

# UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

ESCUELA DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN DOCENCIA UNIVERSITARIA Y GESTIÓN EDUCATIVA



COMUNICACIÓN NO VERBAL DEL DOCENTE Y MOTIVACIÓN DE  
LOGRO EN ALUMNOS DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA  
FORTUNATO ZORA CARVAJAL, TACNA 2016.

**TESIS**

**PRESENTADA POR:**

Prof. Janys Vanessa Lourdes Portocarrero García

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:**

Magíster en Docencia Universitaria y Gestión Educativa

TACNA – PERÚ

2017

***Dedicatoria:***

*A Dios por darme una hermosa familia y un gran compañero de vida, que gracias a su amor y apoyo incondicional, puedo lograr mis metas trazadas.*

## ÍNDICE

ÍNDICE DE CONTENIDOS	iii
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCCIÓN	x

### CAPÍTULO I

#### EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	01
1.2	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	02
	1.2.1 Problema General	03
	.2.2 Problemas específicos	03
1.3	JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	03
1.4	OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	04
	1.4.1 Objetivo General	04
	1.4.2 Objetivos Específicos	04
1.5	DEFINICIONES OPERACIONALES	05
1.6	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	06

### CAPÍTULO II

#### FUNDAMENTO TEÓRICO DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

2.1	CONCEPTO DE COMUNICACIÓN	10
2.2	PROCESO DE COMUNICACIÓN Y SUS ELEMENTOS O COMPONENTES BÁSICOS	11
2.3	CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN	13
2.4	TIPOS DE COMUNICACIÓN	14
2.5	LA COMUNICACIÓN NO VERBAL	14
2.6	LA EDUCACIÓN NO VERBAL EN EL AULA	16
2.7	ELEMENTOS NO VERBALES EN EL AULA	17
2.8	LA EXPRESIÓN NO VERBAL DE LAS EMOCIONES	19

2.9	INDICADORES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL	21
-----	--	----

### CAPÍTULO III

#### FUNDAMENTO TEÓRICO DE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO

3.1	MOTIVACIÓN CONCEPTO	32
3.2	TEORÍAS SOBRE LA MOTIVACIÓN	34
3.3	TIPOS DE MOTIVACIÓN	37
3.4	MOTIVACIÓN DE LOGRO	39
3.5	TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO	41
3.6	MOTIVACIÓN DE LOGRO Y RENDIMIENTO ESCOLAR	43
3.7	ELEMENTOS DE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO	44
3.8	MOTIVACIÓN DE LOGRO Y LA META DE LOGRO	46
3.9	INDICADORES DE LA MOTIVACIÓN	47

### CAPÍTULO IV

#### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	50
	4.1.1 Hipótesis general	50
	4.1.2 Hipótesis Específicas	50
4.2	VARIABLES E INDICADORES	50
4.3	TIPO DE INVESTIGACIÓN	52
4.4	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	52
4.5	ÁMBITO Y TIEMPO SOCIAL DE LA INVESTIGACIÓN	52
4.6	UNIDADES DE ESTUDIO	52
4.7	POBLACIÓN Y MUESTRA	52
	4.7.1 La Población	52
	4.7.2 Muestra	53
4.8	RECOLECCIÓN DE DATOS	54
	4.8.1 Procedimiento	54
	4.8.2 Técnicas de recolección de datos	54
	4.8.3 Instrumentos para la recolección de datos	54
	4.8.4 Pruebas de confiabilidad del instrumento	55
4.9	PROCESAMIENTO PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	56

## CAPÍTULO V

## RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

5.1	DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	57
5.2	RESULTADOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL	58
5.3	RESULTADOS DE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO ESCOLAR	71
5.4	PRUEBA DE HIPÓTESIS	86
5.5	DISCUSIONES	88
	CONCLUSIONES	91
	RECOMENDACIONES	92
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	93
	ANEXOS	97

**ÍNDICE DE TABLAS**

TABLA 01: Dimensión: paralenguaje	58
TABLA 02: Dimensión: expresión kinésica	60
TABLA 03: Dimensión: expresión proxémica	62
TABLA 04: Dimensión: cronémica	64
TABLA 05: Comunicación no verbal según dimensiones	66
TABLA 06: Comunicación no verbal según área curricular	68
TABLA 07: Nivel de comunicación no verbal	70
TABLA 08: Dimensión: atribución a la Tarea	72
TABLA 09: Dimensión: atribución al esfuerzo	73
TABLA 10: Dimensión: atribución a la capacidad	76
TABLA 11: Dimensión: atribución a la evaluación del docente	78
TABLA 12: Motivación de logro según dimensiones	80
TABLA 13: Motivación de logro según área curricular	82
TABLA 14: Nivel de motivación de logro	84

**ÍNDICE DE FIGURAS**

FIGURA 01: Dimensión: paralenguaje	58
FIGURA 02: Dimensión: expresión kinésica	60
FIGURA 03: Dimensión: expresión proxémica	62
FIGURA 04: Dimensión: cronémica	64
FIGURA 05: Comunicación no verbal según dimensiones	66
FIGURA 06: Comunicación no verbal según área curricular	68
FIGURA 07: Nivel de comunicación no verbal	70
FIGURA 08: Dimensión: atribución a la Tarea	72
FIGURA 09: Dimensión: atribución al esfuerzo	74
FIGURA 10: Dimensión: atribución a la capacidad	76
FIGURA 11: Dimensión: atribución a la evaluación del docente	78
FIGURA 12: Motivación de logro según dimensiones	80
FIGURA 13: Motivación de logro según área curricular	82
FIGURA 14: Nivel de motivación de logro	84

## RESUMEN

El objetivo de investigación es determinar la correlación entre la comunicación no verbal del docente y la motivación de logro escolar de los alumnos de la I.E Fortunato Zora Carbajal. Es una investigación básica, con diseño descriptivo correlacional, la muestra está compuesta por 29 docentes y 121 alumnos; se utilizó como instrumentos un inventario de observación de 20 ítems para la motivación de logro y para la comunicación no verbal un cuestionario con 18 reactivos, ambos instrumentos fueron validados y sometidos a pruebas de confiabilidad, obteniendo 0.74 puntos y 0.77 puntos con el método de alfa de cronbach. Los resultados reportan un 38.02% de docentes con nivel regular de comunicación no verbal, el análisis de dimensiones reporta para el paralenguaje 3.2 puntos, la expresión kinésica 3.11 puntos, la expresión proxémica 2.90 puntos y la expresión cronémica 2.68 puntos. También se encontró que el 45.5% de los alumnos presentan un nivel regular de motivación de logro, el análisis dimensional: la tarea obtiene 5.86 puntos, esfuerzo 6.55 puntos, capacidad 5,77 puntos y evaluación 5.51 puntos, en razón de la escala. La hipótesis se comprobó con el coeficiente de correlación Pearson, reportando un  $r > 0.5$  por tanto, se rechaza  $H_0$  y se acepta la  $H_1$ ; queda comprobado que existe una asociación lineal positiva significativa a un nivel de  $r = 0.908$ . En conclusión, queda comprobado que existe una correlación significativa entre la comunicación no verbal y la motivación de logro.

Palabras claves: Motivación de logro, comunicación no verbal.



## ABSTRACT

The research object is to determine the correlation between the nonverbal communication of the teacher and the motivation of school achievement of the students of the I. Fortunato Zora Carbajal. It is a basic research, with correlational descriptive design, the sample is composed of 29 teachers and 121 students; We used as an instrument an inventory of 20 items for motivation of achievement and for nonverbal communication a questionnaire with 18 reagents, both instruments were validated and tested for reliability, obtaining 0.74 points and 0.77 points with the alpha method Of cronbach. The results report a 38.02% of teachers with regular level of nonverbal communication, dimension analysis reports for paralanguage 3.2 points, kinetic expression 3.11 points, proxemic expression 2.90 points and chronemic expression 2.68 points. It was also found that 45.5% of the students present a regular level of achievement motivation, dimensional analysis: the task gets 5.86 points, effort 6.55 points, capacity 5.77 points and assessment 5.51 points, due to the scale. The hypothesis was checked with the Pearson correlation coefficient, reporting a  $r > 0.5$  therefore,  $H_0$  is rejected and  $H_1$  is accepted; It is verified that there is a significant positive linear association at a level of  $r = 0.908$ . In conclusion, it is verified that there is a significant correlation between nonverbal communication and motivation of achievement.

Keywords: Achievement motivation, nonverbal communication

## INTRODUCCIÓN

Cuando un docente se dirige a los alumnos, acompaña o alterna con lo estrictamente lingüístico de su discurso, apoya o contradice los mensajes transmitidos por sus palabras con la entonación, y utiliza también otros elementos sutilmente estructurados, como la kinésica y el paralenguaje”, adicionalmente actúan los signos proxémicos y cronémicos. Por eso para ser un docente eficaz, es fundamental ser un buen comunicador y ello en el doble papel de emisor y receptor de mensajes. Una enseñanza eficaz requiere de una adecuada “competencia comunicativa” en los profesores y persigue, como un objetivo básico, el desarrollo de habilidades comunicativas en los alumnos. Esta competencia estaría asentada en disponer de unos adecuados conocimientos sobre Teoría de la Comunicación y sobre los procesos de interacción didáctica y en la posesión de las actitudes, destrezas y habilidades prácticas necesarias para poder llevar a cabo una comunicación eficaz que tiene que ver con saber manejar adecuadamente la comunicación no verbal.

Bajo este enfoque en la presente investigación se persigue investigar sobre la comunicación no verbal y su relación con la motivación de logro escolar, para ello se ha focalizado la investigación en los alumnos de educación secundaria de la Institución Educativa “Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna”.

Los resultados de investigación se presentan en el presente informe que está estructurado de la siguiente manera:

En el primer capítulo: Se encuentra el planteamiento del problema, su formulación, los objetivos y la justificación.

En el segundo y tercer capítulo: Se encuentra el marco teórico referido a las variables de estudio y las definiciones operacionales.

En el cuarto capítulo: El marco metodológico, donde se presentan las hipótesis de trabajo, las variables de estudio, el diseño de investigación, la población y muestra, y las técnicas e instrumentos aplicados.

En el quinto capítulo: La presentación de los resultados del trabajo de campo y la comprobación de las hipótesis, culminando con las discusiones.

Por último se consignan las conclusiones y recomendaciones.

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Tradicionalmente ha existido una separación entre los aspectos cognitivos y los afectivo - motivacionales a la hora de estudiar su influencia en el aprendizaje, en la actualidad, existe un creciente interés en estudiar ambos tipos de componentes de forma integrada. "Se puede afirmar que el aprendizaje se caracteriza como un proceso cognitivo y motivacional a la vez" en consecuencia, para aprender es imprescindible "poder" hacerlo, lo cual hace referencia a las capacidades, los conocimientos, las estrategias, y las destrezas necesarias (componentes cognitivos), pero además es necesario "querer" hacerlo, tener la disposición, la intención y la motivación suficientes (componentes motivacionales). Los especialistas más destacados en este tema opinan que, para tener buenos resultados académicos, los alumnos no solo necesitan habilidad, también "voluntad", es decir, control del proceso psicológico que determina la manera de enfrentar y realizar las actividades, tareas educativas. Esto contribuye para que el alumno/a participe en el aprendizaje de una manera más o menos activa, dedique y distribuya su esfuerzo en un período de tiempo, se plantee el logro de un aprendizaje de calidad.

Por el lado emocional es frecuente encontrarse con la queja de muchos maestros y maestras de que sus alumnos/as no tienen interés por aprender, que no se esfuerzan ni parecen mostrar interés por lo que la escuela les ofrece. Este problema se presenta en la institución Educativa "Fortunato Zora Carvajal", ahí apreciamos que muchos de los alumnos de educación secundaria se ven desmotivados a pesar de los esfuerzos que realizan los profesores por conectarlos con el aprendizaje de sus materias. Al observar los diferentes grupos de trabajo durante las clases, se ve que algunos alumnos no le ponen interés a la clase dejan de lado su propia superación personal, conseguir determinados objetivos personales y logro académico; no se esfuerzan para cumplir con los ejercicios y muchos otros alumnos, simplemente realizan las actividades académicas, solo por cumplir.

Es muy difícil separar el valor de la tarea escolar de las influencias personales y del entorno. La tarea que pedimos a los estudiantes sobre la base de la comunicación que

establecemos con ellos es un aspecto de su entorno (es externa para el estudiante), si esta comunicación no es eficiente podemos interrumpir nuestra conexión con él, dado que la comunicación que se establece dentro de un aula está promovida tanto por el profesor que ofrece la formación educativa como por el alumno que la recibe. La interacción educativa profesor-alumno fomenta ciertas conductas en la clase que nos ofrecen la posibilidad de indagar sobre aquel aspecto que puede estar relacionado con el problema de motivación de logro que expusimos anteriormente.

Existen muchas causas por las cuales los alumnos no logran conectarse con el aprendizaje, entre ellas podemos mencionar al medio, la metodología del profesor, la falta de conocimientos base, los grupos, entre las causas, sin embargo en el proceso de enseñanza aprendizaje existe un factor determinante como es la comunicación, a decir de este factor, al momento de enseñar los profesores emiten gran cantidad de elementos no verbales y verbales; en el caso de los docentes de la institución educativa Fortunato Zora Carvajal, se aprecia que existen muchas expresiones faciales, corporales, miradas, gestos, posturas, tono de voz entre otros; que nos indican que existe un problema de comunicación no verbal, ya que los alumnos no reaccionan al ritmo del dictado de la clase, lo cual, no contribuye para establecer una buena comunicación con los alumnos. Entendiendo que las habilidades comunicativas del docente es la piedra angular para despertar el interés en los alumnos, se plantea que el problema de motivación de logro de los alumnos está ligado al problema de la comunicación no verbal de los docentes.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 Problema General**

¿En qué medida la comunicación no verbal del docente se relaciona con el desarrollo de la motivación de logro de los alumnos de la institución educativa Fortunato Zora Carvajal del distrito Alto de la Alianza de la ciudad de Tacna, en el año 2016?

### **1.2.2 Problemas específicos**

- a. ¿Cuál será el nivel de comunicación no verbal que expresan los docentes de la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna?
- b. ¿Cuál es el nivel de motivación de logro de los alumnos de la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna?
- c. ¿Cómo se relacionan la comunicación no verbal del docente con la motivación de logro que presentan los alumnos?

### **1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

Para aprender algo nuevo es preciso disponer de las capacidades, conocimientos, estrategias y destrezas necesarias. Poder y tener la disposición, intención y motivación suficientes, querer para alcanzar los fines que se pretenden conquistar. Esta idea que el aprendizaje está determinado por variables motivacionales y cognitivas; nos introduce de lleno en toda la compleja variedad de procesos y estrategias implicadas en el acto de aprender.

La presente investigación es importante desde el punto de vista práctico porque permitirá determinar el nivel de logro escolar que manifiestan los estudiantes de educación secundaria y en qué medida se viene gestionando la comunicación no verbal entre los docentes que están a cargo de las diferentes materias que se imparten en dicha institución educativa; así la correlación entre ambas variables permitirá verificar su dependencia.

