

## CINÉTICA Y PROXEMIA EN EL AULA

*Isabel García Ponce\**

*“El hombre se revela a sí mismo por tres lenguajes: el de los actos, el de las palabras y el de los gestos”\*\**

El tema de la comunicación humana ha atraído siempre el interés de estudiosos de diferentes ciencias. Esto ha hecho posible el descubrimiento y el análisis de los variados códigos comprometidos en ella.

La aparición de la Cinética, que introdujo formalmente el área de la gestualidad en la comunicación, se debe a R. Birdwhistle, antropólogo norteamericano que acuñó el término “Kinesics” hacia los años 50. Desde entonces, esta ciencia de los gestos corporales utilizados como signos de comunicación, ha invadido todos los campos que tienen que ver con las relaciones humanas.

El término “Cinética”, del griego “Kinesis”, remite al movimiento que nuestro cuerpo realiza durante la interacción, manifestando

---

\* Pontificia Universidad Católica del Perú - Departamento de Educación.

\*\* Wolf Charlotte.

significados, emociones y sentimientos muy diversos, aun sin que nos percatemos de ello.

La gestualidad, lenguaje preverbal que se desarrolla aceleradamente desde el nacimiento, va perdiendo terreno ante la aparición del lenguaje hablado. En la edad adulta, los gestos se hacen más refinados y menos obvios, asumiendo funciones muy diversas.

El complejo mecanismo psicomotor que los produce es muy sensible a los disturbios emocionales o nerviosos, revelando fácilmente nuestros estados de ánimo. La influencia positiva de la tranquilidad y el buen humor estimula favorablemente a los músculos, lo que se traduce en movimientos directos y proyectivos (expansión del yo) y en un semblante reposado. En cambio, bajo la influencia del miedo, de la ansiedad o de cualquier malestar físico, la persona asume su autoprotección contrayendo los músculos y realizando gestos vacilantes o rígidos.

La información que proporciona la Cinética, ha tenido mucha acogida en aquellas disciplinas que observan las reacciones humanas desde muy diversas perspectivas. En la educación, sin embargo, espera todavía el lugar que le corresponde, dado que el aula es el espacio de interacción por excelencia.

Aún cuando el docente ha cedido su papel protagónico al alumno, es indudable que atrae la atención de toda la clase al ejercer los múltiples roles que le asigna la pedagogía activa.

En efecto, al presentar actividades y organizarlas, al aclarar y explicar conceptos, al evaluar oralmente, al conducir y facilitar el aprendizaje, el docente no pasa desapercibido. Sentado frente a la clase, de pie al lado de la pizarra, de un mapa o ayuda visual; inclinado asesorando grupos de trabajo, circulando por la clase, el docente atrae oídos y miradas. Los alumnos observan todos sus gestos y movimientos, interpretándolos según las claves de un código no escrito que añade información pertinente a cada situación de comunicación.

Los actos verbales que realizamos en clase, relacionados o no con la materia de enseñanza, se enfatizan o deslucen con la

gestualidad que los acompaña. Al saludar o despedirnos, al reprender, felicitar, elogiar, al manifestar alegría, decepción o desagrado, al prometer, sugerir, aconsejar, levantar el ánimo o proponer una actividad, los alumnos interpretarán nuestra palabra y nuestra gestualidad.

## ROLES DEL LENGUAJE NO VERBAL

La comunicación es un todo donde intervienen códigos verbales y no verbales. Para G. Calbris (1989), en la comunicación se integran todos los sentidos, siendo esenciales el oído y la visión, seguidos del tacto y del olfato. El gusto, que se ubica en tercer lugar, es frecuente en las “comidas de negocios” que anteceden a las transacciones comerciales. Según esta autora, la comunicación tiene múltiples canales, cada uno con diferentes medios de transmisión y efectos. Observemos el canal que corresponde a la gestualidad:

	Medios	Efectos
Canal Visual	Señales de <b>orden estático</b> (rasgos físicos, vestimenta, ...)	<i>Información contextual:</i> Sobre la edad, el sexo, la etnia, el estrato social, la educación, el medio sociocultural del hablante.
	Señales de <b>orden dinámico</b> (gestos, postura, distancias,...)	<i>Información co-textual:</i> Sobre cómo debe interpretarse el enunciado al que acompañan.

Como se puede apreciar, por el canal visual obtenemos información en relación al emisor del mensaje (contextual) e información en relación al mensaje (co-textual). Estos últimos pueden confirmar o negar el mensaje, ampliarlo o distorsionarlo (expresión de lo implícito) y hasta reemplazarlo.

Los mensajes que transmiten nuestro rostro y nuestro cuerpo en general suelen guardar coherencia con nuestros mensajes verbales, salvo en caso de ausencia de sinceridad. Los gestos expresivos involuntarios emergen sin ser tamizados por la conciencia crítica, pudiendo descubrir lo que queremos ocultar.

Como docentes, mucho de nuestro éxito con los alumnos radica en la credibilidad que ellos nos asignan por la coherencia de nuestras palabras y nuestros actos. Muchas veces, las reacciones adversas de nuestros alumnos pueden deberse a los mensajes no verbales que les transmitimos.

