

Comunicación no verbal e ilusionismo: una aplicación al aula

M^a Jesús Paredes Duarte

Universidad de Cádiz. Facultad de Filosofía y letras. Departamento de Filología. Cádiz, España.

Marياجesus.paredes@uca.es

David García Martínez

Jefatura de Policía. Jimena de la Frontera. Cádiz. España

oficinajefatura@gmail.com

Non-verbal communication and illusionism: an application to the classroom

Fecha de recepción: 21.5.2021 / Fecha de aceptación: 17.12.2021

Tonos Digital, 42, 2022

RESUMEN: En este trabajo vamos a analizar los comportamientos no verbales de profesores y alumnos, siempre proporcionando herramientas didácticas competentes para la mejora de la actuación en el aula. Muchas de estas herramientas proceden del atrayente mundo del ilusionismo, que, a su vez, se nutre de ellas para adecuar sus efectos, tal como demostraremos a lo largo del trabajo. Hemos revisado gran parte de la bibliografía que existe sobre comunicación no verbal, centrándonos sobre todo en la que se aplica al contexto del aula. Algunos manuales de ilusionismo, en especial aquellos que tratan sobre su incidencia en escenarios docentes han servido para completar una serie de herramientas claves para el desarrollo de los comportamientos no verbales de profesores y alumnos. Siguiendo los tradicionales esquemas de los estudios de proxémica y kinésica, analizaremos los principales rasgos de la comunicación no verbal que se dan dentro del aula, reflexionando acerca de los comportamientos que provocan reacciones negativas o por el contrario,

efectos beneficiosos en el proceso de enseñanza-aprendizaje. El ilusionismo se vale de muchas técnicas de comunicación no verbal para la aplicación a juegos y efectos. Se ha demostrado que los efectos del ilusionismo en el contexto docente son de gran relevancia, erigiéndose como una de las herramientas de comunicación no verbal más considerable. Muchas de las habilidades no verbales desarrolladas por los ilusionistas son aplicables al aula obteniendo resultados muy valiosos.

Palabras clave: Comunicación no verbal- ilusionismo-herramientas docentes-aula.

ABSTRACT: In this work we are going to analyze the non-verbal behaviors of teachers and students, there will always be competent didactic resources to improve performance in the classroom. Many of these resources come from the attractive world of illusionism, which, in turn, draws on them to adapt its effects, as we will demonstrate throughout the work. We have reviewed much of the literature that exists on non-verbal communication, focusing especially on that which applies to the classroom context. Some manuals of illusionism, especially those that deal with its incidence in teaching settings, have served to complete a series of key tools for the development of non-verbal behaviors of teachers and students. Following the traditional schemes of proxemics and kinesics studies, we will analyze the main features of non-verbal communication that occur within the classroom, reflecting on the behaviors that provoke negative reactions or, on the contrary, beneficial effects in the teaching process- learning. Illusionism uses many non-verbal communication techniques for application to games and effects. It has been shown that the effects of illusionism in the teaching context are of great relevance, standing as one of the most considerable non-verbal communication tools. Many of the non-verbal skills developed by illusionists are applicable to the classroom with very valuable results.

Keywords: Non-verbal communication – illusionism- teaching resources- classroom

1. INTRODUCCIÓN

La comunicación no verbal es verdaderamente tan importante como la verbal. Nos comunicamos por el tono de la voz, la mirada, la postura y los movimientos del cuerpo. Estos signos no verbales demuestran que realmente estamos escuchando, aparentamos escuchar o no prestamos la más mínima atención. En el contexto del aula, podríamos decir que los alumnos creen antes en lo que les mostramos que en lo que les decimos, las señales no verbales nos delatan. Aunque respondamos, nuestra comunicación no verbal indica que estamos a kilómetros de distancia. Es importante enviar signos no verbales positivos. Estar alerta, sentarse erguido, inclinado hacia delante, mantener el contacto visual y dejar que el rostro denote interés. Un tono de voz cálido y suave conlleva aceptación y entendimiento. Escuchar sin juzgar es un arte especial, debemos escuchar los sentimientos tanto como las palabras.

Desde la década de los 50, han proliferado los estudios sobre la comunicación no verbal aplicada a diferentes ámbitos, aunque pocos se han dedicado al contexto específico del aula y, aún menos, a relacionarlos con muchas técnicas de ilusionismo. El trabajo que a continuación presentamos es el resultado de una serie de experiencias prácticas llevadas a cabo desde hace ya unos años por los autores del mismo. Experiencias que han logrado introducir en el proceso de enseñanza-aprendizaje el ilusionismo como una técnica más de comunicación no verbal. Empezaremos por analizar los comportamientos no verbales de profesores y alumnos, siempre proporcionando herramientas didácticas competentes para la mejora de la actuación en el aula. Muchas de estas herramientas proceden del atrayente mundo del ilusionismo, que, a su vez, se nutre de ellas para adecuar sus efectos, tal como demostraremos en la segunda parte del trabajo.

2. COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL AULA

En este apartado, vamos a hacer un breve recorrido historiográfico por los diferentes estudios de la comunicación no verbal en el aula, para luego dar paso a dos subapartados que se basarán concretamente en la comunicación no verbal del profesor y la del alumno. Los primeros trabajos parecen remontarse a la década de los 70 cuando Schneider (1971) destacó que en el proceso enseñanza-aprendizaje, alumnos y profesores se comunican

tanto verbal como no verbalmente, ya sea de forma consciente o no, haciendo hincapié en que no son únicamente las palabras las que componen el acto comunicativo. Otro autor ubicado también en la misma década fue Rice (1977) quien califica el comportamiento no verbal como necesario para el desarrollo del proceso comunicativo que tiene lugar en el aula, insistiendo en una idea fundamental que pone de relieve la comunicación corporal entre alumno y profesor.