Teóricamente los resultados de la investigación, proporcionarán información científica muy valiosa, cuyo conocimiento enriquecerán la teoría respecto a la comunicación no verbal y la motivación de logro escolar; especialmente en el ámbito de la educación básica regular, en el nivel secundaria; cuyos alumnos viene siendo objeto de la aplicación de nuevas prácticas pedagógicas impulsadas por el Ministerio de educación.

En esta medida se constituyen en fuentes de consulta de futuras investigaciones, teniendo como aporte adicional una serie de recomendaciones que pueden ser útiles para

ayudar a la toma de decisiones de las autoridades educativas y puedan formular estrategias para enfrentar el problema de la desmotivación de logro de los alumnos.

## **1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1 Objetivo General**

Determinar en qué medida la comunicación no verbal del docente se relaciona con el desarrollo de la motivación de logro de los alumnos de la institución educativa Fortunato Zora Carvajal del distrito Alto de la Alianza de la ciudad de Tacna, en el año 2016.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- a. Caracterizar la comunicación no verbal de los docentes de la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna.
- b. Determinar el nivel de motivación de logro de los alumnos de la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna.
- c. Relacionar la comunicación no verbal del docente con la motivación de logro que presentan los alumnos.

## **1.5 DEFINICIONES OPERACIONALES**

**Atribución a la Capacidad:** se concibe como una actitud orientada a la motivación al logro por obtener buenas calificaciones en función de la capacidad que el estudiante considera que tiene para lograrlo y en función de su esfuerzo y satisfacción con la demanda académica

**Atribución a la característica de la tarea:** se refiere a considerar como causante del resultado, la dificultad o facilidad de las tareas impuestas en las asignaturas.

**Atribución a la evaluación de los profesores:** Se concibe como la actitud de conformidad o no con los resultados académicos en función de las expectativas del alumno y de lo que considera como una evaluación justa o no por parte del docente.

**Atribución al Esfuerzo:** se concibe como el interés por obtener resultados favorables frente a situaciones que demandan mayor compromiso haciendo lo necesario para lograrlo, lo que no implica en todos los casos un interés por aprender.

**Comunicación formal:** Es la propia organización la que establece las vías de comunicación siguiendo los niveles jerárquicos y los protocolos establecidos. Se emplea para transmitir órdenes e instrucciones, o cuestiones relacionadas con el trabajo.

**Comunicación gestual:** Acción y efecto de comunicar en el que se intercambian un conjunto de códigos y signos entre un emisor y un receptor, puede distinguirse.

**Comunicación informal:** Es la que surge espontáneamente entre los miembros de una empresa movidos por la necesidad de comunicarse, sin seguir los cauces oficiales, lo cual permite agilizar muchos trámites, y en ocasiones permite obtener información adicional.

**Comunicación no verbal:** Es el proceso de comunicación en el que existe un envío y recepción de mensajes sin palabras, se da mediante gestos, lenguaje corporal, expresión facial; estableciendo un contacto visual entre el receptor y el emisor.

**Comunicación:** Proceso por medio del cual una persona se pone en contacto con otra a través de un mensaje, y espera que esta última dé una respuesta, sea una opinión, actitud o conducta.

**Cronémica:** el valor del tiempo en la realización del gesto (mayor o menor rapidez de ejecución, pausas, etc.).

**Kinésica:** Estudia los movimientos corporales que incluyen gestos, postura, modo de caminar, movimientos faciales y contacto visual.



**Motivación de logro:** Es un impulso interior que induce al alumno para vencer desafíos, avanzar y crecer.

**Motivación:** Es el interés o fuerza intrínseca que se da en relación con algún objetivo que el individuo quiere alcanzar. Es un estado subjetivo que mueve la conducta en una dirección particular.

**Paralenguaje:** Expresiones paralingüísticas que se relacionan o se pueden relacionar con el gesto, estudia las cualidades de la voz.

**Proxémica:** el valor del espacio en la realización del gesto (mayor o menor cercanía entre interlocutores, contacto físico, etc.).

## 1.6 ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

### A nivel internacional:

Keil G. (2011), publicó el trabajo “Comunicación en el ámbito escolar en relación con los procesos de enseñanza y aprendizaje” para la Universidad Abierta Interamericana de Argentina, su objetivo fue: comprobar si la comunicación afecta a la conducta; es decir, influye significativamente en toda respuesta o reacción, conjuntamente con su contexto dialógico. Es un estudio etnográfico, elaborando una representación coherente de lo que hacen, piensan y dicen docentes y alumnos, construyendo una conclusión interpretativa del tema, y privilegiando la lógica inductiva propia del enfoque cualitativo. De esta manera se desarrolla un trabajo de campo, cuyo resultado se emplea como evidencia para la descripción. El universo de estudio son las interacciones comunicativas docente -alumno de la población de las escuelas públicas hogares y comunes de Nivel Primario y escuelas de Nivel Secundario de La Pampa, mientras que la muestra no probabilística abarca las interacciones comunicativas docente-alumno de esos Niveles de cuatro escuelas. Concluye que se observa que ésta incide en el desarrollo de los procesos de enseñanza y aprendizaje, asimismo se señalan características de esta relación que fortalecen el vínculo dialogal y pedagógico, como así también las que obstaculizan estos lazos imprescindibles para el logro de las condiciones educativas eficaces.

Arcaya H. (2008), publicó el trabajo: "Influencias de la comunicación no verbal en los estilos de enseñanza y en los estilos de aprendizaje" en la Universidad de Alicante de España. El objetivo es analizar dos cuestiones que pueden afectar al rendimiento y que se refieren a los estilos, tanto de aprendizaje del alumno, como de enseñanza del profesor. A ambos estilos los observamos como partes de estudio de los determinantes, esto es, dentro de los determinantes personales encontramos los estilos de aprendizaje del alumno, y dentro de los determinantes educativos e instructivos hallamos los estilos de enseñanza verbal y no verbal del profesor. Es una investigación bibliográfica, por tanto, no presenta población de estudio, concluye que si bien cada sujeto tiene un estilo preferente de aprendizaje, los estilos de enseñanza tienen un impacto en el perfil de los estudiantes, y que en las clases interactivas, los estudiantes mantienen un estilo más colaborativo, participante e independiente que en las clases formales, que promueven estilos competitivos, dependientes y esquivos.

### **A nivel Nacional**

Kishimoto B. (2010), presenta la investigación: "La esfera de la comunicación como paradigma de nuevos aprendizajes" en la universidad Pontificia Católica del Perú. Es una investigación bibliográfica, por lo que no se considera población de estudio. Concluye que La tecnología y la ciencia desencadenan procesos de transformación global en toda sociedad y está en manos de la pedagogía el acercar estas nuevas herramientas de aprendizaje para construir una cultura que se desenvuelva con comodidad., sin dejar de cultivar los valores humanos. Entonces las escuelas deben ser las encargadas de ofrecer a las familias, a la comunidad, alternativas serias en espacios en que se cultiven los valores humanos, convirtiéndolo al maestro en un facilitador en el proceso enseñanza aprendizaje.

### **A nivel Local**

Cerezo M. (2012), publicó la tesis titulada "Capacidad de comunicación corporal del docente y motivación para el aprendizaje que presentan los alumnos del nivel secundario de la ciudad de Tacna, de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. Tacna-Perú. Su objetivo es: explicar la relación existente entre la capacidad de comunicación corporal del docente y la motivación para el aprendizaje que presentan los alumnos. La investigación

que se presenta es básica con un diseño descriptivo, correlacional explicativo. Se trabajó con una muestra de 30 secciones, 606 alumnos y 30 docentes. Los datos fueron recogidos en forma personal y de primera fuente a través de una escala de validación por experto. La información ha sido presentada a través de tablas y gráficos estableciéndose una relación significativa donde el nivel de capacidad de comunicación corporal del docente es suficiente, debido al correcto desplazamiento en aula, ubicación del docente en el aula, la distancia interpersonal, la expresión facial, los movimientos de brazos y el contacto visual; y el nivel de motivación para el aprendizaje que presentan los alumnos es alto, destacando la participación, el trabajo en grupo y el interés que se despierta en ellos por aprender los temas que se desarrollan en clase. Para la contrastación de hipótesis se trabajó primeramente con las hipótesis específicas, luego con la hipótesis general, habiéndose comprobado que existe una alta motivación para aprender en los alumnos y que los docentes presentan una capacidad de comunicación corporal suficiente en su mayoría. El resultado alcanzado permite afirmar que existe una relación directa entre las variables del estudio.

## TEÓRICO CAPÍTULO II

### FUNDAMENTO DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

#### 2.1 CONCEPTO DE COMUNICACIÓN

La palabra Comunicación proviene del latín *communis* que significa común. Tanto el latín como los idiomas romanos han conservado el especial significado de un término griego (el de *Koinoonia*) que significa a la vez comunicación y comunidad. También en castellano el radical *común* es compartido por los términos comunicación y comunidad. Ello indica a nivel etimológico la estrecha relación entre “comunicarse” y “estar en comunidad”. En pocas palabras, se “está en comunidad” porque “se pone algo en común” a través de la “comunicación”.

Fiske (1982) define a la comunicación como una “interacción social por medio de mensajes”. Por su parte, Antonio Pasquali (1978) afirma que “la comunicación aparece en el instante mismo en que la estructura social comienza a configurarse, justo como su esencial ingrediente estructural, y que donde no hay comunicación no puede formarse ninguna estructura social”. Para Pasquali el término comunicación debe reservarse a la interrelación humana, al intercambio de mensajes entre hombres, sean cuales fueren los aparatos intermediarios utilizados para facilitar la interrelación a distancia. Luego de un gran esfuerzo de abstracción definitoria concluye considerando a la comunicación como: “la relación comunitaria humana consistente en la emisión-recepción de mensajes entre interlocutores en estado de total reciprocidad, siendo por ello un factor esencial de convivencia y un elemento determinante de las formas que asume la sociabilidad del hombre”.

Para que haya comunicación es necesario un sistema compartido de símbolos referentes, lo cual implica un intercambio de símbolos comunes entre las personas que intervienen en el proceso comunicativo. Quienes se comunican deben tener un grado mínimo de experiencia común y de significados compartidos Hervás (1999).

En cuanto a su propósito, Aristóteles en sus tiempos deja muy claramente asentado que la meta principal de la comunicación es la persuasión, es decir, el intento que hace el

orador de llevar a los demás a tener su mismo punto de vista. Berlo (1979) afirma que nos comunicamos para influir y para afectar intencionalmente a otras personas. De igual modo afirma que " nuestro fin básico (al comunicarnos) es alterar la relación original existente entre nuestro organismo y el medio que nos rodea".

## 2.2 PROCESO DE COMUNICACIÓN Y SUS ELEMENTOS O COMPONENTES BÁSICOS

La comunicación se manifiesta por etapas sucesivas y no simultáneas o sincrónicas, motivo por el cual, una vez definida, resulta procedente describirla en sus fases o elementos constitutivos como un proceso, esto es, como fenómeno que se descompone en etapas más o menos regulares y secuenciales, teniendo en cuenta la dinámica de movimiento que relaciona los elementos entre sí en todo proceso comunicacional.

En la antigüedad, personalidades como Aristóteles afirmaban la presencia de tres elementos fundamentales en la comunicación, como lo son: orador, discurso y auditorio. Hoy día se habla de: emisor, mensaje y receptor (Berlo, 1979).

A continuación se analizarán los elementos del proceso de comunicación a través de un modelo general usualmente utilizado en la última década y que se deriva de los primeros trabajos de Shannon y Weaver (1981):

- **Comunicador:** La persona con ideas, intenciones, información y que tiene por objetivo el comunicarse.
- **Codificación:** Es un proceso que convierte las ideas del comunicador en un conjunto sistemático de símbolos, en un idioma que exprese el objetivo que este persigue.
- **Mensaje:** Es el resultado del proceso de codificación. Aquí se expresa el objetivo que persigue el comunicador y lo que espera comunicar a su destinatario.
- **Medio de comunicación:** El medio envía el mensaje del comunicador al receptor. En una organización los medios de comunicación pudieran ser: por medio de entrevistas personales, por teléfono, por medio de reuniones de grupo, por fax, memos, carteleras, tele-conferencias, entre otros. Vale destacar que los mensajes pueden representarse también de forma *no oral*, por medio de posturas corporales, expresiones del rostro y movimientos de manos y ojos. Cuando la comunicación de un emisor es contradictoria

(el mensaje no oral contradice al oral), el receptor suele dar más importancia al contenido no oral de la comunicación que recibe. Este tipo de comportamiento no oral guarda relación con la capacidad de persuasión del emisor hacia su receptor.

- **Decodificación:** Es necesario para que se complete el proceso de comunicación y para que el receptor interprete el mensaje. Los receptores interpretan (decodifican) el mensaje sobre la base de sus anteriores experiencias y marcos de referencia.
- **Receptor:** Es la persona que recibe y decodifica el mensaje.
- **Retroinformación:** Es la respuesta del mensaje por parte del receptor y que le permite al comunicador establecer si se ha recibido su mensaje y si ha dado lugar a la respuesta buscada. La retroinformación puede indicar la existencia de fallos en la comunicación.
- **Ruido:** Se puede definir como cualquier factor que distorsiona la intención que perseguía el mensaje y puede producirse en todos los elementos de la comunicación.

Vale destacar que todos estos elementos son fundamentales para que se produzca la comunicación y no deben ser considerados como independientes.

### 2.3 CARACTERÍSTICAS DE LA COMUNICACIÓN

- **Es un proceso:** Todo lo que hacemos es comunicación, algunos elementos están más codificados que otros. Puede decirse que es un conjunto de fases continuas para transmitir un mensaje a través de un código común y que realiza del emisor al receptor; es un fenómeno continuo que se realiza de una forma ordenada.
- **Convencional:** Se atiene a las normas observadas y pactadas en mayor medida. Es decir, debemos ponernos de acuerdo antes (sociedad) de que se genera el lenguaje. Primero de una manera Macro; puede ser ordinario porque se gestiona diariamente de una forma imperceptible.
- **Tácita:** Que no se expresa o no se dice pero se supone o se sobreentiende.
- **Arbitraria:** Porque depende solamente de la voluntad o capricho de una persona y no obedece a principios dictados por la razón, la lógica o las leyes.

- **Pragmática:** Porque estudia el lenguaje en relación con el acto de habla, el conocimiento del mundo y uso de los hablantes y las circunstancias de la comunicación.
- **Múltiples significados en el mensaje:** Los mensajes están compuestos de múltiples significados como: puntos de vista (políticos, filosóficos, etc.), actitudes, ideas, pensamientos y porque no, hasta estilos de vida y siendo categorizado por su cultura o la clase social que ocupa en la sociedad.
- **Incertidumbre en el mensaje:** El orador tiene falta de seguridad, de confianza o de certeza de que el mensaje sea recibido correcta y fielmente, lo que genera duda. Todo tiene que estar en un mismo entendido. A mayor cantidad de información la posibilidad de incertidumbre decrece.