En el proceso total de la comunicación, los **roles** que se han asignado al lenguaje no-verbal son muy variados. Isabel Infante (1986) resume los siguientes:

**Repetición y sustitución:** repetimos el enunciado cuando respondemos "No" verbalmente y moviendo la cabeza al mismo tiempo. En cambio, si sólo nos valemos del gesto, lo sustituimos.

**Contradicción:** ocurre, por ejemplo, cuando respondemos con cara de desagrado que no estamos molestos o que la situación no nos afecta.

**Refuerzo:** cuando dramatizamos o enfatizamos, como por ejemplo al reclamarle verbalmente a alguien su tardanza y —al mismo tiempo— señalar ostentosamente el reloj.

**Regulación:** cuando cedemos la palabra o cuando indicamos gestualmente que queremos intervenir en una conversación, la estamos regulando.

A Erving Goffman se le debe la inclusión del tema de la gestualidad en el ritual de la comunicación cara a cara. En 1964, respecto a la distribución de los turnos de intervención en la conversación, escribía:

*"Muchas de las propiedades del habla deberán verse como alternativas de actos extra lingüísticos, o como sus equivalentes funcionales, como cuando, por ejemplo, un participante señala su intención de abandonar en el acto una conversación cambiando su postura o la dirección de su atención perceptible, o alterando la curva de la entonación de su último enunciado".*

Corresponde al docente la distribución equitativa de los turnos de intervención en la comunicación interna al aula. Su sensibilidad a la interpretación de la gestualidad de sus alumnos, reivindicará

a los más tímidos e intravertidos, que se expresarán más gestual que verbalmente ante los muchos recursos sociales de sus compañeros.

## TIPOS DE GESTOS

Todas las investigaciones sobre códigos naturales de comunicación precisan su carácter cultural y la restricción de sus conclusiones al grupo que se investigó. Sin embargo, constituyen una pista interesante que nos puede servir de alerta o de motivación para investigaciones locales futuras. Aunque las expresiones emocionales básicas (alegría, tristeza, miedo, asco, enfado y sorpresa) existen aparentemente en todas las culturas, lo que resulta diferente son las situaciones que las producen.

Aún cuando no existe un inventario de gestos, porque son innumerables y varían de una cultura a otra, podemos recorrer algunos de sus principales tipos. Desde los naturales y espontáneos hasta los adquiridos y más o menos conscientes que usamos para dar a entender lo que pensamos, deseamos o sentimos.

Entre los *espontáneos* podemos mencionar a los que no dependen de nosotros, como el sonrojamiento de la cara o el temblor de las manos, cuando sentimos una emoción inesperada o cuando manejamos una situación delicada que tememos se nos escape de las manos.

Entre los *adquiridos* podemos mencionar cuando menos dos subtipos. Los gestos *descriptores* son los más estandarizados, ya que refuerzan el lenguaje verbal. Los utilizamos para expresar altura, espesor, tamaño, forma, ubicación, distancia. Por otro lado, los *modales* —directamente ligados a la intención de comunicación— califican nuestros enunciados como afirmativos, negativos, interrogativos o exhortativos. Estos gestos dirigen nuestra interpretación respecto a la credibilidad y a la funcionalidad del enunciado.

Un gesto exhortativo que sustituye a la palabra puede interpretarse como rasgo de agresividad. Así, dar órdenes con sólo levantar una ceja, abrir desmesuradamente los ojos o apuntar con

el índice al interlocutor, son síntomas de extrema verticalidad e intransigencia. Del mismo modo, preguntar con sólo levantar el mentón, encoger los hombros y abrir las manos hacia ambos lados.

De muchos de estos gestos no somos conscientes, a pesar de su carácter convencional, ya que son fácilmente interpretados por nuestros interlocutores. Ellos escapan a nuestro control de emisores y pueden contradecir lo que expresamos verbalmente.

Quienes trabajamos en constante trato directo con personas, somos permanentemente evaluados en cuanto a la coherencia de nuestro lenguaje total, al perfecto ensamblaje de sus códigos verbales y no verbales. Por consiguiente, es necesario conocer el lenguaje de nuestras manos, brazos y hombros; de nuestros ojos, cejas y labios. Ellos transmiten un mensaje muy elocuente, que debe armonizar con el de nuestra oralidad.

La relación interpersonal que se establece entre los protagonistas de la clase, es con frecuencia imprevisible. Profesores y alumnos no suelen comprender por qué ésta es exitosa en unos casos y por qué en otros se deteriora indefectiblemente. Los mensajes que intercambian, son un factor determinante en el tipo de relación que se instala en la clase. Esta puede ser calificada de cordial, amigable, neutra, distante, dura y hasta agresiva. Pero esta evaluación no se limita a lo verbal, sino que trasciende a la gestualidad, al movimiento corporal y al régimen de distancias que se instalan entre el profesor y sus alumnos.

Si bien, de alguna manera, nos es posible controlar nuestra producción verbal, el lenguaje no verbal suele escapar a nuestro control. Se trata de un código no escrito, aprendido a lo largo de nuestra vida de relación y que no hemos llegado a formalizar. Sin ser conscientes de ello, somos perfectamente capaces de interpretarlo en las actitudes de los demás, aunque difícilmente lo reconocemos en nosotros mismos.