En los años 80, podemos destacar, en primer lugar, a Landsheere y Delchambre (1979), quienes rescatan el concepto de refuerzo positivo en el alumno, que se logra aún más con la comunicación no verbal, que posee mayor responsabilidad en el mundo emocional, frente a la comunicación verbal que se ancla mayoritariamente en lo cognitivo. Por su parte, en 1980, Heinemann, habla de la comunicación no verbal como apoyo indispensable de la verbal en el contexto del aula y destaca, como aspecto revelador, la importancia de enseñar al alumno a poseer una conducta no verbal adecuada (cf. Delgado Sotelo 2018: 12). Posteriormente, en la década de los 90, destaca uno de los autores más renombrados en este campo, F. Poyatos (1994), quien mantiene la existencia de los comportamientos no verbales en cualquier proceso de enseñanza-aprendizaje. En este mismo sentido, A. M. Cestero (1999) aplica estos elementos a la enseñanza del español como lengua extranjera. La obra de esta autora que gira en torno a la comunicación no verbal es muy prolífica y reseñable, por lo que recurriremos a ella para argumentar algunas de los postulados más relevantes en el ámbito del profesor y del alumno y sus actuaciones no verbales en el aula. Por último, Cuadrado Gordillo y Fernández Antelo (2011) dedican un novedoso trabajo a la comunicación no verbal en el aula. Estas autoras proponen estrategias, instrumentos y herramientas prácticas para mejorar la comunicación en dicho contexto educativo. Un año más tarde, el estudio de Castañer (2012) nos remite al profesor como vehículo comunicativo del escenario docente y a la importancia de sus elementos no verbales (postura, mirada, gestos, uso del espacio).

2.1. La comunicación no verbal del profesor

Para analizar tanto la comunicación no verbal del profesor como la del alumno de una manera ordenada y precisa, seguiremos, como hemos dicho

antes, los postulados científicos de A. M. Cestero (2007). Por una parte, vamos a distinguir entre 1) **signos no verbales paralingüísticos** que serían las cualidades y los modificadores fónicos (tono, timbre, cualidad de la voz, tipo de voz, volumen), reacciones fisiológicas o emocionales (risa, llanto, carraspeo, bostezo), elementos cuasi-léxicos (onomatopeyas, interjecciones no léxicas, sisear, roncar, chistear), pausas y silencios y 2) **signos no verbales quinésicos**: gestos (faciales y corporales), maneras (gestuales, posturales, formas de realizar hábitos, etc.) y posturas (gestuales y corporales). También hablaremos de **proxémica** y **cronémica** (conceptual, social e interactiva, respectivamente).

2.1.1. Signos no verbales paralingüísticos

En cuanto a los **signos no verbales paralingüísticos**, podemos destacar en primer lugar los que atienden a **modificadores fónicos**. Las cualidades de la voz son un elemento importante en la comunicación no verbal en el aula. El volumen debe ser adecuado para que nos escuchen hasta los últimos de la clase. Es fundamental dirigirse a los alumnos de la última fila por su nombre si es posible, haciéndoles preguntas de vez en cuando sin perder el contacto visual con ellos. Una idea muy utilizada es imaginar que hay alumnos al fondo de la clase que son sordos. También el ritmo, como cualidad prosódica del discurso, es muy importante en clase. El educador debe planificar y preparar con tiempo lo que quiere explicar porque sobrecargar la programación del aula llevaría a forzar la voz y transmitir ansiedad a los alumnos. Se debe controlar el tiempo necesario para explicar los contenidos que vayan a impartirse. El ritmo debe ser más lento e incluso repetir en los puntos más importantes y algo más rápido cuando está repasando. Por su parte, **las reacciones fisiológicas o emocionales**, así como los llamados **elementos cuasi-léxicos**, deben ser tratados con cuidado. Algunos de ellos resultan negativos para el receptor e incluso incómodos como el carraspeo, el bostezo, el ronquido o el chisteo puesto que indican y transmiten el nerviosismo del profesor ante el manejo de la clase. En cambio, otros como la sonrisa (mejor que la risa) o algunas onomatopeyas dictan al discurso mayor dinamismo y frescura.

2.1.2. Signos no verbales quinésicos

En lo que concierne a los **signos no verbales quinésicos**, uno de los primeros aspectos que se juzga es la **aparición y la credibilidad** del

educador. La imagen del educador transmite y dice mucho a los alumnos. Es interesante estudiar todo lo que puede transmitir el profesor simplemente con su ropa y accesorios. Una buena idea es pedirle a algún compañero de trabajo o amigo que asista a algunas de las clases y anote cuánto perciba sobre estos aspectos. Otra idea es grabar algunas clases en video para poder estudiarlas y analizarlas posteriormente. Por ejemplo, si el profesor no se siente cómodo con la ropa que lleva, esto transmitirá al alumno la idea de incomodidad y desacuerdo con el momento que está viviendo, del mismo modo, los zapatos de tacón crean inseguridad y desequilibrio y los jerseys o pantalones demasiado apretados influyen increíblemente sobre la calidad vocal del profesor. Aunque parezca inverosímil, la estatura aporta un aspecto importante a la apariencia, el profesor no puede evitar ser alto o bajo, pero sí puede dar una apariencia de estatura a la altura de las circunstancias. Recordemos que la estatura tiene un gran impacto sobre las relaciones pero se trata de una simple percepción. Las personas más bajas pueden dar la impresión de mayor estatura y que, por tanto, se les recuerde como personas más altas si visten prendas de colores oscuros, trajes de raya diplomática, maquillaje suave y natural (en el caso de las mujeres) y relojes de gran tamaño. Permanecer de pie bien erguido, sentarse con la espalda recta y caminar estirado son métodos que proporcionan un aspecto de persona más confiada y creíble.