## 2.4 TIPOS DE COMUNICACIÓN

Según el modelo de Maletzke M. (1963):

Comunicación verbal: El empleo de medios verbales, signos, símbolos para transmitir una información proporciona un conocimiento determinado, que no propicia un vínculo interpersonal. Constituye el nivel primario de la comunicación, se centra en “lo que se dice” a través de conceptos comprensibles directamente.

Comunicación no verbal: El mensaje es expresado mediante formas no verbales lo que implica del interlocutor una interpretación o traducción del lenguaje codificado que recibe. Representa el nivel secundario de la comunicación, se centra en “lo que se dice con gestos o lenguaje corporal. Se caracteriza por la variedad y amplitud: tono e inflexiones de la voz, ritmo, cadencia, contacto de las manos, movimientos del rostro, gestos, posturas del cuerpo, el silencio. También el contexto en que tiene lugar la comunicación es necesario considerarlo para comprender lo comunicado.

El mensaje enviado puede entenderse de diferentes maneras y evocar emociones en dependencia del interlocutor y del contexto. En ocasiones, la interferencia en uno y otro

provocan conflictos, que de no considerar esta posibilidad serían inexplicables las conductas reactivas observadas en los otros.

## **2.5 LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

A partir del siglo XX la comunicación no verbal ha despertado el interés de científicos e investigadores: psicólogos, antropólogos, lingüistas, estudiosos de la comunicación no verbal, sobre todo aquella que se refiere a la expresividad corporal. Actualmente, su investigación, es fruto de cuatro disciplinas diferentes: la psicología, la psiquiatría, la antropología y la etiología.

El hecho es que, en cada situación comunicativa se dan simultáneamente dos niveles diferentes que nos indican cómo interpretar las palabras que escuchamos:

- Verbal o de contenido, mediante el cual los comunicantes intercambian información a propósito de algo (referente). Durante la comunicación verbal, cada interactor necesita información intermitente acerca de las reacciones de los otros y de su estado emocional para el feedback y para controlar el turno de palabra, siendo necesario el siguiente nivel:

- No verbal o connotativo, con el que se marca la relación que se establece entre los hablantes y que delimita cómo debe entenderse la información transmitida, define el sentido de la interacción comunicativa en su conjunto. No existe una retórica universal de lo no verbal: nuestro cuerpo es el origen de toda comunicación, voluntaria o no. El cuerpo es una estructura lingüística; revela infinidad de informaciones aunque el sujeto guarde silencio (Hervás. 1999).

Por tanto, la comunicación no verbal podría definirse como la comprensión mediatizada y/o no mediatizada entre los seres vivos con toda clase de medios no lingüísticos. Toda información hablada, escrita o manifestada de cualquier otra forma contiene siempre, conjuntamente, material no verbal.

No obstante, la comunicación no verbal también puede ser un sistema de comprensión autónomo independiente del lenguaje verbal. La enumeración del material de signos, evidencia claramente que todas las informaciones no verbales tienen varios



significados. Una exposición precisa sólo puede conseguirse mediante explicaciones verbales.

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

La captación de los signos no verbales se produce por sí sola de forma "más instintiva" y más directa que la comprensión del contenido verbal. Herbert Somplatzki escribía: "No es que tengamos un cuerpo; somos cuerpos." Los movimientos nos dicen todo aquello que a menudo sólo circunscribimos o llamamos en el lenguaje hablado.

Por ejemplo, la memoria, la concentración, la voluntad, la inteligencia y la creatividad se expresan corporalmente (Günther Rebel, 1995).

## **2.6 LA EDUCACIÓN NO VERBAL EN EL AULA**

La educación supone situaciones comunicativas y fenómenos colectivos en los que la lingüística, la paralingüística y los aspectos kinésicos son importantes para explorar el modo en que se elabora el aprendizaje. El lenguaje y las conductas no verbales entre el maestro y de los alumnos son mediadores para el intercambio de información y para la alimentación de los procesos de conocimiento.

Para el aprendizaje de una lengua, generalmente se han trabajado cuatro destrezas fundamentales: leer, escribir, escuchar y hablar. Habría que incluir una quinta destreza que es la interacción. Podríamos definir la interacción como el acto comunicativo donde los interlocutores se relacionan para intercambiar ideas, mensajes, información y lograr los objetivos intencionales: explicar, relatar, convencer, persuadir, aconsejar... es decir, comunicarnos.

La falta de aprendizaje de la comunicación no verbal en la enseñanza de una lengua, ya sea la materna o las adquiridas, puede dar lugar a una enseñanza "coja" en el aspecto

comunicativo. Estas deficiencias pueden provocar situaciones conflictivas en diversas situaciones de la vida en las que el alumno tenga, en este momento o en el futuro, que enfrentarse a relaciones interpersonales y en las que esta carencia pueda provocar situaciones desagradables, confusas, malentendidos y erróneas interpretaciones que enturbien o dificulten las situaciones comunicativas y sociales.

Es necesario educar a los niños para que sean capaces de interpretar los mensajes no verbales que van a recibir desde el exterior, educar en kinesia, para que sean capaces de interpretar gestos (faciales y corporales), saber saludar correctamente a la persona con la que se relaciona, comprender si es procedente abrazar o besar a una persona, e incluso la posición de nuestro cuerpo con respecto a nuestro interlocutor. Es igualmente importante educar en proxémica, explicando las diferencias culturales que pueden generar situaciones embarazosas con personas de otras culturas. Y tan importante o más es educar en la paralingüística, pues cada vez más es necesario saber expresarse oralmente de forma correcta. En estas situaciones, en las que los alumnos van a tener que hablar en público, es fundamental que los alumnos hayan trabajado la expresión oral y una correcta construcción del discurso, pero igualmente importante es trabajar la entonación, el ritmo, la intensidad y modulación de la voz, etc. para, no sólo comunicar, sino también convencer, impresionar, captar la atención de su público (Pradelli, 2011, p.103).

La enseñanza/aprendizaje de los sistemas no verbales es esencial ya que supone una herramienta más de la comunicación, que afecta y complementa al resto de destrezas comunicativas y a la que cualquier persona acude continuamente en diversas situaciones de la vida. Por eso no podemos limitar nuestra enseñanza al sistema verbal, debemos completarla con el lenguaje no verbal.

La utilidad de aprender el lenguaje no verbal, aunque parece un conjunto de signos más inconsciente que el verbal y menos importante, es que estos sistemas verbales son plurifuncionales, según Cestero, ya que son útiles para muchas actividades diarias: añadir información, sustituir al lenguaje verbal, regular la interacción, cubrir deficiencias verbales, interpretar conversaciones simultáneas, etc.

## **2.7 ELEMENTOS NO VERBALES EN EL AULA**

La relación entre profesor y alumno no es sólo una relación de roles, es una relación entre individuos con personalidades, experiencias y actitudes propias de cada uno, de ahí su importancia en el proceso comunicativo. Sin decir una sola palabra, los profesores y los alumnos se envían y reciben consciente e inconscientemente pistas no-verbales muchísimas veces a lo largo de las horas de clase. Estudiar esta relación puede ayudar a los docentes a hacer más fluido el proceso comunicativo, apoyándose en la comunicación no verbal, e interpretando los signos y señales que los alumnos van a hacer llegar al maestro en el día a día del aula. El conocimiento y dominio de estos dos factores puede redundar en una mejora de proceso de enseñanza/aprendizaje.

Gento (1999) sugiere que en la relación entre alumno y profesor, se pueden estudiar diferentes factores de comunicación no verbal. Estos factores se pueden clasificar en dos bloques: elementos humanos y elementos no humanos:

Elementos humanos:

La expresión facial (incluso el contacto visual)

Posturas y posiciones del cuerpo

Acciones y gestos.

Características vocales (tono, volumen...)

Elementos no humanos:

Utilización del tiempo.

Utilización del espacio.

Otros elementos del medio ambiente.

Delamont (2011) asegura que: El aula con su colocación de mesas, las estructuras temporales, el modo de hablar, las relaciones entre profesores y alumnos, etc., comunica un mensaje antes de que el profesor diga una sola palabra. Su manera de hablar, su forma de andar hacia la mesa, la ropa que elige, su mirada y la distancia que mantiene entre él y sus alumnos, comunican mensajes.

Para que el aprendizaje transcurra sin problemas, es necesario que el profesor sea consciente de los mensajes no-verbales que envía a los alumnos. Debe existir una concordancia entre los mensajes verbales y los no-verbales, ya que si esto no ocurre, los

alumnos entran en una situación de confusión. Según Miller, P.W. (2005): Cuando los profesores exhiben mensajes verbales que están en conflicto con los mensajes no-verbales, los alumnos se quedan confusos, y esta confusión muchas veces afecta sus actitudes y su aprendizaje.

## **2.8 LA EXPRESIÓN NO VERBAL DE LAS EMOCIONES**

Expresar emociones supone una parte fundamental de la vida y de las relaciones con los que nos rodean. Son una parte importante para el autoconocimiento y el autocontrol, ya que una mala gestión de las mismas puede ocasionarnos problemas sociales y personales. Es importante saber identificarlas y analizarlas correctamente. Una emoción contenida, no expresada, puede generar angustia y desasosiego. Las emociones y los sentimientos son una importante fuente de información: nos guían, nos ayudan a dar sentido a lo que nos sucede, a entendernos a nosotros mismos y a relacionarnos con los demás, y nos motivan para alcanzar metas, producir cambios, evitar situaciones dañinas o perseguir aquello que nos hace felices.

Las emociones son el reflejo de lo que sucede en el interior de las personas: pensamientos, recuerdos, imágenes mentales, sueños, ideas, fantasías... y pueden desencadenar todo tipo de sentimientos que a veces pueden surgir sin un motivo aparente.

Las emociones se clasifican en primarias o básicas, que son las que estarían programadas genéticamente, es decir, son innatas; y secundarias, que serían producto del aprendizaje.

Las emociones primarias son cuatro: alegría, tristeza, rabia y miedo, que son las que desempeñan un papel fundamental en el mantenimiento de la supervivencia:

- Alegría: emoción que se siente al obtener una ganancia, beneficio o logro de algo positivo para nuestro desarrollo.
- Tristeza: emoción que se siente ante una pérdida, privación, destrucción, abandono o fracaso de algo.

- Rabia: emoción que se siente cuando se percibe la agresión a un derecho, se experimenta impotencia o cuando se comete una equivocación que podría haberse evitado.
- Miedo: emoción que se siente cuando se percibe una amenaza. Puede ser:  
Miedo natural, que protege: llamada de alerta que moviliza la energía para huir del peligro o de la amenaza.  
Miedo no natural, que bloquea.

La emoción es algo innato: desde su nacimiento todos los individuos la poseen, y cada una de las cuatro emociones básicas es una constante en nuestro desarrollo como personas a lo largo de la vida y aunque eventualmente alguna emoción puede permanecer oculta, no las podemos erradicar de nuestro ser. Las emociones son necesariamente positivas, puesto que hasta la rabia, el miedo o la tristeza aseguran nuestra supervivencia y adaptación frente a los problemas de la existencia.

El sentimiento es algo que nuestra personalidad aprende, el resultado de la cristalización y elaboración de varias emociones. En la transformación de elemento simple a elemento elaborado, el sentimiento pierde su carácter necesariamente positivo. Un determinado sentimiento puede ser negativo (los celos, el odio), y expresado tal cual no cambiará nada. Si las emociones son universales, la composición y el espectro de un sentimiento varía de un individuo a otro (se puede no conocer el sentimiento de los celos, o poseer poca capacidad de compasión...).

Al aceptar los sentimientos, es importante poder reconocer que, aunque mejoran la preparación para actuar, no son conductas. Así, sentirse enfadado o molesto no es lo mismo que ser agresivo. Los sentimientos constituyen una experiencia subjetiva; las conductas son externas y están sujetas a la regulación social. Así, son sentimientos, por ejemplo: amor, odio, compasión, gratitud, respeto, admiración, confianza, esperanza, orgullo, altruismo, desprecio, celos, pena, duelo, ... Uno de los problemas emocionales más comunes es la dificultad para nombrar lo que se siente (alexitimia).

En el aula, la expresión de los sentimientos es un hecho habitual. Ya no hablamos de las emociones básicas, innatas que se muestran con enorme asiduidad, sobre todo la alegría y la tristeza, sino de los sentimientos que en ocasiones afloran y que el profesor

debe saber interpretar. Durante el desarrollo de las clases, la mayoría de las veces estos sentimientos se muestran a través del lenguaje no verbal.

Para las manifestaciones no verbales de las emociones y de los sentimientos, se emplean los rasgos de la cara. Los ojos, la boca y las cejas se combinan en diversas posiciones para configurar en el rostro la expresión de los distintos sentimientos. Es fundamental educar a los niños en un control de los sentimientos ya que esto les ayudará a mejorar las relaciones con el resto de compañeros y con la gente con la que conviva en general. Aquí juega un papel importante la educación en habilidades sociales (Ekman, 1969).

Las habilidades sociales son conductas aprendidas que facilitan la relación con los demás y la reivindicación de los propios derechos sin negar los derechos de los otros. El poseer estas capacidades evita la ansiedad en situaciones difíciles o novedosas. Además facilitan la comunicación emocional y la resolución de problemas. Es importante trabajar en el aula, desde infantil, las habilidades sociales, tales como: escuchar, empatizar y mostrar interés, ser positivo, hacer frente a obstáculos, ayudar a pensar y hacer preguntas, hacer reír, defender los derechos propios y aceptar las críticas.

## **2.9 INDICADORES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

### **2.9.1 Expresión kinésica**

La kinesia, también conocida como quinesia, kinesis, quinésica o kinésica, es la disciplina que se dedica al estudio de los gestos, las posturas y los movimientos del cuerpo. Esta palabra procede del griego "κίνησις", que significa movimiento. Por su parte, kinema sería el movimiento o secuencia de movimientos que tiene algún significado según el contexto en el que nos situemos.

Los signos no verbales quinésicos son los movimientos y las posturas corporales que comunican y matizan el significado de los enunciados verbales. El sistema está constituido por dos categorías básicas: las posturas o posiciones estáticas comunicativas y los gestos (movimientos faciales y corporales); estudios publicados por la Universidad de Alcalá (1998).

- **Postura corporal** es la disposición del cuerpo con relación a otro cuerpo; la orientación o el movimiento del cuerpo o de alguna de sus partes con relación al propio cuerpo o a otro cuerpo manifiestan actitudes hacia el interlocutor. La orientación es el ángulo de la postura corporal que se presenta hacia los demás: frente a frente, en ángulo recto o de espaldas. Cuanto más de frente se sitúa una persona hacia los otros, mayor será el nivel de oposición. La postura es, en resumen, el modo en que se mantiene el cuerpo cuando estamos caminando, sentados o acostados. Acompaña a la comunicación verbal y refleja el estado emocional de las personas. Debemos prestar especial atención a las piernas y a los movimientos del cuerpo.
  - Piernas cruzadas: demuestran inseguridad o timidez.
  - Piernas semiabiertas: demuestra inseguridad.
  - Piernas estiradas: postura de prepotencia.
  - Una pierna delante y otra detrás: demuestra una situación de estrés.

