no verbal en amistosa o negativa, principalmente de las expresiones faciales y el contacto visual.

Aunque muchas de las expresiones faciales son culturalmente más uniformes en su significado y comprensión, se cree que un profesor sonriente transmite calidez

y aliento en todas las culturas. Smith (1984) piensa que tal profesor promueve una atmósfera de clase de apoyo y no amenazante, además ayuda a las actitudes positivas y el logro correspondiente de los estudiantes. En otras palabras, si una maestra sonríe con frecuencia, será percibida como más agradable, amistosa, cálida y accesible.

Por el contrario, fruncir el ceño puede causar confusión, ya que puede indicar amenaza o ira. Los estudiantes pueden usar la expresión de ceño fruncido cuando escuchan atentamente en la clase con una expresión concentrada o de confusión. Por el contrario, el maestro puede usarlo para enfatizar lo que está diciendo. Los maestros chinos están acostumbrados a controlar sus emociones o incluso a esconder sus verdaderos sentimientos y emociones, siempre mantienen una expresión neutra (véase a la Figura 1). Por otra parte, en la tradición china, los profesores dominados por el confucianismo, deben mantener el gesto serio frente a los estudiantes. De lo contrario, sienten que su imagen de autoridad será dañada. Sin embargo, los profesores españoles frecuentemente levantan las cejas, mueven la cabeza parecen ser naturales y populares entre los estudiantes. En la cultura española, mostrar los sentimientos y las emociones no está considerado. Los maestros consideran el aula como un escenario y ellos mismos actúan como actores para crear una atmósfera relajante para un buen aprendizaje y enseñanza.

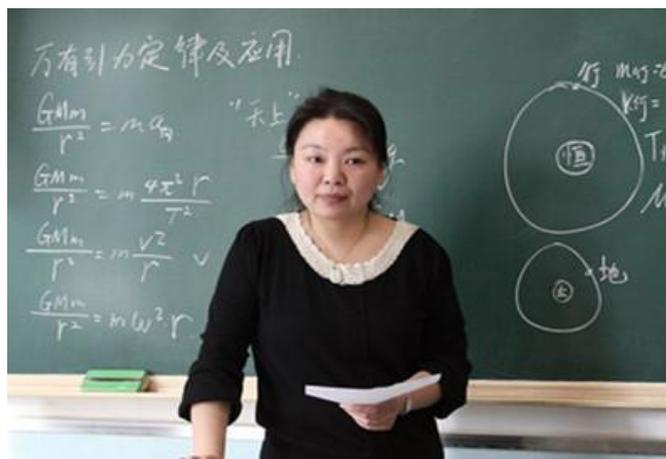


Figura 1: Profesora china

(Fuente: <http://www.toutiao.com/a6370991074194243841/>)

Como puede observarse en la Figura 1, la profesora china mantiene una expresión neutra de su cara, intenta no manifestar emociones para no distraer a sus estudiantes y facilitar así su concentración en el trabajo del aula.

3.2.1.2 Mirada

El contacto visual significa mirarse directamente. Nos comunicamos mucho a través de nuestros ojos, tal vez más que a través de cualquier otra parte del cuerpo. Según la investigación llevada a cabo por Sean (1991), el tiempo de contacto visual entre dos participantes generalmente suma entre 30% y 60% del tiempo de la conversación entera. Si los interlocutores tienen una relación personal, el tiempo de contacto visual puede llegar al 70%.

Un refrán chino dice que “los ojos son la ventana del alma”. Según Hess (1975) “de todas las partes del cuerpo de un hombre, no hay ninguna más excelente que la pupila del ojo. La pupila no puede ocultar la "maldad" de un hombre”. Aunque, por otro lado, el rostro ha sido llamado “el mayor mentiroso no verbal” (Sean, 1991). Aun así, el contacto visual sigue siendo un medio muy trascendental por el cual las personas hacen interacciones sociales.

Uno se sentiría incómodo si no consigue el contacto visual en un acto comunicativo. Una interesante encuesta publicada en los Estados Unidos sobre cuál es la parte más importante del cuerpo cuando se encuentra con un sexo opuesto determinó que se trata de los ojos. Aunque los hombres y mujeres creen unánimemente en la importancia es la cara, sus opiniones pueden variar en el orden de la importancia. Los hombres primero notan la forma del cuerpo de una mujer, y los ojos vienen en segundo lugar. Sin embargo, las mujeres encuestadas afirmaron que la vestimenta de un hombre es lo primero que notan, y, de nuevo, los ojos son lo segundo (Meng, 1988).

3.2.1.2.1 Funciones de las miradas

En las interacciones sociales, el contacto ocular desarrolla cuatro funciones principales que son ampliamente aceptadas. Basándonos en Gen (1988), son estas:

(1) Establecer relaciones. El deseo de establecer una relación a través del contacto visual comienza incluso en los bebés más jóvenes. El contacto visual con los adultos para buscar ayuda cuando quieren comer, beber o ser mimado. El contacto visual (evitación del contacto visual) indica que los canales de comunicación están abiertos o cerrados. Cada vez que un individuo desea hablar con el otro, probablemente buscará el contacto visual con esa persona. Una vez que tiene éxito en conseguir la conexión, la relación entre ellos se establece y la conversación comienza.

(2) Regular la interacción verbal. El contacto visual también asegura el flujo de las interacciones. Los métodos comunes de control de la comunicación son la toma de turnos, el despliegue de fuerzas y la mirada. La gente comienza el discurso con un contacto visual. El contacto visual también entraría en juego para indicar al auditorio que tomara su turno para hablar. A veces el contacto visual actúa como un despliegue de fuerza. Por ejemplo, cuando un niño hace mal, el ojo de la madre entra en contacto con el niño severamente, o el de un profesor a un estudiante indisciplinado. Este contacto visual de poder es una señal que hace que el inferior sea consciente de su error.

(3) Mostrar emociones. Como popularmente se dice en la cultura española: "los ojos son el espejo del alma", o lo que es lo mismo, los ojos muestran emociones y, difícilmente, mienten. Las personas tratan de controlar sus expresiones faciales y movimientos corporales para ocultar sus emociones, pero difícilmente pueden controlar sus comportamientos oculares.

Demasiado contacto visual puede significar no sólo emociones fuertes como el amor, el odio, sino también el desafío y la competencia. Aunque los ojos llaman

la atención y son muy comunicativos, la expresión de los ojos no es fácil de leer. Para obtener el significado de los ojos es muy difícil, ya que se trata de micro-momentáneos comportamientos o fugaces expresiones, difíciles de percibir, aunque no imposibles. Para obtener información precisa sobre los ojos, debemos tener en cuenta las expresiones faciales y las señales contextuales.

(4) Reducir las distracciones. Las personas apenas pueden concentrarse durante mucho tiempo, porque hay demasiados estímulos audiovisuales alrededor. Para reducir la distracción, la gente usa el contacto visual para llamar la atención de otras personas de las distracciones. Imagínese que un profesor está teniendo una charla con un niño o un estudiante, pero él evita su mirada dirigiendo la suya lejos a algunos estímulos visuales, después el profesor deja de hablar y le mira firmemente hasta recuperar el contacto visual otra vez.

3.2.1.2 Diferencias contextuales y culturales

La situación comunicativa juega un papel importante en nuestro uso correcto del contacto visual. Si un hombre contacta visualmente con una mujer desconocida, y lo hace con un aire íntimo, entonces él puede ser considerado como un gamberro. Si pasas junto a un desconocido por la calle, puedes mirarlo hasta que estés a unos tres metros de distancia, entonces debes apartar la vista mientras pasas. Dos extraños que se sientan cara a cara en un restaurante pueden tratar de evitar el contacto visual. Cuando llegamos a un ascensor o un autobús con una multitud, miramos brevemente y luego miramos a la vez sin bloqueo.

Las diferencias culturales tienden a existir en los comportamientos oculares y pueden ser un obstáculo en las interacciones sociales. Los japoneses toman la mirada a los ojos como descortesía y su mirada generalmente se dirige al cuello de la otra persona. Los chinos tratan de evitar el contacto visual, especialmente con extraños. Los franceses son propensos a mirar a los extraños, y los árabes comparten un gran contacto visual y no consideran la mirada grosera e irrespetuosa. A los alemanes les gusta mantener una mirada fija mientras hablan. Durante una conversación, los suizos mantienen más contactos visuales que los

ingleses y los ingleses que los estadounidenses. La gente en los EEUU emplea más contacto visual que aquellos en algunos países orientales. Los peruanos, bolivianos y chilenos consideran la ausencia de contacto visual como insultante mientras hablan, etc.

Según Harrison (1974), además de "mirar", el ojo puede servir para buscar retroalimentación o monitorear las interacciones de compañeros y para controlar los canales de comunicación. Los ojos también intervienen en la relación entre los profesores y los estudiantes en el aula, particularmente el dominio o la sumisión, el gusto o la aversión. Cuando un maestro no mira a los ojos a sus estudiantes en el aula o evita mirar a los estudiantes, transmite la actitud de intimidación, distanciamiento, preocupación, depresión o indiferencia.

Los maestros a menudo miran a los estudiantes, buscando señales para determinar si los estudiantes están prestando atención o entender lo que han dicho, y para determinar si deben continuar hablando o no, lo que indica que esperan respuestas de los estudiantes. Los maestros a menudo observan a sus estudiantes con cuidado por los signos de fatiga, aburrimiento, confusión o entusiasmo, pues todas estas cosas serán comunicadas a los maestros a través de sus ojos durante la presentación de los maestros. Mirar directamente se percibe como un intento de promover la participación y fomentar la atención; por el contrario, evitar el contacto visual mantiene los canales de la comunicación cerrados cuando los estudiantes no desean responder a la pregunta planteada o no saben la respuesta. La observación muestra que, cuando un profesor plantea una pregunta, los estudiantes que desean responder o conocer la respuesta suelen enviar un mensaje por contacto visual, que transmite la idea de que se está abierto a la comunicación.

En China, los estudiantes tienden a evitar el contacto directo con los ojos de los profesores. En la observación en el aula, es obvio que los estudiantes miran hacia abajo y bajan la cabeza para escapar del contacto ocular directo con los maestros cuando se plantea una pregunta. Incluso si los estudiantes expresan sus opiniones, cambiarían su mirada constantemente en lugar de mirar a los maestros. Además, los profesores chinos están menos dispuestos a mirar a los

estudiantes directamente por mucho tiempo, porque en la cultura china, mirar a otro es considerado una invasión de la intimidad, un acto de desafío o una demostración de falta de confianza. Para un niño chino, mirar a un adulto directamente es grosería. El niño chino encuentra que “este tipo de contacto directo con los ojos es causa de ansiedad y angustia, también evitará que sus ojos causen la consternación del maestro cuando no comprende” (Smith, 1984: 178).

Sin embargo, los occidentales, que están acostumbrados a lanzar una mirada directa a otros, consideran el contacto directo con los ojos de manera muy diferente. Por ejemplo, en la cultura española, se espera que los estudiantes demuestren su atención relativamente indivisa al maestro y a otros estudiantes manteniendo el contacto visual correspondiente cuando hablan o se les habla. Para un estudiante, no mantener este tipo de contacto visual directo sugiere una cierta fragilidad de carácter que etiqueta al estudiante como menos digno de confianza o digno de respeto (Philips, 1983).

3.2.1.3 Gestos

En un sentido amplio los gestos se refieren a los movimientos específicos del cuerpo que tienen significado. En sentido estricto, los gestos son movimientos de la mano que están estrechamente relacionados con el habla, que la ilustran y la complementan. Siendo los más comunes en la vida cotidiana, los gestos atraen la atención especial de muchos expertos. Principalmente están preocupados por el habla y otras formas de comunicación no verbal, pero a veces no pueden ser independientes.

3.2.1.3.1 Funciones de los gestos

Los gestos coordinan el habla. Un gran número de gestos ocurren durante el acto comunicativo oral. Cuanto una persona más habla, hay más ocasiones para mostrar gestos. Hiebinger (1981) y Feyereisen (1982, citado en Leathers, 1986)

plantearon que se puede observar una mayor frecuencia de gestos durante el discurso de una persona rodeada por intervenciones de otra persona. En un sentido muy general, un hablante usa gestos para dos propósitos: reforzar una idea o ayudar a describir algo. Por ejemplo, él cerraba el puño cuando trataba de comunicar un sentimiento fuerte. O utiliza naturalmente sus manos para indicar las dimensiones cuando quiere describir el tamaño o las formas de algo.

Los gestos son una forma de expresión de nuestras actitudes hacia los demás. Es habitual que a uno no le gusta lo que está escuchando si se rasca la oreja, o se frota los ojos, o se coge la cabeza en la mano; Y uno gana el interés en el discurso si presiona la mano apretada cerca de la mejilla.

Los gestos, por su parte, también se relacionan con rasgos de carácter. Aquellos que acostumbran acariciar la parte posterior de la cabeza y frotar la espalda o el cuello suelen ser considerados una persona franca. Un hombre que siempre toca su nariz parece ser deshonesto.

3.2.1.3.2 Diferencias contextuales y culturales

Si queremos entender correctamente el gesto, debemos tener en cuenta el contexto o la situación, de lo contrario los gestos pueden ser confusos. Por ejemplo, un pulgar en el aire puede significar "OK" en la plataforma de lanzamiento o una solicitud para un paseo en la carretera. "Tocar la nariz" puede significar "deshonestidad" en la conversación o "fracaso" en contextos como un juego de ajedrez. No todos los gestos son universales. Muchos gestos varían de una cultura a otra. He aquí algunos ejemplos:

El gesto del dedo pulgar (véase la Figura 2) y el dedo índice en el círculo (véase la Figura 3), son amistosos en América, pero la Figura 2 tiene un significado insultante en Francia y Bélgica: "Usted vale cero", mientras que en Grecia y Turquía es una invitación sexual insultante o vulgar. Y en Japón puede referirse al dinero.



Figura 2: Gesto OK en China

(Fuente: <http://www.independent.co.uk/news/world/americas/ok-sign-not-hate-sign-statement-clarification-adl-a7716556.html>)

El gesto de "pulgar hacia arriba" podría significar una solicitud para hacer autoestop en la autopista en Inglaterra, Australia y Nueva Jersey; o elogios en China; o "Fuera" en Grecia. (véase la Figura 3)



Figura 3: Gesto para indicar "bien" en China

(Fuente: <http://www.iaweg.com/tupian/g33oononrm>)

Sin embargo, también encontramos gestos diferentes con el mismo significado en culturas dispares. Por ejemplo, "estoy muy lleno" después de una comida en

China se gesticula con una o ambas manos abiertas, acariciando ligeramente el propio estómago (véase la Figura 4).