El refranero popular nos ofrece muchas muestras de cuán preocupados somos respecto al efecto que causan nuestras palabras: *"En boca cerrada no entran moscas"*, *"Por la boca muere el pez"*, *"Quien mucho habla, mucho yerra"*, *"El que habla siembra, el que*

*calla cosecha*”, “*Palabra y piedra suelta, no tienen vuelta*”, entre otros. No somos igualmente cuidadosos con nuestro lenguaje gestual. Muchas veces nos ofendemos por la interpretación que damos a una determinada entonación o a cierto gesto, sin embargo no comprendemos por qué nuestros interlocutores reaccionan de igual manera. Las manos y el rostro son muy elocuentes y los mensajes paralelos que transmiten pueden provocar reacciones que no guardan relación con el mensaje verbal al que se asocian.

## GESTOS, EMOTIVIDAD E INTENCIONALIDAD

Como vimos antes, los gestos tienen el poder de complementar, suplir e incluso desplazar y contradecir a las palabras. Son capaces de revelar el espectro emocional de la persona: nerviosismo, incomodidad, aburrimiento, entusiasmo, temor, repudio, desagrado, cólera. Nuestras reacciones obedecen muchas veces a interpretaciones subconscientes del mensaje que —también subconscientemente— nos transmite nuestro interlocutor. Es decir, que si interpretamos un gesto como agresivo, reaccionamos de manera hostil sin que medie un control consciente. Esta circunstancia le permite al “comunicante” censurar la reacción del “interpretante” y rechazar como equivocada su lectura del mensaje. Podría incluso justificarse con expresiones como: “*¿Pero, qué he dicho?*”, “*Estás muy susceptible*”, “*No se te puede decir nada*”, “*No he querido decir eso*”, “*Me has malinterpretado*”, “*Esa no ha sido mi intención*”, “*No hay palabra mal dicha sino mal interpretada*”, “*¿Por qué no me crees?*”. Al segundo le queda el convencimiento de la falsedad del primero y, sin poder explicarla, concluye “*no lo dijo, pero lo quiso decir*”.

Es difícil establecer una relación causa-efecto entre la gestualidad y su interpretación. En las páginas que siguen, haremos una breve presentación de los gestos más comunes en el mundo occidental y de sus interpretaciones más probables en la situación de clase. La mayoría de ellos tienen como fuente los gestos repertoriados por Pease (1986) y Wolff (1966).

El *gesto autoritario o displicente* se interpreta como agresivo y es inconveniente si nos mostramos partidarios de una posición

democrática. La mirada de costado, con la ceja arqueada puede transmitir arrogancia en la escucha. (Fig. 1).

El mentón levantado o la palma hacia el interlocutor pueden interpretarse como señales de autosuficiencia, imposición, rechazo y voluntad de crear distancias. Transmiten firmeza en la propia convicción, pero al mismo tiempo ningún deseo de condescender (Fig. 2). No son entonces apropiados en el aula, pues generan desconfianza en el alumno y bloquean la comunicación.

Fig. 1



Diario "Gestión", 28-3-99

Fig. 2



Diario "La República", 22-11-98

Si al dar una orden lo hacemos respirando con fuertes resoplidos y dando un golpe en la mesa, provocaremos reacciones de temor en el alumno. Su gestualidad reaccionará con una mirada absorta, parpadeos o temblor de labios; podrá morderse las uñas o las manos, retroceder o inclinar la cabeza. Todo esto retrasará su ejecución de la orden y puede aumentar nuestro enojo, creándose un círculo vicioso en el que perderemos ambos.

La intolerancia aflora de nuestra gestualidad mediante movimientos rotundos o tajantes como el puño o la palma batiente, o el cruce vigoroso de antebrazos con las manos extendidas. Apretar los puños indica energía, vehemencia y determinación, pero también hostilidad, violencia y desafío. Cerrar la mano en puño con el índice hacia arriba, hacia el interlocutor o hacia abajo provoca antagonismo y hostilidad (Fig. 3); agitarlo verticalmente indica amenaza. Aunque verbalmente pretendamos ser tolerantes y prediquemos apertura y actitud democrática, con estos gestos revelaremos que nuestra intención es contraria.

Fig. 3



Revista dominical del diario "La República", 13-6-99

Los *gestos de aburrimiento* durante la exposición del trabajo de un alumno o cuando nos visita en nuestra oficina para efectos de tutoría, asesoría o simple confidencia, pueden descalificarnos para siempre.

Escuchar con la mirada distraída, o con el mentón apoyado en el puño o la mejilla recostada sobre la palma de la mano, dejando caer los párpados no son un buen indicio de estar prestando atención. El cuerpo en posición de descanso sobre el respaldo de la silla o del sillón, con las extremidades relajadas, contribuye a proyectar una imagen de total inatención.

Garabatear mientras escuchamos tampoco es lo más indicado para mostrar interés. Si garabateamos nos aislamos. Los pensadores abstractos pueden hacerlo sin distraerse de lo que dicen o escuchan y los concretos lo hacen cuando decae su interés. Pero en ambos casos, quien nos habla tiene la impresión de no ser escuchado.

La escucha activa requiere un contacto visual regular hacia el objeto de atención, sin llegar a parecer obsesivo. La proyección del cuerpo ligeramente inclinado hacia adelante y alternando con la posición vertical, parece ser la más conveniente.