Las posturas se pueden clasificar en abiertas y cerradas. Una postura abierta indica extroversión, cercanía, invita a acercarse y a comunicarse con ella; una postura cerrada, por el contrario, marca distancias, rechaza el contacto y hace que el interlocutor mantenga una actitud menos receptiva e incluso, a veces, hace que pase desapercibida la persona y no se la tenga en cuenta.

Con el movimiento del cuerpo se puede transmitir energía y dinamismo durante la comunicación, pero si es incongruente con el discurso también puede distraer al interlocutor. Los movimientos que realizamos inconscientemente cuando nos movemos, o al andar, la forma de situarnos; la manera en la que colocamos nuestro cuerpo, transmiten mensajes que llegan a los que nos rodean.

- **Los Gestos.** Son los movimientos naturales, espontáneos, propios de las articulaciones del cuerpo. Tienen gran significación los de las manos, los brazos y la cabeza. Mediante gestos se pide, se amenaza, se muestra odio, amor y otros sentimientos aún más claramente que con palabras. Se han identificado y se clasifican cinco tipos de gestos:

*Gestos emblemáticos:* son señales emitidas intencionalmente que tienen un significado muy claro y que representan una idea que puede traducirse en palabras.

*Gestos ilustrativos:* forman parte de esta categoría los gestos que complementan el discurso y sirven para esclarecer y enfatizar lo que se dice.

*Gestos que expresan estados emotivos:* son similares a los ilustrativos porque también acompañan la palabra pero que le aportan un mayor dinamismo.

*Gestos reguladores:* son movimientos que moderan la participación en el diálogo; sirven para frenar, activar o reclamar el turno en una conversación. Los más comunes son las señales dadas con la cabeza y la mirada para animar o finalizar el diálogo.

*Gestos de adaptación:* son aquellos movimientos que revelan emociones o sentimientos que no se quieren expresar; generalmente están relacionados con el miedo, la angustia, el fastidio y la inseguridad, como por ejemplo: morderse las uñas, aflojarse la corbata, peinarse con los dedos o jugar con un lápiz.

Los humanos nacen con un repertorio de recursos faciales que expresan sus estados emocionales, independientemente de dónde y cuándo haya nacido. Es también indudable que el hombre se pasa toda la vida aprendiendo e imitando y por consecuente la comunicación gestual también se aprende. Se puede establecer, por tanto, otra clasificación de los gestos atendiendo a su voluntariedad, según Muñoz (2008):

*Gestos innatos:* son genéticos, heredados. Todos los humanos reaccionan de la misma manera con un reflejo-respuesta ante un estímulo determinado: dolor, alegría, tristeza, sorpresa, miedo, cólera, indiferencia, asco... Para conocer si un gesto es innato, debe comprobarse su existencia en todas las sociedades y sobre todo en los recién nacidos y en los niños ciegos. Son gestos innatos: alzar los ojos para demostrar sorpresa, reír cuando algo nos complace, fruncir el entrecejo cuando algo nos preocupa, dar la mano para saludar, etc.

*Gestos adquiridos:* son aquellos gestos que desarrollamos por aprendizaje a lo largo de la vida, unos por imitación, otros porque así nos los han enseñado o impuesto. Constituyen un código de comunicación no verbal que todas las personas tenemos que aprender para sentirnos integrados en la sociedad en la que vivimos. Los gestos adquiridos pueden ser:



a. Gestos imitativos: son gestos que se adquieren instintivamente por imitación de las personas que viven a nuestro alrededor, sin un aprendizaje previo. Se observan, se asimilan y se ejecutan: para expresar dormir, se colocan las dos manos juntas paralelas a la mejilla; para pagar, se frotan entre sí los dedos índice y pulgar; para amenazar, se agita la mano abierta mostrando bien el canto, etc.

b. Gestos simbólicos: son gestos que se emplean para manifestar entusiasmo, sorpresa o placer en el encuentro con otra/as personas: el saludo y el beso han dado lugar a importantes estudios atendiendo a las diferentes culturas, edades y sexos. En el saludo, cuando alguien se aproxima a nosotros, nos desplazamos para ir a su encuentro y realizamos una serie de gestos universales: sonrisa, movimiento de cejas, movimiento de la cabeza hacia atrás, abrazo desde lejos, gestos de manos que se diferencia según la cultura: mano vertical (imita una caricia), mano con la palma escondida (en Italia) y mano con la palma lateral (es el más frecuente).

La expresión facial se utiliza para regular la interacción y para reforzar el mensaje. Junto con la mirada es el mecanismo más valioso y más trascendental para expresar estados de ánimo, emociones, y su grado de intensidad. A través de los gestos que realizamos con la cara, transmitimos gran cantidad de información, en especial a través de los ojos y de la boca que expresan sentimientos o actitudes del emisor.

Las investigaciones llevadas a cabo por Ekman (1969) concluyeron que existen siete emociones básicas propias del ser humano que transmitimos a través de la expresión facial: alegría, tristeza, miedo, enojo, asco, desprecio y sorpresa. Vamos a analizar ahora lo que nos aportan en el reflejo de estas emociones la mirada y la sonrisa.

- **La mirada:** Aunque forma parte de la expresión facial, se ha estudiado individualmente por la relevancia que, de forma aislada, tiene en la comunicación no verbal. La mirada informa, regula la interacción, expresa emociones y muestra el tipo de relación que se establece. Es un indicador activo de escucha, de que estamos prestando atención a las personas con las que interactuamos y se emplea para regular los turnos de palabra entre dos o más interlocutores. Tiene función de sincronizar, acompañar y comentar la palabra hablada. Se atribuye al intercambio de miradas la capacidad de proyectar rechazo o predisposición. La mirada y la dirección de los ojos disponen de una gran expresividad y denotan deseo de implicarse con lo que se está diciendo o pone de manifiesto nuestra falta de interés en lo que dice el interlocutor. Los individuos más

extrovertidos utilizan más la mirada, con mayor frecuencia y duración, que las personas con tendencia a la introversión. La mirada de adulto aprueba o desaprueba, también castiga. Con la mirada hacemos notar nuestra presencia respecto a los demás. A través de los ojos transmitimos cual es nuestro estado emocional o las intenciones que tenemos. Por ejemplo, mantener la mirada fija y sostenida es una señal de amenaza para el otro interlocutor.

Podemos distinguir tres tipos de miradas:

- La mirada en relaciones laborales: debemos procurar que nuestra mirada no caiga por debajo del nivel de los ojos de nuestro interlocutor.
- La mirada en las relaciones sociales: nuestra mirada cae por debajo de los ojos de nuestro interlocutor.
- La mirada en las relaciones familiares: los ojos del emisor recorren de arriba abajo el cuerpo de su interlocutor.

La mirada sustituye en muchas ocasiones a la palabra. El profesor puede utilizarla para preguntar, para indicar que no se sabe, que se ha terminado algo, etc. En una clase, el profesor se sentirá mucho más atraído por el alumno que le mira francamente, dando muestras de interés, que por el que hojea los apuntes, garabatea en una cuartilla o mira por la ventana. Será una misión esencial para el profesor atraer la atención de esos alumnos que muestran desinterés por lo que se está diciendo.

- **La sonrisa:** Es un indicador de habilidad social positivo y un gesto de pacificación. Se recurre a ella para amortiguar las situaciones difíciles, ya que la sonrisa se contagia y provoca la sonrisa de los demás, articulándose como una forma idónea para relajar los estados de tensión. Normalmente expresa simpatía, alegría o felicidad. Tiene función amortiguadora frente a la agresión, forma parte de los saludos convencionales y de las conductas sociales de cortesía. En algunas ocasiones se utiliza para ocultar emociones distintas a las que se expresa y abre los canales de comunicación con el interlocutor. Proporciona información acerca del estado de ánimo de una persona.

Existen dos tipos de sonrisa según la intensidad y la colocación de los músculos faciales:

Sonrisa sencilla: es una sonrisa tímida en la que no se ven los dientes. Puede ser de baja intensidad, que transmite inseguridad y es habitual en la adolescencia o de alta intensidad que transmite confianza y se emplea para saludar a personas desconocidas.

Sonrisa superior: es una sonrisa sincera y espontánea en la que se ven los dientes superiores. Transmite alegría. Se usa ante personas de confianza o si se es extrovertido.

Atendiendo a aspectos comunicativos y a lo que voluntaria o involuntariamente transmitimos con una sonrisa, las podemos clasificar en los siguientes tipos según su intencionalidad (Knapp, 1985):

- Sincera: es la respuesta a una vivencia emocional satisfactoria.
- Amortiguada: se intenta disimular la intensidad de la emoción experimentada.
- Triste: se expresan emociones negativas
- Conquistadora: desviación de la mirada y reinicio con mirada furtiva.
- De turbación: se baja o se aparta la vista para no encontrarse con los ojos de otra persona.
- Mitigadora: intenta suavizar un mensaje crítico o desagradable.
- De acatamiento: se reconoce la aceptación de un acontecimiento sin protestar.
- De interlocutor o de cooperación: como señal de que se ha comprendido el mensaje.
- De coordinador o de cortesía: para regular la interacción verbal entre los interlocutores
- Falsa: tiene como objeto convencer al interlocutor de que se siente una emoción positiva cuando no es así, se detecta por su duración desmesurada.

### **2.9.2 Paralingüística**

Podemos definirla como el estudio del comportamiento no verbal expresado con la voz: timbre, ritmo, entonación, volumen, pausas y silencios, tipo de voz como el susurro

(cualidades y modificadores fónicos); los actos de toser, reír, llorar, suspiros... (Sonidos fisiológicos y emocionales); onomatopeyas, interjecciones, emisiones sonoras como resoplar, gemir y otros sonidos sin grafía establecida como ¡Ufff!, ¡Bua!, etc. (elementos cuasi-léxicos o alternantes paralingüísticos).

Estos elementos del lenguaje no verbal pueden utilizarse de manera intencionada o no. Por ejemplo, el acto de toser es una reacción natural cuando una persona tiene la garganta irritada o se atraganta. Pero en España es habitual toser adrede cuando alguien desea advertir de la presencia de otra persona o de pedir permiso para pasar si el que interrumpe el paso no nos ve. También podemos utilizar el gesto de toser cuando queremos que nuestra presencia se subraye o enfatice o que alguien se dé por aludido en una conversación o comentario que hagamos. Este uso es intencional y puede que no exista en otras culturas.

Estos son los principales elementos de la voz, Pradelli (2011).

- **Timbre:** es el registro que nos permite distinguir a una persona de forma inmediata y es la característica de la voz menos variable y menos educable. Se suelen distinguir cuatro grados de timbre: muy bajo, medio-bajo, alto o muy alto. Cada tipo de voz, bien utilizado, puede producir un efecto positivo. Lo interesante es el control de la voz en las diferentes situaciones.
- **Ritmo:** es la fluidez verbal con la que se expresa una persona o, lo que es lo mismo, el número de palabras por minuto que dice. Para que el mensaje sea entendible, debemos emplear un ritmo de entre 100 y 150 palabras por minuto. Por encima de las 200, se dice que una persona es taquilálica (habla muy deprisa y por tanto podemos tener problemas para comprenderla), mientras que por debajo de 100 es bradilálica (su ritmo es muy lento y puede aburrir).
- **Entonación:** se refiere a los tonos de la voz, a la melodía, a cómo combinamos los agudos y los graves mientras hablamos. Es fundamental para transmitir a nuestro interlocutor exactamente aquello que queremos comunicar, ya que emplear un tono de voz inadecuado puede distorsionar el significado del mensaje que transmitimos. Podemos distinguir tres tonos de voz al hablar:

- **Volumen:** está relacionado con la intensidad con la que hablamos. Lo empleamos para poner énfasis, regular e incluso alterar un proceso de comunicación. Generalmente un volumen bajo nos indicará timidez, sumisión o tristeza. Por el contrario, un volumen alto transmite autoridad, seguridad en uno mismo o dominio de una situación.
- **Silencios y pausas:** los silencios son pausas realizadas en la comunicación verbal. Hay ocasiones en que es mejor no decir cosas para poder expresar otras. Los silencios se pueden interpretar de forma positiva o negativa. Distintas de los silencios son las pausas: se trata de paradas que efectuamos en la comunicación verbal mediante las que podemos invitar a nuestro interlocutor a que tome la palabra o enfatizar lo que estamos comunicando. Por el contrario, los suspiros (que constituyen una forma especial de silencio) son inspiraciones profundas continuadas por una expiración audible que expresa pena, alivio, fatiga, deseo, etc.

### **2.9.3 Expresión proxémica**

Es la disciplina que estudia el espacio y la distancia que guardan las personas al comunicarse verbalmente.

El ser humano, como animal, hereda genéticamente la noción de territorio. La proxémica estudia las conductas no verbales relacionadas con el concepto, la estructuración y la utilización del espacio inmediato de la persona, como indicadores de actitudes en una relación. La distancia informa sobre posiciones e intereses y hay factores culturales, como las jerarquías, la autoridad o el liderazgo, que determinan el tipo de relación y marcan el grado de proximidad.

El antropólogo norteamericano Hall, E.T. (1966) realizó un estudio sobre el espacio interpersonal o “burbuja” que necesita cada persona. Este estudio demostró que no todas las personas necesitan el mismo espacio y que culturalmente nos educamos en una sociedad que también nos marca unos límites interpersonales que nosotros asumimos. Hall clasificó el territorio de cada individuo en cuatro zonas de distancia, teniendo en cuenta que esta percepción del espacio no es la misma en todas las culturas y que por lo tanto puede variar:

**Distancia íntima:** abarca desde el contacto físico hasta 0,45 m. Es la más importante y la que más se cuida porque está reservada para las personas que están emocionalmente muy cerca: pareja, familia y amigos íntimos. Es la distancia para la conversación íntima, con la excepción de algunos desconocidos especiales, como médicos o dentistas, que presuponen nuestra autorización para invadirlo.

**Distancia personal:** desde unos 0,45 m. a 1,20 m. Es la distancia que separa a las personas en una reunión social, en una fiesta o en la oficina; la que se mantiene con amigos o personas de cierta confianza, pero no íntimos: conversaciones entre compañeros de trabajo, vecinos, etc. Entre 45 y 75 cm. es la distancia que posee la burbuja personal de un individuo de la cultura occidental, pero en culturas como la oriental o la escandinava, la distancia personal aumenta hasta, aproximadamente, los 120 cm.

**Distancia social:** desde 1,20 m. hasta los 3,65 m. Es la distancia que separa a las personas extrañas, aquellas que se conocen ocasionalmente y también en las relaciones formales. Es la distancia que se suele mantener en locales públicos como tiendas, oficinas, hoteles... El contacto físico en esta zona es casi imposible, por eso es la que se utiliza en conversaciones formales, encuentros impersonales o con desconocidos. Así, es la que se mantiene entre jefes y empleados. Muestra de ello es que los despachos de los cargos relevantes en la empresa tienen mesas con una profundidad para mantener esa distancia.

**Distancia pública:** sobrepasa los 3,65 m. Es la distancia cómoda para dirigirse a un grupo de personas y la que se observa habitualmente entre el auditorio y el expositor. Estas situaciones pueden darse en reuniones políticas, conferencias y en las aulas.