Figura 4: Gesto de “estar saciado” en China

(Fuente: http://health.ycwb.com/2016-02/09/content_21321576.htm)

No obstante, en España, esto mismo se puede indicar también con otro gesto, una mano elevada a la garganta con los dedos extendidos y la palma hacia abajo (véase la Figura 5).



Figura 5: Gesto de “estar saciado” en Occidente

(Fuente: https://zg.52hrtt.com/web/news_info.do?id=D1497337616765)

Llamar a alguien para que venga: en China, la mano extendida hacia la persona, la palma abierta, la palma hacia abajo, con todos los dedos torcidos en un

movimiento que hace señas; en España, mano extendida hacia la persona, mano cerrada, palma hacia arriba, con el dedo índice moviéndose sólo hacia atrás y adelante.

También encontramos gestos con significados en una cultura no equivalente en otras. Por ejemplo, En Alemania también se puede desear suerte con el Daumen drücken, presionar los pulgares (véase a la Figura 6).



Figura 6: Daumen drücken (Fuente:

<http://alemaniaentrebastidores.blogspot.com.es/2014/02/suerte.html>)

Por otro lado, los gestos chinos para indicar los números son muy dispares al resto de cultura (véase la figura 7).

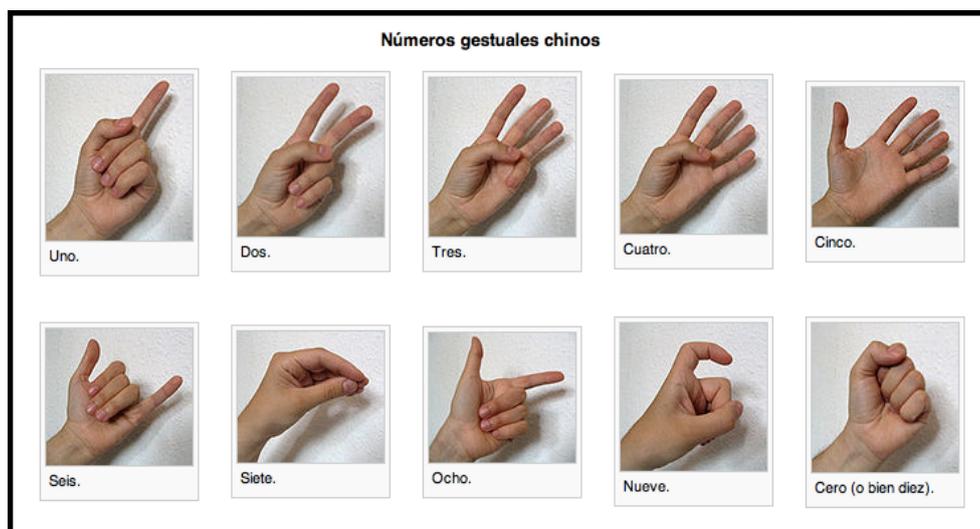


Figura 7: Números en China

(Fuente: <http://chinalati.com/profiles/blogs/los-n-meros-en-china-1>)

Los gestos resultan más comunes en el lenguaje corporal, son más obvios y más influyentes en los estudiantes. Si un maestro no hace gestos mientras habla, puede ser percibido como aburrido, rígido e inanimado. Un estilo de enseñanza animado y animado capta la atención de los estudiantes, y hace que el material sea más interesante, facilita el aprendizaje y proporciona un poco de entretenimiento. Más comúnmente, los profesores usan los gestos como descriptores. Emplean sus movimientos de manos y brazos para describir físicamente elementos conceptuales, intelectuales, abstractos o narrativos de la presentación.

En la tradición china, el chasquido de los profesores en la enseñanza en el aula no es aceptable, ya que se considera grosero o sin educación. El chasquido está estrechamente relacionado con los vagabundos, que está lejos de la imagen de un profesor o un erudito bien educado. 高 (2000: 94) hizo un experimento utilizando “Rassias Teaching Technique” en su clase. Con el uso de la voz, del chasquido, de los gestos y la mirada en lugar de lenguaje. Esta técnica tiene como objetivo atraer la atención de los estudiantes a fin de acelerar el ritmo de la práctica. Su investigación reveló que “la mitad de los estudiantes tenían actitudes negativas hacia esta técnica de enseñanza, diciendo que sufrían de intensidad alta con el movimiento de la mirada del maestro y que el gesto de maestro les dañaba su autoestima”. En la investigación Gao (op. Cit.: 95), concluyó que el “cuarenta por ciento de los estudiantes pensaron que el “chasquido” es inaceptable”.

3.2.1.4 Postura

La postura se refiere a la forma general de colocar el cuerpo, especialmente la espalda, los hombros y la cabeza mientras se está de pie, sentado, en movimiento, estático, etc. La posición de todo el cuerpo juega un papel importante en la interpretación de la comunicación no verbal, y puede reflejar la impresión general que nos hacemos de las personas en gran medida.

3.2.1.4.1 Funciones de las posturas

La postura puede expresar emociones como ejemplo para una persona viendo la televisión, adoptará posturas diversas durante las diferentes escenas del programa. Una escena interesante hará que la persona sentada flexione el cuerpo hacia delante, mantenga las piernas separadas y los pies hacia atrás; Y una escena repugnante puede hacer que baje la cabeza y apoye el cuerpo contra un brazo, o mantenga la cabeza en su mano, la parte superior del cuerpo hacia atrás y las piernas hacia adelante, o simplemente girar la cara para no mirarla. Por lo general, una persona triste trata de apoyar al cuerpo con algo como si estuviera buscando ayuda de otros; una persona feliz relajará el cuerpo; una persona tensa estira el cuerpo tenso. Todos los terapeutas del cuerpo creen que los movimientos del cuerpo y los estados mentales pueden afectarse mutuamente. Es decir, los estados mentales dejan cicatrices en el cuerpo, y los movimientos del cuerpo, a la inversa, afectan nuestros estados psicológicos.

La postura refleja las relaciones de estatus ¿Estarías tú, como estudiante, con los brazos en jarra ante de tu maestro? La postura dice mucho sobre las relaciones de estatus entre las personas en la comunicación. Los individuos de estatus superior generalmente usan un estilo postural relajado, mientras que un estilo postural más vertical y tenso está reservado para miembros de estatus inferior. A veces, diferentes alturas del cuerpo revelan relaciones de estatus diferentes. Por ejemplo, el antiguo emperador se sentó en el trono, dominando a sus súbditos, lo que expresa el estatus más elevado. Está claro que un marido japonés de pie con los hombros parejos y elevada la barbilla domina a su esposa que dobla el cuello y la cintura ante él.

La postura también revela diferencias sexuales, señala nuestro género. Los hombres y las mujeres tienen formas distintas de sentarse y de estar de pie. Comparadas entre sí, las mujeres habitualmente se imponen sobre todo en posición sentada y acostada de manera que el cuerpo forma un hemisferio, mientras que los hombres estiran el cuerpo. Casi todo el mundo interioriza en su mente como un conjunto de reglas no escritas que restringen las posturas

masculinas o femeninas, y hay más restricciones en las mujeres que en los hombres en la comunicación. Por ejemplo, una mujer se sienta con las rodillas juntas o los tobillos cruzados. Si quiere cruzar las piernas, sólo puede elegir cruzar la rodilla sobre la otra. Por el contrario, un hombre goza de más libertad de postura. Puede estar de pie con las piernas extendidas y los brazos caídos, sentarse con los pies hacia arriba, cruzar los tobillos o la pierna sobre la rodilla de la otra.

3.2.1.4.2 Diferencias contextuales y culturales

La postura está muy ligada a la situación comunicativa. Por una parte, las posturas en diferentes contextos tienen significados distintos. Por ejemplo, si uno se sienta con los brazos y las piernas cruzados, su postura refleja su actitud desinteresada en la conversación o lo mantiene caliente si tiene frío. El soldado sostiene el cuerpo erecto, lo que demuestra que es poderoso. Y una secretaria se pone de pie ante su jefe para señalar su sumisión. Por otra parte, encontramos que existen variantes de una postura que se utilizan en situaciones diferentes. Por ejemplo, un maestro es diferente en sus posturas mientras está en el aula, en la oficina del director, en su propia oficina o en casa. Un buen comunicador es experto en cambiar las posiciones de su cuerpo para mantenerse armónico en los diferentes contextos. De hecho, la mayoría de personas han captado este tipo de habilidad.

Cada cultura tiene sus propias señales no verbales distintivas a pesar de las universales. Como resultado, no debemos subestimar la fuerza de los lazos culturales en la postura corporal. La popularidad de una postura sobre otra y la emoción transmitida por una postura dada parecen estar en gran medida determinadas por la cultura (Samovar y Porter, 1985). Por ejemplo, los franceses están erguidos y con los hombros cuadrados, mientras que los estadounidenses, parecen tener una postura suelta y fácil. Una esposa japonesa siempre baja la cabeza y dobla la cintura; y una mujer alemana al contrario que Japón. La antigua filosofía china valora una postura rígida, erguida y tranquila. Como dice un viejo proverbio chino: “Sentado como un reloj, de pie como un pino, duerme como un arco”.

Para un maestro, de pie o sentado con una postura relajada, da una imagen positiva, que puede despertar la actitud positiva de los estudiantes, y mostrar que es accesible, receptivo y amistoso. Estar cómodamente en posición vertical, frente a los estudiantes, y distribuir uniformemente el peso para cambiar el estado de ánimo de los estudiantes, atraer la atención de los estudiantes o reforzar algunas ideas. Tradicionalmente, los profesores chinos, calificados como eruditos confucianos, son las almas de la creencia, el conocimiento y la autoridad. Su imagen de poder ciertamente no debe ser dañada por la postura descomedida en la cultura tradicional china. Es por eso que algunos estudiantes chinos se quejan a menudo de que su profesor español es tan informal en clase que nunca parece preocuparse por la reacción de los estudiantes, lo que también indica que no podrían aceptar el hecho de que sus profesores de español que son chinos se comportaran como occidentales (véase la Figura 8). Por el contrario, el profesor sentado en el borde del escritorio para dar una conferencia o incluso poner sus pies en lasillas en clase es bienvenido en España (véase la Figura 9).



Figura 8: La clase de China

(Fuente: http://www.chinadaily.com.cn/dfpd/2012-04/25/content_15140250.htm)



Figura 9: La clase de España

(Fuente: <http://liuxue.hujiang.com/abroad/life/p296936/>)

En consecuencia, en opinión de los estadounidenses, los profesores chinos parecen ser tímidos y lentos o demasiado aburridos en las aulas. 高(2000: 97) comentó: “En la cultura occidental, la responsabilidad de los profesores es ayudar a los estudiantes a darse cuenta de sí mismos. La imagen de los maestros de poder en occidente es mucho más débil que en China”.

3.2.1.5 Tacto

El tacto es una de las formas más básicas de comunicación no verbal. El uso del tacto en el proceso de comunicación también cuenta atención de numerosos investigadores. Richard (1983: 123) desarrolló una clasificación en la que el tacto se clasifica en cinco categorías: funcional/profesional, social/educado, amistoso/cálido, amor/intimidad y excitación sexual.

Tocar y ser tocado es virtualmente una necesidad física y psicológica de los seres humanos. Los hechos demuestran que el contacto humano es esencial en la vida, especialmente en los primeros años de vida. El tacto también juega un papel importante en la comunicación del adulto. La falta de tacto puede convertirse en la principal causa de la ruptura de una pareja. Hay tres razones para un comportamiento humano como el siguiente: (1) Las personas necesitan tocar. El tacto comunica varias actitudes interpersonales. Al tocar das consuelo a tu ser

querido y a ti mismo. La necesidad de tocar expresa nuestro amor o afecto hacia la persona que tocamos. (2) La gente necesita ser tocada. Desde la infancia, un individuo ha sido acostumbrado a ser sostenido, acurrucado y acariciado. Este contacto corporal proporciona fuertes sentimientos de ser amado, protegido y confortado. Cuando uno no puede obtener un toque íntimo directo de un amigo o amante mientras tiene problemas, él o ella pueden sufrir mucho. (3) La gente necesita el tacto para la auto-intimidad. El contacto personal expresa una necesidad de contacto corporal. Morris (1981) afirmó que estos contratos representan la necesidad psicológica de tocar para calmarnos en un momento crítico. Los comportamientos suicidas a menudo se relacionan con sentimientos negativos como miedo, dolor, tristeza, ansiedad y preocupación, que se aplacan, en parte, gracias al tacto.

3.2.1.5.1 Funciones del tacto

El tacto, junto con otras señales no verbales, transmite nuestras emociones y deseos. Desde la infancia hasta la edad adulta, realizamos o recibimos el contacto cariñosamente o pasivamente.

El tacto señala la relación entre dos personas. La relación entre un médico y su paciente se hace evidente a través del toque profesional. Si dos personas caminan con el abrazo de la cintura en la calle y podemos concluir que son amantes. Un maestro puede acariciar la cabeza de un alumno. Es común que el superior utilice el cuerpo para indicar al subordinado porque esta acción implica una actitud de "tengo el control".

Así mismo, el tacto puede expresar el afecto, la comprensión y la simpatía con eficacia. La mayoría de los contactos corporales muestran afecto. Mientras que desean comprensión o consolación, la gente da la bienvenida a acciones tales como una ligera palmadita en el hombro o la parte posterior de la mano, o un abrazo ligero que es más utilizado que cualquier palabra u otras señales no verbales. Montagu (1971) aportaba un ejemplo: en un hospital, las enfermeras que tocaban a sus pacientes encontraron que estos tenían una mejor actitud hacia

ellas y aumentaban su producción verbal. Estas enfermeras a través del tacto revelaban su simpatía por los enfermos.

El tacto es una manera eficiente de romper barreras de comunicación. Por ejemplo, sacudir la mano fácilmente puede hacer que dos extraños se sientan más cómodos entre sí en su primera reunión. Suele ocurrir cuando las dos personas se encuentran, en una ocasión formal. Los extrovertidos utilizan más el apretón de manos que los introvertidos. La forma en que la gente se da la mano puede revelar información sobre ellos. Un hombre, que da un apretón de manos firme, tiene más probabilidades de ser enérgico, fuerte y firme en su carácter. Si un hombre sostiene la mano de una joven con demasiada fuerza o con algunos movimientos de los dedos durante un largo tiempo, tiene la intención de darle consejos sexuales. En resumen, el tacto juega un papel importante en la comunicación. A través del tacto, las personas generan confianza.