Un profesor que no cuida su imagen perderá credibilidad ante sus alumnos. Si los alumnos creen que el docente no se toma en serio a sí mismo, percibirán que no es digno de confianza. Por lo tanto, dejarán de prestarle atención desde el primer momento. El educador debe transmitir lo mismo que dice con lo que hace. Para dar credibilidad, es importante analizar y decidir con antelación el qué y el cómo se explicará la lección. Memorizar, dominar la materia para poder transmitirla mejor a los alumnos. Incluso antes de la clase, ya está transmitiendo si es digno de la confianza de los alumnos. No olvidemos que las acciones dicen más que las palabras. Recordemos que las cosas que ocurren fuera de la clase pueden influir en la percepción que tienen los alumnos sobre el profesor. Hay que ser consciente siempre de ello.

En este mismo campo de los signos no verbales kinésicos, podremos estudiar el **lenguaje del cuerpo**. Empezando por los **brazos**, hay que

recordar dos premisas fundamentales: 1) deben estar situados delante del cuerpo, ya que esconderlos despierta un sentimiento negativo en el alumnado que hace referencia o bien a la falta de interés por ilustrar lo que va a explicar o, incluso, a intentar disimular un cierto sentimiento de inseguridad y 2) no deben cruzarse porque denotará o bien una actitud desafiante para el alumno o, incluso, aburrimiento hacia los propios contenidos que va a desarrollar. Si a un profesor no le motiva su clase, al alumno tampoco lo hará. En cuanto a las **piernas**, estas tampoco deben cruzarse. Nuestros pies cuentan a los demás hacia dónde queremos ir y quién nos gusta o no nos gusta. Los pies pueden delatar si el educador está cómodo, nervioso, inseguro, etc. Cuánto más implicación adopte con su cuerpo, mejor se comunicará con los alumnos. Los educadores no solo deberían comprender el significado de las señales del cuerpo, sino que deberían eliminar de su repertorio cualquier gesto negativo y practicar utilizando aquellos que le den resultados positivos.

Muy pocas personas se plantean la importancia de la **inclinación de cuerpo**, así como su influencia sobre las actitudes y las respuestas de los demás. Si quiere que los demás se sientan cómodos ante su presencia, utilice una posición abierta formando un ángulo de 45 grados. Cuando necesite ejercer presión, utilice su cuerpo para abordar frente a frente a esa persona. La posición del ángulo de 45 grados permite que la otra persona piense y actúe de forma independiente, sin sentirse presionada. Las habilidades direccionales del cuerpo exigen cierta práctica pero acaban convirtiéndose en algo natural. Inclinarsse hacia delante, ladear la cabeza y sonreír, denota la importancia que tiene para el profesor la participación activa del alumno en clase, se dispone a escucharlo y a considerar sus dudas y opiniones.

La **mirada** también es de extrema importancia. Se debe mirar a los ojos de los alumnos cuando se habla, se ganará la confianza y credibilidad de ellos. Cuando los alumnos tienen la sensación de que se les habla a ellos directamente, se comunican mejor. Las miradas prolongadas crean sentimientos de intimidación. Los movimientos de los ojos que realiza una persona pueden revelar lo que está pasando por la cabeza y descubrirnos si está recordando alguna cosa que haya visto, oído, tocado, etc (cf. Bandler, 1988). Para mantener el contacto visual con toda el aula, hay una técnica

que sirve para captar la atención y prolongarla en el tiempo haciendo que los alumnos se sientan más involucrados. Es posible captar las miradas a nivel individual en grupos de hasta cincuenta personas; en grupos mayores el educador permanece normalmente más alejado de los alumnos, con lo que se hace necesario un enfoque diferente. Situado a una distancia de unos diez metros de la primera fila y dirigiéndose a un punto real o imaginario o a una persona de cada esquina del grupo y a una del centro del mismo, conseguirá que aproximadamente veinte personas de un grupo de hasta cincuenta tengan la sensación de que está mirándolas personalmente, y con ello podrá generar un lazo más estrecho con la mayor parte de los alumnos. Cuando realice una presentación visual apoyada en gráficos, libros u ordenador, es importante que sepa controlar hacia dónde se dirige la vista de la persona a la que está presentando. No es recomendable que el profesor mire mucho tiempo hacia la presentación pues le estaría dando la espalda al alumnado. Entonces, se podría decir que el punto donde se dirige la mirada tiene un importante impacto sobre el resultado de los encuentros personales entre los educadores y los alumnos. La mirada que los educadores deben utilizar con sus alumnos no debe ser ni indiferente, ni intimidatoria. Más bien debe ser una mirada de rigor y formalidad. No olvidemos que los alumnos deben percibir que se está hablando de temas importantes. Utilizar la mirada correcta proporcionará credibilidad.

No podemos concluir este análisis del lenguaje corporal del profesor sin hacer alusión a la **teoría del espejo** (Lacan, 2016). Reflejar el lenguaje del cuerpo de una persona permite a esta sentirse aceptada por quienes la rodean. Se trata de un fenómeno que se produce de manera natural entre amigos y personas de estatus similar. Por otro lado, no reflejamos a quienes no son de nuestro agrado ni a los desconocidos, como aquellos con los que compartimos el ascensor o junto a los que hacemos cola para la entrada de un evento. Reflejar el lenguaje del cuerpo y la forma de hablar de alguien es uno de los métodos más poderosos que existen para generar confianza rápidamente. Los profesores deberían, siempre que se pueda y estén atendiendo solo a un alumno (ejemplo: cuando hablen personalmente en tutoría) reflejar las posiciones positivas que adopten sus alumnos, la postura, los ángulos que forman sus cuerpos, sus gestos, sus expresiones y

sus tonos de voz. Tarde o temprano el imitado empezará a tener la sensación de que el educador le gusta y le describirá como alguien con quien resulta fácil llevarse.

2.1.3. La proxémica

Según A. M. Cestero, en la **proxémica** podíamos distinguir entre aspectos conceptuales que se refieren a los hábitos de conocimiento y creencias acerca del espacio, características sociales que tienen que ver con las actuaciones de los otros y comportamientos interactivos que se corresponden con la distancia a la que realizamos las distintas actividades comunicativas.