#### 2.9.4 Cronémica

Valoración que se hace del tiempo y de la importancia que se le da. Es el valor cultural de conceptos como puntualidad, impuntualidad; prontitud, tardanza; ahora, enseguida, un momento, etc.

Podemos estructurar este concepto en dos tipos (Knapp, 1985):

Cronémica Social. Está relacionado con los encuentros sociales (la duración de una visita, de una entrevista de trabajo); la forma de estructurar las actividades diarias (desayunar, almorzar); o determinadas actividades sociales (llamar por teléfono, pasear).

Cronémica Interactiva. Es la duración de los signos con los que nos comunicamos, como por ejemplo, la mayor o menor duración de un saludo o despedida; de un abrazo, del estrechamiento de mano, de un beso. Esta mayor o menor duración refuerza el significado o bien, puede matizar o cambiar su sentido.

Podemos deducir que el desconocimiento de otras culturas puede provocar malentendidos en el momento de comunicarse. En este sentido, es importante la cronémica para saber y entender qué concepto tiene la persona con la cual nos estamos comunicando del tiempo, de la puntualidad o impuntualidad o qué significa para ellos “un momento”, “un rato”, “un segundo”, y así mantener una comunicación eficaz.

## **CAPÍTULO III**

### **FUNDAMENTO TEÓRICO DE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO**

#### **3.1 MOTIVACIÓN CONCEPTO**

La palabra motivación significa lo que pone en movimiento, es decir, lo que impulsa la acción. La motivación se refiere a aquellas condiciones o estado internos que activan o dan energía al organismo y conducen hacia una conducta dirigida a determinadas finalidades.

La motivación se refiere, en general, a estados internos que energizan y dirigen la conducta hacia metas específicas. Una persona sabe que está motivada cuando piensa, siente y actúa para lograr algo.

Al respecto, García y Gonzales (2005 p. 340), menciona que se trata de una acción intencional dirigida a metas. Esta direccionalidad de su energía no se encuentra dada de manera fría o al azar sino que se da gracias a los sentimientos, imprescindibles para el inicio, mantenimiento y cambio de los procesos de aprendizaje. En este sentido González (2003), coincide en decir que la motivación es el conjunto de procesos implicados en la activación, dirección y persistencia de la conducta

El motivo no es un estímulo, ambos poseen el poder de incitar una conducta. El estímulo produce una respuesta determinada en relación con una situación momentánea. El motivo abarca muchas respuestas y existe antes de que aparezca el estímulo. El motivo es diferente al incentivo. El incentivo procede de fuera del individuo, el motivo procede de adentro.

Motivo es todo aquello que impulsa a la persona a actuar de determinada forma o por lo menos da origen a una propensión, a un comportamiento específico. Este motivo puede ser provocado por un estímulo externo que proviene del ambiente y puede también ser generado internamente por los procesos cognoscitivos del individuo de tal forma que los actos de una persona pueden ser guiados por lo que él piensa, cree, prevé, etc.



La motivación se asocia a la idea de fuerza activa, impulsora, traducida como deseos. Los motivos son expresiones de las necesidades. Las motivaciones hacen diferentes a las personas, las necesidades varían de un individuo a otro, produciéndose distintos patrones de comportamiento, los valores sociales son también diferentes, las capacidades para alcanzar los objetivos son también diferentes. Las capacidades, los valores y necesidades varían en un mismo individuo a través del tiempo.

La motivación como un concepto que ha evolucionado a través del tiempo y en la actualidad se observa que la motivación de hacer algo no es la misma para todas las personas, así estas deseen obtener los mismos resultados, si observamos en la escuela, dos alumnos que deseen aprobar un curso con 18 de nota para uno su motivación es sacar la nota más alta para el otro no desaprobado el curso, esta definición se acerca mucho a la motivación de logro académico que se menciona más adelante.

Hablando del ambiente escolar la motivación ha sido una variable con una gran trascendencia, debido a que cualquier modelo de aprendizaje se centra o conlleva explícita o implícitamente una teoría de la motivación. (De la fuente, 2002). Para que el aprendizaje se de en el alumno, definitivamente debe haber una motivación que puede estar influenciada por el entorno del sujeto y que puede estar originada de manera interna ya sea dentro del individuo o externamente por estímulos como un incentivo por parte del profesor. Más adelante se mencionarán la motivación intrínseca y extrínseca.

Pero en realidad definir correctamente la motivación es muy complejo debido a los diferentes puntos de vista de muchos autores y muchas teorías sobre la motivación que hace más difícil aun operacionalizarla, por lo que es importante observar las diferentes teorías.

## **3.2 TEORÍAS SOBRE LA MOTIVACIÓN**

La motivación es un tema vasto y complejo. Se han desarrollado numerosas teorías para determinar su real importancia, profundidad, origen, proceso o consecuencia. Nosotros plantearemos algunas de las teorías más conocidas, según Managershelp (2008):

### **3.2.1 Planteamientos Conductuales para la Motivación**

Los adeptos de los planteamientos conductuales explican la motivación con conceptos como "recompensa" e "incentivo". Una recompensa es un objeto o evento atractivo que se proporciona como consecuencia de una conducta particular. Por ejemplo, se recompensó a Sandra con puntos extras cuando dibujó un excelente diagrama del aparato circulatorio de la sangre. Un incentivo es un objeto que alienta o desalienta la conducta. La promesa de una calificación alta fue un incentivo para Sandra. En realidad recibir la calificación fue una recompensa. Por tanto, de acuerdo con la perspectiva conductual, una comprensión de la motivación del estudiante comienza con un análisis cuidadoso de los incentivos y recompensas presentes en la clase.

Si se nos refuerza consistentemente por ciertas conductas, podemos desarrollar hábitos o tendencias de actuar de ciertas maneras. Por ejemplo, si se recompensa a un estudiante en repetidas oportunidades con afecto, dinero, elogios o privilegios por obtener entradas gratis un partido de fútbol pero recibe poco reconocimiento por estudiar, tal vez trabaje en demasía y en forma más ardua para perfeccionar su conocimiento del fútbol que para comprender la geología. Dar buenas calificaciones, estrellas y demás privilegios por aprender, o deméritos por mala conducta, es un intento para motivar por medios extrínsecos de incentivos, recompensas y castigos. Por supuesto, en cualquier caso individual, muchos otros factores afectarán la forma en que una persona se comporta.

### **3.2.2 Planteamientos Humanistas de la Motivación**

La perspectiva humanista, en ocasiones se conoce como psicología de "tercera fuerza", porque se desarrolló en la década de los 40 como una reacción contra las dos fuerzas que dominaban entonces: la perspectiva conductual y el psicoanálisis de Freud. Los proponentes de esta corriente, Abraham Maslow y Carl Rogers, pensaban que ni la perspectiva conductual ni el psicoanálisis de Freud explicaban, de manera correcta por qué las personas actúan como lo hacen.

Las interpretaciones humanistas de la motivación enfatizan tales fuentes intrínsecas de motivos como las necesidades que la persona tiene de su "autorrealización", la "tendencia de actualización" innata o la necesidad de "autodeterminación". Lo que estas teorías tienen en común es la creencia de que las personas están motivadas de modo continuo por la necesidad innata de explotar su potencial. Así, desde la perspectiva

humanista, motivar a los estudiantes implica fomentar sus recursos internos -su sentido de competencia, autoestima, autonomía y autorrealización. Una reflexión actual de la perspectiva humanista es el "movimiento de autoestima", un planteamiento polémico para satisfacer las necesidades de los estudiantes de dignidad y autoestima.

Entre las propuestas del planteamiento humanista destaca la propuesta de Abraham Maslow (1943) quien sostiene que: Todas las personas necesitan satisfacer necesidades genéticamente necesarias para sobrevivir, así pues al ser satisfechas las más básicas el ser humano puede preocuparse por la que le sigue en nivel. Estos niveles se encuentran establecidos de la siguiente manera:

**Necesidades fisiológicas:** estas necesidades constituyen la primera prioridad del individuo y se encuentran relacionadas con su supervivencia. Dentro de éstas encontramos, entre otras, necesidades como la homeóstasis (esfuerzo del organismo por mantener un estado normal y constante de riego sanguíneo), la alimentación, el saciar la sed, el mantenimiento de una temperatura corporal adecuada, también se encuentran necesidades de otro tipo como el sexo, la maternidad o las actividades completas.

**Necesidades de seguridad:** con su satisfacción se busca la creación y mantenimiento de un estado de orden y seguridad. Dentro de estas encontramos la necesidad de estabilidad, la de tener orden y la de tener protección, entre otras. Estas necesidades se relacionan con el temor de los individuos a perder el control de su vida y están íntimamente ligadas al miedo, miedo a lo desconocido, a la anarquía.

**Necesidades sociales:** una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, la motivación se da por las necesidades sociales. Estas tienen relación con la necesidad de compañía del ser humano, con su aspecto afectivo y su participación social. Dentro de estas necesidades tenemos la de comunicarse con otras personas, la de establecer amistad con ellas, la de manifestar y recibir afecto, la de vivir en comunidad, la de pertenecer a un grupo y sentirse aceptado dentro de él, entre otras

**Necesidades de reconocimiento:** también conocidas como las necesidades del ego o de la autoestima. Este grupo radica en la necesidad de toda persona de sentirse apreciado, tener prestigio y destacar dentro de su grupo social, de igual manera se incluyen la autovaloración y el respeto a sí mismo.

Necesidades de Auto-superación: también conocidas como de autorrealización o auto actualización, que se convierten en el ideal para cada individuo. En este nivel el ser humano requiere trascender, dejar huella, realizar su propia obra. (Maslow, 1943)

### **3.2.3 Planteamientos Cognoscitivos para la Motivación**

De muchas maneras, las teorías cognoscitivas de la motivación también se desarrollaron como una reacción a las perspectivas conductuales. Los teóricos cognoscitivistas piensan que la conducta se determina por nuestro pensamiento, no sólo por el hecho de si se nos recompensan o se nos castiga por la conducta en el pasado. La conducta se inicia y regula mediante planes, metas, esquemas, expectativas y atributos. Una de las suposiciones centrales en los planteamientos cognoscitivistas es que la gente no responde a eventos externos o condiciones físicas como el hambre, sino a sus interpretaciones de estos eventos. Quizá usted experimentó el estar tan inmerso en un proyecto que olvidó una comida, sin percatarse de que tenía hambre hasta que se dio cuenta de la hora. Privarse de alimentos no lo motivó en forma automáticamente a buscar comida.

### **3.3 TIPOS DE MOTIVACIÓN**

Todos sabemos cómo se siente estar motivado, moverse en forma enérgica hacia un objetivo. También sabemos lo es trabajar de modo arduo, aún si la tarea no nos es atractiva. ¿Qué da energía y dirección a nuestra conducta? Las respuestas incluyen descripciones de motivos, necesidades, incentivos, temores, metas, presión social, confianza en uno mismo, intereses, curiosidades, atribuciones para el éxito o el fracaso, creencias, valores, expectativas y demás. Algunos estudiosos explican la motivación en términos de cualidades personales o características individuales. De acuerdo con la teoría, ciertas personas tienen una fuerte necesidad de logro, un temor a las pruebas, o un interés permanente en el arte, de modo que se comportan en forma correspondiente. Trabajan de manera ardua para alcanzar las metas, evitar pruebas o pasar horas en lugares de esparcimiento. Otros estudiosos considera la motivación más como un estado, una situación temporal. Si por ejemplo, usted lee un libro sobre Didáctica porque mañana tiene una prueba o examen, está motivado (al menos hoy) por la situación. Por supuesto, la

motivación que experimentamos en cualquier momento determinado por lo general es una combinación de cualidad y estado.

Como se puede ver, algunas explicaciones de la motivación confían en factores personales internos como: necesidades, intereses, curiosidad y diversión. Otras explicaciones señalan factores ambientales externos: recompensas, presión social, castigo y demás.

### **3.3.1 Motivación intrínseca**

Mattos (2009) “La motivación que se deriva de factores como el interés, curiosidad, necesidad, etc. se denomina motivación intrínseca”

Este tipo de motivación es la tendencia natural de procurar los intereses personales y ejercer las capacidades, y al hacerlo, buscar y conquistar desafíos. Cuando se nos motiva en forma intrínseca, no necesitamos incentivos o castigos que nos hagan trabajar porque la actividad es recompensante por sí misma. Disfrutamos la tarea o el sentido de logro que trae consigo (Julio Miguel estudia cómputo, fuera de la escuela, sólo porque le encanta esa materia).

De acuerdo a Gonzáles (2003), se menciona que este tipo de motivación responde a formas espontáneas nacidas del individuo que buscan satisfacer necesidades psicológicas que motivan la conducta sin necesidad de estímulos externos, se trata de algo significativo solo para el individuo que lo necesita.

Actualmente no hay una teoría unificada para determinar el origen o elementos de la motivación intrínseca. La gran mayoría de explicaciones mesclan elementos del trabajo de Bernard Weiner sobre la 'teoría de la atribución', el trabajo de Bandura en 'auto-eficacia' y otras investigaciones relacionadas al 'lugar del control' y 'la teoría de la meta'. Así se puede pensar que los alumnos experimentan más la motivación intrínseca si:

Atribuyen sus resultados educativos a los factores internos que pueden controlar (ej. la cantidad de esfuerzo que invirtieron, no una “habilidad o capacidad determinada”). Creer que pueden ser agentes eficaces en el logro de las metas que desean alcanzar (ej.

los resultados no son determinados por el azar.) Están motivados hacia un conocimiento magistral de un asunto, en vez de un aprendizaje maquinal que puede servir para aprobar. (Hicks, 1999).

### **3.3.2 Motivación extrínseca**

Mattos (2009, p.35) “Por el contrario, cuando hacemos algo para obtener una calificación o recompensa, evitar castigos, complacer al profesor o por alguna otra razón que tiene poco que ver con la tarea en sí, experimentamos lo que se denomina motivación extrínseca”.

En realidad no nos interesamos en la actividad por sus propios méritos, sólo nos interesa el beneficio que nos aportará (Sandra estudia mucho por la calificación o por las notas, tiene poco interés por la asignatura en sí misma).

La diferencia esencial entre los dos tipos de motivación es la razón del alumno para actuar, es decir, si la causa es interna o externa -adentro o afuera de la persona- Los alumnos que leen o practican el fútbol o pintan pueden estar leyendo, peloteando o pintando porque escogieron la actividad con libertad, basándose en intereses personales (motivación interna) o porque alguien más del exterior influye sobre ellos (externa).

Esta motivación, se encuentra relacionada con la corriente conductista que se ha utilizado tradicionalmente para motivar a los estudiantes, más no se consigue siempre, en ocasiones, se da el efecto contrario, es decir, se Produce desmotivación al no obtener el estímulo anhelado (Hicks, 1999).

Podríamos definirla como aquella que depende de estímulos externos en forma de castigos o premios, que pueden producir una conducta deseada o la erradicación de esta. Esto solo se produce si el ambiente que rodea a la persona es el adecuado, podría tratarse de una persona, o un grupo de personas o tal vez el entorno social (Gonzales, 2003).

