



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

La influencia de la comunicación tácita en el vínculo pedagógico y su impacto en el proceso de enseñanza-aprendizaje

Riccardo Sironi ¹

Resumen

Lograr una comunicación eficaz no es simple, ya que se necesita la capacidad de analizar todos los componentes explícitos y tácitos de un mensaje transmitido y recibido. No solo esto, sino que, en ámbito didáctico o empresarial, identificar y examinar todos los componentes no verbales, paraverbales o las microexpresiones faciales puede marcar una diferencia significativa tanto en el proceso enseñanza – aprendizaje, como en ámbito de cualquier tipo de negociación.

La presente investigación pretende demostrar como la comunicación tácita contribuye al logro de un aprendizaje significativo y se enfoca en cómo maestros y alumnos intentan externalizar estos signos semióticos para interpretar el significado que se transforma en información, la cual constituye la base de su conocimiento didáctico. También se pretende examinar la eficacia de las estrategias mediante las cuales los interlocutores externalizan los componentes tácitos de la comunicación, en relación con el aprendizaje significativo en ámbito educativo.

Palabras clave: Comunicación eficaz, conocimiento tácito y explícito, lenguaje no verbal, paraverbal y microexpresiones faciales.

Abstract

Achieving effective communication is not a simple task, as it requires the ability to analyze all the explicit and implicit components of a transmitted and received message. Moreover, in educational or business contexts, the ability to identify and interpret non-verbal and paraverbal cues, as well as facial microexpressions, can make a significant difference—both in the teaching–learning process and in any type of negotiation. This research aims to demonstrate how tacit communication contributes to the achievement of meaningful learning. It focuses on how teachers and students attempt to externalize these semiotic signs in order to interpret their meaning, which in turn becomes the foundation of their didactic knowledge. Furthermore, the study seeks to evaluate the effectiveness of the strategies through which interlocutors externalize the tacit components of communication in relation to meaningful learning in educational settings.

Keywords: Effective communication, tacit and explicit knowledge, non-verbal language, paraverbal language, facial microexpressions.

¹Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara

Introducción

Hoy en día, la sociedad está determinada por diversas características que no se deben descuidar para el logro de una comunicación eficaz, intrínseca y necesaria al proceso de la creación del conocimiento.

De hecho, este trabajo se enfoca en un análisis de tipo descriptivo sobre los cambios que ha aportado la inteligencia emocional en el ámbito de la teoría de la comunicación, la gestión del conocimiento, la estructura cognitiva y en las relaciones sociales, las cuales se basan en el constructivismo social.

Este es un rasgo importante tanto en contextos escolares como en el fortalecimiento del concepto de aprendizaje organizacional, que permite a una empresa alcanzar una competitividad concreta y significativa.

Poner el centro de este estudio en la comunicación es fundamental, puesto que puede considerarse el ladrillo principal en la construcción del muro del conocimiento.

Una comunicación eficaz abarca una inmensidad de variables que se relacionan consciente o inconscientemente, y que el interlocutor debe saber captar para recibir correctamente el mensaje, evitando malas interpretaciones que puedan distorsionar el diálogo y el aprendizaje que de él se derive.

Sin duda, la comunicación se apoya en “herramientas” definidas por la estructura tácita y explícita del conocimiento, así como en el uso de elementos previamente intrapersonalizados que pueden ser de ámbito social, institucional o estructural. Es justo ahí donde factores psicológicos y sociológicos, sin olvidar matrices cognitivas y lingüísticas, se convierten en palancas indispensables para el intercambio de información que está a la base de la producción del conocimiento, del aprendizaje (individual o empresarial) y del desarrollo humano.

En otros términos, la intención de este estudio es examinar el lenguaje corporal y la inteligencia emocional, considerados como componentes tácitos de la comunicación, y como es importante explicitar su mensaje para gestionar y crear el conocimiento que estos transmiten.

Comprender la dependencia de estos factores, relativamente recientes en las teorías de la comunicación social, representa una clave importante tanto en el ámbito escolar como en el empresarial, ya que pueden marcar la diferencia en la relación entre docente y alumno, así como en el logro de una negociación concreta y significativa para una organización.

Sin el dominio de una capacidad real de externalizar (aunque de forma inconsciente) todos los componentes tácitos de la semiótica mediante la cual se comunica el conocimiento, la gestión del aprendizaje en el ámbito educativo y el desarrollo que un docente puede propiciar a los alumnos carecerán de una estructura firme y estable en el proceso de formación del cual se hace responsable.

Del mismo modo, en un contexto empresarial, descuidar estos factores puede conllevar serias dificultades para que la estructura organizacional promueva el aprendizaje necesario al logro de los procesos de innovación, indispensables para su desarrollo y para fortalecer su competitividad en el sector en el que opera.

Marco teórico

El ámbito didáctico, al igual que el organizacional y, sin duda, el personal, tienen un rasgo en común: la comunicación.

Chiavenato (1998) considera la comunicación, desde el punto de vista de la administración, como el proceso en virtud del cual los miembros de una organización se transmiten información e interpretan su significado. Lo que la comunicación hace para la organización se asemeja a lo que la corriente sanguínea hace para un organismo. [...] aporta oxígeno a todas las células del cuerpo; el sistema de comunicación suministra información a todas las unidades (departamentos y personas). Sin la información necesaria, los individuos y departamentos de la organización funcionan mal, lo cual puede ocasionar una especie de ineficiencia terminal para ellos y la organización en su conjunto. (en: Bayer Prince, 2005 :3 y 4)

Puesto que la etimología de la palabra “comunicación” pone el hincapié en la necesidad de compartir información, se entiende como el autor está en lo correcto al considerarla como el oxígeno sin el cual las relaciones sociales pueden colapsar. Sin embargo, el punto principal es considerar la importancia de instaurar una estrategia para que la comunicación sea eficaz y poderosa.