Los **gestos de impaciencia** revelan poco respeto por nuestro interlocutor, al indicarle que no deseamos que continúe ante nuestra presencia. El cambiar de posición en el sitio, como queriéndonos poner de pie, el mirar el reloj, el cerrar los libros y cuadernos o tapar los lapiceros antes de que la otra persona termine de hablar, el tamborileo de los dedos en el escritorio, el batir un pie o una pierna, pueden transmitir este mensaje aunque nuestro silencio simule interés y concentración.

Muy distinta impresión causaremos si acompañamos nuestra escucha de una mirada complaciente en un cuerpo sosegado.

Los **gestos de extrañeza y discrepancia**, rechazo o censura ante cualquier situación inesperada u opuesta a lo acostumbrado o a lo “aceptado por las normas” son desafortunados. Abrir desmesuradamente los ojos conteniendo la respiración o fruncir el ceño revelan nuestra profunda discrepancia y aun nuestra censura. La cabeza ligeramente inclinada hacia abajo, los labios apretados y contraídos hacia un lado indican desacuerdo, actitud negativa y opuesta (Fig. 4). Si estos gestos van acompañados de enunciados como: “*Te comprendo muy bien*”, “*entiendo perfectamente lo que te pasa*”, “*A cualquiera le puede suceder*”, “*Yo haría lo mismo en tu caso*”, “*Lo encuentro perfectamente normal*”, daremos –además– una impresión de falsedad.

En el reclamo indignado, en la expresión de la discrepancia y en la frustración aparecen los dedos rígidos y entrecruzados junto a otras señas ya mencionadas. (Fig. 5)



Fig. 4 Diario “Gestión”, 28-3-99



Fig. 5  
Diario  
“La  
República”,  
6-12-99

A todos estos gestos se oponen los que muestran tolerancia y empatía: las palmas hacia el pecho, la cabeza ligeramente inclinada hacia la derecha.

Los *gestos de burla y autoritarismo suelen ir de la mano*. La pose de autoridad más frecuente es la barbilla levantada. La mirada por encima del hombro y el arqueado de una ceja, marcan distancias que ninguna palabra logrará acortar.

Las sonrisas irónicas inhiben y desconciertan generando resentimientos y traumas. Gestos como mover la cabeza hacia ambos lados, mirando al techo (Fig. 6), apretando los labios o con sonrisas contenidas, subrayan los yerros del alumno, ridiculizándolo a los ojos de sus compañeros. Estos gestos equivalen a expresiones del tipo: “*Tenías que ser tú*”, “*Cuándo no*”, “*A quién se le ocurre*”, “*En qué cabeza cabe*”, “*Pero qué tontería*”, “*Dónde tienes la cabeza*”.

Nuestra experiencia personal nos hace ver que cuando erramos, deseamos una actitud de condescendencia y empatía de parte de los presentes y esperamos su complicidad para hacer de cuenta que no se percataron de lo ocurrido o de que no tiene importancia. El hacer evidente un error a los ojos de todos es visto como una falta de consideración, como una agresión.

Los *gestos de inseguridad e indecisión* pueden revelar falta de experiencia, temor al nuevo grupo de alumnos o desconocimiento del tema a tratar. Al acariciarnos la barbilla, al mordernos el labio inferior o al llevarnos el lápiz a la boca, pedimos tiempo para reflexionar antes de tomar una decisión. Revelamos nerviosismo y ansiedad al retorcernos las manos, apretar una mano con la otra, frotarnos la cara o el pelo, tocarnos la nariz.

En cambio, juntar los extremos de los dedos de ambas manos en forma de ojiva expresa seguridad, confianza y complacencia. Pero, si elevamos las manos al hacer este gesto (fig. 7), podemos dar impresión de orgullo.

Los *gestos de sinceridad* y franqueza más comunes, son las manos abiertas con las palmas hacia arriba o la mano en el pecho.

Fig. 6



Calbris & Porcher: Geste et Communication.



Fig. 7

Diario  
"La  
República",  
12-9-99

El primero sugiere la buena intención de quien no porta armas ni segundas intenciones; el segundo demuestra lealtad, honradez y devoción. Ambos van necesariamente acompañados de una mirada franca.

Todo lo contrario demuestran gestos como el hablar por las comisuras de los labios o hacerlo con la mano sobre la boca. Esto último puede revelar duda, mentira o aprensión. Delante de una tercera persona, estos gestos dan una impresión de descortesía y desconfianza suma.

La **expresión facial** ofrece una variedad de recursos. Se ha dicho que los ojos "son el espejo del alma". Su riqueza expresiva y comunicativa se aprecia en el lenguaje diario, pues es muy común calificar las miradas como "frías", "penetrantes", "inquisidoras", "autoritarias", "culpables", "despectivas", "hostiles" y hasta "asesinadas". Por otro lado, las hay "tímidas", "ingenuas", "dulces", "cálidas", "incitantes", y aún "ardientes". No podemos dejar de mencionar las miradas "perdidas", "ausentes" o "en blanco". Decimos además que con los ojos "se come", que la mirada "se clava" o que con ella "se barre", "se fulmina" o "se mata".

En esta conclusión tienen mucho que ver la posición de las cejas, el fruncimiento del ceño, la dirección frontal, lateral o vertical de la mirada, su intensidad y frecuencia, la orientación ascendente o descendente de las comisuras de los labios.