El **lugar donde se ubica el profesor** es fundamental para el desarrollo de la clase. Un estudio en este sentido es el que realizó J. Kershner (1977) acerca de dónde se colocaba el docente y a qué grupo de alumnos dirigía en consecuencia su mirada. Descubrió que los profesores ignoran prácticamente a los alumnos situados a su derecha, y que pasan el 44% del tiempo mirando directamente al frente, el 39% hacia la izquierda y solo pasan el 17% de su tiempo mirando hacia la derecha. Cuando el profesor se dirige a la zona izquierda del aula (la parte derecha desde el educador), su información tendrá un efecto más potente sobre el hemisferio derecho del cerebro de los componentes del público, el lado emocional de la mayoría de la gente, cuando se dirige a la zona derecha (la parte de la izquierda desde el educador), impactará sobre el hemisferio cerebral izquierdo del público o alumnos. Por este motivo el público reirá más y con más fuerza cuando utilice algún recurso humorístico y se dirija hacia el lado izquierdo del auditorio, y responderá mejor a los relatos emocionales cuando los dirija al lado derecho del escenario. De este modo, el profesor debe moverse por toda la clase no con demasiada rapidez pues sería difícil de seguir para el alumno pero sí situándose en ángulos opuestos. No debe permanecer quieto en un lugar, ni mucho menos sentarse en la mesa tras la pantalla del ordenador pues transmitirá un sentimiento de vergüenza, miedo o despreocupación por el alumnado.

Otro aspecto que debemos tratar en este apartado es el de las **distancias personales**. Se ha escrito mucho sobre ellas. El educador debe comprender que su comportamiento y la distancia o espacio personal con sus alumnos tiene sus implicaciones. Las personas reaccionan de diferente forma cuando

se invade su espacio personal. El espacio personal, viene determinado culturalmente. Así en determinadas culturas, el profesor tendrá que guardar una distancia mayor que en otras con el alumno. Se recomienda ofrecer un sentimiento de proximidad, quizás más psicológica que física, para que el alumno se sienta parte importante en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

2.1.4. La cronémica

La utilización del tiempo actualiza, siguiendo a A. M. Cestero, tres aspectos fundamentales en la **cronémica**: las creencias relacionadas con el tiempo dentro de las distintas culturas o tiempo conceptual, cómo manejamos el tiempo en sociedad o tiempo social y el modo en que usamos cronémicamente los signos de otro sistema. Nuestra cultura nos permite, en lo que hemos denominado **tiempo conceptual**, no tener que ser extremadamente puntuales en el comienzo y el fin de una clase, aunque debemos tener en cuenta que el tiempo es un bien muypreciado en la actualidad desde el punto de vista **social**.

Para el profesor el **manejo del tiempo** es de vital importancia, ya que se rige por unos horarios y un plazo definido para enseñar determinados contenidos. La programación de una hora de clase no debe sobrecargarse, si se hace, dará como resultado una sensación de cansancio y falta de aliento al alumno, además de no ser apropiado para el cuidado de la voz del docente. Una sesión bien ajustada al tiempo que se le dedica es un signo inequívoco de que el aprendizaje se llevará a cabo de forma muy adecuada. Los cinco o diez minutos iniciales de una clase, según qué duración tenga esta clase o a qué nivel educativo se dirija, así como los últimos, no deben ocupar contenidos fundamentales de aprendizaje. El profesor debe utilizar esas franjas para introducir o concluir la clase, utilizando herramientas tan dispares como presentación o conclusión del tema, técnicas de relajación, bromas, chistes o anécdotas o incluso algún efecto de ilusionismo para atraer la atención o dejar al alumno con ganas de más clases de esa materia.

2.2. La comunicación no verbal del alumno

A pesar de que la comunicación no verbal del alumno también es importante, pues viene a darnos pistas sobre el interés que tiene en el proceso de enseñanza-aprendizaje, no cobra tanto protagonismo como la

del profesor, ya que su papel comunicativo es el de responder al docente o intervenir con alguna pregunta o comentario. No es, por tanto, el emisor por excelencia ni el que dirige el grupo de la clase. Además, hasta donde llega nuestro conocimiento, poca bibliografía existe sobre el tema. De todos modos, vamos a reseñar en este trabajo los aspectos no verbales más relevantes del discente.

2.1.5. Signos no verbales paralingüísticos

En cuanto a las **cualidades y modificadores fónicos**, es el volumen de voz del alumno cuando interviene en las clases el que denotará si está interesado en ellas. Un volumen muy alto así como uno demasiado bajo podrían indicar falta de interés o aversión hacia la materia cursada o incluso al profesor. Un volumen de voz adecuado resulta más positivo desde el punto de vista comunicativo. **En lo que concierne a reacciones fisiológicas o emocionales y elementos cuasi-léxicos**, al igual que pasaba con el profesor, la sonrisa del alumno invita a un mejor aprendizaje mientras que la risa escandalosa, el carraspeo, el bostezo, el siseo y hasta el ronquido son elementos que nos avisan de que el alumno no está interesado en lo que pasa en el aula. Por su parte, **las pausas y los silencios** pueden ser consideradas elementos negativos si provocan un clima distante en el aula o positivos si se consigue un ambiente generalizado de atención y aprendizaje.

2.1.6. Signos no verbales quinésicos

La **apariencia** de alumno puede adscribirlo a ciertos comportamientos esperables. Al igual que ocurría con el profesor, una apariencia poco cuidada debería comunicar no verbalmente desinterés generalizado por el aprendizaje. Sin embargo, y según su edad, muchos de los alumnos hacen de su vestimenta una insignia de pertenencia a determinadas tribus urbanas, así como la imitación de modelos establecidos. Quizás por esta razón, la apariencia no es un signo no verbal fácilmente interpretable en estos casos concretos. Frente a ello, el **lenguaje corporal y la mirada** sí son elementos inequívocos en los discentes. Un alumno recostado en la mesa, con los brazos cruzados denotará cansancio físico y psicológico ante la situación que vive. Del mismo modo, una mirada hacia abajo será la señal de que no es sincero con el profesor y una mirada perdida nos hará

comprender que, en esos momentos, tiene su mente puesta en otros lugares.