Según Chiavenato (1998) la comunicación eficaz se da cuando el emisor logra del receptor los resultados deseados. En ella su objetivo es influir en el receptor para conseguir la influencia que quiere. En cambio la buena comunicación se efectúa cuando la comprensión del receptor coincide con el significado que el emisor desea transmitirle. En la buena comunicación, la comprensión es la meta que se alcanza. Esta es una condición necesaria pero no suficiente de la comunicación eficaz. (en: Bayer Prince, 2005 :11)

Una buena manera de comunicar no garantiza la eficacia de la comunicación, puesto que, como afirma Ribeiro (2000):

la comunicación eficaz, está asociada a un tipo de inteligencia: la interpersonal, entendida ésta como la capacidad de hacer un gran número de distinciones en un contexto. Saber distinguir los diferentes aspectos que conlleva el intercambio de información entre las personas y aplicar en la práctica este conocimiento, significa tener más poder para convencer a otras personas e influir en ellas. La comunicación eficaz ayuda a construir niveles cada vez más profundos de confianza y comprensión y ayuda a trascender las limitaciones del trabajo. (en: Bayer Prince, 2005 :12)

Comparando las dos visiones de los autores, la relación entre el conocimiento y la comunicación eficaz permite lograr una inteligencia interpersonal que facilita al emisor del mensaje la transmisión del mismo para que el receptor lo capte sin distorsiones.

Sin embargo, validar este concepto no es tan simple ni inmediato, puesto que la semiótica de la comunicación incluye conceptos emotivos, no verbales y paraverbales que conforman el componente tácito que un interlocutor tiene que ser hábil en analizar para comprender perfectamente el mensaje recibido, sin ambigüedades ni interpretaciones distorsionadas.

Esta característica semiológica de la comunicación fortalece su semejanza con el concepto de conocimiento, ya que ambos están distinguidos por dos componentes principales: uno tácito y uno explícito.

Nonaka & Takeuchi (1995), reconocen dos tipos de conocimiento: tácito y explícito. El conocimiento explícito es el conocimiento que pueden ser escritos y transferidos con relativa facilidad de una persona a otra. Por otro lado el conocimiento tácito, es más difícil de articular porque a menudo surge por parte de la experiencia. La dimensión ontológica se extiende a partir del conocimiento del individuo en un extremo y es transferida de allí al resto del equipo, grupo, organización y más allá. (en: Rojas Dávila, 2017 :32)

De acuerdo con el modelo de Nonaka y Takeuchi (1994), la creación del conocimiento tiene una dinámica en espiral creciente y se caracteriza por cuatro fases principales: la primera se denomina socialización, y consiste en la interacción de dos tipos de conocimientos tácitos; la segunda, la externalización, es la fase en la cual el conocimiento tácito se convierte en explícito. Las últimas dos fases de la creación del conocimiento son la combinación y la internalización: en la primera se combinan dos tipos de conocimientos externos, mientras que, en la última etapa, el conocimiento externo se convierte en tácito, ya que el individuo logra asimilar la información adquirida.

La socialización y la externalización en el ámbito comunicativo son fases poco analizadas en relación con la creación del conocimiento, pero son de fundamental importancia, ya que los aspectos paraverbales y no verbales representan el conocimiento tácito que el interlocutor debe poseer para captar el mensaje sin alteraciones ni ambigüedades. De hecho, en la página Edpyn (2021) se reporta el desglose del porcentaje de los componentes verbales y no verbales que Mehrabian analiza durante el proceso de comunicación de las emociones, a los que atribuye el siguiente porcentaje:

El 7% de nuestra comunicación consiste en las palabras que pronunciamos.

El 38% lo transmitimos como comportamiento verbal, es decir, voz.

El 55% de nuestra comunicación es el resultado de la comunicación no verbal, o sea, cuerpo.

Además, una puntualización al estudio de Mehrabian la provee Ávila Rodríguez (2012), agregando que: “en el trabajo una buena Comunicación No – Verbal puede llevarnos al éxito o al fracaso. A que nos entiendan o a que nos mal interpreten.”

Como se declara en la investigación del autor, el componente explícito de la comunicación representa solo el 7%, el restante 93% está caracterizado por elementos tácitos. El efecto de esta peculiaridad es que, tanto para la transmisión como para la recepción del mensaje, los hablantes tienen que dominar una serie de reglas implícitas que fortalezcan la expresión oral y permitan interpretar correctamente los rasgos verbales y paraverbales de un diálogo.

No solo esto, sino que, como anteriormente visto, la comunicación eficaz requiere inteligencia, que “es un concepto abstracto que refiere a la capacidad de aprender de la experiencia, resolver problemas y adaptarse a situaciones nuevas” (la inteligencia, 2009). Además de ser abstracta y de difícil medición, es heterogénea, puesto que, en las funciones biológicas del ser humano, la inteligencia

aparece así como una de las actividades del organismo, [...] la inteligencia engendra el pensamiento científico mismo, comprendido el conocimiento biológico. Resulta natural, pues, que las teorías psicológicas de la inteligencia se incluyan entre las teorías biológicas de la adaptación y las teorías del conocimiento en general. Nada hay de sorprendente en que exista parentesco entre las teorías psicológicas y las doctrinas epistemológicas, puesto que, [...], manteniéndose algunos lazos entre el estudio de las funciones mentales y el de los procesos del conocimiento científico. (Piaget, 1972: 23 y 24)

Tecla a tecla, se va formando el mosaico de la comunicación, se hace más complejo, y se entiende por qué es sumamente difícil tanto transmitir como recibir un mensaje sin desviaciones semánticas: para una comunicación eficaz, los interlocutores deben tener la misma inteligencia, entendida como un mismo uso del conocimiento científico; ser hábiles en externalizar el conocimiento tácito contenido en los componentes no – verbales y en los aspectos paraverbales para distinguir los diferentes géneros discursivos, considerados “como una práctica discursiva propia de una determinada esfera de actividad social y como una construcción verbal con unas características que reflejan el tipo de intercambio que se lleva a cabo.” (Zayas, 2012 :66)

Seguramente, éstos son los aspectos principales; sin embargo, es importante mencionar que, para alcanzar una forma comunicativa eficaz, existe otro componente tácito que los participantes deben saber externalizar: la emotividad.