El **contacto visual** es necesario en la comunicación interpersonal. Con él mostramos interés en la otra persona y en lo que decimos. La falta de este contacto en el hablante puede interpretarse como ausencia de sinceridad o menosprecio, y en el oyente como total desinterés o temor excesivo. En la situación de clase, este contacto debe además repartirse, distribuirse en el tiempo y en el espacio entre todos los miembros del grupo, sin marginar a ninguno.

La tendencia a no mirar a la persona a la que se habla suele dar la impresión de que se trata de ocultar algo. Las miradas de soslayo transmiten desconfianza y duda; las miradas de arriba hacia abajo son señal de desprecio. Mirar al techo o al reloj, indica hastío; mirar recorriendo los ojos por la figura del interlocutor es un gesto evaluativo desagradable que revela una observación minuciosa. La mirada fija y sostenida puede significar agresión, desafío o interés desmedido y turbio, provocando desconcierto y angustia al interlocutor.

Hormann (1982) ha estudiado las funciones del contacto visual, distinguiendo cuatro fundamentales:

1. **Cognitiva:** en caso de dificultad para encodificar, el hablante aparta la mirada.
2. **Monitorizadora:** el hablante dirige la mirada a su interlocutor para señalarle la conclusión de su intervención y verificar si éste se encuentra dispuesto a responder.
3. **Regulativa:** utilizada para exigir o reprimir expresiones del interlocutor.
4. **Expresiva:** muestra la emoción o la participación del yo del hablante.

La mirada, en fin, es el puente silencioso que nos relaciona individualmente con los alumnos y que les recuerda a cada uno de ellos nuestra permanente disponibilidad y atención personal.

Cuando adoptamos la posición de **sentados**, nuestra gestualidad aflora a todas luces. Mostramos buena disposición y cooperación sentados hacia el borde de la silla o con el cuerpo inclinado hacia adelante. La cabeza ligeramente inclinada hacia un lado y la mejilla apoyada en una mano, indicarán atención.

En cambio, recostarse en el respaldo de la silla con las manos en la nuca indica superioridad y pedantería; con las piernas y los brazos cruzados, se indica desinterés. Si nos agitamos en la silla demostramos cansancio, incomodidad física, preocupación.

Balancearse hacia adelante y hacia atrás o hacia los lados indica que estamos convencidos de que controlamos la situación y de que ésta evolucionará a nuestro favor.

La posición de brazos cruzados suele interpretarse como una actitud defensiva frente a un presunto ataque o como seguridad en la postura tomada, y ninguna voluntad de dar un paso atrás. Refuerza la actitud defensiva el cerrar los puños o sujetarse con fuerza los antebrazos.

Escuchar con la barbilla apoyada en la palma de la mano, con el índice extendido a lo largo de la mejilla y el resto de los dedos debajo de la boca, indica evaluación crítica. Acariciarse la barbilla puede indicar reflexión, pero también preocupación (Fig. 8). La falta de control de estos gestos pueden perturbar a los alumnos, haciendo difícil su concentración.



Fig. 8

Revista  
"Newsweek",  
25-1-93

Al igual que los gestos, nuestro *desplazamiento* en el aula tampoco pasa desapercibido. Movernos con las manos en los bolsillos y la mirada baja, inspira reserva y desaliento. Caminar con la cabeza inclinada y las manos a la espalda revela preocupación. En cambio, desplazarnos con un movimiento libre de brazos indica apertura y confianza.

Recorrer el aula de derecha a izquierda inhibe a los alumnos que desean intervenir, por no interferir con los pensamientos del profesor y hacerle perder el hilo. En cambio, pararse con la mano izquierda en la cadera o en el bolsillo y con la derecha en movimiento, denota buena disposición.

Posicionarnos delante de la primera carpeta con los brazos separados y las manos aferradas al borde del tablero impone la atención del grupo, pero si esta posición dura mucho o se realiza frente a una sola persona, puede ser intimidatoria y provocar reacciones inesperadas.

## PENSAMIENTO Y GESTUALIDAD

Los gestos no solamente informan sobre las intenciones y los estados emotivos del hablante, también describen lo que sucede al interior de la mente revelando, por ejemplo, nuestras dudas o nuestro desconocimiento del tema, la desorganización de nuestros conceptos, la inconsistencia de nuestras ideas. Los comentarios de alumnos respecto a que su profesor “no preparó su clase” o “no tiene método”, lejos de provocar risa por la incapacidad de los alumnos para emitir tales juicios, debieran hacernos reflexionar sobre cuánto de verdad lograron obtener a partir de nuestros gestos.

Ellos representan en el espacio el ir y venir de las ideas, siendo las manos el elemento primordial de estos andares. Así como revelan la divagación, los tanteos y el enrumbamiento de las ideas, son también un medio de simplificación y de clarificación. Podemos decir, por ejemplo, que nuestras manos guían la interpretación del interlocutor. Con ellas indicamos enumeración (Fig. 9), ordenamiento (Fig. 10), secuencia y cambio; separamos y precisamos nuestras ideas distinguiendo diferentes planos.