3.2.1.5.2 Diferencias contextuales y culturales

El tipo y la cantidad de contacto que es apropiado varía mucho según la situación, y depende enormemente de los individuos y de la su relación en sí. Tomemos como ejemplo la palmadita. La palmadita en una persona triste se utiliza para calmarlo; la palmada en un amigo es mostrar cercanía; La palmada de un amante expresa afecto; La palmadita en la cabeza de un jugador de fútbol después de un partido exitoso expresa felicitación, etc. Sin embargo, en una reunión de negocios, los participantes pueden darse la mano cuando se encuentran por primera vez, pero otras formas de tocar son inadecuadas. En contraste, en una fiesta, tocarse es común: los amigos pueden abrazarse y besarse cuando se encuentran.

Las diferencias del tacto entre las culturas deben llamar nuestra atención. Las diferencias culturales generan tabúes con frecuencia. Por ejemplo, en la sociedad china, el beso entre amigos y familiares es infrecuente, para el saludo siempre se estrecha la mano (véase la Figura 10). Sin embargo, en la sociedad occidental, el beso se convierte en una forma común de comunicación (véase la Figura 11). El abrazo completo entre los hombres es una acción inaceptable en la mayoría de

las culturas, excepto en Rusia. Los europeos del sur tocan más a menudo que los europeos del norte. La parte posterior del cuello de una muchacha japonesa y la tapa de la cabeza de una muchacha tailandesa pertenecen a las zonas intocables.



Figura 10: Saludo de darse la mano
(Fuente: <https://www.lnka.tw/html/topic/20877.html>)



Figura 11: Saludo de dos besos
(Fuente: <https://fr.hujiang.com/new/p744862/>)

El tacto seguramente transmite mucho afecto en diferentes ocasiones, y puede satisfacer nuestra demanda física y psicológica. Tanto los animales como los humanos tienen necesidad de contacto desde el momento del nacimiento. No obstante, dependiendo de la cultura en la que vivimos nos animan a tocar o no tocar. En comparación con los occidentales, las personas en Asia utilizan menos el tacto en las situaciones sociales, porque las culturas orientales suelen desalentar la exhibición de emociones e intimidad y por lo tanto prohíben tocar en público, especialmente de un sexo opuesto. Por ejemplo, en China la gente

generalmente no se toca al saludar, la excepción del toque limitado entre los miembros de la familia, por lo general entre una madre y sus hijos o las mujeres en la familia cuando tienen la intención de mostrar amor a través del contacto íntimo. El mismo caso es con los besos. Nunca besamos a un adulto excepto a nuestros cónyuges. Los besos de los niños disminuyen cuando llegan a la adolescencia.

El tacto, como una maneras más primitivas y sensibles de relacionarnos con los demás, juega un papel importante en dar aliento, expresar ternura y mostrar apoyos emocionales. A veces puede ser incluso más poderoso que las palabras, especialmente para establecer un enlace entre los estudiantes o transmitir emoción. Por ejemplo, cuando un estudiante acaba de recibir una mala noticia, una palmada en el hombro de un profesor puede ser mucho más tranquilizador que muchas palabras convencionales para expresar comprensión. Sean (1991) informa que los toques amistosos y simpáticos son los más populares entre los niños de 6 a 10 años, pero los maestros que enseñan a los niños mayores con menos frecuencia los usan. Sin embargo, una evidencia directa de la efectividad de tocar a los niños pequeños en la situación de la clase está permitida. Por el contrario, no es común que los profesores universitarios toquen a sus estudiantes. Del mismo modo, a la mayoría de los estudiantes no les gusta el contacto físico del profesor, a excepción de algunas situaciones necesarias o particulares, como el toque alentador combinado con las palabras, que sería más eficaz que el estímulo verbal solo. La investigación de Sean (1991) explica cómo un pequeño grupo de chicos emocionalmente perturbados, a través del tacto alentador, solo o combinado con estímulo verbal, resultó más eficaz para mejorar su atención y desempeño.

En el campus chino, los maestros a menudo tocan la cabeza o acarician los hombros de los niños para mostrar su proximidad, calidez, afecto y aliento. Algunos profesores españoles tienden a tener el mismo comportamiento con el mismo propósito. Pero los maestros rara vez tocan a los estudiantes de edad avanzada o de sexo opuesto. Aunque China y España están clasificadas como culturas sin contacto, todavía comparten la diferencia cultural en el campo del tacto. “Los negros y los Ítalo-americanos tienden a usar el tacto más bien para

comunicar proximidad y afecto” (高, 2000: 145). Sin embargo, “los occidentales normalmente se mantienen en contacto con otros. Estas personas se sienten incómodas en situaciones que requieren tacto y tienen sentimientos negativos hacia tocar y ser tocado. Es muy probable que los evasores de alto contacto sientan tensión, aversión y resentimiento cuando son tocados”.

3.2.1.6 Atracción física

Hay un proverbio chino que dice: “El sastre hace la manera”. El aspecto general de una persona es la primera impresión que percibimos de esta. Ya sea que tengamos la intención de comunicarnos o no, la forma de una persona lleva los mensajes sobre la personalidad, la educación recibida y la clase social de la que posiblemente viene. Por ejemplo, cuando nos encontramos por primera vez con un extraño, por lo general elaboramos la primera impresión sobre su cuerpo y su aspecto. Es la primera impresión la que juega un papel importante en nuestras percepciones y juicios de otros. El "amor a primera vista" se basa en la primera impresión, que depende principalmente de la apariencia general, la vestimenta y los comportamientos no verbales.

3.2.1.6.1 Funciones de la atracción física

Los atractivos físicos expresan los valores y preferencias de una persona. La conciencia poblada de la atracción comienza a una edad temprana. Incluso a los niños les gusta jugar con compañeros de juego guapos. Entre los adultos, la percepción del atractivo tiene un impacto aún mayor. Muchos estudios indican que el grado de atracción física de un individuo afecta positivamente la capacidad de persuasión, el cortejo, la elección de la pareja y los comportamientos de interacción. En consecuencia, es más probable que las personas atractivas sean proclives a tener personalidades más atrayentes, un matrimonio más feliz, mejores trabajos y vidas más satisfactorias.

Por otro lado, los atractivos físicos influyen en la condición social. En varios estudios se comprobó que las personas recibían una mayor ayuda o cumplimiento de sus peticiones cuando estaban vestidos de manera formal u ordenada, en mayor proporción que cuando su vestido era casual o descuidado (Kleinke, 1987). La ropa es un ejemplo, los uniformes oficiales que la gente usa en ocupaciones específicas, por ejemplo, doctores, policías, soldados, etc., proporcionan significados específicos.

El atractivo físico es también un factor que contribuye a formar una percepción de los demás. Se refieren a cualquier cosa que uno lleva consigo mismo, por ejemplo, gafas, joyas o adornos, maquillaje, maletines, incluso coches u otros vehículos. Las gafas son más llamativas. Los estudios demuestran que en China una persona con gafas es más probable que sea estereotipado por ser más inteligente, diligente y bien informado que los individuos sin gafas. Pero en occidente, en el pasado llevar gafas podía ser objeto de discriminación de los niños. Actualmente, ahora está de moda llevar gafas y son un objeto de adorno más. Hay quienes se las ponen incluso sin necesitarlas.

Los atractivos físicos indican personalidad y rasgos. “Si usted es muy consciente de la ropa, es probable que se queje y le genere ansiedad; Si tiene relativamente poca y no le importe, probablemente sea más agresivo e independiente” (Molly, 1978). A través de nuestra ropa a menudo nos comunicamos, obedecemos o transgredimos de los valores tradicionales.

3.2.1.6.2 Diferencias contextuales y culturales

En las diferentes sociedades, las normas de atracción pueden variar según las culturas. En términos generales, las personas de todo el mundo tienen más o menos el mismo sentido de la belleza, buena presentación, alta y delgada figura, excepto en algunos países como en Tonga. Dado que la sociedad está siempre en movimiento, la moda cambia por lo tanto las percepciones e impresiones transmitidas a través de nuestra ropa, o de los artefactos personales son también mutables. Para las mujeres profesionales es importante mantenerse a la moda,

porque si se está fuera de moda en el vestir, probablemente se interpretará como estar fuera de moda mentalmente también. Sin embargo, se le recordará amablemente que no se haga un entusiasta seguidor de la moda, a menos que nunca se preocupe por ser considerado superficial, sin cerebro e inmaduro. Vale la pena recordar que la ropa y los artefactos personales crean grandes efectos en el observador y el portador.

Además, el atractivo físico genera una influencia positiva o negativa de la comunicación en el aula. Es decir, como profesor, lo que llevas en el aula hará que los estudiantes se relacionen contigo de una manera particular. De la misma manera, la apariencia general y el atractivo físico también pueden influir en la relación entre maestros y estudiantes. Un profesor relativamente más atractivo da una sensación más agradable, por lo que los estudiantes prefieren estar más cerca de un profesor atractivo que un profesor relativamente menos atractivo.

Las siguientes investigaciones hechas por algunos teóricos pueden ser ilustrativas. Un experimento realizado por Eakins y Eakins (1978), en el cual una profesora fue vestida para parecer poco atractiva en un escenario y otra más atractiva. La profesora menos atractiva leyó en voz alta y explicó algunas preguntas a sus estudiantes. Los resultados mostraron que las actitudes de los estudiantes varones fueron positivas más por el profesor en la condición atractiva que en la condición poco atractiva. Neil (1991), por su parte, sostiene que los maestros, se hayan dado cuenta o no, actúan más positivamente hacia los niños que están mejor vestidos. Además, Cooper (1988) realizó un estudio que mostró que, a juicio de los estudiantes, los profesores vestidos formalmente eran muy capaces de la organización de clase y más conocedores de la materia, también se preparan mejor la clase; mientras que los profesores vestidos informalmente son más amigables, más simpáticos y justos para los estudiantes, más entusiastas y flexibles.

Al mismo tiempo, el efecto negativo de la apariencia física también ha sido conocido a lo largo de la historia. Cooper (1988) relató cómo un estudiante de 8 años en Estados Unidos hacía comentarios sobre una de sus profesoras de inglés: "Ella es muy hermosa. No podemos prestar atención a la explicación,

porque siempre lleva ropa ajustada. Todos los estudiantes de mi clase no pueden desprenderse de su apariencia atractiva, en consecuencia, casi no podemos aprender nada en su clase”. Otro ejemplo, un instructor chino en América llevaba un traje negro y muy formal a clase el primer día. Cada semestre lo repetía sólo para ver cómo reaccionaron sus estudiantes. Su clase siempre creyó que tenía que asistir a un funeral. Nadie le dirigió ni una palabra ni antes ni después de la clase.

A pesar de todo, en nuestra sociedad moderna, las normas de atracción pueden variar entre las culturas. Sin embargo, los maestros de todo el mundo tienen más o menos el mismo sentido de atracción, ir pulcramente vestidos y así habrá más probabilidad de éxito en sus clases.

3.2.2 Proxémica

Proxémica es el estudio de cómo usamos el espacio y cómo colocamos la distancia entre otras personas y nosotros mismos en la comunicación. El término proxémica proviene del adverbio latino *cerca*, abarca los fenómenos interesados en el uso de la distancia y los espacios personales en la forma en que trabajamos, estudiamos, jugamos y nos relacionamos con otros. Edward (1973), acuñó la palabra *proxémica* para describir las formas en las que el ser humano estructura y utiliza el espacio en su vida cotidiana.

Las personas siempre hacen todo lo posible para satisfacer su necesidad de espacio. El ser humano, como el resto de animales en la naturaleza, consideran un cierto espacio como su propio territorio que es un área geográfica fija. Los individuos habitualmente siguen patrones predecibles para establecer la distancia entre ellos y aquellos con quienes interactúan. Todos, inconscientemente, llevamos con nosotros mismos un territorio con límites invisibles que cambian dependiendo de la situación. Los factores que influyen en la distancia interpersonal son el sexo, la raza, la edad, el estado, la personalidad, la cultura y el contexto.

3.2.2.1 Tipos de la proxémica

En términos generales, el ser humano tiene dos tipos diferentes de necesidades espaciales: el espacio personal y la territorialidad

3.2.2.1.1 Espacio personal

"El espacio personal es un territorio portátil con límites invisibles que se expanden o se contraen dependiendo de la situación" (Rubén, 1988: 186). En otras palabras, llevamos una especie de burbuja con nosotros que actúa como paredes invisibles que definen nuestro espacio personal. El investigador Edward (1966: 169), en su estableció un conjunto de categorías para describir el significado de las distancias:

- Distancia íntima (1-18 pulgadas)
 - Cerca (0-6 pulgadas): Tacto, susurro suave, íntimo.
 - Lejano (6-18 pulgadas): susurro audible, muy cómodo.

- Distancia personal (18-48 pulgadas)
 - Cerca (18-30 pulgadas): Todavía distancia conmovedora, amistoso.
 - Lejos (30-48 pulgadas): Fuera de la gama de tocar, cortés.

- Distancia Social (4-12 pies)
 - Cerca (4-7 pies): Rango formal, impersonal, de negocios.
 - Lejos (7-12 pies): Muy formal, a menudo con barreras erigidas.

- Distancia Pública (12 pies y más)
 - Cerca (12-20 pies): A través de la habitación, voz alta y la instrucción.
 - Lejos (más allá de 20 pies): Hablar en público, helado.

Según Hall (1967), el espacio personal es esférico o circular. El tamaño y la forma de las burbujas corporales personales pueden variar de individuo a individuo. Algunas personas pueden necesitar más espacio delante y otras pueden necesitar más espacio detrás. El espacio funciona como una "zona de amortiguación del cuerpo" con fines de protección. Utilizamos inconscientemente esta distancia estándar o reforzamos mensajes y determinamos el tipo de relación que tenemos con alguien.

3.2.2.1.2 Territorialidad

La necesidad de que identifiquemos cierta cantidad de espacio es un aspecto de la proxémica y se conoce por el término *territorialidad*. Como sabemos los animales y los humanos definen sus territorios. Ambos luchan por su territorio completo. Mirando hacia atrás en la historia humana, las guerras estallan todos los días en la tierra para la integridad de sus propios territorios o la invasión de otros. Las personas alzan banderas, cercas y muros para reclamar su territorio. Los antiguos chinos construyeron la famosa Gran Muralla para detener a los invasores del norte.

Las personas pueden tener territorios públicos, abiertos a todos, como una mesa en una biblioteca, un asiento en lugares públicos como bancos, parques o un aula compartida. Por lo general usan un sello para señalar su propiedad temporal en el ámbito público, los sellos pueden usarse en un libro, una chaqueta o cualquier cosa que pueda representar la existencia personal. Lyman y Scott (1967: 236) muestran que la gente puede reaccionar de diferentes maneras. La retirada es la primera alternativa frente a una invasión del territorio. El aislamiento puede ser otra forma llevada a cabo mediante el uso de una barrera contra la invasión. Los sujetos se esfuerzan para poner algo entre ellos y los perturbadores. La tercera opción es la defensa de la tierra, en el caso de que nuestros territorios están invadidos. Evidentemente, nuestro último recurso como medio de protección territorial es usar la fuerza armada, por lo general.