Esta capacidad es la inteligencia emocional, y, en específico, Mayer y Salovey (1997) la definen como

la capacidad para razonar sobre las emociones y hacer uso de ellas para mejorar el pensamiento. Esto incluye las habilidades para percibir emociones con precisión, para acceder y generar emociones como ayuda al pensamiento, para comprender las emociones y el conocimiento emocional, y para regular reflexivamente las emociones de modo que promuevan un desarrollo emocional e intelectual (en: Mayer, s.f., :35)

Además de la conceptualización, es importante considerar el punto de vista de Trujillo y Rivas (2005) cuando afirman que “la IE está formada por *metahabilidades* que pueden ser categorizadas en cinco competencias:

conocimiento de las propias emociones, capacidad para controlar emociones, capacidad de motivarse así mismo, reconocimiento de emociones ajenas y control de las relaciones.” (:13)

Sin una capacidad concreta de controlar las emociones ni de reconocer las ajenas, la comunicación se debilita, ya que no se logra la empatía, entendida como: “la capacidad de sentir emociones de otras personas, junto con la capacidad de imaginar lo que otra persona podría estar pensando o sintiendo, libre de prejuicios.” (empatía, el arte de comprender emociones, s.f., :5). La empatía es una característica necesaria para que los interlocutores estén en la misma línea de pensamiento.

En conclusión, aprender a comunicar de forma eficaz es un proceso complejo que requiere años de estudio y entrenamiento, tanto por parte de quien emite el mensaje como por parte de quien lo recibe.

Lamentablemente, es casi imposible que todos los participantes de una conversación posean el mismo conocimiento, el mismo pensamiento y las mismas habilidades para externalizar los componentes tácitos, paraverbales y no – verbal, de un discurso. Un error común es preservar el registro tácito de la comunicación, analizándolo siempre de forma tácita y evitando basar el diálogo en el mensaje que éste transmite, el cual representa el 93% de la comunicación interpersonal.

Lo que permanece a un nivel explícito, en la mayoría de los casos, actúa como un mecanismo de defensa, apto para disfrazar la verdadera intención del comunicador, permitiéndole edificar falsas barreras que emplea para sentirse más seguro y libre de amenazas o derrotas verbales.

Este comportamiento influye negativamente en la empatía, indispensable para las funciones de los procesos superiores del pensamiento que llevan a los interlocutores a una visión común respecto al objetivo del intercambio de la información.

Sólo fortaleciendo la habilidad de lograr una comunicación eficaz se pueden basar las relaciones sociales en un intercambio confiable de información que supere las malas interpretaciones y permita el aprendizaje significativo, conforme a los principios del constructivismo social, para favorecer el desarrollo tanto a nivel individual como organizacional.

Diseño metodológico

Esta investigación cualitativa es de tipo descriptivo y experimental. Para desarrollarla, se recolectaron datos primarios mediante dos encuestas con preguntas abiertas: la primera fue aplicada a diecinueve profesores de ambos sexos de nivel superior, y a una maestra de preescolar; la segunda fue contestada por seis alumnos de nivel superior.

Dado que en su mayoría se realizaron preguntas abiertas, las encuestas permitieron recopilar alrededor de cuarenta páginas de información. Por ello, se elaboró una taxonomía y se seleccionaron las respuestas que pudieran aportar datos útiles a los fines de la investigación.

Unidad de análisis

Veinte profesores: diez de sexo femenino (50%) y diez de sexo masculino (50%). Los docentes pertenecen al nivel superior, excepto una maestra de nivel preescolar.

Una segunda encuesta se aplicó a seis alumnos de nivel superior: cuatro de sexo femenino (66,67%) y dos de sexo masculino (33,33)%

La encuesta se llevó a cabo durante el semestre 2025A, periodo incluido entre enero y mayo 2025

Muestra

Docentes de nivel licenciatura, una maestra de preescolar y alumnos del CUCEA, de las carreras de Mercadotecnia e Idiomas, durante el semestre 2025A.

Planteamiento del problema

Una comunicación ambigua o la transmisión de un mensaje que deja demasiado espacio a la interpretación del interlocutor es una forma viciada que seguramente complica y altera la correcta recepción de la información. En este preciso punto, el ámbito didáctico y el empresarial coinciden, ya que “el conocimiento tácito es fuente de ventajas competitivas en las organizaciones.” (Guerrero, et al., 2006, :434)

Obviamente, si en el ámbito empresarial la externalización del conocimiento tácito permite adquirir mayor competitividad, en el aula puede resultar hasta más importante, tanto por el docente como para los alumnos. El docente está prácticamente obligado no solo a escuchar al alumno, sino también a saberlo “leer” y contextualizar su lenguaje corporal y su microexpresión facial.

Los dos conceptos pueden parecer idénticos, pero no lo son, ya que el lenguaje corporal es un componente tácito de la comunicación, forma un contrapunto con lo explícito, propio de la palabra incluida en un género discursivo, y puede enfatizar el mensaje o contradecirlo.

Paralelamente,

una microexpresión es una expresión facial realizada de manera involuntaria y automática y que, a pesar de durar menos de un segundo, teóricamente podría utilizarse para conocer el estado emocional de la persona que la realiza. Según las ideas de Ekman y de otros investigadores, las microexpresiones son universales, ya que son fruto de la expresión de ciertos genes que hacen que ciertos grupos musculares de la cara se contraigan a la vez siguiendo un patrón cada vez que aparece un estado emocional básico. (Triglia, 2016)

Esto confirma la diferencia con el lenguaje no verbal, ya que Ekman descubrió que una microexpresión está relacionada con las emociones primarias. No solo esto, sino un lenguaje no verbal pertenece a un contexto territorialmente limitado, mientras que las microexpresiones faciales son ecuménicas.

Sin embargo, tanto las expresiones faciales como lenguaje corporal forman parte del conocimiento tácito de la comunicación que un docente tiene que saber externalizar para monitorear cómo un alumno se vincula con las exposiciones de los temas y con él personalmente.

En otros términos, las microexpresiones faciales son un indicador importante para desarrollar empatía a lo largo de una comunicación.