2.1.7. La proxémica

Los estudios demuestran que los alumnos sentados en primera fila aprenden y retienen más que el resto, en parte porque tienen más ganas de enterarse de lo que se dice y muestran más atención hacia la persona que habla. Participan más y se muestran más entusiastas. Por su parte, los sentados en las zonas intermedias son los que formulan más preguntas porque estos espacios se consideran zonas seguras, rodeados de todos los demás. Las zonas laterales y la zona trasera son las que menos responden y las que menos atentas están.

R. Sommer (1967) realizó un estudio sobre el lugar dónde se sentaban en el aula jóvenes estudiantes y sus resultados de aprendizaje, llegando a la conclusión de que en estos contextos también se produce lo que autores como Adams y Biddle (1970), denominaron *el efecto embudo*. Cuando los participantes se sientan en disposición de aula se genera una "zona de aprendizaje" que adopta la forma de embudo y que se extiende directamente desde el centro posterior del público hasta la totalidad de la primera fila. Los alumnos sentados en el "embudo" son los que más participan, más interactúan con el profesor y más recuerdan lo que se comenta. Los menos participativos ocupan asientos en la parte trasera o en los laterales. Al hallarse en el fondo del aula, los asistentes disponen de más oportunidades de hacer garabatos, dormirse o distraerse. Si colocamos a las personas más entusiastas en las zonas laterales y en la parte posterior del aula, y a los que se instalan siempre en la última fila, los colocamos en la primera, aumentaremos la participación y la retención de las ideas principales.

Los alumnos a veces marcan "su" lugar en la clase, colegio, etc. Suelen dejar iniciales grabadas en la mesa, o dejar sus objetos personales como bolígrafos, carpetas, libros, etc repartidas dentro del límite de 46 cm de su zona íntima. Hay estudios en este sentido sobre los asientos de una biblioteca. A. D. Morris (2015) mostró que dejar un libro o un objeto personal en un lugar de la biblioteca servía para reservar ese lugar durante una media de 77 minutos, mientras que dejar la chaqueta en la silla lo reservaba por 2 horas. El espacio personal es fundamental para generar

respeto y aceptación por parte de sus compañeros de clase. De acuerdo con ello, los educadores deberán estudiar cuál es la distancia personal idónea con sus alumnos. La distancia espacial que los alumnos adoptan con el educador y otras personas está condicionada por muchos factores, entre ellos los interculturales, de modo que merece la pena plantearse todos los criterios antes de opinar por qué una determinada persona mantiene una determinada distancia. Este autor, descubrió, además, que los alumnos sentados a la izquierda del profesor rendían mejor en pruebas de lenguaje y recibían menos reprimendas que los sentados a la derecha.

2.1.8. La cronémica

Desde el punto de vista del alumno, lo más importante es el **tiempo conceptual** que, en su caso, no depende de condicionamientos culturales si no de su edad. Según este factor, el alumno concibe el tiempo de modo diferente. Cuando más pequeños sean, el tiempo se concibe como algo extremadamente largo. Una hora de clase puede ser concebida como un rato largo o incluso, según la edad, como un período de tiempo interminable. Es por ello por lo que, cuando hablábamos de la cronémica del profesor se aconsejaba no dar contenidos de más de 50 minutos seguidos, aprovechando tanto el principio como el final de una sesión de una hora de clase para otras actividades que ayudaran a fijar la conversación o a pasar de un tema a otro.

También es considerable el **tiempo social**, ya que en nuestras sociedades el tiempo se intensifica y se hace muy rápido debido a la saturación y a la carga de acciones. El alumno está acostumbrado a vivir en un mundo lleno de estrés y como no sabe distribuir su tiempo, asociará el aprendizaje a un proceso cansado y fatigado. Es importante trabajar estos aspectos en clase, porque no son capaces de concebir el tiempo real que tienen para preparar una actividad o una prueba escrita sin sobrecargarse. Además, en la mayoría de los casos, programar una fecha muy anticipada en el tiempo los obligará a ignorarla debido a esta concepción vaga y extensa del tiempo.

3. EL ILUSIONISMO EN EL AULA:

Hay muchas técnicas de ilusionismo que, siendo modos de comunicación no verbal, se aplican perfectamente al aula, sobre todo para atraer la atención

de un receptor que, a veces, se halla desconcentrado. La principal sería la posibilidad de que el profesor realice efectos mágicos para distender el ambiente, a veces tenso, de una clase. Podría ser como contar un chiste, una anécdota o incluso escenificar el fragmento de una obra. Es cierto que existen numerosos juegos fáciles de hacer que pueden convertir un tediosa sesión docente en algo atractivo y novedoso (Ruíz Domínguez, 2019). Sin embargo, habría otras técnicas procedentes del ilusionismo que deberíamos tener en cuenta porque serían muy adecuadas para la mejora del proceso de enseñanza-aprendizaje.

3.1. La inclusión de efectos o juegos mágicos:

Para incluir efectos o juegos mágicos en el transcurso de una clase, debemos tener en cuenta algunas consideraciones. No podemos olvidar que la finalidad es que los alumnos se dediquen todo el tiempo que dura la clase a la comprensión de la materia que pretendamos impartir y no a cómo se realizó la ilusión o efecto de ilusionismo. Cuando hablamos de efectos de ilusionismo, estamos refiriéndonos a juegos y efectos que cualquier persona con una capacidad normal puede hacer, sin necesidad de ningún don o habilidad especial. Aunque uno de nuestros propósitos es fomentar el ilusionismo, cuando hablamos de hacer efectos para facilitar el aprendizaje, no nos estamos refiriendo a que hay que ser un gran aficionado para poder utilizarlos. Por otro lado, tenemos que indicar que estas pautas que proporcionamos no sirven de nada sin la implicación, el entusiasmo, formación y la capacidad del educador por hacer atractiva la clase. Pero, ¿cuántos efectos es aconsejable realizar en el transcurso de una clase? Por nuestra experiencia, no deben realizarse más de dos o tres efectos en una clase de una hora de duración. Esos dos o tres efectos de ilusionismo tampoco pueden durar entre todos más de 10 minutos como norma general. Si tenemos en cuenta que muchos de los educadores tienen dificultad para captar la atención durante todo el tiempo que imparten sus clases, compensará dedicar 5 o 10 minutos a realizar dos o tres efectos de ilusionismo y garantizarnos tener la atención de los alumnos la mayor parte del resto del tiempo.