Elevar el índice apartándolo de los demás dedos, por ejemplo, subraya un punto saltante del discurso (Fig. 11); acercar las yemas indica la complejidad y sutileza de una determinada idea (Fig. 12). Las manos con las palmas verticales, juntas o frente a frente, no sólo traducen coherencia entre lo que pensamos y decimos, sino que añaden la seguridad de que así lo percibimos, aportando favorablemente a la fluidez de nuestra exposición.

Fig. 9



Diario "La República", 12-9-99

Fig. 10



Diario  
"El Comercio",  
3-10-99

Fig. 11



Diario  
"La  
República",  
6-12-99

Fig. 12



Diario "La República", 17-10-99

La congruencia de los gestos se convierte en algo muy importante cuando se trata de presentar un argumento. Si bien ninguno debe interpretarse de forma absoluta, los gestos son una pista importante en el trinomio "palabra, gesto y contexto", conjunto que nos garantiza una interpretación conveniente del mensaje.

Pero no solamente nuestra gestualidad puede transmitir mensajes. Existe un código similar basado en los parámetros de distancia que aplicamos para ubicarnos respecto de nuestro interlocutor. Estas medidas obedecen a códigos que aprendemos a interpretar desde niños por el solo hecho de vivir en comunidad.

## DISTANCIA Y COMUNICACIÓN

El estudio de los “*territorios personales*” del ser humano ha permitido una mayor comprensión de nuestras relaciones con el prójimo.

Edward T. Hall, antropólogo norteamericano, creó la palabra “**proxemia**” en los años sesenta para describir esa área geográfica inmediata que las personas consideran como propia y que defienden cuando se la invade. Este espacio personal se expande o contrae según el tipo de encuentro, la relación entre los individuos, etc.

La exploración del “territorio del yo” ha llevado a descubrir que todos nos atribuimos espacios concretos y manejamos un código de normas que incluye deberes y derechos. Por un lado, tenemos el derecho a la intimidad y a la privacidad y, por otro, las restricciones al acto de aproximarse y aún de tocar al interlocutor. El respeto de estas normas regula la interacción social y su trasgresión puede ser fuente de conflictos.

En torno a la trasgresión, Isabel Infante (1986) estudió tres tipos: **la violación territorial**, la invasión o desplazamiento y la contaminación. El primer caso ocurre cuando nos ubicamos muy cerca de la otra persona o cuando la miramos fijamente durante un tiempo muy prolongado. En una situación de examen oral, por ejemplo, no es raro que el alumno sensible se sienta perturbado y rinda mal.

Así como al poner el pie o la mano sobre algo indicamos propiedad, al apoyarnos en alguien o al pasar el brazo sobre sus hombros, el resultado es el mismo. Ocurre violación territorial, si el tipo de relación que tenemos con nuestro interlocutor no nos autoriza a realizar tales gestos.

La **invasión** tiene lugar cuando ocupamos el espacio del otro sin su consentimiento. Los cambios de asiento o de salón, por ejemplo, deben estar justificados para tener aceptación. Por lo general, nos desagrada encontrar ocupado “nuestro sitio”.

La **contaminación** territorial se percibe por nuestros rastros. Todos recordamos el efecto que nos produce encontrar objetos personales ajenos en nuestro espacio habitual o sentarnos en un asiento caliente.

La distancia que imponemos a nuestro interlocutor revela el grado de intimidad que tenemos o deseamos tener con él y la posición de igualdad o de superioridad en que nos ubicamos frente a él. Esta decisión tiene que concertar con las expectativas de la otra persona, para no invadir sus espacios ni demostrarle desinterés.

Aproximarnos con apertura requiere optar por la horizontalidad y la aceptación del otro. Colocarnos en posición elevada o detrás de un escritorio para el diálogo, puede indicar dominio o superioridad y puede ser intimidatorio. En esto influyen el tiempo de uso y el tamaño del escritorio del profesor. Ubicarse muy lejos cuando un alumno nos busca para hacernos una confidencia, lo obligará a hablar fuerte sobre un asunto que quizá le cueste exteriorizar. Experiencias al respecto han determinado que, en opinión de los alumnos, los profesores que pasan mucho tiempo detrás de sus escritorios, son cerrados a diferentes puntos de vista, difícilmente prestan una atención individual y tienden a mostrar favoritismos.

La estructura y el tamaño de la habitación, así como el diseño y la disposición de los muebles puede facilitar o entorpecer la interacción. La distribución de los alumnos en el aula determina su mayor o menor participación, dependiendo del tamaño del aula y de si se ubican o no en el campo visual del profesor. La disposición de las carpetas en filas y columnas o en semicírculo corresponde a esquemas que entorpecen o facilitan la comunicación.

Como dice Van Manen (1998):

*“Los profesores crean un clima especial no sólo por lo que dicen sino por la forma en que se presentan a los alumnos. Provocan un cierto clima por la forma en que trabajan con las dimensiones espaciales y temporales de su aula. Este clima se crea mediante la distribución del mobiliario y el tratamiento de las paredes y los pasillos”.*

## TIPOS DE DISTANCIA

Hall identificó 4 tipos de distancia a partir de entrevistas a profesionales adultos de clase media de Norteamérica. Aun cuando entendemos que sus conclusiones son válidas sólo para el grupo

estudiado y que en ellas puede haber influido la personalidad de los sujetos y el contexto; reconociendo entonces que el comportamiento está condicionado por la cultura y que es arbitrario, es interesante revisar en esta propuesta los límites de las distancias según el tipo de interacción que se lleva a cabo.