En un aula, así como en una organización, desgraciadamente, lo explícito de un diálogo es meramente la punta de un iceberg y constituye el componente más fácil de disfrazar; esta manipulación conlleva un efecto devastador, ya que el proceso de combinación de los datos transmitidos por la comunicación altera los logros del aprendizaje significativo, intrínseco a las estrategias del constructivismo social, generando una información distorsionada que poco a poco impedirá la resolución de problemas y la innovación competitiva.

Una comunicación eficaz que haga explícito el conocimiento tácito y administre adecuadamente la información que conlleva es de fundamental importancia para validar el mensaje que transmite el componente verbal y para detectar todos los datos que, consciente o inconscientemente, el interlocutor altera como mecanismo de defensa y manipulación de la conversación.

En el mismo instante en el que uno de los componentes empieza a edificar falsas barreras, demuestra su falta de confianza en el otro, su intención de sobresalir en el diálogo y su alejamiento de la visión común que debería desarrollarse para una comunicación constructiva finalizada al aprendizaje.

Entonces, es ineludible analizar las estrategias de externalización del conocimiento tácito, considerado tanto en las emociones como en lenguaje paraverbal y no verbal, para que sea posible establecer las bases de una comunicación eficaz. Esta comunicación se convierte en el punto de partida indispensable para la transmisión de información que, tanto en una organización como en un aula, constituye la base del proceso de innovación necesario para la resolución de los problemas y de las dificultades.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo se pueden hacer explícitos y concretos los componentes tácitos de la comunicación no verbal, paraverbal y las microexpresiones faciales para lograr una comunicación eficaz que reduzca las connotaciones ambiguas e innecesarias, y que propicie un ambiente fértil para el logro del aprendizaje significativo?

OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

La finalidad de la encuesta es comprender los procesos metacognitivos que tanto los profesores como los alumnos emplean para externalizar los componentes tácitos de la comunicación, con el propósito de interpretar y analizar el mensaje no verbal y paraverbal.

En una sociedad que considera la comunicación directa como una forma de agresividad y que deja demasiado espacio a la interpretación, es necesario examinar cómo los procesos metacognitivos elaboran los mensajes recibidos, a fin de concluir si dicha percepción es directamente proporcional al mecanismo de defensa que representa la proyección comunicativa, el cual inhibe el constructivismo social, el dialogo y el aprendizaje.

RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

Para este trabajo de investigación cualitativa, la información se obtuvo mediante datos primarios recolectados a partir del conocimiento del capital individual de veinte maestros y seis alumnos, mediante dos encuestas aplicadas durante el semestre 2025. Estas permitieron externalizar las estrategias tácitas mediante las cuales tanto los alumnos como los docentes procesan la información no verbal recibida durante una comunicación didáctica, y cómo este componente contribuye al logro del aprendizaje significativo si propicia una correcta interpretación de los mensajes, o genera desaprendizaje en caso de malinterpretación de los mismos.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO Y DISCUSIÓN

Los cuestionarios que se realizaron aportaron información en línea con el objeto de estudio, así como datos información que debieron excluirse de las consideraciones conclusivas, puesto que las respuestas no fueron perfectamente pertinentes con el objetivo propuesto.

Sin embargo, los datos útiles ofrecieron resultados interesantes para llegar a una conclusión y establecer una relación entre los componentes tácitos de la comunicación y el aprendizaje.

Los dos cuestionarios se estructuraron con base en 24 preguntas para los maestros y 17 para los alumnos. Es importante señalar desde el principio que se notaron dificultades, por ambas partes, para realizar una toma de conciencia metacognitiva en la externalización del conocimiento tácito que, paradójicamente, se cree dominar a la perfección, al punto de hacer una comunicación menos directa y dejar más espacio a la interpretación subjetiva del mensaje recibido.

Claramente, no se pretende juzgar ni criticar una praxis cultural; sin embargo, es importante notar que la incapacidad de externalización de los componentes tácitos de la comunicación debería ser directamente

proporcional a la inseguridad del receptor y no a la certeza de haber captado correctamente el mensaje que el interlocutor transmitió.

Por facilitar el análisis de las preguntas abiertas, se realizaron dos bitácoras, una por cada cuestionario, con el fin de crear una taxonomía necesaria para clasificar las respuestas y aportar datos al estudio.

Por tanto, es importante precisar que a lo largo de este trabajo se reportarán únicamente las respuestas más sintomáticas y adecuadas para delinear una investigación sobre los procesos metacognitivos y la externalización de los componentes tácitos de la comunicación, y como éstos influyen en el éxito o las dificultades del proceso enseñanza – aprendizaje.

La primera tabla presenta las respuestas de los maestros, analizadas mediante una taxonomía de relaciones semánticas y redactadas en la siguiente bitácora:

Tabla 1

Respuestas de los maestros

¿Con qué frecuencia participas en cursos de formación para perfeccionar la comprensión de los componentes paraverbales y no verbales de la comunicación?	Nunca 20% Una vez en los últimos cinco años 20% Una vez en los últimos dos años 10% Una vez por año 25% Más de una vez por año 25%
¿De cuál género te resulta más complejo comprender el lenguaje corporal y las microexpresiones faciales?	Masculino 35% Femenino 10% Transgénero 55%
En específico, ¿cómo externalizas la información que conllevan el lenguaje corporal, el lenguaje paraverbal y las microexpresiones faciales de los/las alumnos/as durante tus clases?	Se hacen explícitas comentando directamente las interpretaciones personales, las intenciones, el tono y el lenguaje corporal, así como la manera en que estos componentes cambian el sentido del mensaje, o bien, empleando la estrategia del “espejeo”. Esta externalización puede favorecer cambios a la dinámica de la clase
¿Puedes identificar tres beneficios que la correcta interpretación de los componentes no verbales y paraverbales de la comunicación con los/las alumnos/as te brindó en el proceso de enseñanza-aprendizaje?	Una correcta interpretación está relacionada con el aprendizaje, ya que genera empatía, mejora la comprensión, facilita la memorización del mensaje y fortalece el vínculo en el proceso enseñanza – aprendizaje. Además, permite identificar el canal de percepción de los alumnos, generando empatía y confianza. En caso de niños, la observación es una herramienta útil para monitorear los procesos cognitivos, ya que sus neuronas espejo les ayudan a asimilar e imitar la conducta esperada.
¿Cuáles son las tres principales dificultades que encuentras en el aula por haber descuidado los componentes no verbales necesarios para lograr una comunicación eficaz?	Descuidar el lenguaje corporal limita la comunicación, genera malentendidos en la comprensión del mensaje y propicia la falta de empatía, el aburrimiento y la distracción. Incluso puede influir negativamente en el trabajo en equipo.
Siendo la comunicación no verbal y paraverbal un lenguaje, ¿cuáles son tres estrategias concretas que empleas para explicitarla y contextualizarla?	Para explicitar los componentes tácitos de la comunicación, es importante ofrecer ejemplos aplicados a la vida personal, académica y laboral, apoyándose en video o podcast. En una clase de idiomas, se pueden describir las conductas observables y comparar las diferencias culturales mediante espejeo, resaltando como los componentes tácitos influyen o incluso contradicen el mensaje verbal