Muchos son los factores por los que los alumnos en demasiadas ocasiones no prestan atención desde el principio de la clase. Por ello, realizar un efecto de ilusionismo visual, rápido y sin participación de los alumnos en

estos primeros minutos de la sesión sería muy adecuado. Hay muchos juegos visuales, rápidos, incluso automáticos y que no requieren la participación de los alumnos, como por ejemplo, apariciones, desapariciones, transformaciones de objetos o personas. Procuraremos que maneжем cierta variedad emocional con los diferentes juegos que hagamos. Se evitará realizar experiencias que provoquen miedo, terror, peligro u otras emociones desagradables. Por este motivo, debemos descartar experimentos con objetos peligrosos (mecheros, espadas, clavos, etc.). No se recomienda utilizar fuego en los juegos de ilusionismo para educar, pero sí hacer efectos de ilusionismo con objetos corrientes o personales de los alumnos. Tampoco es aconsejable en este contexto, usar animales.

El primer efecto (visual, rápido y sin participación de los alumnos) servirá para captar la atención y conectar con ellos desde el primer momento. Debemos aprovechar esta ocasión para introducir el tema y marcar los puntos importantes (cf. Ortiz, 1999, Tamariz, 2005 y Nells, 2007). A continuación, trataremos de ver si es conveniente realizar otro efecto de ilusionismo durante la clase y en qué momento exacto realizarlo. Hay muchas ocasiones donde podemos valernos de ellos para ilustrar lo que queremos explicar, por ejemplo para hablar de determinados conceptos, pautas de comportamiento, etc. Es muy importante recordar que, ante la duda, casi siempre es mejor abstenerse de realizarlo. Un buen momento para hacer otro efecto de ilusionismo es al final de realizar un repaso de todo cuanto se haya visto durante la clase. Siempre que el efecto en cuestión se utilice para ilustrar y como recordatorio.

Los juegos de ilusionismo solo deben servir para captar la atención y amenizar las explicaciones del profesor, el cual debe asegurarse de que el mensaje que pretende transmitir llegue con claridad y precisión. Es vital ser muy selectivo con los efectos de ilusionismo que se hacen durante la clase. Se recomienda hacer un análisis y repaso de la presentación de cada efecto. Se debe eliminar toda acción y frase que no aporte claridad al mensaje que se pretenda explicar. Hay que evitar hacer trabajar mentalmente a los alumnos durante los efectos, para que dediquen toda su concentración a memorizar el mensaje que pretendemos hacerles llegar. Procuraremos que los alumnos no se confundan, fatiguen, distraigan y se cansen cuando

hacemos los efectos de ilusionismo. Por estas razones, es conveniente que estos juegos duren el tiempo imprescindible. Se deben evitar utilizar muchos objetos para conseguir claridad, simplificando el efecto de ilusionismo. Es recomendable acudir a algún mnemotécnico visual o verbal para ayudar a los alumnos a comprender con mayor facilidad y claridad los mensajes que pretendamos hacerles llegar.

Los docentes deben eliminar todos los tiempos muertos e interrupciones. Es, por ello, muy importante ser directo con los efectos de ilusionismo. Los educadores procuraran no realizar juegos cuyos procedimientos y acciones sean excesivos o demasiado extensos. Cada frase, acción o palabra deben ser seleccionadas para conseguir lo máximo en el menor tiempo posible. Lo más importante es prestar mucha atención a las reacciones de los alumnos cuando se realizan los efectos de ilusionismo, ya que estas no deben impedir el desarrollo óptimo de la clase. En ningún momento se debe retar a los alumnos o desafiarles para no hacerles sentir inferiores ni crear situaciones de conflicto, riesgos o fracasos para los alumnos. Se procurará crear un ambiente de complicidad y formalidad. Ser riguroso no significa que haya que ser rígido. La seriedad, la cordialidad y el rigor no tienen por qué ser incompatibles. El prestigio, credibilidad y respeto del educador puede salir reforzado si consigue encontrar el equilibrio entre la rigurosidad y la seriedad con la que imparte las clases.

La sinceridad y autenticidad de los profesores son cualidades muy importantes para poder educar con efectividad. Si el educador transmite que está fingiendo durante la charla de un efecto de ilusionismo, los alumnos podrían dejar de confiar en la veracidad del mensaje que el educador quiere hacerles llegar. Por eso es muy importante hablar con propiedad y sinceridad incluso durante los efectos de ilusionismo que se presentan ante los alumnos. No se deben inventar historias falsas o no creíbles. Siempre se nota si el educador sabe de lo que está hablando, incluso cuando los alumnos no saben nada sobre el tema. Lo ideal es crear una charla sustancial y significativa. Hacer coincidir la charla del efecto con el mensaje que pretendamos hacerles llegar a los alumnos. Un ejemplo sería el que se utiliza en los espectáculos didácticos con el ilusionismo, como las cartas con los símbolos de las señales de tráfico que sirven para

ilustrar los mensajes, conceptos y pautas de comportamiento que se quieren hacer llegar a los alumnos.