Se piensa que los dos tipos de motivación (intrínseca y extrínseca) eran aditivos, y podrían ser combinados para producir un nivel máximo de motivación. De hecho, la

motivación extrínseca puede ser útil para iniciar una actividad, pero esta puede ser después mantenida mediante los motivadores intrínsecos de esta.

### **3.4 MOTIVACIÓN DE LOGRO**

La motivación de logro es "realizar las cosas, actividades de la vida, por el deseo, el gusto de hacerlas bien. La persona con motivación de logro, no es motivada por factores extrínsecos como dinero, bienes materiales. Se motiva por sí mismo, por el deseo de reconocimiento que le brinda dar sin recibir nada a cambio.

Esta motivación se encuentra muy fuertemente en directivos, dueños de negocios, emprendedores, filántropos.

Al hablar de motivación de logro no podemos dejar de citar a Murray, (1938) quien se basó en el estudio de las necesidades de los sujetos haciendo una clasificación de las mismas e incluyó la necesidad de logro. Él la define diciendo: "la motivación de logro como deseo o tendencia a vencer obstáculos, superando las tareas difíciles lo mejor y más rápidamente posible."

McClelland, en 1989 desarrolla la motivación de logro, conjuntamente con la motivación de afiliación y poder. La podemos definir como "...tendencia del sujeto a buscar el éxito en situaciones desafiantes que supongan un reto, es decir, que impliquen demostrar capacidad y que permitan evaluar el desempeño del sujeto".

Mercedes (2008), afirma que la motivación de logro aparece desde que el niño percibe los efectos de su actividad ya no como agradable o desagradable si no como éxitos o fracasos lo que relaciona con sentimientos de alegría o tristeza.

Bueno y Castanedo (1998), afirma que la motivación de logro académico se manifiesta en el aula en dos conductas o elementos fundamentales:

El nivel de dificultad de las tareas elegidas y la elección de un grupo para trabajar. Los sujetos con baja motivación de logro académico (alta necesidad de evitar el fracaso) tienden a elegir tareas muy fáciles donde tienen el éxito asegurado o tareas muy difíciles

en las cuales la no consecución no les afecta puesto que la dificultad es elevada para todos. Por el contrario, los alumnos con alta motivación de logro académico, eligen tareas de dificultad mediana porque las posibilidades de éxito o fracaso son similares. Las tareas muy difíciles son un riesgo a fracasar y no recibir reconocimiento social y las tareas fáciles no está reconocido socialmente (p. 66).

De otra parte en la escuela, tanto la motivación intrínseca como extrínseca son importantes. La enseñanza puede crear motivación interna al estimular la curiosidad de los estudiantes y hacerlos sentir más competentes a medida que aprenden. Pero esto no siempre ocurre así. Hay ocasiones en que se precisa de incentivos externos. Los profesores deben fomentar y nutrir la motivación intrínseca en tanto que se asegura que el nivel de motivación extrínseca sea el correcto.

Lo que se observa entonces es que la motivación es un factor decisivo en el proceso de aprendizaje y no podrá existir, por parte del profesor, dirección del aprendizaje si el alumno no está motivado, si no está dispuesto a derrochar esfuerzos. Puede decirse, de un modo general, que no hay aprendizaje sin esfuerzo y mucho menos aprendizaje escolar, toda vez que éste se desarrolló en un ambiente un tanto artificial. No hay método o técnica de enseñanza que exima al alumno de esfuerzos.

La motivación tiene por objeto establecer una relación entre lo que el profesor pretende que el alumno realice y los intereses de éste. En la escuela, motivar es, en última instancia, llevar al educando a que se dedique a lo que él necesita aprender. El fracaso de muchos profesores estriba en que no motivan sus clases quedando, de este modo, profesor y alumno en compartimientos estancos, sin comunicación, esto es, el profesor queriendo dirigir el aprendizaje y los alumnos no queriendo aprender.

Un alumno está motivado cuando siente la necesidad de aprender. Esta necesidad lo lleva a aplicarse, a esforzarse y a perseverar en el trabajo hasta sentirse satisfecho. La motivación, al final de cuentas, es la vida, la espontaneidad y razón de ser.

### **3.5 TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO**



Sobre la motivación de logro existen muchos modelos teóricos sobre el tema, tenemos los siguientes:

Las investigaciones que apuntan a una definición en la que se ve a la motivación como el conjunto de procesos implicados en la activación, dirección y persistencia de la conducta (Gonzales, 2003, p.62).

Es razonable que el desencadenante para que un alumno desee obtener un aprendizaje parte de una buena motivación. Más una distinción que tenemos que hacer cuando estudiamos el tema de la motivación es el lugar donde se origina esa fuerza que impulsa al individuo. La motivación de logro académico es aquella que empuja y dirige la consecución exitosa, de forma competitiva, de una meta u objetivo reconocido socialmente.

En esta teoría, el individuo se ve sometido a dos fuerzas contrapuestas: a la motivación que le da esperar el éxito o lograr lo que se propone y por otro lado, la motivación o necesidad de evitar el fracaso.

Mercedes (2008), afirma que la motivación de logro aparece desde que el niño percibe los efectos de su actividad ya no como agradable o desagradable si no como éxitos o fracasos lo que relaciona con sentimientos de alegría o tristeza.

Se afirma que la motivación de logro académico se manifiesta en el aula en dos conductas o elementos fundamentales:

El nivel de dificultad de las tareas elegidas y la elección de un grupo para trabajar. Los sujetos con baja motivación de logro académico (alta necesidad de evitar el fracaso) tienden a elegir tareas muy fáciles donde tienen el éxito asegurado o tareas muy difíciles en las cuales la no consecución no les afecta puesto que la dificultad es elevada para todos. Por el contrario, los alumnos con alta motivación de logro académico, eligen tareas de dificultad mediana porque las posibilidades de éxito o fracaso son similares. Las tareas muy difíciles son un riesgo a fracasar y no recibir reconocimiento social y las tareas fáciles no está reconocido socialmente (Bueno y Castanedo 1998, p. 66).

Se puede decir que muchos alumnos tienen la motivación limitada por la dificultad del trabajo, Siendo los menos motivados propensos a buscar grupos de personas igual de desmotivados que ellos para no sentirse después discriminados. Los que tengan alta motivación se sentirán capaces de ir más allá arriesgándose a realizar tareas un poco más complejas.

El modelo planteado por Gonzales (2003, p. 79) de expectativa-valor se basa en la teoría de la motivación de logro. Este modelo establece cuatro fuentes del valor que puede tener una tarea para el ejecutor. El conocimiento de estas fuentes por parte del docente puede ayudar a fomentar en el alumno la motivación de realizar una tarea.

El valor de consecución, se refiere a la importancia que tiene para el sujeto hacer bien esta actividad. El valor intrínseco, es la motivación intrínseca que tiene el sujeto para enfrentarse a esa actividad. El valor de utilidad, es el uso futuro que cree que tiene esa actividad para sus intereses y necesidades. El coste o demanda de trabajo, es el sacrificio que el individuo debe hacer para cumplir con los requisitos de la tarea.

### **3.6 MOTIVACIÓN DE LOGRO ESCOLAR Y RENDIMIENTO ESCOLAR**

La ambición del alumno por obtener una nota alta, el deseo de este por no jalar y sacar una nota aprobatoria son uno de los muchos motivos por los que el rendimiento académico puede ser alto suponiendo que la evaluación del rendimiento académico es justa y no se preste a suspicacias.

El rendimiento académico en la mayoría de colegios estatales es reflejo del aprendizaje en notas, mientras más aprendió tiene mejores notas. El aprendizaje según Feldman (2005), es un proceso complejo donde el individuo obtiene habilidades conocimientos y conductas nuevas, producto del estudio o el razonamiento con la observación en la vida diaria. Entonces esta capacidad del alumno de aprender se ve reflejada en las notas. Sin embargo, el aprendizaje de un alumno no se da si no se concentra en lo que aprende (Aguilera, 2005), este aprendizaje puede influenciarse por una mala alimentación del alumno, problemas con los padres, profesores que no enseñan bien, infraestructura, auto concepto, y otros factores que influyen y dentro de ellos se encuentra

la motivación de logro académico que condiciona al alumno a querer aprender por obligación o por deseo de conocer.

Aguilera (2005 p. 16), Sugiere que la motivación de logro académico parece incidir sobre la forma de pensar y con ello sobre el aprendizaje. Entonces diferentes motivaciones inciden en diferentes resultados del aprendizaje del alumno y esto se refleja en las notas.

De entre las dimensiones de motivación que más se han relacionado con el rendimiento y su pensamiento, podemos destacar tres; La percepción que los alumnos tienen de sus éxitos o fracasos escolares (Gózales 2003 p. 73) destaca que los alumnos atribuyen sus resultados a causas como habilidad, esfuerzo y suerte que nosotros asociamos con la ejecución escolar y las conductas académicas. La percepción que los alumnos tienen de sus propias capacidades incide en sus rendimientos posteriores. El interés del alumno y el nivel de aspiraciones inciden en el aprovechamiento escolar, es decir, un alumno que muestra interés por lo que realiza y ajusta su nivel de aspiraciones a su nivel de posibilidades obtendrá mejores rendimientos.

### **3.7 ELEMENTOS DE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO**

La motivación es la fuerza que nos mueve a realizar actividades. Estamos motivados cuando tenemos la voluntad de hacer algo y, además, somos capaces de perseverar en el esfuerzo que ese algo requiera durante el tiempo necesario para conseguir el objetivo que nos hayamos propuesto.

Si nos trasladamos al contexto educativo y consideramos el carácter intencional de la conducta humana, parece bastante evidente que las actitudes, percepciones, expectativas y representaciones que tenga el estudiante de sí mismo, de la tarea a realizar, y de las metas que pretende alcanzar, constituyen factores de primer orden que guían y dirigen la conducta del estudiante. Pero para realizar un estudio completo e integrador de la motivación, no sólo debemos tener en cuenta estas variables personales e internas sino también aquellas otras externas, procedentes del contexto en el que se desenvuelven los estudiantes, que los están influyendo y con los que interactúan.

Cuando queremos evaluar el nivel de motivación de los alumnos tendremos que fijarnos en:

- **El interés** que le presta a la clase.
- **El esfuerzo** que impone frente a los retos del conocimiento y las dificultades que se presentan como tónica del aprendizaje.
- **El deseo:** relacionada a la necesidad, nacida de un estado de tensión interna, encuentra su satisfacción por la acción específica que procura el objeto adecuado de estudiar y compenetrarse con el conocimiento.

Dada la motivación en la magnitud del esfuerzo, el interés y el deseo de los alumnos por atender la clase, entonces estamos en condiciones de sostener, que para la evaluación de la motivación, tenemos que tener en cuenta estos factores.

Rodríguez, (2006), La necesidad de logro es más importante para diversos tipos de aprendizaje y no dice relación únicamente con el desempeño académico, sino con cualquier área en la que el sujeto desee destacar, aunque por la intervención de dos factores que parecen modular el efecto que tiene la motivación como son: el factor social y las atribuciones de éxito – fracaso.

Los alumnos con alta motivación de logro generalmente alcanzan este nivel cuando sienten la necesidad de aprender lo que está siendo tratado. Esta necesidad lo lleva a esforzarse y a perseverar en el trabajo hasta sentirse satisfecho; en caso contrario, el profesor terminará dando su clase, pero solo.

Los rasgos característicos que expresan los alumnos cuando se encuentran altamente motivados en la sesión de aprendizaje, se pueden observar debido a que muchos de ellos demuestran interés en clase, es decir que se sienten atraídos por la situación de aprendizaje la cual satisface sus necesidades o tendencias, directa o indirectamente. Otro de los indicadores es el deseo que muestran los alumnos por aprender, es decir, que muestran un movimiento enérgico de la voluntad hacia el conocimiento, posición o disfrute de la clase. Y por último, el esfuerzo que pone el alumno en cada una de las acciones del proceso de aprendizaje. Los alumnos desmotivados mostrarán actitudes contrarias u opuestas a las que hemos señalado anteriormente.

### 3.8 MOTIVACIÓN DE LOGRO Y LA META DE LOGRO

También podemos hablar de lo que se quiere conseguir con la motivación de logro académico. Las metas de aprendizaje centradas en la tarea o el dominio de alguna habilidad implican la búsqueda por parte del estudiante, del desarrollo y mejora de su capacidad mientras que las metas de rendimiento, centradas en el yo reflejan más que el deseo del alumno por aprender, el deseo del alumno de demostrar a los demás su competencia a través de la obtención de valoraciones positivas y la evitación de juicios negativos sobre sus niveles de capacidad (Valle 2009, p. 1076). Podríamos resumir que las metas académicas se orientan en incrementar la capacidad del alumno y en otros casos para demostrarla. En las metas de aprendizaje el alumno desea dominar más una materia o habilidad por decisión propia más en las metas de rendimiento el alumno desea compararse con los demás y a su vez conseguir el éxito y evitar el fracaso es entonces la meta una razón para mantener la motivación de logro de manera permanente.

La motivación de logro académico se encuentra ligada a la meta de logro de tal manera que la meta puede orientar la motivación de logro académico y hasta se menciona en varias investigaciones diferentes que los dos diferentes tipos de metas pueden complementarse para lograr en el alumno una motivación más fuerte a cumplir su objetivo propuesto.

De la Fuente (2002), dice que desde un enfoque escolar o académico, en la actualidad los modelos motivacionales más recientes consideran la motivación como un constructo hipotético que explica el inicio, dirección, perseverancia de una conducta hacia una determinada meta académica centrado en el aprendizaje, el rendimiento, el yo, la valoración social o la evitación del trabajo. Además, en este proceso están implicados cuatro componentes: el valor que se da a las metas, la percepción de sus competencias, las atribuciones causales y las reacciones emocionales. En la actualidad definir la motivación a generando diferentes conceptos ligados a teorías demostradas empíricamente como la motivación intrínseca y extrínseca, de la atribución o en función a las necesidades.

Las metas mantienen la motivación de logro académico y definen los medios y estrategias para conseguirla. Así como predisponer una conducta hacia obtener la meta.

También dice que a los alumnos se les puede clasificar por el tipo de meta académica que asumen. Se mencionan las metas de rendimiento basadas en hacer las tareas mejor que los demás; metas de aprendizaje o dominio basado en la satisfacción del alumno por conseguir aprender más o dominar más una habilidad; y se agrega una más que es una meta social en la que el alumno busca la aceptación de los demás.

Por otra parte (De la fuente, 2002 p. 74-76), muestra cómo las metas regulan la motivación de logro considerada como la fuerza que mantiene al individuo persistente hasta conseguir su objetivo. En este caso los alumnos orientados al aprendizaje utilizan motivaciones intrínsecas mientras que los alumnos con metas de rendimiento utilizan motivaciones más extrínsecas.