¿Cómo puedes darte cuenta concretamente de que el lenguaje corporal de los/las alumnos/as transmite un mensaje opuesto al de sus palabras?	Las contradicciones se identifican mediante expresiones corporales y faciales excesivamente destendidas (símbolo de alejamiento o distracción), por una intensidad inadecuada o volumen de voz muy bajo. También se evidencian en una sonrisa forzada al hablar de algo que les preocupa, un rostro tenso mientras afirman estar tranquilos y cuando fruncen el ceño o aprietan la boca cuando al decir que le quedó claro un tema, o mediante gestos vagos, revolviéndose en su asiento, evitando el contacto visual o mirando al compañero, esperando que alguien más hable. Los niños son más auténticos y espontáneos: no suelen tener intenciones ocultas o dobles.
Durante cada clase, ¿logras entender con certeza los mensajes que los/las alumnos/as quieren transmitir con su lenguaje corporal?	Sí 70% No 30%
¿Qué haces cuando te das cuenta de que no entiendes los componentes no verbales de un mensaje?	Preguntar por las intenciones comunicativas, de forma directa o indirecta, y verbalizar o replantear el mensaje transmitido son formas eficaces de aclarar dichas intenciones.
En caso de tener alumnos/as de intercambio, ¿cuáles son tus procesos metacognitivos para externalizar el lenguaje no verbal de personas nacidas en países cuyas costumbres no conoces?	Mediante la observación o el diálogo sobre el contexto cultural, y las costumbres del país de origen. Es necesario ser buen observadores y tomar conciencia del propio lenguaje no verbal para limitar las diferencias culturales.
¿Puedes dar un par de ejemplos en los cuales la mala interpretación de un mensaje complicó la comprensión de un/una alumno/a en el aula?	La exageración y la broma pueden llevar a malas interpretaciones, al igual que los silencios o el fruncir el ceño pueden ser percibidos como señales de dificultad en lugar de ser entendidos como parte de un proceso subjetivo de reflexión. En el nivel de preescolar, los juegos entre niños pueden malinterpretarse como agresiones cuando en realidad no lo son.
¿Cómo reaccionan los/las alumnos/as cuando solicitas explicaciones acerca de su lenguaje corporal?	Contestan para facilitar la comprensión 50% Les da gusto saber que el/la docente se esfuerza por entenderlos 30% Niegan querer transmitir un mensaje 10% Se molestan por la pregunta 5% Se sienten amenazados/as 5%
¿Cuáles son cinco formas concretas mediante las cuales externalizas el mensaje transmitido por las microexpresiones faciales?	Preguntar acerca del estado de ánimo, como ha sido su día, su semana o su salud. Además, la observación es importante para detectar patrones de movimiento facial y cambios sutiles en la posición de ojos, cejas, boca y labios, lo cual ayuda a encontrar la validación emocional.
¿En qué casos las microexpresiones faciales y el lenguaje corporal comunican un mensaje opuesto?	Las microexpresiones comunican un mensaje opuesto cuando las presiones sociales influyen en la emoción de un sujeto; también cuando se limitan los movimientos y gustos personales o cuando un sujeto se siente evaluado o nervioso.
Cuando una microexpresión facial te da la certeza de entender la emoción negativa de un/una alumno/a, ¿qué cambios aportas a la dinámica de tu clase para que le resulte más interesante?	En estos casos, es útil hacer una pausa y fomentar un diálogo exploratorio para validar la emoción y apoyar al alumno, así como cambiar el ritmo, la dinámica de clase y proponer trabajos en equipo. En el preescolar, es importante manifestar entusiasmo, alegría, pasión, sorpresa o curiosidad para fortalecer el aprendizaje en los niños.
Cuando te das cuenta de que tanto las microexpresiones faciales como el lenguaje corporal de los/las alumnos/as expresan aburrimiento o dificultad para entender el tema, ¿cuáles son tres estrategias concretas que empleas para generar empatía?	Cambiar la entonación y el ritmo de la clase; generar humor y promover una reflexión continua; preservar el contacto visual de forma sonriente e incluir en la clase dinámicas lúdicas, cooperativas o prácticas. Además, preguntar si algo les inquieta es una manera para generar empatía.
¿De qué manera un docente que malinterpreta el lenguaje corporal, las microexpresiones faciales y el lenguaje	Puede dejar a los alumnos sin información importante o sin un tema claro. Además, no “leer” a los alumnos impide hacer ajustes durante la clase. Las malas interpretaciones pueden causar desmotivación; los

paraverbal compromete el aprendizaje de los/las alumnos/as?	alumnos pueden sentirse ignorados y esto crea un ambiente de aprendizaje negativo, al no haber comunicación eficaz.
---	---

Los resultados de esta encuesta evidencian datos que confirman la relación entre los componentes tácitos de la comunicación y el aprendizaje en aula; además, demuestran que no todos los maestros tienen la certeza de sus procesos metacognitivos en la interpretación del lenguaje no verbal de los alumnos. En particular, el 55% de los entrevistados afirma no lograr entender la comunicación tácita de los estudiantes transgénero.