A pesar de repetir en varias ocasiones que lo ideal es hacer efectos rápidos, visuales y sin participación de los alumnos, hay ocasiones donde incluso es recomendable hacerlos con la intervención de los mismos. Recordemos que a la gente le interesan las personas más que cualquier otra cosa. Hay situaciones donde el educador podría pedir la colaboración de algunos alumnos para realizar un efecto de ilusionismo que sirviera para ilustrar o explicar algún tema. Esta implicación por parte del alumnado, puede servir también para comunicar no verbalmente una integración de aquellos alumnos que están más despistados o incluso aislados en el transcurso de la clase. En algunas de estas ocasiones, el resto de alumnos no querrá perderse lo que hacen sus compañeros y se sentirá identificado con la situación. Se aprovecharán estos contextos para captar su atención y facilitarles la explicación del educador. Recordemos que los efectos deben apoyar a las explicaciones y no al contrario.

Una manera efectiva de captar la atención de los alumnos, es hacerles una pregunta intrigante al principio del efecto de ilusionismo. Las preguntas exigen participación del alumno. Escuchar una pregunta hace que el alumno tenga que pensar una respuesta. Por eso es importante hacer preguntas interesantes para los alumnos. Empezar con un efecto llamativo es otra forma de captar la atención de los alumnos. Sin embargo, los efectos que crean sorpresa y están fuera de lugar pueden ser perjudiciales. Debemos crear suspense y curiosidad en los alumnos empleando el tiempo mínimo e imprescindible para optimizar el resto del tiempo que dura la clase. Un ejemplo es utilizar algún objeto extraño y misterioso que cause su curiosidad o hacer algún comportamiento intrigante al empezar el efecto, sin explicarlo, de manera que los alumnos se pregunten por qué lo has hecho. Se podrían, como caso, escribir los nombres de algunos alumnos en la pizarra, coger prestado algunos de sus objetos, mover algunas cosas de la clase, etc.

Asimismo, otra manera de suscitar suspense y curiosidad es creando expectativas positivas. Por ejemplo, decir al principio del efecto que antes de concluir la clase ocurrirá algo bueno pero que solo algunos alumnos podrán experimentarlo, verlo o conseguirlo. Algunos ilusionistas utilizan a

veces la técnica del fallo, haciendo creer que se han equivocado para provocar el suspense y la creatividad buscados y después, acabar el efecto de ilusionismo de manera exitosa. Provocar tensión o retrasar el efecto creando condiciones rigurosas y difíciles para realizar los efectos de ilusionismo puede también suscitar suspense y curiosidad. En estos casos, hay que estudiar si merece la pena el tiempo que se tarda en propiciar este clima o se opta por un modo más rápido para generar expectativas. Otra forma de motivar y crear curiosidad, es mostrar algo positivo que vamos a repartir o aportarles al final de la clase entre los alumnos que colaboren, por ejemplo, informarles que les explicaremos un juego de magia si colaboran y prestan atención.

3.2. Técnicas de comunicación no verbal e ilusionismo:

Según Ortiz (1999), podemos mencionar las siguientes técnicas de comunicación no verbal que utilizan los ilusionistas para atraer la atención: 1) señalar: la gente mira donde el ilusionista señala, 2) el movimiento: las personas atendemos a cualquier cosa que se mueva. El ojo tiende a seguir el movimiento porque es un reflejo humano. El ojo sigue a lo que se mueve primero, 3) el interés del ilusionista: la gente mira donde mira el ilusionista. Si el ilusionista mira algo que considera importante las demás personas también lo harán. 4) el sonido: las personas dirigen la vista hacia las cosas que hacen ruido. Es otro reflejo incontrolable, 5) la orden: las personas miran donde se les dice que miren, 6) la novedad: las personas vuelven la mirada hacia lo último en aparecer, 7) el interés inherente: si se crea curiosidad sobre algo, las personas mirarán de inmediato en cuanto se resuelva esa intriga y 8) el contraste: las cosas que son diferentes llaman la atención.

Estas técnicas son muy útiles en el aula. El alumno mira lo que el profesor señala o el lugar al que este mismo mira. Cualquier cosa que se mueva, atraerá su atención, así como cualquier ruido. Si el profesor crea curiosidad por algo, se traerá a su terreno al público que tiene delante. Lo nuevo crea expectación, también lo diferente. Para controlar hacia dónde mira una persona, hemos mencionado algunas ideas que utilizan los ilusionistas. Asimismo, hay una técnica con un bolígrafo, sacada de los efectos ilusionistas de la hipnosis, que se basa en una de las ideas mencionadas

anteriormente. Consiste en señalar con el bolígrafo hacia la presentación a la vez que verbaliza lo que esta persona ve. A continuación separe el bolígrafo de la presentación y sitúelo entre sus ojos y los de la persona a la que está presentándole el tema. Esto tiene un efecto magnético y hace levantar la cabeza de esa persona, que a partir de ahora estará mirándole y escuchando lo que usted dice, aumentando su atención y las posibilidades de que retenga mejor su mensaje. La palma de la otra mano debe permanecer abierta.

A continuación, vamos a exponer, siguiendo a Pease y Pease (2010), los seis secretos mágicos de un lenguaje corporal atractivo:

- 1) Mostrar una cara animada y una sonrisa como tónica general, donde se vean bien los dientes. El humor es fundamental tanto en el aula como en los efectos de ilusionismo. Es más efectivo ser ameno, agradable y simpático que gracioso. Se debe procurar que los alumnos estén en un clima distendido y cómodo pero no hacerles reír constantemente. Si los alumnos se ríesen durante la clase no prestarían la atención necesaria para la asimilación del mensaje. Los educadores deberán encontrar el equilibrio para crear la atmósfera amena y rigurosa más propicia. Cuanto más se sonríe, más reacciones positivas obtenemos de los demás.
- 2) Ser expresivo, sin sobreactuar. Los dedos de las manos deben aparecer unidos cuando se gesticule, las manos siempre por debajo de la barbilla y se debe evitar cruzar los brazos y las piernas.
- 3) Practicar el contacto visual hasta el nivel en el que los demás se sientan cómodos. A menos que mirar a los demás esté prohibido culturalmente, las personas que miran son más creíbles que las que no lo hacen. Es fundamental que los educadores empiecen las clases dirigiéndose con la mirada a todos y cada uno de los alumnos. No se debe perder el contacto visual. Mira continuamente a todas las partes de la clase, desde las más cercanas a las más lejanas. Se debe procurar mirar a los alumnos a los ojos como si hubiese un hilo desde los ojos del educador hasta los ojos de los alumnos. No debe ser una mirada fija ni desafiante. Una mirada de complicidad hacia el entrecejo sería lo más apropiado

- 4) Inclinar hacia adelante cuando se esté escuchando y mantenerse erguido cuando se esté hablando. Escuchar sus comentarios al finalizar las clases nos ayudará a mejorar nuestra comunicación con ellos. Preguntarles para mejorar la forma de dar las clases.
- 5) Acercarse hasta que el otro se sienta cómodo. Si retrocede, no volver a adelantarse.
- 6) Imitar sutilmente el lenguaje corporal de los demás.