3.2.2.2 Funciones de la proxémica

La proxémica juega un papel muy importante en la comunicación humana y desempeña las siguientes funciones:

- Reflejo de la personalidad. Una persona impasible siempre se mantiene lejos de los demás, y las personas extrovertidas están dispuestas a estar más cerca de los demás que las personas tímidas e introvertidas.
- Muestra la relación de estado. Una persona está más alejada de otra de estatus más alto que de otra del mismo estatus. Dos amantes se besan con el contacto del resto del cuerpo mientras que dos amigos se mantendrán a una distancia, por lo menos, de quince centímetros aparte.
- Muestra la relación de género. Dos mujeres, en la mayoría de las culturas, pueden permanecer en una estrecha distancia íntima. Sin embargo, la fase lejana de la distancia íntima sigue siendo demasiado estrecha para dos hombres adultos.
- Actitud hacia otra persona. Es generalizado el deseo de acercarse a la persona que te gusta y alejarte de la persona que no te gusta. Además, la proxémica revela el estado psicológico. Probablemente, una persona deprimida no está dispuesta a quedarse en un lugar lleno de gente.

3.2.2.3 Diferencias contextuales y culturales

Como hemos mencionado anteriormente, debemos utilizar diferentes distancias en diferentes situaciones para comportarnos adecuadamente, si no nos sentiremos avergonzados. Por ejemplo, en China, una esposa puede permanecer dentro de la cercana zona de distancia personal de su marido, pero otra mujer que entra en esta zona causará un problema. Uno puede sentirse más incómodo si una persona del sexo opuesto está a la distancia cercana íntima en un autobús,

por ejemplo. En los países occidentales, generalmente, se consideran homosexuales a dos varones adultos que estén dentro de la zona de distancia íntima.

La influencia cultural es considerable. Diferentes concepciones culturales y usos del distanciamiento conducen a diferentes patrones de distancias de comunicación. Sabemos, por ejemplo, que entrar en una zona íntima de distancia señala intimidad e interés. No obstante, existen diferentes concepciones de distancia íntima en las diferentes culturas y estas suponen barreras de comunicación. Para la mayoría de los estadounidenses, las distancias desde el contacto corporal a 46 centímetros se utilizan para la comunicación íntima, y la distancia promedio de conversación en pie oscila entre 46 y 70 centímetros. Los japoneses, por su parte, sólo mantienen distancias más cercanas a 25 centímetros como distancias íntimas. Si un japonés está conversando con un americano, el japonés se acercará continuamente mientras el estadounidense retrocederá constantemente. La mayoría de las personas europeas tienen distancias íntimas entre 0-30cm. Sin embargo, los chinos requieren una mayor distancia interpersonal. El hombre chino a menudo piensa que la mujer europea está pidiendo relaciones íntimas cuando se comunica con él. En general, las culturas de alto contacto (árabes, latinoamericanos, griegos y turcos) suelen estar más cerca unas personas de otras. Las culturas de bajo contacto (europeos del norte o americanos) están más separadas (Jensen, 1985).

La enseñanza y el aprendizaje en el aula son procesos de comunicación, la distancia espacial entre maestros y estudiantes es un “factor crítico en el proceso de comunicación” (Miller, 1981). En la mayoría de los casos, el espacio entre maestros y estudiantes es mayor que el de los estudiantes. Los maestros que están al lado de los estudiantes para observar cómo hacer la tarea o un examen se considera como una invasión del territorio de los estudiantes occidentales. Harmer (2000: 15) afirma que “algunos estudiantes se resienten si la distancia entre ellos y el maestro es demasiado pequeña”.

En China, sin embargo, la mayoría de los estudiantes esperan que sus maestros puedan moverse apropiadamente alrededor del aula en lugar de estar justo en el

mismo frente entre la pizarra y la tarima. Como ya hemos comentado, esto indica que los maestros que conducen sus clases mientras de pie o caminando entre sus estudiantes son vistos de manera más positiva que los maestros que están al frente del aula. Los que se muestran más dinámicos son vistos como más amigables y son más eficaces que aquellos que están más lejos de los estudiantes. “Los estudiantes pueden sentirse más indulgentes y cómodos si el maestro se encuentra frente al escritorio en lugar de percibirlo como una barricada separadora. Así los estudiantes pueden concentrar más su atención en el profesor, hablar más, escribir más y generalmente comportarse de la manera que el profesor considera mejor” (Smith, 1984: 176).

Por otra parte, si la distancia entre el profesor y los estudiantes es demasiado grande, se podría considerar que el maestro mantiene una actitud de frialdad. Los estudiantes que ocupan un asiento en la parte posterior del aula se consideran normalmente como más perezosos o menos atentos”. En este sentido se ha comprobado que los maestros están más alejados de los estudiantes de bajo rendimiento, a menudo colocándolos en las partes más distantes del aula.

En nuestra observación diaria de la actividad de la clase de China, cuando un estudiante se distrae o hace algo irrelevante para la clase, el maestro, si puede, avanzará hacia el estudiante, especialmente si no quiere interrumpir la comunicación con los otros estudiantes. En estas circunstancias, la clase continúa porque el profesor atrae de nuevo su atención y reanuda su actividad en el aula. Por otro lado, el profesor si está más próximo al estudiante (hasta 4 pies), el estudiante responde mejor tanto en la actitud como en el rendimiento académico. Es decir, hay una disminución en la participación de los estudiantes a medida que aumenta la distancia entre maestros y alumnos. Si un maestro simplemente está detrás de su mesa durante todo el proceso de clase, descuida el hecho de que los maestros inmóviles pueden aburrir a los estudiantes (Harmer, 2000: 16) y pone demasiado énfasis en su rol de poder en la clase. La proximidad de la distancia espacial puede crear una atmósfera muy relajada.

Muchos maestros chinos están acostumbrados a ver a los estudiantes de edades tempranas en su dormitorio para mostrarles su cuidado, que normalmente es

bienvenido por los estudiantes. Así mismo, con frecuencia los profesores chinos van a la casa de los estudiantes para visitarlos. Sin embargo, las personas occidentales requieren más espacio. Según 毕 (1999: 158) “los maestros occidentales no van al dormitorio de los estudiantes y a los estudiantes no les gusta este tipo de comportamiento”. Sólo con el permiso de los maestros los estudiantes pueden entrar en sus despachos. Esto es así porque los occidentales tienen más espacios que ellos consideran lugares privados, a pesar de que no sean dueño de ellos. Tienen derechos territoriales para ellos, y si alguien los invade, podrían estar muy disgustados. Este requisito distinto de espacio entre chinos y occidentales “está directamente vinculado al sistema de valores de las culturas. Las culturas que hacen hincapié en el individualismo, como las de Occidente, generalmente exigen más espacio que las culturas colectivas” (Samovar y Porter, 2000: 164).

3.2.2.4 Arreglos espaciales

Otra área del uso del espacio en la enseñanza en el aula atiende a la disposición de las mesas y las sillas. La organización de los asientos no es tan simple como puede pensarse. Históricamente ha sido una señal de poder. Los chinos tradicionales utilizan la disposición del asiento para demostrar la fuerza de razón a las multitudes o a la población más anciana. La disposición de pupitres o asientos también afecta el comportamiento de la comunicación en el aula. Las mesas entre estudiantes y maestros son vistas como un freno, una barrera entre las interacciones entre estudiantes y maestros. El estudio realizado por Zweigenhaft (1976: 520), los profesores que no utilizaron su mesa fueron considerados por los estudiantes como más alentadores, más dispuestos a ofrecer ayuda a los estudiantes que la necesitan. Basándonos en el contenido de la enseñanza, el método didáctico y la participación de los estudiantes, generalmente el patrón de disposición de los asientos puede dividirse en tres tipos: la disposición tradicional, la disposición en forma herradura y la disposición modular (Cooper, 1988: 62).

En la disposición tradicional (véase la Figura 12), las mesas de los estudiantes están dispuestas en una serie de filas rectas. “Este patrón es un factor importante en el cual los estudiantes serán los únicos que interactúan más con el maestro, no importa si los asientos son asignados o auto-seleccionados” (Miller, 1981: 24) Además del punto de la interacción entre estudiantes y profesores, este facilita a los maestros el control la clase debido a la menor posibilidad de comunicación entre los estudiantes. Por otra parte, este modelo de disposición espacial asigna el lugar preferente al profesor. Para Jeremy (2000: 19) esto supone una serie de ventajas ya que “facilita la enseñanza, permite al profesor mantener el contacto visual con las personas con las que está hablando, además facilita la disciplina, ya que es más difícil ser perturbador cuando estás sentado en fila”.

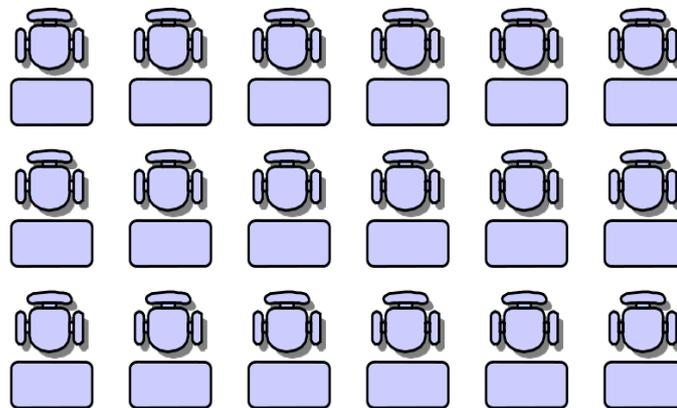


Figura 12: El patrón de disposición tradicional
(Fuente: <http://www.iaweg.com/tupian/gxytltsqrm>)

El segundo patrón de disposición de asientos es el de la forma herradura (véase la Figura 13). Comparado con el tradicional, este patrón no sólo es útil para la comunicación entre estudiantes y profesores, sino para la comunicación entre los propios estudiantes. El rol del profesor es más participativo puesto que pierde el lugar preeminente.

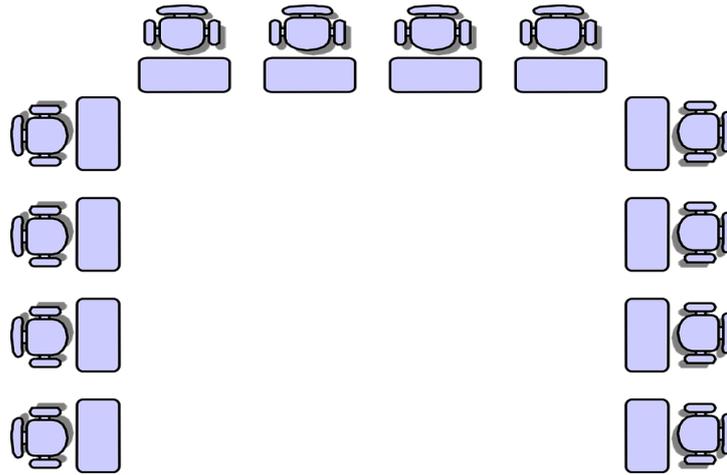


Figura 13: Disposición en forma herradura

(Fuente: http://cn.clipartlogo.com/image/classroom-seat-layouts_165998.html)

Sin embargo, el tercer patrón es el considerado como más beneficioso para la comunicación entre los estudiantes (véase la Figura 14). Según 胡 (1999: 153) afirma que “la investigación ha demostrado que a los estudiantes les encanta la disposición en herradura y la modular para las asignatura optativas”. Estos modelos de disposición espacial incitan, de forma intuitiva, a la interacción con otros miembros de la clase. Por lo tanto, es más aconsejable práctico los modelos de organización en herradura o modular en la clase para las actividades de discusión grupal u oral.

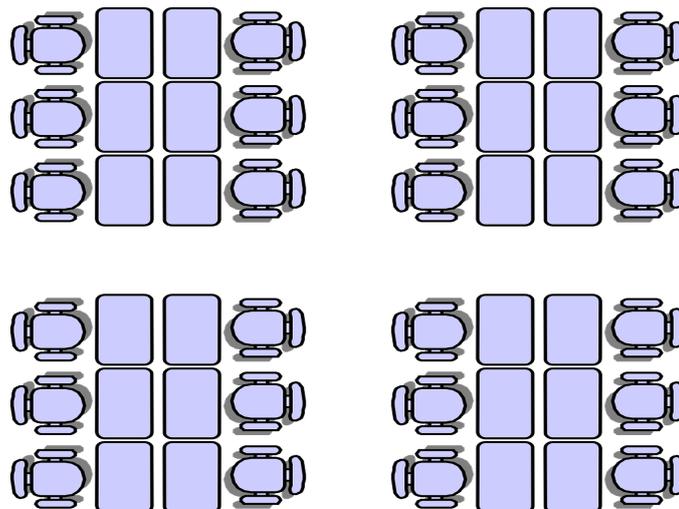


Figura 14: La disposición modular

(Fuente: <https://pixabay.com/photo-36510/>)

En China, debido al tamaño de una clase para el aprendizaje de español y al papel tradicional de los maestros en el aula, es casi imposible para el profesor organizar a los estudiantes en forma de herradura o modular. Los maestros experimentados tienen la suposición de que los estudiantes que se sitúan en la parte delantera son más activos en clase y participan más que los que están en la parte trasera.

Indiscutiblemente, son muchos los factores que influyen en la disposición del mobiliario de un aula. La mayoría de las escuelas de los países occidentales todavía prefieren situar a los alumnos en semicírculo o en forma de herradura. Se utilizan menos las disposiciones en filas rectas o los círculos totales ya que en China se siguen pautas de trabajo más tradicionales, mucho menos innovadoras que las prácticas docentes occidentales. En el enfoque tradicional, el cultivo de habilidades básicas es primario, mientras que, la innovación valora más la creatividad, el fomento de la expresión y el intercambio de ideas en el aula. Todo ello se practica mejor con distribuciones de los estudiantes más flexibles y dinámicas.