En general, para que un docente logre externalizar los rasgos de la comunicación no verbal de los estudiantes, los datos destacan el papel del diálogo y de las preguntas exploratorias. No obstante, un 20% de los alumnos se siente incómodo o incluso amenazado por esta forma de externalización del conocimiento.

Otro dato relevante es que, en muchos casos, los maestros preservan ese ámbito de comunicación en el nivel tácito, limitándose a una interpretación implícita del lenguaje del cuerpo y de los componentes paraverbales observados, apoyándose en criterios generales y pautas básicas que avalan el significado semiótico. Sin embargo, reconocen que una transmisión o recepción equivocada del mensaje puede dar lugar a una mala interpretación, ya que se genera una relación inversamente proporcional con el aprendizaje. Asimismo, evidencian que tanto los componentes paraverbales (por ejemplo, el género discursivo, la broma o la hipérbole), como los aspectos culturales desempeñan un papel protagónico en la creación de malentendidos.

Sin duda, el análisis de las respuestas de los maestros demuestra que el aprendizaje significativo y el lenguaje paraverbal y no verbal están en una relación de dependencia directa, como si fueran dos constantes indivisibles en el proceso de enseñanza. Además, los estudiantes pueden confundirse si la forma en que el docente se comunica con ellos no genera empatía o no considera los aspectos culturales de quienes integran el curso.

Un aporte interesante es el de la maestra de preescolar, quien enfatiza que el éxito de su estrategia docente depende completamente del lenguaje no verbal, ya que los niños suelen aprender emulando las conductas sociales que, a nivel neurocognitivo, les sugieren el comportamiento a adoptar.

Otro dato curioso es la forma en que los niños se comunican no verbalmente: sustituyen su limitada capacidad comunicativa con el lenguaje corporal, estableciendo un paralelismo metafórico entre acciones y mensaje que quieren transmitir. No emplean esta “herramienta” en contextos contradictorios. En otras palabras, el lenguaje del cuerpo es su forma de expresarse, y sustituye a las palabras y al vocabulario que aún están en proceso de construcción. También a nivel preescolar, entonces, el lenguaje corporal y los componentes tácitos de la comunicación se relacionan con el aprendizaje significativo y, quizás, de manera aún más fuerte, puesto que el juego, en niños que todavía no dominan la lectura, “constituye una de las formas más importantes en las que los niños pequeños obtienen conocimientos y competencias esenciales” (UNICEF, 2018, :7); en otros términos, sustituye metafóricamente las didácticas que operan en su zona de desarrollo próximo.

A continuación, se presenta la segunda tabla que sintetiza los datos proporcionados por los alumnos. Se procedió con la misma estrategia: se realizó una taxonomía de las respuestas mediante relaciones semánticas, lo que permitió redactar la bitácora con los resultados de la encuesta.

Tabla 2

Respuestas de los alumnos

Menciona cinco formas mediante las cuales interpretas los componentes paraverbales (tono de voz) de un/una maestro/a	El volumen y la entonación puede ser autoritario (tono más alto y rapidez de las palabras), amables, monótonos, entusiastas, irónicos, desinteresados, sarcásticos o cortantes. Un tono suave o calmado transmite tranquilidad y empatía y genera un ambiente relajado para el aprendizaje. Además, los cambios en la entonación permiten enfatizar ideas importantes, ayudan a mantener el interés del estudiante y clarificar el contenido. Un tono dinámico y expresivo evita distracciones, hace el contenido más interesante y facilita su seguimiento. En cambio, un tono de voz demasiado bajo propicia la distracción.
Menciona cinco formas mediante las cuales interpretas el lenguaje corporal y las microexpresiones faciales de un/una maestro/a	Contacto visual constante: Suele interpretarse como señal de atención, interés y conexión con el grupo. La relación entre expresión facial y discurso demuestra seguridad y compromiso con la enseñanza. Si los movimientos son muy cerrados, pueden reflejar inseguridad o distancia emocional,
Sabiendo que la comunicación se basa también en el conocimiento previo, ¿puedes comentar con qué frecuencia te sucede no entender al/a la maestro/a?	De cinco a diez veces por semestre (3) Menos de cinco veces por semestre (3)
¿Cuál es la forma concreta mediante la cual le comunicas la dificultad que tienes en el entender al/a la maestro/a?	Los alumnos comunican sus dificultades mediante expresiones faciales o preguntando directamente al maestro.
Explica concretamente cómo el lenguaje no verbal de un/una maestro/a facilita tu aprendizaje	Cuando el docente utiliza gestos o movimientos con las manos para explicar, facilita la comprensión del tema. El lenguaje no verbal transmite seguridad y muestra al maestro abierto a resolver dudas.
Menciona cinco maneras mediante las cuales un/una maestro/a puede mejorar su expresión no verbal (tono, lenguaje corporal, microexpresiones faciales) para propiciar tu aprendizaje	Un tono de voz claro, variado y entusiasta ayuda a mantener la atención, resaltar ideas clave y generar interés en la clase. Asimismo, el contacto visual transmite seguridad y cercanía. Una postura corporal abierta y relajada favorece un ambiente accesible, cómodo y propicio para la participación del estudiante. Acompañar la explicación con gestos naturales y congruentes refuerza el mensaje verbal, aclara ideas y facilita la comprensión de conceptos abstractos. Finalmente, las microexpresiones positivas (como las sonrisas genuinas) comunican empatía, motivación y disposición, mejorando la relación docente – estudiante y fomentando un clima de aprendizaje positivo.
Cuando tienes maestros/as de diferente nacionalidad, ¿cómo puedes tener la certeza de entender los componentes no verbales (tono, lenguaje corporal, microexpresiones faciales) durante su explicación o diálogo en el aula?	La comparación de los mensajes no verbales y, en caso, el tomar nota de ellos, son estrategias útiles para comprender a maestros de distintas nacionalidades, evitando malinterpretaciones.
¿Con qué frecuencia interpretas el lenguaje no verbal de un/una maestro/a (tono, lenguaje corporal, microexpresiones faciales) nacido/a en otro país como si él/ella tuviera tu misma nacionalidad?	Siempre 16,7 % Menos de cinco veces por semestre 50% Alrededor de una vez por semestre 33,3%