4. CONCLUSIONES

Tal como adelantábamos en la introducción del trabajo, este estudio se ha derivado de experiencias docentes desarrolladas por los dos autores del mismo, desde el punto de vista de Lingüística y, concretamente de su aplicación a la comunicación no verbal y del ilusionismo. Estas experiencias han sido puestas en práctica en diferentes seminarios, jornadas y docencia en máster. Se han impartido conferencias y cursos sobre el tema en institutos de educación secundaria, se ha participado en las jornadas dedicadas a la Semana de la Letras en la Facultad de Filosofía y letras de la Universidad de Cádiz, se ha incluido el tema en la asignatura Técnicas y estrategias comunicativas en el aula del Máster de Profesorado de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad de Cádiz. Como vemos, la colaboración de los autores en ámbitos docentes y de investigación lleva desarrollándose desde hace ya algunos años.

De acuerdo con ello, podemos establecer las siguientes conclusiones relevantes:

- 1) En el contexto del aula, la comunicación no verbal tanto del profesor como del alumno resulta fundamental y aporta al proceso de enseñanza-aprendizaje incluso más información que algunos aspectos verbales. Esta información atiende no solo a contenidos, sino también a conductas, comportamientos y adecuación a la específica situación comunicativa de estos ámbitos.
- 2) El ilusionismo se vale de muchas técnicas de comunicación no verbal para la aplicación a juegos y efectos.

- 3) Se ha demostrado que los efectos del ilusionismo en el contexto docente son de gran relevancia, erigiéndose como una de las herramientas de comunicación no verbal más considerable.
- 4) Muchas de las habilidades no verbales desarrolladas por los ilusionistas son aplicables al aula obteniendo resultados muy valiosos. De este modo, queda de manifiesto que relacionar y aplicar contenidos de comunicación no verbal y de ilusionismo al proceso de enseñanza-aprendizaje en el aula es muy beneficioso y debe ser considerado en este ámbito de la Lingüística aplicada a la Didáctica.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adams, R. S. & Biddle, B. J. (1970). *Redities of teaching: explorations with video tape*. Holt, Rinehart & Winston, New York.
- Bandler, R. (1988). *Use su cabeza para variar: submodalidades en programación neurolingüística*. Santiago de Chile: Cuatro vientos.
- Cestero Mancera, A. M. (1999). *Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid: Arco/Libros.
- Cestero Mancera, A. M. (2007). *La comunicación no verbal*. Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá.
- Castañer, M. (2012). *El poder del lenguaje no verbal del docente. Comprender e investigar la comunicación pedagógica*. Barcelona: Milenio.
- Cuadrado Gordillo, I. & Fernández Antelo, I. (2011). *La comunicación eficaz con los alumnos: factores personales, contextuales y herramientas TIC*. Holanda: Wolters Kluwer.
- Delgado Sotelo, M. (2018). *La comunicación no verbal en el aula*. Trabajo de fin de grado inédito. Grado en Lingüística y lenguas aplicadas. Universidad de Cádiz.
- Heinemann, P. (1980). *Pedagogía de la comunicación no verbal*. Barcelona: Herder.
- Kershner, J. (1977). Cerebral dominance in disabled readers, good readers, and gifted children: Search for a valid model. *Child Deuelop*, 48, 61-67.

- Lacan, J. (2006). *El estadio del Espejo como formador de la función de yo (Je) tal como se nos revela en la experiencia psicoanalítica*. En: Escritos. J. Lacan. *Obras escogidas I*. RBA Coleccionables, S.A. Barcelona. España.
- Landsheere, G. y Delchambre, A. (1979). *Les comportements non verbaux de l'enseignant*. Vol 2 de Comment les maîtres enseignent. Bruxelles/Paris: Labor/Nathan.
- Morris, A. D. (2015). *The Scholar Denied: W.E.B. Du Bois and the Birth Modern Sociology*. California: University of California Press.
- Nelms, H. (2007). *Magia y Presentación*. Barcelona: Ediciones Marré.
- Ortiz, D. (1999). *La buena magia*. Madrid: Laura Avilés.
- Pease, A. y Pease, B. (2010). *El lenguaje del cuerpo: Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*. Barcelona: Editorial Amat.
- Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal*, Vol. I: Cultura, lenguaje y conversación. Madrid: Istmo.
- Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal*, Vol. II: Paralenguaje, kinésica e interacción. Madrid: Istmo.
- Rice, D. R. (1977). Verbal-Nonverbal Communication In The Elementary Science Classroom—A New Perspective. *School Science and Mathematics*, 77, 563-566.
- Ruíz Domínguez, X. (2019). *Educando con magia: el ilusionismo como recurso didáctico*. Madrid: Narcea S. A. Ediciones.
- Tamariz, J. (2005). *Los cinco puntos mágicos*. Madrid: Frakson.
- Schneider, J. E. (1971). Mind to mind communication: Nonverbal influence? *Theory into Practice*, 10 (4), 259-263.
- Sommer, R. (1967). Classroom Ecology. *The Journal of Applied Behavioral Science*, December, 1, <https://doi.org/10.1177%2F002188636700300404>