3.2.3 Cronémica

La cronémica es la forma de concebir, estructura y usar el tiempo durante comunicación no verbal. Cuando estudiamos cómo los humanos se comunican a través del uso del tiempo, nos preocupamos por la cronémica. Las personas de nuestra sociedad están muy preocupadas por el tiempo. Todo parece tener un tiempo inicial y un tiempo final. Aunque no podemos sostener o ver el tiempo, respondemos a él como si tuviera un mando sobre nuestras vidas. Debido a que ponemos un valor tan alto en el tiempo, desempeña un papel importante en nuestra comunicación no verbal. El tiempo es un fenómeno tan personal que todos nosotros lo percibimos y lo tratamos de una manera que expresa nuestro carácter. Somos particularmente sensibles a personas y eventos que desperdician o hacen demandas excepcionales en nuestro tiempo. Consideremos otra reacción poblada, si llegamos con treinta minutos de retraso para una cita importante y no ofrecemos disculpas, enviamos un cierto mensaje sobre nosotros mismos. Decirle

a alguien cómo nos sentimos culpables por nuestra tardía llegada también envía un mensaje (毕, 1999).

3.2.3.1 Funciones de la cronémica

El tiempo habla, en la mayoría de las culturas occidentales, la puntualidad expresa respeto y la tardanza puede ser considerada un insulto. Un mensaje tardío, ya sea un trabajo final, un informe de negocios o un comunicado de prensa, es probable que tenga consecuencias indeseables. Sin embargo, en cultura griega, la puntualidad es un insulto (姜, 2009).

El tiempo comunica las relaciones y los roles de los agentes que intervienen en la comunicación. El jefe entra en el despacho de un subordinado directamente, mientras que el subordinado llama siempre antes de entrar en la oficina del jefe. Una secretaria (porque habitualmente es una mujer) tiene que avisar al jefe para saber si puede permitir la entrada al subordinado; este tendrá que esperar a ser recibido. Los estudios han verificado que cuanto más bajo sea el estado de los visitantes, esperará más tiempo antes de entrar en la oficina (姜, 2009).

El elemento de tiempo también puede comunicar alarma. Si suena el teléfono, por ejemplo, a las 2:30 a.m. supondremos que algo urgente y de importancia sucede, tal vez incluso algo peligroso. Los elementos del tiempo por sí solos comunican la alarma.

3.2.3.2 Diferencias contextuales y culturales

El tiempo es una concepción cultural y un modo de entender la vida. Las diferentes culturas poseen distintas interpretaciones y concepciones del tiempo. Tendemos a tener muchas expectativas acerca de cómo se debe usar el tiempo, y a menudo juzgamos a las personas por el uso que hacen del tiempo. Los estadounidenses dicen: "quien en vacila está perdido", mientras que los chinos a menudo dicen:

"piensa tres veces antes de actuar". Esto se debe, principalmente, a que las culturas proporcionan indicios al temperamento de su gente por la forma en que conciben el tiempo. Una concepción cultural del tiempo puede examinarse desde tres perspectivas diferentes: el tiempo informal, las percepciones del pasado, del presente y del futuro, y las clasificaciones monocrónica y policrónica de Hall (1977).

El tiempo informal, así como el ritmo de la vida o la puntualidad pueden variar ampliamente de una cultura a otra. Como la mayor parte de los elementos que forman la cultura de un pueblo, las reglas del tiempo informal funcionan generalmente por debajo del nivel de la conciencia.

El concepto de tiempo también es una modelización cultural. Hay culturas orientadas hacia el pasado, orientadas al presente y orientadas hacia el futuro. Las personas orientadas hacia el pasado usan el pasado como guía de cómo vivir en el presente debido a su larga historia. Les gusta hacer uso de citas de las celebridades clásicas para apoyar sus argumentos, Si alguien dice, "nunca lo hemos hecho de esa manera antes", sería un buen motivo para rechazar una nueva manera de hacerlo.

La cultura orientada hacia el presente hace hincapié en vivir en el momento. Las personas son más impulsivas y espontáneas. Creen que el placer proviene de los eventos actuales, por lo que tienden a tener un estilo informal y relajado. La cultura orientada al futuro, por el contrario, cree que lo que está por llegar es lo más importante, será mucho mejor y más brillante. Trabajan duro y hacen planes para un mañana.

Hall (1977) estableció que "las culturas organizan el tiempo en monocrónico (*M-Time*) o policrónico (*P-Time*)". Las personas monocromáticas conciben el tiempo como algo "lineal, segmentado y manejable". Las culturas policrónicas llevan "un estilo de vida más espontáneo y no estructurado", no puntual o planificado como lo hacen los que siguen un planteamiento monocrónico. (Samovar y Porter 2000: 169)

Como se desprende, nuestro tratamiento del tiempo refleja un valor importante de nuestra cultura. La comprensión intercultural disminuirá o hará sentir extraño a alguien cuando se encuentre ante una cultura dispar. Según Hall (1973) "el tiempo habla". El uso del tiempo por una cultura puede proporcionar pistas valiosas sobre cómo las culturas valoran y responden al tiempo.

Algunos estudiantes tienen el hábito de llegar 15 minutos tarde a la clase, incluso cuando su clase anterior estaba justo al final del pasillo. ¿Qué indica ese retraso habitual al profesor? El docente deducirá que el estudiante no está interesado en la clase o no le gusta el profesor. Parece que podemos reconocer las actividades de tal manera incluso a la tarea de rutina más simple. Debido a que diferentes culturas y diferentes personas tienen diferentes actitudes hacia lo que es la puntualidad y los tiempos apropiados.

Por ejemplo, los maestros de las escuelas chinas deben llegar a tiempo a clase, pero también varios minutos antes de que comience la clase para prepararlo todo. Las aulas chinas disponen de una campana de anillo que se utiliza para dar comienzo a la clase y se espera que esta suene puntualmente. Sin embargo, no hay tal obligación en los países occidentales e incluso es habitual que los profesores lleguen unos minutos tarde a clase si se trata de alumnos mayores. Por el contrario, los alumnos deben ser puntuales en clase. Aquellos estudiantes que son puntuales pueden impresionar positivamente a los profesores, mientras que aquellos estudiantes que llegan frecuentemente tarde a clase pueden ser percibidos como irresponsables, perezosos o desinteresados.

Por otro lado, cuándo empieza un curso y cuánto tiempo debe durar un curso es una decisión temporal muy trascendente, y distinta según las culturas. No se puede pasar por alto en el uso del tiempo es muy importante. Cuánto tiempo se deja para que los estudiantes respondan a una pregunta y cuánto tiempo para que los profesores gasten en un estudiante son otros aspectos del uso del tiempo que varían de un lugar a otro. Aun así, lógicamente, la pregunta más difícil necesitará más tiempo para ser respondida y los estudiantes menos capaces requieren más tiempo para ser atendidos.

3.2.4 Paralingüística

Paralingüística es la forma en que vocalizamos o pronunciamos y las palabras que emitimos. Nuestro uso de las palabras para transmitir un mensaje es la comunicación verbal, mientras que los sonidos, incluidas las características vocales y las cualidades vocales que crean las palabras pueden considerarse como elementos paralingüísticos. Es un estudio de aspectos no semánticos del habla como el tono, volumen, tempo, pausas y el silencio, que son concomitantes con la información verbal. Sobre la base de la paralingüística, hacemos muchos juicios sobre lo que se dice, sobre la persona que lo dice, sobre los papeles de hablar y escuchar, y sobre la credibilidad del mensaje.

Los investigadores estiman que el 38% del significado de la comunicación oral se ve afectado por el uso de la voz por la forma en que se dice algo más que lo que se dice. Aunque otros investigadores no están de acuerdo con ello, numerosas investigaciones muestran que las señales vocales influyen en nuestra interpretación a pesar de las palabras habladas.

Darwin (1965: 350), una vez más, fue el pionero en estudiar este ámbito. El antropólogo inició el estudio de las señales vocales, en palabras suyas dijo ocuparse de la “expresión de las emociones en el hombre y los animales”. Afirmó que “en muchos tipos de animales, incluido el hombre, los órganos vocales son eficientes en el más alto grado como medios de expresión”. Desde entonces el consenso es mayor en reconocer el efecto que la paralingüística puede tener en nuestra comunicación y ajustarla en consecuencia.

3.2.4.1 Funciones de la paralingüística

Los elementos paralingüísticos reafirman los estados emocionales de una persona. Las señales vocales, que influyen en la expresión de las emociones son el volumen, el tono, la velocidad, la calidad, las pausas o el silencio. Autores como Bi (1995) creen que el tono decide nuestro juicio evaluativo de lo que escuchamos.

El volumen de la intensidad nos transmite la emoción del discurso, así como la calidez y vitalidad, o lo contrario. Las pausas, por su parte, pueden indicar vacilación o énfasis. El silencio puede ser más largo entre amigos o conocidos íntimos que entre extraños que tengan que conversar. Por ejemplo, cuando uno está excitado, su voz sería alta en tono, rápida en el ritmo y no habrá pausas entre los enunciados; mientras que cuando uno está triste o deprimido, sus rasgos de voz seguramente serían opuestos. Además, un ritmo rápido ayuda a crear sentimientos intensos como la felicidad, miedo, enojo o sorpresa. Sin embargo, un ritmo lento es mejor para expresar tristeza o disgusto. Así mismo, un ritmo relativamente más rápido en la mayoría de las situaciones hará que uno parezca más competente y más persuasivo que un ritmo más lento. En pocas palabras, lo que el emisor diga y cómo lo diga, sus señales vocales, revelarán su estado emocional.

Los elementos paralingüísticos también revelan los rasgos demográficos y físicos de una persona. Nuestra voz puede representar no sólo nuestros estados emocionales sino también nuestras características demográficas tales como estados socioeconómicos, altura, peso, edad y género. Cuestiones acerca del estado socioeconómico pueden deducirse del control de la voz, el uso del tono, aparte de la elección de palabras. Generalmente una persona alta y fuerte no es probable que tenga una voz fina y aguda; las mujeres hablan un tono más alto que los hombres; hablar más suavemente y acercarse al estándar del lenguaje resulta más expresivo.

De la misma manera, los signos paralingüísticos indican las características de la personalidad de una persona. Cuando hablas con un desconocido, puedes tener una impresión de él a partir de su voz. Por ejemplo, si es asertivo o vacilante, seguro de sí mismo o tímido, fuerte o débil, incluso capaz o incapaz. Existen investigaciones (Brown, 1996) que demuestran que una voz clara, robusta, un tono variado y una tasa de habla animada producen calificaciones positivas, mientras que la nasalidad en ambos géneros o una voz tensa en los hombres provoca evaluaciones negativas. Las vacilaciones en el discurso pueden significar nerviosismo y engaño. Una tasa de discurso moderadamente rápida puede producir un juicio más alto en la persuasión y la competencia.

3.2.4.2 Diferencias contextuales y culturales

Paralingüística difiere según los contextos. Por ejemplo, una voz suave se utiliza para la persuasión, la consolación, conversar por teléfono, conversaciones y entrevistas de trabajo etc.; mientras que una voz extra fuerte se utiliza en discusiones. La interpretación de los diferentes paralingüística puede causar ruptura en la comunicación intercultural. Por ejemplo, los estadounidenses están acostumbrados a reír y gritar especialmente en los juegos deportivos. Los varones franceses silban a las muchachas hermosas, pero los varones chinos consideran esto como muestras de comportamientos incultos y repugnantes.

El uso del silencio también varía de cultura a cultura. En general, las culturas orientales valoran el silencio más que el uso de palabras, mientras que en la cultura occidental ocurre lo contrario. En otras palabras, el silencio es muy valorado en las culturas orientales, y muchas personas en estas culturas creen que la paz interior y la sabiduría vienen sólo a través del silencio.

Muchos experimentos mostraron que las señales vocales positivas ayudaban al proceso de aprendizaje y los estudiantes a menudo se basan más en el paralingüística que en la propia palabra para interpretar los mensajes del profesor, excepto los caracteres escritos por el profesor en la pizarra (He, 1988). Es decir, los estudiantes esperan que sus profesores den la clase con la entonación apropiada, un timbre hermoso, animado, y en un tono alentador.

3.2.4.2.1 Sonidos no lingüísticos

La parcela que se ocupa de los sonidos no lingüísticos a menudo se denomina “paralingüística vocal”. Incluye elementos vocales tales como la entonación, tono, ritmo, volumen, etc. Estos elementos forman una parte poderosa, sutil y vital de la comunicación entre maestros y estudiantes. La eficacia de una explicación depende no sólo de lo que se dice, sino también de cómo se transmite. Básicamente, sin contenido sólido y fuentes válidas, nada vale la pena, pero sin una entrega efectiva, la información no puede ser presentada clara y vívidamente.

Para ser más precisos, la forma en que los maestros ven a los estudiantes y la manera en que los maestros son vistos por los estudiantes dependen en gran parte de lo que se oye en su voz y de cómo se dicen las palabras. Por lo tanto, el volumen, el ritmo, el tono y el timbre normalmente son los estándares para juzgar una conferencia/explicación de un maestro. Jensen (1985: 48) sostenía que “los estudiantes aseguran que aprenden menos y pierden interés más rápidamente al escuchar a maestros que no han aprendido a modular su voz”.

Los profesores eficaces son más propensos a ser buenos en variar su voz para transmitir mensajes diferentes en situaciones distintas para propósitos diferentes. Al presentar los materiales, los profesores eficaces están más inclinados a emplear la entonación enfática y hay pocas pausas en las partes importantes; mientras que lo menos importante es formulado rápidamente. Como lo expresa Sean (1991), es más probable que los profesores usen la proclamación del tono cuando se refieren a aspectos de un tema, que ya ha sido revisado una vez. Las observaciones revelan que la presentación con una voz fuerte, un tono alto y una velocidad rápida es más probable que llame la atención de los estudiantes que el mismo mensaje transmitido con una voz relativamente reservada, un tono bajo y un ritmo lento. Por lo tanto, los profesores que traten de comunicarse eficazmente con sus estudiantes deben controlar también los factores paralingüísticos específicos.

3.2.4.2.2 El silencio

Tradicionalmente, en la investigación lingüística, el silencio no ha sido objeto de notable interés, excepto por su función de establecer los límites de la comunicación. La tradición ha adoptado una concepción simplista del silencio entendiéndolo, a menudo, como la mera ausencia de habla. Sin embargo, ahora sabemos que el silencio es un rico recurso conversacional y expresivo. Gran parte del tiempo, un silencio breve y un silencio más largo asumen la función de contraste o énfasis para el lenguaje hablado. A pesar de que aceptamos la parte en blanco de la página sin previo aviso, el silencio de cualquier duración puede llamar nuestra atención, ya que a veces las pausas o el silencio prolongado

pueden convertirse en la premisa. El silencio se convierte así en el medio de la ausencia del habla, que a menudo causa malentendidos en la comunicación.

En clase, cuando un maestro realiza una explicación, puede usar una breve pausa o silencio para lograr el propósito de contraste o énfasis para la presentación. Por otra parte, un profesor puede hacer una pausa un poco cuando pasa a otro tema. Asimismo, los maestros suelen usar el silencio como un medio eficaz para controlar una clase ruidosa. Por su parte, un estudiante puede guardar silencio cuando desconoce una información o no comprende lo que está explicando, incluso guarda silencio cuando no está dispuesto a responder a una pregunta. A veces, un estudiante puede estar en silencio, cuando está de acuerdo o no con lo que se ha dicho, o está considerando una pregunta.