Cuando te das cuenta de haber interpretado mal el mensaje transmitido por el/la maestro/a:	Reconoces el error y pides explicaciones	33.3%
	Reconoces el error, pero no dices nada	66,7%
Comenta tres casos concretos en los cuales la mala interpretación del lenguaje no verbal de un/una maestro/a obstaculizó tu aprendizaje o te hizo recibir un mensaje alterado o equivocado	Un tono fuerte, seco o serio puede hacer creer que el maestro está molesto. Un lenguaje corporal distante hizo pensar que una maestra no estaba interesada en nuestras participaciones. Microexpresiones de impaciencia: “Al presentar frente a un maestro, noté que fruncía el ceño y miraba constantemente el reloj. Pensé que mi exposición no era buena, lo que me puso nervioso. Después me dijo que estaba satisfecho, pero ya había afectado mi confianza.”	
¿Qué haces cuando te das cuenta de que el/la maestro/a malinterpreta tu lenguaje no verbal o no logra captar tus microexpresiones faciales?	Los alumnos externalizan el lenguaje no verbal mediante explicaciones concretas, hasta que el maestro demuestra su comprensión.	
Menciona cinco casos de cómo te diste cuenta de que le generaste aprendizaje al/a la maestro/a mediante un diálogo constructivo	Se generó aprendizaje en el maestro cuando se sorprendió, cambió su manera de explicar, reconoció un punto de vista diferente y lo integró a la clase, valorando el aporte de los alumnos.	
Menciona tres indicadores que te permiten entender que los/las maestros/as brindan más importancia a tus palabras que a tu lenguaje no verbal	Los maestros no se preocupan por el lenguaje no verbal cuando responden únicamente de forma verbal, sin observar a los alumnos ni considerar sus emociones, sus expresiones o el tono con el que se expresan.	
Menciona tres indicadores que te permiten entender que los/las maestros/as brindan más importancia a tu lenguaje no verbal que a tus palabras	Los maestros se preocupan por el lenguaje no verbal cuando, sin preguntar, modifican una explicación al notar confusión o un alumno que frunce el ceño; también cuando indagan si todo está bien al percibir dudas o incomodidad a través de la expresión facial o postura. Finalmente, cuando responden no solo a las ideas, sino también a las emociones. Igualmente, si notan frustración o nerviosismo, suelen tranquilizar o dar apoyo antes de continuar, incluso si las palabras no expresan directamente ese malestar.	

Esta bitácora representa el punto de vista opuesto al anterior: evidencia la importancia que los alumnos otorgan a los componentes tácitos de la comunicación y cómo estos se relacionan con el aprendizaje que reciben de parte del maestro.

La tabla 1 y la tabla 2 no se contradicen en absoluto; más bien, se complementan y aportan información que se valida recíprocamente.

Al analizar y cotejar los datos, se observa que los alumnos comunican sus dificultades a los maestros mediante las microexpresiones faciales o el lenguaje del cuerpo. Esto implica que el docente debe estar capacitado para comprender estos gestos y expresiones que transmiten mensajes y emociones. No obstante, el 30% de los maestros afirma no tener la certeza de entender a los alumnos, mientras el 66,7% de los alumnos comenta que, en caso de no entender al maestro, reconoce el error, pero prefiere no comunicárselo.

Estos datos evidencian un problema de fondo: maestros y alumnos no se entienden, y evitan solucionar el problema. Como se vio anteriormente, esto compromete la empatía, el ambiente escolar y el aprendizaje de los estudiantes.

El problema se agrava cuando los maestros son de diferentes nacionalidades: todos los alumnos afirman interpretar el lenguaje no verbal de un maestro foráneo como si fuera mexicano, ignorando la diferencia semántica

que la parataxis del cuerpo pretende transmitir. Esto, obviamente, se ve amplificado por la falta de comprensión de las bromas o del tono de voz que el maestro utiliza, tanto en las explicaciones como en sus relaciones sociales ordinarias. En otros términos, los componentes paraverbales y no verbales de un maestro extranjero dificultan el aprendizaje significativo de los alumnos, a menos que haya una externalización de estas señales y una explicación concreta y directa de cómo interpretar el cuerpo y el tono del docente.

Sin embargo, los estudiantes otorgan gran importancia al tono de voz firme y determinado, y al contacto visual continuo, pues les proporciona mayor seguridad y confianza en el maestro. Esta confianza y autoestima aumentan cuando se percatan que el punto de vista del maestro cambia después de haber aprendido un concepto por parte de ellos.

En conclusión, los datos aportados por los alumnos evidencian, en algunos casos, una superficialidad en la comprensión de los componentes tácitos de la comunicación de su docente; en otros casos, una capacidad analítica que les permite controlar todos los elementos que consideran importantes para que el ambiente de aprendizaje sea fértil: tono de voz firme y seguro, contacto visual continuo, explicación de sus microexpresiones, y lenguajes no verbal y paraverbal, a través de un diálogo directo, cuando comprenden que la forma tácita de expresar un mensaje no ha sido captada correctamente.

Si estos factores no son considerados y el maestro, por ejemplo, habla con un tono bajo e inseguro y no mantiene el contacto visual, entonces también los alumnos reconocen que el proceso enseñanza – aprendizaje se empobrece y da paso al desaprendizaje y a los malentendidos que comprometen su formación.

Conclusiones

Los dos puntos de vista sobre los que se fundamentó este ensayo permitieron demostrar que, tanto por parte de los docentes como de los alumnos, los componentes tácitos no verbales y paraverbales de la comunicación influyen directamente en el éxito o el fracaso del proceso enseñanza – aprendizaje.

Sin embargo, también quedó demostrado que es necesaria la implementación de un programa formativo, tanto para alumnos como para docentes, que incluya estrategias destinadas a facilitar la externalización del conocimiento tácito en el ámbito comunicativo.