La **distancia íntima** (menos de 45 cm) es la que se reserva a las relaciones más cercanas. Se trata de una distancia autorizada que implica un tono confidencial de la voz. Colocarse en ella sin la anuencia del interlocutor es una actitud de dominación. Imponer nuestra cercanía causa un impacto en el sistema perceptivo del otro, obligándolo a retroceder ante una sensación de invasión que produce incomodidad y nerviosismo. Es notoria, por ejemplo, la actitud rígida, vigilante y alerta que adoptamos en los medios de transporte atestados.

La distancia íntima es la que permite el acto de tocar. Al respecto, las normas son muy sutiles y varían mucho según su marco cultural. Al dar un consejo, al pedir un favor, al expresar solidaridad, según quién sea nuestro interlocutor, nos acercaremos sin más o le pondremos una mano en el brazo o en el hombro o le daremos una palmada en la espalda.

La **distancia personal** (45-125 cm) es la que permite el diálogo en un volumen moderado de la voz. La mayor o menor distancia depende de la formalidad o informalidad del diálogo, de la familiaridad que se tengan los interlocutores, del tema confidencial o neutro que se trate. Se emplea para la consulta, la confidencia, la plática. Esta distancia marca el límite de la burbuja protectora que crea toda persona en torno a ella, marginando a los que no participan del acto de comunicación. Dentro de estos límites, quienes interactúan son capaces de apreciar —el uno del otro— todos los gestos espontáneos e involuntarios que se asocian a la emotividad.

Esta es la distancia que favorece una enseñanza personalizada, donde el alumno no es sólo un individuo, un número o un apellido en una lista de clase.

La **distancia social**, en su versión más cercana (1.20-2.10 m), es la distancia del trato entre personas que trabajan juntas. En

clase, esta distancia corresponde a la de las primeras filas de un aula tradicional, al grupo de alumnos que escucha mejor la voz del profesor, que tiene una mayor visibilidad de la pizarra y de los materiales audiovisuales que generalmente se presentan en la parte delantera del aula. Es también la distancia en que los alumnos aprecian mejor el lenguaje no verbal del profesor.

La distancia social lejana (2.10-3.6) corresponde a las relaciones profesionales o sociales más formales. El mayor o menor tamaño de los escritorios, la disposición más o menos lejana de las sillas revela una mayor o menor frialdad/calidez en la relación de las personas. A esta distancia es importante mantener el contacto visual, pues no hacerlo corresponde a ignorar al interlocutor. Sin embargo, esta distancia permite trabajar en presencia de otro sin ser descortés, o distraerse y pasar desapercibido.

La *distancia pública* permite en su versión estrecha (3.60-7.50), adoptar la conducta de fuga o de protección o defensa, en caso de sentirse incómodo.

Esta distancia implica hablar en voz alta y una elaboración particular del estilo. Los recursos orales cobran matices especiales de orden léxico, gramatical y retórico.

Esta es la distancia de los alumnos que ocupan el fondo del aula, donde las condiciones físicas para su participación son desventajosas. La visión y la audición se reducen, generando conductas de fuga como la distracción, la evasión y la indisciplina.

A una distancia mayor de 7.5 metros, la sutileza de los matices de significado dados por la voz normal y los detalles de la expresión de los gestos se hacen menos evidentes. Se alza necesariamente la voz, se acentúan los gestos y posturas. El ritmo de la elocución decrece y las palabras se articulan mejor.

Esta delimitación de las distancias nos debe permitir ubicarnos sin traspasar los bordes que exige el tipo de interacción en que nos vemos involucrados. Del mismo modo, nos debe ayudar a comprender las características y las dificultades de la comunicación según la mayor o menor proximidad de nuestros interlocutores.

La distancia está a veces señalada por la institución al ubicar en los salones, tarimas o pesadas carpetas difíciles de movilizar para el trabajo en grupos, para el círculo de consenso o para crear espacios de movilidad. Pero la mayoría de veces, es la actitud del profesor la que crea o rompe barreras. De él depende acortar las distancias y evitar la verticalidad de la relación con el alumno inclinándose hacia él, sentándose a su lado, cruzando constantemente el límite creado entre “el sector de la pizarra” y “el sector de las carpetas”.

## GESTUALIDAD, IDENTIDAD E INTERCULTURALIDAD

El gesto, como elemento integrante de lo que comunica nuestra apariencia, influye en la identidad que se nos confiere por la impresión que causamos, por la imagen que creamos de nosotros en el destinatario.

Como mencionamos antes, la gestualidad transmite información contextual respecto al hablante. Revela pertenencia sociocultural, nos atribuye una identidad a los ojos de los otros. Como todas nuestras prácticas sociales, la gestualidad está estratificada y genera aceptación o rechazo.

Una hipótesis variacionista afirma que el gesto traduce la aspiración del individuo a ser identificado como perteneciente a un estrato en particular. La amplitud, la frecuencia y el ritmo de la gesticulación están ligados a la pertenencia social y son fuente de discriminación. Las reacciones que generan pueden revelar distancia, afinidad, complicidad o exclusión. Cada estrato social posee sus gestos y sus tablas de apreciación cultural, tendiendo a considerar su gestualidad como normal y a las otras como raras, desagradables, afectadas o vulgares.