En comparación con los maestros de la cultura oriental, los profesores de los países occidentales no aceptan el comportamiento de los estudiantes de mantener el silencio y de tomar notas de manera menos voluntaria. En las aulas chinas, cuando se plantea una pregunta en clase, los estudiantes suelen bajar la cabeza y guardar silencio. Esta silenciosa no participación es porque los estudiantes chinos desean proteger su mundo equilibrado ante una pregunta inquietante. De acuerdo con Brown (1996: 44) "algunos profesores extranjeros confunden a los estudiantes chinos por la indiferencia". De hecho, este comportamiento académico silencioso son simplemente el producto inevitable de un estilo de educación que ha cambiado poco desde que los académicos confucianos se sentaron en silencio ante los pies del Maestro.

Entre Occidente y Oriente existen diferentes formas de codificar y decodificar el silencio, lo que puede conducir a diferentes usos e interpretaciones. En la comunicación occidental las personas dependen del intercambio activo, de los mensajes abiertos y verbales. Por su parte, en la comunicación oriental, la mayoría de la información tiende a estar en el contexto físico e internalizada en la persona, que no necesita participar activamente en la interacción verbal.

Por otro lado, debido al individualismo, el modo comunicativo occidental es principalmente un manera directa, explícito y verbal. Debido al colectivismo, el

significado interpersonal en la perspectiva oriental reside principalmente en lo sutil, lo implícito, no verbal y contextual. Como resultado, los estudiantes chinos que aprenden lenguas extranjeras a menudo parecen aprender gramática más rápido que los estudiantes occidentales, pero hablan y escriben mecánicamente, no pueden comunicarse con otros. Por lo tanto, los profesores de idiomas extranjeros en China deben hacer todo lo posible para animar a los estudiantes a expresarse para mejorar su competencia comunicativa, tanto oral, como escrita, como no verbal.

3.2.5 Factores ambientales

Los factores ambientales se refieren a la atmósfera de la comunicación, el entorno físico y psicológico en el que se produce la comunicación, abarcando el mobiliario, el diseño arquitectónico, las condiciones de iluminación, los colores y sonidos de la ubicación y las actitudes, sentimientos, percepciones y relaciones de los comunicadores. El impacto del contexto ambiental en el que tiene lugar la comunicación tiene mucho que ver con los individuos, sus antecedentes y sus percepciones de lo que es importante para ellos en el momento de la interacción. En gran medida, nuestro entorno comunica mensajes que afectan a nuestras percepciones y nuestro comportamiento en última instancia. Por lo tanto, el mejor ambiente permite que el mensaje de un hablante sea entregado con precisión. Según Knapp (1980), el emisor en un contexto formal tiene la intención de comunicar la formalidad, la calidez, la privacidad y la distancia. Las investigaciones sobre los factores ambientales en el aula, como la apariencia del aula, el ruido, el color, las condiciones de iluminación y los objetos de la clase con fines didácticos, han mostrado una gran influencia en la enseñanza en el aula. No sólo contribuyen a nuestras respuestas emocionales, sino que también afectan a nuestro rendimiento individual.

El color es uno de los fenómenos más poderosos de la naturaleza. El uso del color por las personas ha hecho que sea el signo más significativo y simbólico. El color produce respuestas emocionales y físicas en las personas. En la vieja China, el amarillo era el color que pertenecía a la familia real. El vestido del rey es de color

amarillo con diseño de dragón. El rojo es un color considerado “caliente”. Tiene un significado simbólico de sangre, revolución o advertencia. La mayoría de las banderas nacionales del mundo son rojas o parcialmente rojas.

El color también tiene un impacto pronunciado en el proceso de aprendizaje de los estudiantes. Ketcham (1958) estudió los efectos de tres colores diferentes en el aprendizaje en el aula. Llevó a cabo tres investigaciones con variaciones cromáticas significativas: una escuela se dejó sin pintar, la segunda fue terminada en el esquema de color institucional habitual de paredes de color blanco y techos blancos, y la tercera fue pintada de acuerdo con el principio de la dinámica de color. En la tercera escuela, los pasillos estaban pintados de amarillo alegre con la puerta gris, las aulas orientadas hacia el norte se pintaron en una rosa pálido; las aulas orientadas hacia el sur con tonos más frescos de azules y verdes; las paredes delanteras eran más oscuras que las paredes laterales; la sala de arte era gris neutro para evitar interferir con el colorido que el trabajo contenía; y las pizarras verdes se utilizaron para reducir el deslumbramiento. Durante un período de dos años, se observó el comportamiento en cada escuela. El comportamiento de los estudiantes de la asignatura en la tercera escuela mostró la mayor mejora en varios aspectos: hábitos sociales, salud, hábitos de seguridad y aptitudes académicas en muchas áreas como el lenguaje, el arte, las matemáticas, etc. Los estudiantes en la escuela sin pintar mostraron la menor mejora en estas áreas. Por lo tanto, el uso adecuado del color puede suponer una ayuda positiva para la enseñanza.

Las luces, al igual que el color, también tienen un efecto pronunciado en nuestro comportamiento. La iluminación en un aula es importante para el proceso de aprendizaje. Gran parte del trabajo de un estudiante depende de nuestro escaneo visual e identificación y los niveles reducidos de luz disminuirán su trabajo. La iluminación también puede afectar a nuestro comportamiento comunicativo. Luz baja y suave puede contribuir a un ambiente relajado, íntimo y romántico. Un entorno demasiado iluminado, o lo contrario, escasamente iluminado, puede causar fatiga, ineficiencia y deseo de escapar.

Los lingüistas Eakins y Ekins (19) encontraron que las tasas de fatiga aumentan en proporción directa con el oscurecimiento del campo visual. Sugieren tres pautas: (1) Mantener altos niveles de iluminación. Cuando los estudiantes deben gastar energía sólo para ver, tendrán poco para entender lo que se está viendo. (2) Todas las áreas de la sala deben estar equilibradas en brillo. (3) Hay que evitar el deslumbramiento de fuentes de luz directa o de superficies reflectantes.

Muchísimas personas viven en un entorno con mucho sonido de fondo. No obstante, un entorno docente requiere tranquilidad. Es más probable que los maestros y los estudiantes eviten la sonoridad cuando pasan por un aula, ya que el ruido ejerce un gran efecto en su aprendizaje y enseñanza. Por lo tanto, con frecuencia, el ruido está prohibido en clase. Por otro lado, el sonido, como la música, también puede tener un impacto emocional en ellos. Alguna música provoca sentimientos de tristeza y otra excitación o alegría (Malandro y Barker, 1983).

Al igual que la iluminación, la música se puede utilizar para crear un entorno específico. Un restaurante suavemente iluminado utiliza música relajante para que coincida con la atmósfera relajada y romántica; la música de discoteca se emplea para evitar que las personas se demoren demasiado tiempo. Mehrabian (1983) afirmó que la música tiene un efecto más inmediato en nuestro nivel de excitación que varias tazas de café. Los estudiantes en un aula con música barroca como fondo pueden alcanzar un alto nivel de memorización de sus materiales de lectura. Además, un experimento sobre estudiantes de la Universidad de California en Irvine sugiere que escuchar 10 minutos de la música de piano de Mozart mejoran significativamente las prestaciones en las pruebas de inteligencia tomadas inmediatamente después.

En resumen, los factores ambientales se han convertido, sin duda, en un factor importante que puede afectar a la comunicación no sólo dentro sino también fuera del aula. Los elementos específicos del entorno, como la iluminación, el color, el sonido y la decoración (pinturas, cuadros o carteles) ayudan mucho a crear efectos psicológicos y fisiológicos en los participantes. La conciencia de los

educadores sobre el efecto de los factores ambientales en el aula se ha convertido en un requisito importante para la mejora de la educación.

4. PROPUESTA: ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS PARA LA ADQUISICIÓN DE LA COMPETENCIA COMUNICATIVA NO VERBAL EN EL AULA

Como se desprende de lo visto hasta ahora, la comunicación no verbal en el aula es tan importante como la comunicación verbal, es una parte de la competencia comunicativa, y la enseñanza de la lengua debe incluirla en su programación de forma explícita. Si realmente el objetivo principal de la enseñanza es el desarrollo de la capacidad de comunicación, debemos estar bien orientados y no descuidar técnicas comunicativas para el desarrollo de los procesos verbales y no verbales en la lengua, además del conocimiento de la cultura de destino. Para ofrecer una respuesta a las necesidades de la enseñanza de español de los estudiantes chinos y con la esperanza de mejorar la práctica de lengua extranjera, y de hacer la enseñanza de idiomas más manejable, más eficaz y más interesante, el documento sugiere las siguientes directrices.

4.1 Ser observador de la comunicación no verbal

El autoanálisis y la observación de comportamientos de hablantes nativos pueden ayudar a tomar conciencia de las prácticas no verbales efectivas e ineficaces, ya que la información que se obtenga de tal (auto)análisis permitirá detectar comportamientos recurrentes en otras personas, lo que le posibilitará decidir si desea actuar en consecuencia. Debe reconocer sus propias señales no verbales, ya que el obstáculo más serio para convertirse en buen comunicador con dominio del código no verbal es no ser consciente de nuestro propio vocabulario no verbal. Por lo general pensamos que la forma en que nos comportamos es normal y que cualquier forma diferente de hacer las cosas es anormal. Necesitamos ser más objetivos sobre el tipo de comportamiento que exhibimos y darnos cuenta de que hay muchas formas diferentes de ser y actuar. Somos conscientes de que si oponemos resistencia a los propios códigos no verbales es, en gran parte, una cuestión de etnocentrismo o, lo que es lo mismo, pensar que nuestra cultura es la correcta (Jeremy, 2000).

Así mismo, siempre es más seguro intentar pequeños cambios en la forma de comportarse y luego pasar a los más grandes. Otra pauta es buscar retroalimentación para determinar si se están obteniendo los resultados deseados con un cambio de comportamiento y desarrollar el sentido del humor para cambiar algunos aspectos de su vocabulario no verbal (Leathers, 1986). Es importante que los estudiantes tengan el valor de cambiar los aspectos de sí mismos y que se desinhiban, que no tengan miedo a hacer el ridículo.

4.2 Desarrollo de la conciencia de la diferencia intercultural no verbal

Como hemos explicado, hay diferencias en la comunicación no verbal que afectan a la kinésica, la proxémica, la cronémica, y la paralingüística en las diferentes culturas. Estas diferencias se manifiestan de muchas maneras. El mismo comportamiento no verbal puede tener diferentes significados en diferentes culturas, y diferentes comportamientos no verbales se utilizan en diferentes culturas para comunicar el mismo significado. En consecuencia, una conciencia de estas diferencias no verbales interculturales en la clase de lengua contribuirá a lograr una comunicación más exitosa.

4.2.1 Reconocimiento de las diferencias culturales en las señales no verbales

Para aumentar la conciencia de las diferencias culturales en la comunicación intercultural, primero debemos reconocer la diferencia entre las culturas y ayudar a nuestros estudiantes de español a darse cuenta de su existencia. Ser consciente de la existencia de discrepancias entre culturas es el primer paso de una comunicación intercultural exitosa. Dado que la existencia de la diferencia cultural no verbal constituye la barrera de la comunicación intercultural, debemos observar y estudiar la diferencia para poder evitarla hábilmente. El significado objetivo concreto puede ser entendido, pero es el significado subjetivo asociado con la

percepción del comportamiento no verbal lo que realmente determinará cuán efectivas serán nuestras comunicaciones.

4.2.2 Aceptar la diferencia cultural en las señales no verbales

La mayoría de las personas tienen dificultades para tolerar la diferencia de otras culturas en algunos aspectos específicos tales como creencias, valores y actitudes. Las personas, generalmente, ven a los demás desde su propia perspectiva, y el juicio no puede hacerse sin la experiencia del individuo. Cuando las personas formulan un juicio, suelen tener un estereotipo, que se refiere a un tipo especial de evaluación congelada en la comunicación. Por otra parte, es la cultura y las experiencias de vida lo que produce diferentes patrones de pensamiento, o marcos de referencia de señales no verbales (Hu, 1994).

Los marcos culturales de referencia influyen en el significado del comportamiento no verbal que los hablantes nativos usan para comunicar sus ideas. Para ello, los profesores deben hacer un gran esfuerzo para tomar conciencia de los valores culturales en la lengua de destino y ayudar a los estudiantes a desarrollar una apreciación de la cultura mediante el análisis de los significados subjetivos del lenguaje verbal y no verbal (Li y Chen, 1997).

4.2.3 Aprendiendo a respetar las diferentes señales no verbales

Es fácil ridiculizar a otros por ser diferentes o culparlos por equivocarse si sus comportamientos nos hacen sentir incómodos. En el campo de la comunicación no verbal, se envían mensajes emocionales poderosos, y a veces reaccionamos ante ellos con respuestas emocionales contundentes. Si parece que alguien ve el mundo de manera diferente a la globalidad o se comporta de una manera que es extraña, se puede caer en la trampa de juzgar sus percepciones como incorrectas o etiquetar sus comportamientos como ofensivos.

Es importante recordar que los códigos de comportamiento no verbal se aprenden en gran medida de nuestras culturas y familias. Es igualmente importante recordar que no hay nada inherentemente mal en los comportamientos naturales de una persona, solo diferencias (Mehrabian, 1972).

4.3 Creación de una atmósfera adecuada para el aprendizaje en el aula

La motivación de los estudiantes es un factor decisivo en el aprendizaje y la enseñanza de lenguas extranjeras. La creación de un ambiente de aprendizaje óptimo es necesaria para estimular la motivación de los estudiantes en el aprendizaje de la comunicación. El profesor debe animar a los estudiantes a expresarse en su cultura nativa y la cultura objeto de aprendizaje. Si las condiciones lo permiten, los maestros pueden decorar el ambiente de la clase colgando en la pared imágenes culturalmente significativas.

Así, en un aula con un ambiente más cálido y amable, los estudiantes se sentirán más cómodos para expresarse, mostrarán sus emociones más libremente y revelarán más sobre sí mismos. Esto debe combinarse con actividades estimuladoras y de esta manera participarán cada vez más en la discusión en el aula y aprenderán más. Los estudiantes se beneficiarán y responderán en casi cualquier ambiente de clase donde el profesor se sensibilice a su estilo de comunicación no verbal. Además, los estudiantes pueden entrar en contacto con otros profesores, otros estudiantes o expertos extranjeros disponibles en un ambiente relajado. Tales prácticas de comunicación cara a cara y los intercambios culturales despertarán, enormemente, su interés en la comprensión cultural e incrementarán, gradualmente, su competencia intercultural comunicativa.