Aún existen demasiadas dificultades en la fase de interpretación de los mensajes no verbales y paraverbales, ya sea transmitidos o recibidos. Generalmente, estos mensajes permanecen en un nivel tácito y sólo se concretan mediante un diálogo exploratorio, es decir, a través de palabras, que representan el porcentaje menos influyente en la transmisión del mensaje. Este intercambio de opiniones puede verse distorsionado por temores o problemáticas de índole social y comunicativa.

Una consideración adicional a la que se puede llegar es que se observaron conflictos particularmente evidentes al distinguir e identificar las diferencias entre los mensajes transmitidos a través del tono de voz (que

caracteriza el significante y los géneros discursivos del hablante), el lenguaje del cuerpo (que se alinea con el plano comunicativo) y las microexpresiones faciales (que son puertas de acceso a la emotividad del interlocutor). Estas últimas no pertenecen únicamente al emisor del mensaje, sino a todas las personas implicadas en el diálogo: quien transmite debería emplear estos gestos para enfatizar emociones y conceptos, aunque en demasiadas ocasiones se contraponen antitéticamente al discurso verbal; quien recibe el mensaje los utiliza para manifestar al interlocutor su implicación emocional, aunque permanezca en el papel pasivo del receptor.

Se constató también una tendencia general a agrupar los tres componentes tácitos analizados bajo una única categoría expresiva, sin diferenciarlos. Esta práctica, conlleva inevitablemente a errores en la interpretación del mensaje, ya que es fundamental analizarlos por separado para captar con mayor precisión su significado intrínseco.

Por último, más de la mitad de los docentes entrevistados (55%) declararon tener dificultades para analizar los componentes tácitos de la comunicación con personas transgénero. Sin duda, este porcentaje elevado demuestra la necesidad urgente de una formación docente orientada a desarrollar esta habilidad, e incluir a su enseñanza recursos didácticos que les permitan lograr una comunicación eficaz con cualquier estudiante.

Del mismo modo, los alumnos que interpretan los mensajes tácitos de maestros foráneos como si fueran autóctonos, demuestran su dificultad para adaptarse a un mundo globalizado que se vuelve cada vez más imperioso y arraigado. En consecuencia, ellos mismos declaran necesitar a una formación más adecuada para alcanzar la seguridad interpretativa que actualmente no poseen.

En conclusión, para lograr una comunicación eficaz en ámbito educativo, así como en cualquier organización que aprende, es necesario ofrecer una formación orientada a la adquisición de habilidades concretas para externalizar e interpretar el mensaje, tanto recibido como transmitido. Si no se implementa un programa didáctico con esta finalidad, se verá comprometido el nivel educativo. En el ámbito empresarial, esta falta contribuirá a dejar de lado un componente que podría ser clave para la innovación y la competitividad.

Referencias

- Albert Mehrabian y su regla 55-38-7 (2021), en: *Edpyn Escuela de coaching*. [Albert Mehrabian y su regla 55-38-7 de la comunicación no verbal \(edpyn.com\)](https://edpyn.com/55-38-7-de-la-comunicacion-no-verbal/)
- Ávila Rodríguez de Mier, B., (2012) *Regla Mehrabian: comunicación no verbal*. [Regla Mehrabian: comunicación no verbal \(prcomunicacion.com\)](https://prcomunicacion.com/regla-mehrabian-comunicacion-no-verbal/)
- Bayer Prince, C. (2005) *Comunicación eficaz, una competencia para lograr el éxito organizacional*. Universidad de La Sabana: Chía. [Microsoft Word - articulofinalCB.doc](#)
- Chiavenato, I. (1998). *Administración de recursos humanos*. McGraw-hill.

- Empatía, el arte de comprender emociones* (s.f.). [Diapositiva de power point]. Universidad de las Palmas de Gran Canaria. [Empatia_Fulp.key](#)
- Guerrero, V, et al., (2006) Análisis de la gestión del conocimiento y de la inteligencia emocional en las organizaciones, en: *Telos*, 8(3), 420 – 438, Universidad Privada Dr. Rafael Bellosó Chacín: Maracaibo, Venezuela. [Redalyc.Análisis de la gestión del conocimiento y de la inteligencia emocional en las organizaciones](#)
- La inteligencia (2009). En: *Introducción a la psicología* [Diapositiva de power point]. Universidad de Alicante. [Tema 8. la inteligencia](#)
- Mayer, J. (s.f.). La inteligencia emocional. Una breve Sinopsis, en: *Revista de Psicología y Educación*, 1(1), 35-46. Universidad New Hampshire. [Revista de Psicología y Educación](#)
- Nonaka, I. (1994). Una Teoría Dinámica de Creación de Conocimiento Organizacional. *Organization Science*, 5 (1), 1-40.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge creating company*. Oxford University Press.
- Piaget, J. (1972). *Psicología de la inteligencia*. Editorial Psique. [Piaget psicología de la inteligencia.pdf](#)
- Ribeiro, L. (1994). La comunicación eficaz. Urano.
- Rojas Dávila, R.S. (2017). La Gestión del Conocimiento basado en la Teoría de Nonaka y Takeuchi, en: *INNOVA Research Journal*, 2(4), 30-37. [Dialnet-LaGestionDelConocimientoBasadoEnLaTeoriaDeNonakaYT-5922016.pdf](#)
- Triglia, A. (2016) Paul Ekman y el estudio de las microexpresiones, en: *Psicología y mente*. [Paul Ekman y el estudio de las microexpresiones](#)
- Trujillo Flores, M. M. y Rivas Tovar, L. A. (2005). Orígenes, evolución y modelos de inteligencia emocional, en: *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 15(25), 9-24. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. [Redalyc.Orígenes, evolución y modelos de inteligencia emocional](#)
- Unicef (2018) *Aprendizaje a través del juego. Reforzar el aprendizaje a través del juego en los programas de educación en la primera infancia*. [UNICEF-Lego-Foundation-Aprendizaje-a-traves-del-juego.pdf](#)
- Zayas, F. (2012). Los géneros discursivos y la enseñanza de la composición escrita, en: *Revista iberoamericana de educación*, 59, 63-85. [rie59a03.pdf](#)