### **3.9 INDICADORES DE LA MOTIVACIÓN**

A partir de la propuesta de Manassero y Vásquez (1998) se adaptó el instrumento dando origen a dimensiones que difieren del original, donde se mantiene la dimensión de Interés/esfuerzo pero se separan las dimensiones tarea y capacidad; igualmente, desaparece la dimensión motivación de exámenes y competencia del profesor pero figura la justicia o no en las evaluaciones realizadas por los docentes como última dimensión, las cuales pueden ser definidas de la siguiente manera:

#### **3.9.1 Atribución a la característica de la tarea (Factor 1)**

Atkinson (1964) conceptualizó el motivo de logro de la persona como una fuerza que se encontraba dentro de la persona y que le hacía preferir buscar activamente las situaciones de logro, y el motivo de evitar el fracaso como una fuerza también dentro de la persona que le impulsaba a alejarse de las situaciones de logro lo que indica que si un alumno desea evitar un vergüenza o fracaso prefiere dejar una tarea sin realizarla. En consecuencia la atribución a la tarea se refiere a considerar como causante del resultado, la dificultad o facilidad de las tareas impuestas en las asignaturas. Se asocia con la persistencia ante una tarea, la frecuencia de terminarla con éxito y las exigencias ante la demanda. Las dimensiones asociadas a la tarea son externas, inestables e incontrolables.

### **3.9.2 Atribución al Esfuerzo (Factor 2)**

Se concibe como el interés por obtener resultados favorables frente a situaciones que demandan mayor compromiso, haciendo lo necesario para lograrlo, lo que no implica en todos los casos un interés por aprender. Este factor se asocia con dimensiones internas, inestables y controlables, las cuales otorgan mayor probabilidad de éxito a quien las posee. La necesidad de logro es definida como activadora del deseo personal de hacer algo difícil, esforzarse, manipularlo, superar obstáculos, superarse a sí mismo y a los demás. Estas necesidades según Murray van acompañadas de acciones tales como hacer esfuerzos intensos prolongados y repetidos, trabajar por una meta elevada y distante, tener la determinación de ganar, tratar de hacerlo todo bien, estimularse por competir con otros y dejar que la voluntad supere el aburrimiento y la fatiga.

### **3.9.3 Atribución a la Capacidad (Factor 3)**

El enfocarse en el logro quiere decir en el objetivo que el alumno desea alcanzar puede ser dirigido hacia la tarea o a una habilidad, el alumno se enfoca en culminar una tarea para sentirse bien o a desarrollar una habilidad para sentirse competente o mejor que los demás (Hicks, 1999). Por eso la atribución a la capacidad se concibe como una actitud orientada a la motivación, al logro por obtener buenas calificaciones en función de la capacidad que el estudiante considera que tiene para lograrlo y en función de su esfuerzo y satisfacción con la demanda académica. Expresa sentimientos respecto al logro (probabilidad de éxito, persistencia, aburrimiento, esfuerzo por buenas notas). Generalmente, puede ser interna, estable e incontrolable.

### **3.9.4 Atribución a la evaluación de los profesores (Factor 4)**

Se concibe como la actitud de conformidad o no con los resultados académicos en función de las expectativas del alumno y de lo que considera como una evaluación justa o no por parte del docente. Por sus características, esta atribución puede verse dentro de la

dimensión externa, inestable e incontrolable, por lo tanto, tiene la capacidad de causar baja motivación si los resultados obtenidos difieren de los esperados o se consideran injustos.



## **CAPÍTULO IV**

### **METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN**

#### **4.1 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS**

##### **4.1.1 Hipótesis General**

La comunicación no verbal del docente se relaciona con el desarrollo de la motivación de logro de los alumnos de la institución educativa Fortunato Zora Carvajal del distrito Alto de la Alianza de la ciudad de Tacna, en el año 2016.

##### **4.1.2 Hipótesis Específicas**

- a. La comunicación no verbal de los docentes de la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna, es deficiente.
- b. La mayoría de los alumnos de la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna, presentan bajo nivel de motivación de logro.
- c. Existe una relación directa entre la comunicación no verbal del docente y la motivación de logro que presentan los alumnos.

#### **4.2 VARIABLES E INDICADORES**

##### **4.2.1 Identificación Variable Independiente:** Comunicación no verbal

###### Indicadores

- Expresión kinésica
- Expresión proxémica
- Paralenguaje
- Cronémica

### Escala de evaluación

- Muy buena
- Buena
- Regular
- Deficiente
- Muy deficiente

#### **4.2.2 identificación de la Variable Dependiente:** Motivación de logro

### Indicadores

- Atribución al esfuerzo
- Atribución a la tarea
- Atribución a la capacidad
- Atribución a la evaluación del profesor

### Escala de evaluación

- Muy alto
- Alto
- Regular
- Bajo
- Muy bajo

#### **4.2.3 Variables intervinientes**

- Edad
- Cultura
- Apoyo familiar
- La didáctica

### **4.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación es de tipo básica o pura, dado que pretendió obtener información de los objetos a investigar sin causar cambios en las variables.

### **4.4 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

El problema que se investigó corresponde a un diseño descriptivo - correlacional, por cuanto se trató de investigar la causa y efecto de la comunicación no verbal en la motivación de logro de los alumnos.

### **4.5 ÁMBITO Y TIEMPO SOCIAL DE LA INVESTIGACIÓN**

El ámbito de la investigación se limitó a los aspectos psicopedagógicos de los alumnos y docentes de educación secundaria de la institución educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna, la misma, que se desarrolló en el año 2016.

### **4.6 UNIDADES DE ESTUDIO**

Las unidades de estudio son los docentes y los alumnos de educación secundaria de la institución educativa "Fortunato Zora Carvajal". A los cuales se investigó en el año 2016

### **4.7 POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **4.7.1 La Población**

Está constituida por 29 docentes y 310 alumnos de educación secundaria que pertenecen a la institución educativa "Fortunato Zora Carvajal" del distrito alto de la Alianza de la ciudad de Tacna.

#### 4.7.2 Muestra

Para el caso de los docentes se trabajó con el total de la población es decir con los 29 docentes.

Para el caso de los alumnos la muestra se determinó mediante los siguientes criterios:

A. **Determinación de la muestra de los alumnos**, los criterios son los siguientes:

- $n$  = Tamaño de la muestra
- $Z$  = Nivel de confianza = 95% = 1.96 (valor de tabla)
- $p$  = Variabilidad positiva = 50%
- $q$  = Variabilidad negativa = 50%
- $e$  = Margen de error = 7%
- $N$  = Tamaño de la población = 310 alumnos

$$n = \frac{Z^2 pqN}{Ne^2 + Z^2 pq} = 121$$

Distribución y Selección de la muestra

Se optó por una distribución estratificada según el siguiente cuadro:

N°	Grados	Población alumnos	Muestra
1	Primero	54	21
2	Segundo	68	27
3	Tercero	66	25
4	Cuarto	69	28
5	Quinto	53	20
<b>Total</b>		<b>310</b>	<b>121</b>

La selección de la muestra se realizó mediante el método aleatorio simple, utilizando el sorteo para la elección de las unidades muestra.

## **4.8 RECOLECCIÓN DE DATOS**

### **4.8.1 Procedimiento**

El presente trabajo de investigación fue realizado por el mismo investigador, de manera personal y su fuente fue de primera mano, debido a que se recogió la información de las mismas unidades de estudio.

Para el caso de la recolección de los datos se procedió de la siguiente manera:

- Construcción del instrumento
- Validación de los instrumentos mediante el método de expertos.
- Prueba de confiabilidad; se realizó mediante el método alfa de cronbach.
- Seguidamente, se procedió a la aplicación del instrumento.

### **4.8.2 Técnicas de recolección de datos**

- Para el caso de la comunicación no verbal se aplicó la técnica de la observación.
- Para evaluar la motivación de logro se recurrió a la técnica de la encuesta.

### **4.8.3 Instrumento para la recolección de datos**

- Para recoger los datos sobre la comunicación no verbal se aplicó el inventario de observación, el cual, está compuesto por 20 ítems de evaluación organizados en 4 indicadores (Expresión kinésica, proxémica, paralenguaje y cronémica), con una escala de evaluación de 5 niveles que van desde muy buena hasta muy deficiente comunicación no verbal.
- Para recoger los datos de la motivación de logro se aplicó como instrumento un cuestionario con alternativas de respuesta mediante el diferencial semántico, el instrumento contiene 18 reactivos que responden a 4 factores de evaluación adaptados de Manassero y Vásquez (1998) (Atribución a la tarea, al esfuerzo, a la capacidad y a la evaluación de los profesores). La escala de evaluación se mueve en 5 niveles que van desde muy alta motivación de logro hasta muy baja motivación de logro.

#### 4.8.4 Pruebas de confiabilidad del instrumento

Considerando que ambos instrumentos han sido elaborados por el mismo investigador, se sometieron a la prueba de confiabilidad utilizando el coeficiente de alfa de cronbach con ayuda del software SPSS 23.0. Los resultados se presentan a continuación:

##### a. Para el cuestionario de comunicación no verbal

```
RELIABILITY
/VARIABLES=P1 P2 P3 P4 P5 P6 P7 P8 P9 P10 P11 P12 P13 P14 P15 P16
P18 P19 P20
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.
```

##### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,740	20

##### b. Para el cuestionario de motivación de logro

```
RELIABILITY
/VARIABLES=P1 P2 P3 P4 P5 P6 P7 P8 P9 P10 P11 P12 P13 P14 P15 P16
P17 P18
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA.
```

##### Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,775	18

**Decisión:** Como podemos apreciar ambos instrumentos tienen un nivel de fiabilidad óptimo de 0.74 y 0.775.

#### 4.9 PROCESAMIENTO, PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

- El procesamiento de datos (que ha requerido previamente su clasificación y codificación) se realizó mediante hojas de cálculo y la aplicación del software estadístico SSPS 23.0.
- La presentación de los datos se realizó mediante la tabulación en tablas de frecuencias, gráficos de barras y gráfico de dispersión.
- El análisis se realizó mediante estadísticos de medidas de tendencia central y medidas de dispersión.
- La información se interpretó utilizando métodos inductivo y deductivo.
- Por último se realizó la prueba de hipótesis mediante el coeficiente de correlación Pearson.

## CAPÍTULO V

### RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

#### 5.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

El presente trabajo de investigación se realizó en la institución educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna. Para lo cual, primeramente se realizaron las acciones de coordinación con los directivos de la institución educativa, una vez obtenido el permiso correspondiente se procedió con la etapa de preparación de campo para la recolección de los datos, esta etapa se desarrolló de la siguiente manera:

Primeramente se requirió los registros del personal docente y administrativo de la institución educativa, con los registros se procedió a darle una numeración a cada unidad muestral. Para luego seleccionar las unidades muestrales al azar simple. Prosiguiendo con el trabajo de campo, se abordó a cada uno de las unidades de estudio, a quienes se les aplicó los cuestionarios de comunicación no verbal y de motivación de logro.

Culminado este acto se procedió a procesar la información, cuyos resultados se presenta a continuación.

#### 5.2 RESULTADOS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

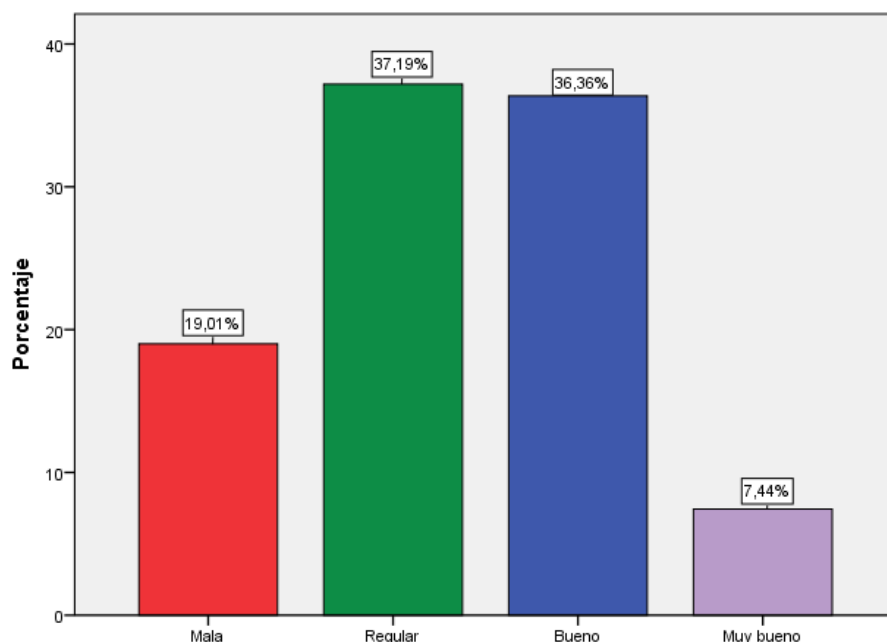
**Tabla 1:**

Dimensión: paralenguaje

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy mala	0	0,0	0,0
Mala	23	19,01	19,01
Regular	45	37,19	56,2
Bueno	44	36,36	92,56
Muy bueno	9	7,44	100,0
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: Inventario de observación, aplicada a los docentes.





**FIGURA 1. Dimensión: paralinguaje**

Fuente: Tabla 1

### Interpretación

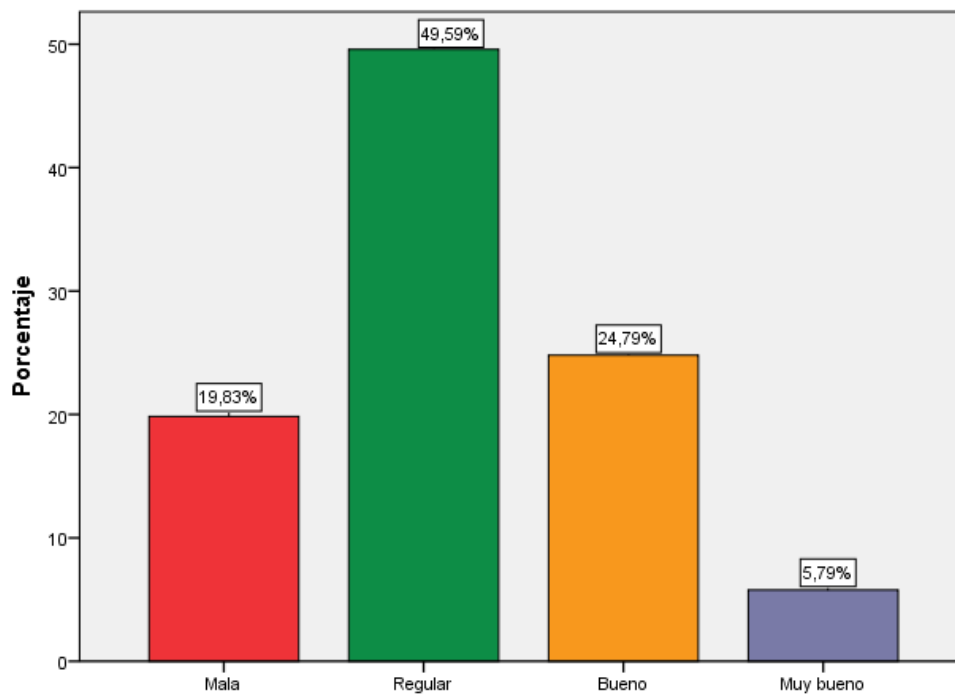
En la tabla N° 01 se presentan los resultados sobre la dimensión del paralinguaje de la comunicación no verbal, donde apreciamos que: el 0% muy mala, el 19,01% mala, el 37.19% regular, el 36.36% buena y el 7.44% muy buena.