4.4 Diseño del currículo sobre el comportamiento no verbal

Dado que la comunicación no verbal es un medio importante en la enseñanza en el aula y los estudiantes deben ser capacitados como aprendices de idiomas y usuarios de idiomas, el diseñador del currículo debe considerar explícitamente la

enseñanza de la cultura y la formación sobre las señales no verbales en el idioma de destino. Por otra parte, es muy necesario construir una propuesta curricular del lenguaje no verbal para satisfacer las necesidades de la enseñanza de las lenguas. Por todo ello pasamos a exponer algunas formas de uso pleno de las señales no verbales en el aula.

4.4.1 Diseño de un curso de orientación cultural de las señales no verbales

En un país que no habla español, los estudiantes saben muy poco acerca de la cultura de los países de habla española, por no mencionar los patrones de lenguaje no verbal. El principal inconveniente es que hay poca exposición a la información de las naciones de habla española, por lo que los estudiantes no disponen de modelos de uso. Por lo tanto, diseñar un curso de orientación cultural es clave para proporcionar a los estudiantes la mayor información cultural posible. El curso debe seguir un tema cultural de la formación a través de la presentación, la práctica y la producción del lenguaje para lograr el doble objetivo de la sensibilidad cultural y el refuerzo de las habilidades lingüísticas.

Aunque un el objetivo esencial del curso es ayudar a los estudiantes a superar las barreras culturales aparecidas en la comunicación intercultural hay que matizar que no se debe descuidar la adquisición de la competencia comunicativa entendida como una globalidad. Es decir, debe incluir la conciencia cultural del lenguaje no verbal y la viabilidad pedagógica. Se supone que los profesores deben extender la enseñanza de la cultura a las normas comunicativas, modos de vida, sistema de valores, costumbres, hábitos, etc. En consecuencia, los siguientes temas pueden ser proporcionados a los estudiantes chinos de español: culturas españolas (porque no es una única, la comunicación intercultural, la comunicación no verbal de la comunicación hispana, etc.), para mejorar su competencia comunicativa intercultural. Cabe señalar que dado el alcance de la comunidad hispano-hablante y la variedad de culturas que engloba habría que centrarse en los aspectos comunes a todas ellas. En niveles superiores podrían incluirse matices culturales según la distinta geografía.

4.4.2 Desarrollo de textos culturalmente significativos

La cuestión de cómo enseñar la cultura de las lenguas extranjeras objeto de estudio es mucho más que una dificultad teórica. Aun así, los profesores de español deben incluirlo en la práctica comunicativa del aula. Para desarrollar en nuestros estudiantes una conciencia aguda de culturas nativas y extranjeras, necesitamos más enseñanza de textos culturalmente significativos y también enfoques basados en la comunicación intercultural. Por lo tanto, en el transcurso de fomentar las habilidades de los alumnos, se espera que los profesores integren la enseñanza del lenguaje con la cultura centrándose en la mejora de la conciencia cultural de los alumnos y, de forma paralela, que mejoren su competencia comunicativa en la lengua meta.

En los materiales de enseñanza en español, en realidad, hay muchos elementos que reflejan la cultura y los estilos de comunicación no verbal de los hablantes nativos. La aparición de tales elementos culturales es adecuada para que los maestros los utilicen en clase si los maestros los han notado. Los profesores pueden pedir a los estudiantes que presten atención a los lugares donde aparecen rasgos culturales, costumbres sociales y hábitos que se ilustran en los textos que estudian.

4.5 Introducción de nuevos métodos en la enseñanza del español

Dado que la comunicación no verbal es un medio importante en la enseñanza en el aula y los estudiantes deben ser capacitados como aprendices de idiomas y usuarios de idiomas, el diseñador del currículo debe considerar la enseñanza de la cultura y los cursos sobre las señales no verbales en el idioma de destino. Por otra parte, es muy necesario construir un sistema curricular de lenguaje no verbal para satisfacer las necesidades de la enseñanza de las lenguas, en consecuencia, se mencionan algunas formas de uso pleno de las señales no verbales en el aula.

4.5.1 Alentar a los estudiantes a leer extensivamente

Un curso de orientación cultural sin duda ayudará a los estudiantes a desarrollar la conciencia cultural de la comunicación no verbal, pero está lejos de ser suficiente. La información cultural que los estudiantes necesitan en la comunicación auténtica excede en gran medida cualquier curso. Podemos aprender mucho sobre otras personas observando su comportamiento no verbal, y pueden aprender mucho observando las nuestras.

Por supuesto, podemos interpretar mejor y utilizar la comunicación no verbal si tenemos un estudio sistemático de la comunicación no verbal, incluyendo el trasfondo histórico de la comunicación no verbal, el concepto de comunicación no verbal y su diferencia cultural. Sólo cuando estamos provistos de un conocimiento teórico de la comunicación no verbal, podemos ponerlo en práctica más eficazmente.

Para formar a los estudiantes con la competencia comunicativa de la vida real, los profesores deben animarlos a leer extensivamente, por ejemplo, cómics. Mientras leen, los estudiantes deben leer no sólo los diagramas, sino también los detalles culturales. A través de esa exposición, los estudiantes pueden desarrollar una comprensión más madura y completo de la cultura objeto. La lectura extensiva puede no producir resultados inmediatos, pero sí ayuda a los estudiantes a comprender la cultura meta a un nivel más profundo. Es decir, a comprender los valores y las creencias de los españoles, para entender cómo se comportan de manera no verbal, y su sentido del humor.

4.5.2 Pautas metodológicas sobre la comunicación no verbal

En el proceso de enseñanza, el profesor puede utilizar diferentes métodos para incrementar la competencia comunicativa no verbal de los estudiantes. Por ejemplo, al presentar un texto, el profesor puede pedir a los estudiantes que encuentren todas las expresiones involucradas en comportamientos no verbales y animarlos a imitar estas acciones en la cultura meta. Mientras los estudiantes

están practicando un diálogo, el docente puede pedirles que actúen con una combinación de comportamientos verbales y no verbales en la actividad.

Además, el profesor puede presentar una serie de ejercicios que involucran la prueba de la tolerancia de los estudiantes para comportamientos no verbales tales como el contacto visual, las expresiones faciales, los gestos o la postura corporal, que son sugeridos por Ekman (1982: 7). Durante la realización de estas tareas, los estudiantes están conscientes o inconscientemente involucrados en el hallazgo y la comprensión de la diferencia cultural.

4.5.3 Actividades para la adquisición de la competencia comunicativa no verbal

Ver videos, programas de TV, o películas es una manera muy útil y efectiva de ayudar a observar comportamientos no verbales en la cultura de estudio, y compararlos con los de la cultura nativa. Así mismo, dar conferencias (y asistir a conferencias de expertos) es una manera de aumentar la conciencia cultural de los estudiantes. Cada conferencia puede enfocarse a un tema. Después de la conferencia, puede haber discusiones, discursos, debates y escritos sobre diferencias culturales o similitudes entre la cultura objetivo y la cultura nativa. Las discusiones controvertidas no pueden conducir a conclusiones tajantes de "sí" o "no", pero tales discusiones y análisis de incidentes de cultura crítica pueden revelar cómo las visiones de mundo, los sistemas de valores chocan y dejan a las personas perplejas, asombradas, contentas, extrañadas o, incluso, ofendidas por comportamientos no verbales.

El uso de películas de vídeo o series de ficción es otra forma de mejorar la competencia intercultural de los estudiantes. La frase "una imagen vale más que mil palabras" deja patente la importancia de los códigos visuales. Esto es aún más importante cuando se trata de enseñar español en países donde no lo hablan, porque la mayoría de la gente tiene una idea limitada de lo que significa un hablante nativo de español.

Profesor y estudiantes pueden llevar a cabo la observación sistemática y la discusión de las características culturales de las situaciones cotidianas, mientras que ven la ficción o materiales auténticos similares. Los estudiantes obtendrán grandes beneficios si el profesor hace algunos comentarios apropiados sobre las características culturales que son diferentes a las de los estudiantes. Después del visionado por parte de los estudiantes pueden comparar notas y complementar las observaciones y hallazgos de cada uno.

La asistencia a conferencias invitadas es una práctica educativa excelente. No importa de qué tipo de disciplina se trate, es muy eficaz y son actividades muy bienvenidas por los estudiantes chinos. Pueden ampliar los horizontes de los estudiantes, aprender a mirar el problema desde una perspectiva multi-ángulo, mejorar la alfabetización académica y el logro humanista. El objetivo final del curso de comunicación intercultural no verbal es mejorar la capacidad de comunicación intercultural de los estudiantes en cuatro aspectos: conocimiento, pensamiento, emoción y comportamiento. Sobre el conocimiento de la enseñanza es de lo que se ha ocupado siempre la enseñanza tradicional, pero el entrenamiento emocional, el pensamiento, el comportamiento, etc., es el maestro quien debe prestar atención. Debe permitir a los estudiantes experimentar las diferentes experiencias emocionales que surgen en diferentes países debido a las similitudes y diferencias entre la comunicación no verbal.

A continuación, explicamos algunas actividades más que podrían trasladarse al aula de español de estudiantes chinos y complementan la propuesta didáctica.

Actividad 1 Diferencias del lenguaje corporal

Se trata de establecer los movimientos de cuerpo que difieren en China y España. Diferentes posturas de sentarse y de caminar, movimientos de cabeza, movimientos de la mano, de las diferencias faciales, las miradas diferentes, etc.

Actividad 2 Diferencias de la paralingüística

Apreciar los diferentes usos del silencio, diferentes maneras de distribuir los turnos de habla, el sonido no lingüístico en la conversación, etc.

Actividad 3 Diferencias de elementos paralingüísticos

Análisis de la atención diferente al vestido, el maquillaje o el perfume existente en España.

Actividad 4 Diferencias del entorno

Observación de la concepción diferente de tiempo y espacio en China y España. Posesión personal, actitud hacia el hacinamiento, espacio y orientación, disposición de asientos, decoración de interiores y decoración, etc.

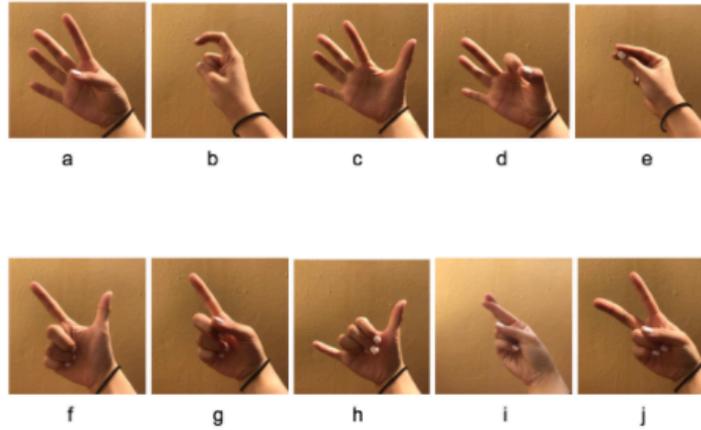
Actividad 5 Análisis de las costumbres chino-británicas y diferencias culturales Los diferentes rituales comunicativos en China y España.

Actividad 6 Práctica de símbolos no verbales distintos. Por ejemplo, entre China y España hay mucha diferencia en los gestos que representan los números, así que podemos preparar un ejercicio para ayudar a los estudiantes conocerlos (véase la Figura 15).

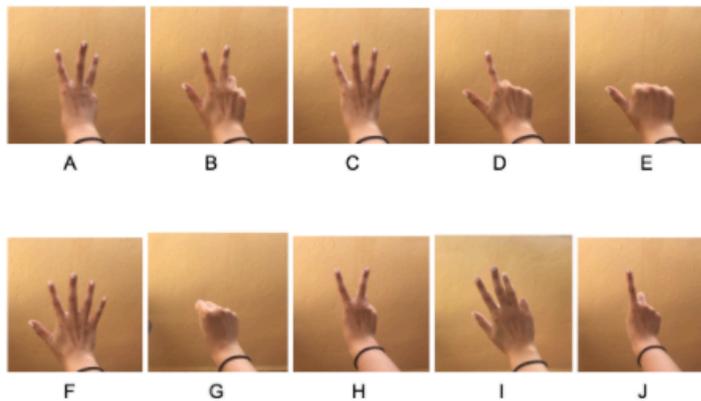
EJERCICIO

Organizar los gesto de número de China y España, también escribe las palabras a bajo.

CHINA



ESPAÑA



1	UNO	g	J
2			
3			
4			
5			

6			
7			
8			
9			
10			

Figura 15. Gestos para representar los números

Actividad 7 El método de enseñanza de caso. Esta práctica educativa se originó en la Facultad de Derecho de Harvard. Se refiere al uso de un caso de una situación real (o al menos verosímil) específica como material

básico de trabajo para los estudiantes. A través de la interacción entre los profesores y los estudiantes entre la participación activa interactiva unidireccional y multidireccional, a través del diálogo y discusión. Es un método de enseñanza que, centrándose en cultivar la reflexión crítica de los estudiantes, mejora la capacidad de cooperación en grupo. Siguiendo a Hu y Chen (2010) los beneficios del método de enseñanza de casos en el aula de comunicación intercultural son cuantiosos. Consideran que se trata de un método de enseñanza con numerosas ventajas por variedad de tipologías, la autenticidad, la práctica y la apertura (Chen, 2012).

La implementación del método de enseñanza de casos en el aula se puede dividir en tres etapas: los profesores eligen un caso típico, hacen preguntas, dejan que los alumnos piensen de forma independiente, después analizan casos y los discuten y, finalmente, el resumen. Asimismo, se también se puede añadir una cuarta etapa de redacción de un informe del caso. Veamos un ejemplo del ámbito que nos ocupa. Consideramos que es una práctica didáctica perfecta para el análisis de la comunicación no verbal.

5. CONCLUSIONES

Las acciones hablan más que las palabras cuando las personas interactúan, rara vez confían sólo en las palabras. Los comportamientos no verbales transmiten mensajes poderosos porque son altamente creíbles e indican la relación entre los comunicadores. Por lo tanto, la comunicación no verbal tiene un papel importante en nuestra vida cotidiana, no puede ser ignorada porque la comunicación no verbal tiene una influencia creíble y poderosa en nuestra enseñanza y en el aprendizaje diario. Revisemos, pues, lo hallado a lo largo de nuestra investigación.