Los gestos se transmiten como marcas de identidad y de herencia cultural. Para comunicarse en una sociedad, no basta hablar la lengua, también hay que aprender el código gestual:

“A donde fueres, haz lo que vieres”

Como dice Porcher (1989), el gesto es *“una práctica social..., un acto cultural, una herencia, una transmisión, una evolución. Se adquiere, se aprende, se imita; se lo enseña, transmite, lega, explica”*.

Los gestos sirven como medios de transmisión de la tradición y de selección social. Impuestos por la moral social, la trasgresión de las normas que los rigen es motivo de exclusión, de condenación y de relegación; como su respeto es un medio de integración y de proclamación de conformidad. Así, los encontramos en el proceso de integración social simbólica como el ritual del saludo, de la cortesía, de las marcas de consideración, entre otros.

## DOCENCIA Y GESTUALIDAD

Para Porcher, siendo la gestualidad un sistema *“constituido histórica y culturalmente como el sistema lingüístico..., puede entonces aprenderse y, en consecuencia, enseñarse”*. El tema es materia de reflexión desde hace buen tiempo, en algunas áreas concretas como en la enseñanza de segundas lenguas. El concepto dominante es la conveniencia de desarrollar en el alumno una competencia global de comunicación que lo haga hábil en el manejo de los códigos verbales y no verbales.

Según este autor, el desarrollo de una **competencia gestual** forma parte de una competencia cultural, es *“la capacidad de comprender los gestos de una sociedad y –eventualmente– de producirlos, de saber lo que implican, de reconocer los que son adecuados en una situación y los que no lo son”*. Comprender un gesto es más que percibirlo como objeto externo, es interpretarlo como expresión de la intención enunciativa del gesticulador y como elemento de una situación global.

Si bien es cierto que no contamos aún con los instrumentos de análisis que permitan aislar los sistemas gestuales en una cultura dada, en un individuo dado, podemos empezar observando nuestra propia gestualidad, como miembros de una comunidad. Podemos aprender a vernos del exterior y a tomar conciencia de la trascendencia de nuestro gesticular.

Interrogarnos sobre quién hace el gesto, dirigido a quién, en qué situación, dentro de qué discurso, dónde, cuándo, por qué motivo y con qué resultados, contribuye al desarrollo de una *cultura gestual*. Para este logro, podemos analizar con los alumnos la impresión que nos producen los gestos que aparecen en los materiales de enseñanza audiovisuales y las referencias que se hacen a ellos en la literatura.

Un primer paso para el logro de esta cultura gestual podría ser tomar conciencia de lo siguiente:

- a. Docentes y alumnos somos gesticuladores y este hecho aporta información de uno y de otro, que no se debe desperdiciar.
- b. El que realiza un gesto no es necesariamente consciente de la impresión que causa a su interlocutor. Evitemos entonces culpabilizar al autor del gesto.
- c. Todo gesto debe evaluarse en su marco co-textual y contextual, evitando reducirse a la estereotipia.
- d. Conviene estudiar las estrategias comunicativas centradas en la destreza de la gestualidad.
- e. Conviene también observar el choque cultural que puede originar el uso inadecuado de un gesto perteneciente a una cultura ajena.

Los docentes tendrían en fin que revisar y reforzar en ellos mismos aquellos gestos que comunican entusiasmo, alegría de vida, aliento, optimismo y seguridad de logro (Fig. 13). Todo alumno los necesita.



Fig. 13

Diario  
"Gestión",  
21-3-99

Queda mucho por decir en este campo, pero sobre todo mucho por descubrir. Un tema que seguramente deparará una mejor comprensión de los éxitos y de los fracasos de nuestros alumnos, de sus temores y traumas es el estudio de su gestualidad y de la nuestra. Las pistas para comprender mejor la falta de reacción de algunos o las reacciones a veces incomprensibles de muchos, pueden estar en el ámbito de la Cinética o de la Proxemia.

## REFERENCIAS

ARTHABER, A.

1972 *Dizionario comparato di proverbi e modi proverbiali in sette lingue*. Hoepli, Milán.

BIRDWHISTLE, RAY

1952 *Introduction to Kinesics*. University of Louisville Press.

CALBRIS, G. Y PORCHER, L.

1989 *Geste et communication*. Hatier, Paris.

GOFFMAN, ERVING

1972 "The Negleeted Situation", in *Language and Social Context*, P. Giglioli (ed.), Penguin, Londres.

HALL, E.T.

1976 *La dimensión oculta*, Tr. Félix Blanco, Siglo Veintiuno, México.

HORMANN, HANS

1982 *Querer decir y entender*. Gredos, Madrid.

INFANTE, ISABEL

1986 *El lenguaje del rostro y de los gestos*. Ed. Quórum, Madrid.

PEASE, ALLAN

1986 *El lenguaje del cuerpo*. Ed. Sudamericana Planeta, Buenos Aires.

VAN MANEN, MAX

1998 *El Tacto en la Enseñanza*, Paidós, Barcelona.

WOLF, CHARLOTTE

1966 *Psicología del gesto*. Biblioteca Universitaria Miracle, Barcelona.