Al principio de este trabajo hemos formulado unos objetivos de investigación. El gran objetivo planteado ha sido es conocer la situación actual de la adquisición de la competencia comunicativa no verbal en la enseñanza de español a estudiantes chinos. Aquí hemos comprobado que los maestros, en virtud del estatus que poseen y de la forma en que usan el lenguaje, tienen la autoridad de retener el control sobre el contenido y la estructura de la comunicación en el aula. Por lo tanto, los patrones de comunicación en el aula dependen en gran parte del profesor sobre cómo usa el lenguaje verbal y no verbal para controlar los mensajes en el aula. Si los profesores desean promover la comunicación en la enseñanza de lenguas extranjeras, deben reconocer las normas que rigen la comunicación no verbal, identificar los conocimientos y competencias que son necesarios para que los estudiantes participen en los eventos del salón de clases y ser conscientes de las cuestiones sociales y contextuales que rodean la clase.

Debido a esto, era absolutamente necesario establecer un marco conceptual específico completo de este campo a partir de sus definiciones, fuentes, características y funciones de la comunicación no verbal. Al discutir la interpretación de la comunicación no verbal, aprendemos que un porcentaje significativo de todo el significado social se transmite a través de estímulos no verbales. En este sentido, hemos revisado los canales de comunicación no verbal, así como sus diferencias situacionales y culturales. Sin la comunicación no verbal, nuestras interacciones con otros o en el aula serían monótonas y aburridas. La comunicación no verbal añade vida a nuestros intercambios sustituyendo,

complementando, contradiciendo, regulando y repitiendo lo que tenemos que decir. La herencia, la adquisición y la imitación se identifican como las fuentes de la comunicación no verbal. Los tipos de señales no verbales usadas con más frecuencia en el aula se consideran en términos de kinésica, proxémica, cronémica, paralingüística y factores ambientales. Todos son intrínsecamente interdependientes y junto con la comunicación verbal, contribuyen al proceso de comunicativo total.

El siguiente objetivo ha sido comparar las diferencias entre en el comportamiento de los profesores chinos y españoles en las aulas. Hemos conocido que el comportamiento no verbal es difícil de interpretar y entender porque cada señal tiene múltiples significados y el significado de una señal no verbal a menudo depende de la interpretación correcta de varias otras señales simultáneas. De forma paralela, la intención del trabajo es ayudar a los estudiantes a comprender los fundamentos de la comunicación no verbal, sus implicaciones y sus aplicaciones en diferentes situaciones y culturas. Así, para finalizar, se presentan algunas maneras efectivas de construir la comunicación entre el maestro y los estudiantes en el aprendizaje y la enseñanza. La mejora de la comunicación no verbal en el aula puede lograrse observando el comportamiento no verbal, aprendiendo a respetar diferentes códigos no verbales, reconociendo el propio vocabulario no verbal y explorando la flexibilidad de la comunicación no verbal.

Resulta evidente que reconocer la gran variedad de canales de comunicación y diferencias culturales es probablemente sólo el primer paso hacia una concepción más amplia de la comunicación como un proceso psicológico. No sólo debemos estudiar lo que una persona dice y cómo dice, sino también debemos tratar de entender por qué lo dice. Este documento aún tiene limitaciones y deja sin explorar algunos problemas de comunicación no verbal.

Sin embargo, se espera que este documento ayude a aumentar la conciencia del hecho de que la competencia comunicativa no verbal es un requisito en la enseñanza del español. Por ello, el último objetivo propuesto ha consistido en proponer una serie de estrategias y actividades didácticas para la toma de conciencia de la competencia comunicativa no verbal para su trabajo en el aula,

concretamente en la clase de español para estudiantes chinos. No sólo los profesores de español deben estar equipados con conocimientos de comunicación no verbal, sino también los estudiantes deben ser alentados a mejorar su competencia comunicativa no verbal. Con todo ello podemos afirmar que hemos cumplido con los objetivos de investigación propuestos.

Para acabar, quisiéramos añadir que este trabajo no debería quedarse aquí, podría servir de punto de partida para dos líneas de investigación futura. Como se ha comprobado entre los dos países objeto de estudio, España y China, existen muchas diferencias de la comunicación no verbal, propondríamos crear una base de datos con las diferencias. Servirían de material para la enseñanza de español para estudiantes chinos.

Por otra parte, podría continuar este trabajo, ampliando las actividades e implementándolas durante un curso. Después comprobaríamos los resultados, para conocer si aumentó el grado de dominio de la lengua por parte de los estudiantes chinos al incluir la competencia comunicativa no verbal en el currículum educativo.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Alasterir, P. (1985). *Effective Classroom Control*. London: Hodder & Stoughton.
- Anaya, M. A, et al. (2014). La competencia comunicativa verbal y no verbal en la enseñanza del español y la literatura. *EFDeportes.com, Revista Digital* Vol. 188.
- Anderson, A & Lynch, A. (1988). *Listening*. Oxford: Oxford University Press.
- Anderson, P. (1997). Cues of culture: the basis of intercultural differences in nonverbal communication. En L. A. Samovar y R. E. Porter (eds.) *Intercultural Communication: A Reader* (8th Edition). Belmont, Calif.: Wadsworth Publishing Co.
- Argyle, M. (1969). *Social Interaction*. *Sociometry* Vol. 1, 56-63.
- Argyle, M. (1975). *Bodily Communication*. New York: International University Press.
- Bi, J. (1995). Nonverbal Communication. en Hu Wenzhong (Ed.) *A Dictionary of British and American Culture*. Beijing: Foreign Language Instruction and Research Press.
- Birdwhistell, R. L. (1970). *Kinesics and Context*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Brown, W. (1996). When Silence Is Not Golden. *The World of Education*, October.
- Cooper, P. J. (1988). *Speech Communication for The Classroom Teacher*. 3rd Ed. Gorsuch Scarisbrick, Publishers.
- Chen, Y. (1990). *Introductory Reading in Linguistics*. Guangzhou: Zhongshan University Publishing House.
- Darwin, C. (1872). *The Expression of Emotion in Man and Animals*. London: J. Murray Reprint, 1965. Chicago: University of Chicago Press.
- Den, Y. & Liu, R. (1989). *Language and Culture*. Beijing; Foreign Language Teaching and Research Press.
- Eakins, B. & Ekins, G. (1978). *Sex Difference in Human Communication*, Harper and Row Publishers, Inc.

- Ekman, P. & Wallace. W. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage and coding. *Semiotica*: 49-98.
- Ekman, P. & Wallace. W. (1975). *Unmasking the Face*. Englewood Cliffs Nj: Prentice-Hall.
- Ekman, P. & Friesen, W. (1971). *Emotion in The Human Face: Guidelines For Research An Integration Of Findings*. New York: Pergamon.
- Ellis, R. (1989). *Understanding Second Language Acquisition*. Oxford: Oxford University Press.
- Fast, J. (1970). *Body Language*. New York: M. Evans and Company.
- Gamer, M. (1989). Intercultural communication and nonverbal messages. *Dynamics of Intercultural Communication*. Belmont Calif: Wadsworth Publishing Company.
- Grant, B. M. & Hennings, D. G. (1971). *The Teacher Moves: An Analysis of Nonverbal Activity*. New York: Teachers College Press.
- Hall, E. T. (1966). *The Hidden Dimension*. New York: Doubleday.
- Hall, E. T. (1973). *The Silent Language*. New York: Anchor Books.
- Hall, E. T. (1977). *Beyond Culture*. New York: Anchor Press/Doubleday.
- Harrison, R. P. (1974). *Beyond Words: An Introduction to Nonverbal Communication*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- He, D. (1988). Nonverbal communication. en Hu Wenzhong (Ed.) *Intercultural Communication-What It Means to Chinese Learners of English*. Shanghai: Shanghai Translation Publishing House.
- He, Z. (1997). *Pragmatics and English Learning*. Shanghai: Shanghai Foreign Language Education.
- Hess, E. L. (1975). The role of pupil size in communication. *Scientific American*.
- Hezlin, R. & Alper, T. (1983). *Touch: A Bonding Gesture Nonverbal Interaction*. Beverly Hills, Calif. Sage. 47-75.

- Hu, W. (1988). Intercultural Communication and What It Means to Us. In Hu Wenzhong (Ed.) *Intercultural Communication—What It Means to Chinese Learners Of English*. Shanghai: Shanghai Translation Publishing House.
- Hu, W. (1990). *Selected Readings in Intercultural Communication*. Changsha: Hunan Education Publishing House.
- Hu, W. (1994). *Culture and Communication*. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press.
- Hu, W. (1995). *A Dictionary of British and American Culture*. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press.
- Hu, W. (1997). *Foreign Language and Culture*. Changsha: Human Education Press.
- Jensen, J. V. (1985). Perspective on nonverbal communication. In *Intercultural Communication: A Reader*. Ed. By Samovar and Porter. Belmont, Calif: Wadsworth Publishing Co.
- Jeremy, H. (2000). *How to Teach English: Foreign Language Teaching and Research*. New York: Teachers College Press.
- Kendon, A., Sebeok, T. A., & Umiker-Sebeok, J. (Eds.). (1981). *Nonverbal communication, interaction, and gesture: selections from Semiotica* (Vol. 41). Walter de Gruyter.
- Ketchman, H. (1958). *Color Planning for Business and Industry*. New York: Happer.
- Kleinke, N. (1987). Physique and self-description of temperament. *Journal of Consulting Psychology*. Vol. 29.
- Knapp, M. L. (1980). *Essentials of Nonverbal Communication*. New York: Holt, Rinehart & York: Macmilan.
- Knapp, M. L. (1997). *Nonverbal Communication in Human Interaction*. 2nd ed. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1972, New York: Warner Books.
- Levine, D. & Adelman, M. (1982). *Beyond Language: Intercultural Communication for English as a Second Language*. New Jersey: Prentice-Hall, Inc, Englewood Cliffs.

- Leathers, D. G. (1986). *Successful Nonverbal Communication: Principles and Application*. New York: Macmillan.
- Li, L. & Chen, Z. (1997). *Language, Culture and Foreign Language Teaching*. Chongqing: Southwest China Normal University Publishing House.
- Li X. (1987). *Communicative English For Chinese Learners*. Shanghai: Shanghai Translation Publishing House.
- Lyman, S. M & Scott, M. B. (1967). Territoriality: a neglected sociological dimension. *Social Problems*, Vol. 15.
- Malandro, L. & Barker, L. (1983). *Nonverbal Communication*. New York. Addison-Wesley Publishing Company.
- Malandro, L. & Barker, L. (1989). *Nonverbal Communication*, 2nd ed. Newberry Award Records.
- Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal Behavior*. New York: Aldine Atheton.
- Mehrabian, A. (1983). *Silent Messages: Implicit Communication of Emotions and Attitudes*. 2nd ed. Belmont, Cal: Wadsworth.
- Miller, P. W. (1981). *Nonverbal Communication*. Washington, D. C: National Education Association.
- Molloy, J. T. (1978). *Dress for Success*. New York: Warner Books.
- Montagu, D. (1971). *Touching: The Human Significance of The Skin*. New York: Harper & Publishers.
- Morris, D. (1981). *Gestures: Their Origins and Distribution*. Triad/Granada.
- Morris, D. (1985). *Man-Watching*. Triad/Panther.
- Neil, S. R. St. J. (1991). *Classroom Nonverbal Communication*. London: Routledge.
- Philips, S. (1983). *The Invisible Culture*. New York, Ny: Longman.
- Quintín, Á. N. (2012). *La Comunicación No Verbal en Los Procesos de Enseñanza-Aprendizaje: El Papel del Profesor, El papel del profesor*. *Innovación educativa*, (22). 23-27

- Roldán, C., et al. (2013). *Comunicación No Verbal en La Docencia*. Revista Espanola de Comunicacion en Salud, 4(1).
- Ruben, B. D. (1988). *Communication and Human Behavior*, 3rd Ed. New York: Macmillan.
- Ruesch, J. & Kees, W. (1956). *Nonverbal Communication: Notes on The Visual Perception of Human Relations*. Bekeley: The University Of California Press.
- Samovar, L. & Porter, R. (1981). *Understanding Intercultural Communication*. Belmont Calif: Wadsworth Pushing Company.
- Samovar, L. & Porter, R. (1985). *Intercultural Communication: A Reader*. Belmont Calif: Wadsworth Publishing Company.
- Samovar, L. & Porter, R. (1995). *Communication Between Cultures*. Belmont Calif: Wadsworth Publishing Company.
- Samovar, L. & Porter, R. (2000). *Communication Between Cultures*. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press.
- Sean, N. (1991). *Classroom Nonverbal Communication*. London: Routledge.
- Smith H, A. (1984). Nonverbal behaviour aspects of teaching in nonverbal behaviour. *In Nonverbal Behaviour: Perspectives, Applications, and Intercultural Insights*, ed By Aaron Wolfgang. Lewiston, Ny: C.J. Hogrefe.
- Widdowson, H. G. (1978). *Teaching Language as Communication*. Shanghai: Shanghai Foreign Language Education Press.
- Wolfgang, A. (1979). *Nonverbal Behavior: Applications and Cultural Implications*. New York: Academic Press.
- Zweigenhaft, R. (1976). Personal space in the faculty office-desk placement and the student faculty. *Journal of Applied Psychology*, Vol.16.
- 毕继万, (1998). “跨文化交际研究与第二语言教学”, 《语言教学与研究》第 1 期.
- 毕继万, (1999). 《跨文化非语言交际》. 北京: 外语教学与研究出版社.
- 邓炎昌、刘润清, (1989), 《语言与文化》. 北京: 外语教学出版社.

- 杜学增, 1991, 《中英文化习俗比较》. 北京: 外语教学与研究出版社.
- 高一虹, 2000, 《语言文化差异的认识与超越》. 北京: 外语教学与研究出版社.
- 耿二岭, 1988, 《体态语概说》. 北京: 北京语言学院出版社.
- 胡文仲, 1994, 《文化与交际》. 北京: 外语教学与研究出版社.
- 胡文仲, 1995, 《英美文化辞典》. 北京: 外语教学与研究出版社.
- 胡文仲, 1999, 《跨文化交际概论》. 北京: 外语教学与研究出版社.
- 贾玉新, 1997, 《跨文化交际学》. 上海: 上海外语教育出版社.
- 姜启军, 刘亚丽, 2009, 《企业伦理》. 中国轻工业出版社
- 布罗斯纳安, 1991, 《中国和英语国家非语言交际对比》, 毕继万译. 北京: 北京语言学院出版社.
- 孟小平, 1988, 《体态与交际》. 北京: 北京语言学院出版社.
- 杨平, 1994, 《非语言交际评述》. 北京: 外语教学与研究出版社.
- 应惠兰, 1999, 《新编大学英语》. 北京: 外语教学与研究出版社.