De esta información deducimos que la mayoría de los docentes de las diferentes áreas curriculares tienen un nivel regular de paralinguaje (calidades de la voz). Éstas se caracterizan por la inadecuada entonación y volumen de voz; Frecuentemente suelen emitir suspiros o bostezos durante la clase, tienen poca fluidez verbal y no controlan el timbre de su voz. Sin embargo, también apreciamos que un 36.36% presentan un buen nivel de esta dimensión. Por último el gráfico nos proporciona la información visual donde apreciamos la proporcionalidad de los resultados que respaldan lo anteriormente indicado.

**Tabla 2:**

Dimensión: expresión kinésica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy mala	0	0,0	0,0
Mala	24	19,83	19,83
Regular	60	49,59	69,42
Bueno	30	24,79	94,21
Muy bueno	7	5,79	100,0
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: Inventario de observación, aplicada a los docentes**FIGURA 2. Dimensión: expresión kinésica**

Fuente: Tabla 2

### Interpretación

En la tabla N° 02 se presentan los resultados sobre la dimensión de la expresión kinésica de la comunicación no verbal, donde apreciamos que: el 0% muy mala, el 19,83% mala, el 49.59% regular, el 24.79% buena y el 5.79% muy buena.

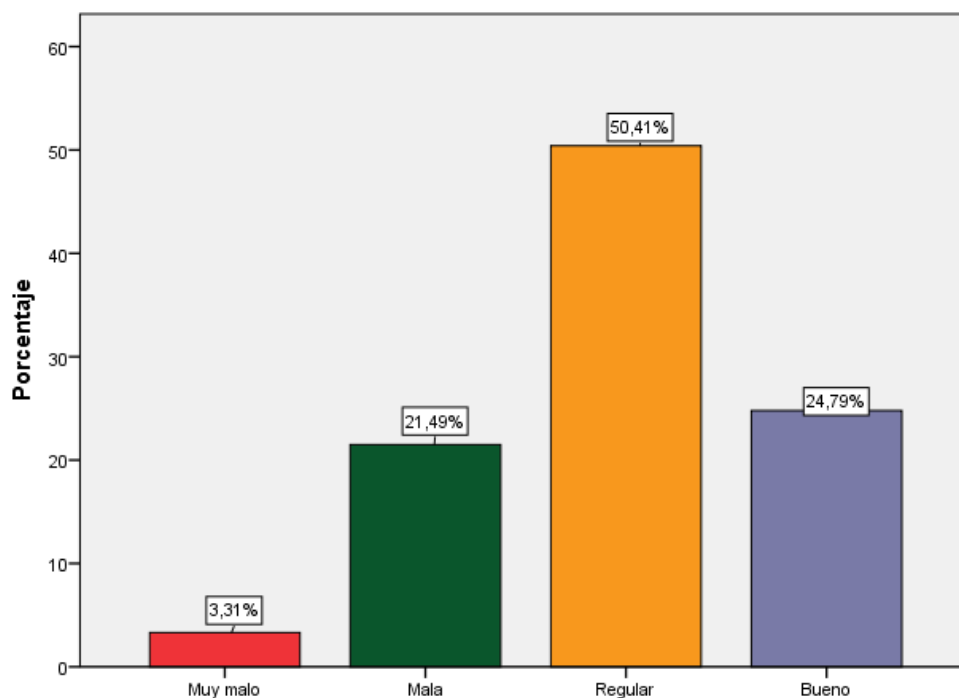
De esta información apreciamos que la mayoría de los docentes (49,59%) tienen un nivel regular, es decir que mediante sus movimientos corporales logran expresar o comunicarse con mediano éxito con los alumnos. Esto incluye el movimiento de sus labios, las manos, su desplazamiento y la mirada. Aunque observamos que existe un buen porcentaje con buena y muy buena capacidad kinésica.

#### Tabla 3:

Dimensión: expresión proxémica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy malo	4	3,3	3,3
Mala	26	21,5	24,8
Regular	61	50,4	75,2
Bueno	30	24,8	100,0
Muy bueno	0	0,0	0,0
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: Inventario de observación, aplicada a los docentes



**FIGURA 3. Dimensión: expresión proxémica**

Fuente: Tabla 3

### Interpretación

La tabla N° 03 presenta la información relacionada con la Dimensión de expresión proxémica de la comunicación no verbal; en el que observamos que: el 3.3% muy mala, el 21,5% mala, el 50.4% regular, el 24.8% buena y el 0.0% muy buena.

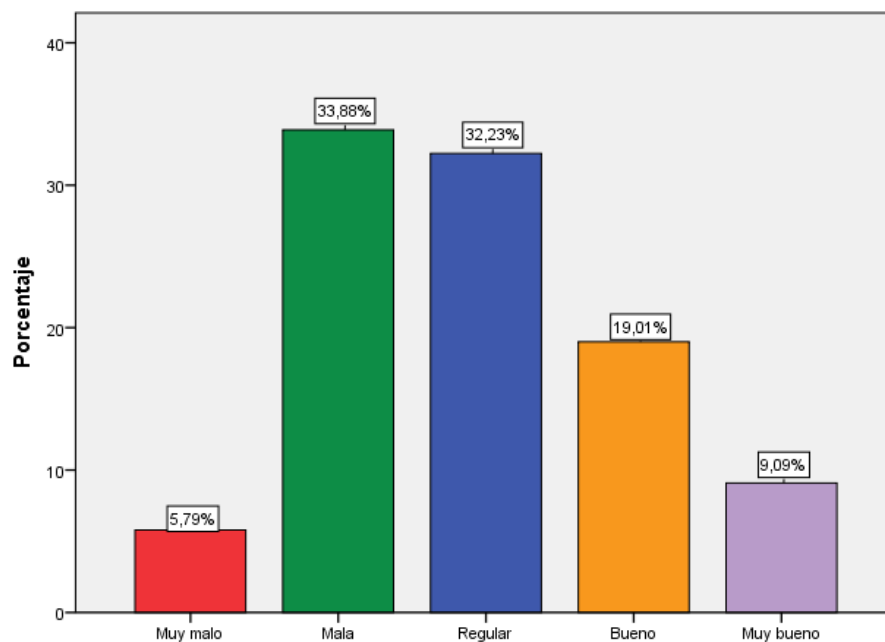
De esta información deducimos que la mayoría de los profesores se aproximan o mantienen una distancia regular con los alumnos al momento que interactúan. Es decir que al momento de conversar o disertar la clase, se acercan o se distancian, manteniendo algunas veces las distancias adecuadas.

**Tabla 04**

Dimensión: cronémica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy malo	7	5,8	5,8
Mala	41	33,9	39,7
Regular	39	32,2	71,9
Bueno	23	19,0	90,9
Muy bueno	11	9,1	100,0
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: Inventario de observación, aplicada a los docentes

**FIGURA 4. Dimensión: cronémica**

Fuente: Tabla 4

## Interpretación

La tabla N° 04 presenta la información relacionada con la Dimensión de expresión cronémica de la comunicación no verbal; en el que observamos que: el 5.8% muy mala, el 33,9% mala, el 32.2% regular, el 19% buena y el 9.1% muy buena.

De la información anterior deducimos que la mayoría de los docentes presentan mala expresión cronémica, es decir que manejan bien los tiempos, lo cual incluye las pausas cuando se relacionan con los estudiantes. Al saludar o al despedirse no toman el tiempo adecuado para hacerlo sentir importante al alumno o le dedican poco tiempo cuando hablan con los alumnos.

### Tabla 05

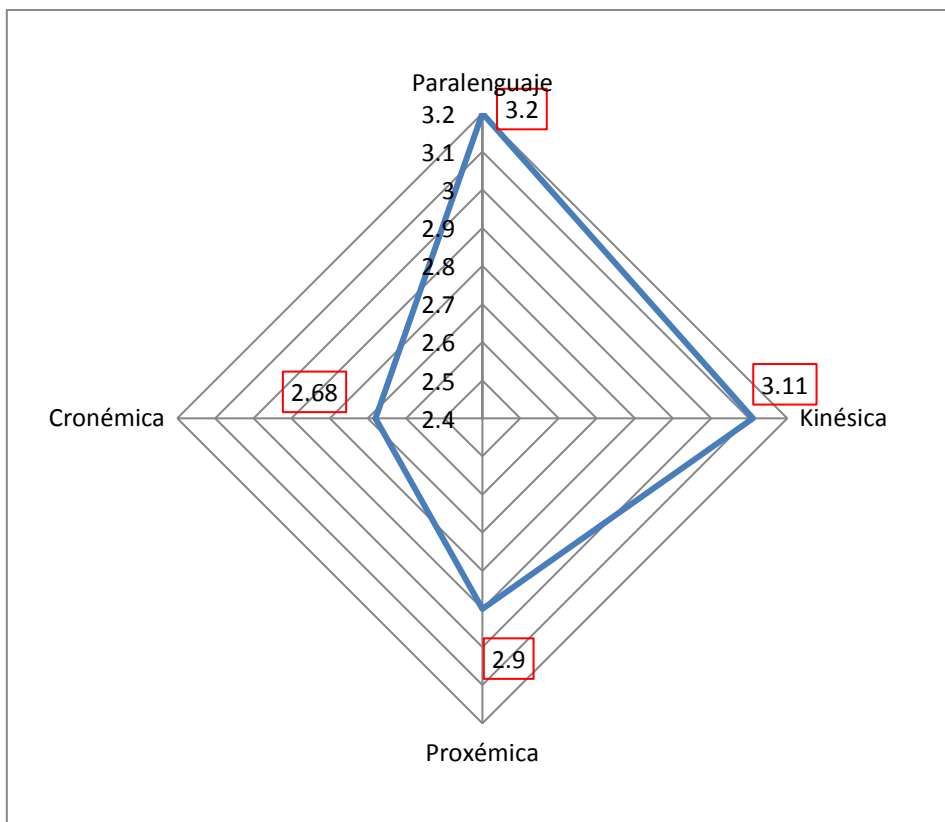
Comunicación no verbal según dimensiones

Dimensiones	Puntuación
Paralenguaje	3.20
Kinésica	3.11
Proxémica	2.90
Cronémica	2.68

**Nota.** Fuente: Inventario de observación, aplicada a los docentes

#### Escala de evaluación

1	=	Muy malo
2	=	Malo
3	=	Regular
4	=	Bueno
5	=	Muy bueno



**FIGURA 5. Comunicación no verbal según dimensiones**  
Fuente: Tabla 5

### Interpretación

La tabla N° 05 presenta los resultados comparativos de la intensidad como se presentan las dimensiones de la comunicación no verbal. Para ello se evaluó conforme a la escala de 1 al 5. Los resultados reportan que para paralenguaje 3.2 puntos, la expresión kinésica 3.11 puntos, la expresión proxémica 2.90 puntos y la expresión cronémica 2.68 puntos.

De la información anterior deducimos que la expresión cronémica es la dimensión que presenta el más bajo desempeño (Nivel malo) y el paralenguaje el mejor desempeño (nivel regular); sin embargo hay que tener en cuenta que las cuatro dimensiones solo alcanzan hasta un nivel regular.

**Tabla 6:**

Comunicación no verbal según área curricular

	CURSO								Total
	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	
Mala	0	0	7	2	11	3	6	4	33
	0,0%	0,0%	46,7%	13,3%	73,3%	20,0%	37,5%	26,7%	27,3%
Regular	10	5	0	3	4	5	10	9	46
	71,4%	31,3%	0,0%	20,0%	26,7%	33,3%	62,5%	60,0%	38,0%
Bueno	4	11	8	10	0	7	0	2	42
	28,6%	68,8%	53,3%	66,7%	0,0%	46,7%	0,0%	13,3%	34,7%
Total	14	16	15	15	15	15	16	15	121
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Nota.** Fuente: Inventario de observación, aplicada a los docentesCursos

1 = Matemáticas

2 = comunicación

3 = inglés

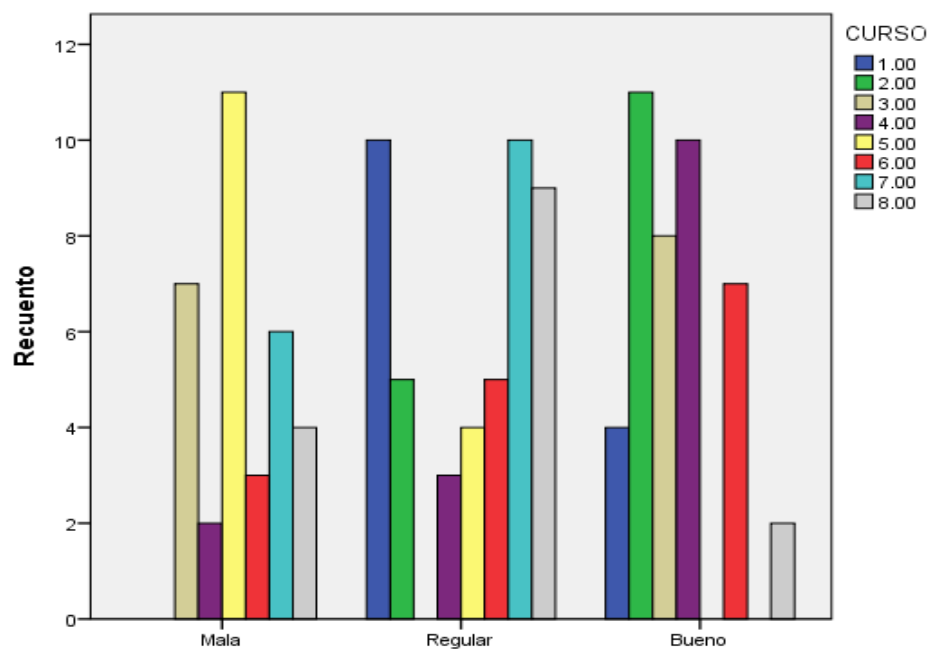
4 = Historia

5 = CTA

6 = Educación para el trabajo

7 = personal y familia

8 = Formación ciudadana

**FIGURA 6. Comunicación no verbal según área curricular**

Fuente: Tabla 6



### Interpretación

La tabla N° 06 presenta los resultados sobre la comunicación no verbal según área curricular, donde apreciamos que:

El área curricular de matemáticas: el 0% mala, el 71.4% regular y el 28.6% buen nivel.

El área curricular de comunicación: el 0% mala, el 31.3% regular y el 68.8% buen nivel.

El área curricular de Inglés: el 46.7% mala, el 0.0% regular y el 53.3% buen nivel.

El área curricular de Historia: el 13.3% mala, el 20.0% regular y el 66.7% buen nivel.

El área curricular de CTA: el 73.3% mala, el 26.7% regular y el 0.0% buen nivel.

El área curricular de educación para el trabajo 20.0% mala, el 33.73 regular y el 46.7% buen nivel.

El área curricular de persona y familia 37.5% mala, el 62.5 regular y el 0% buen nivel.

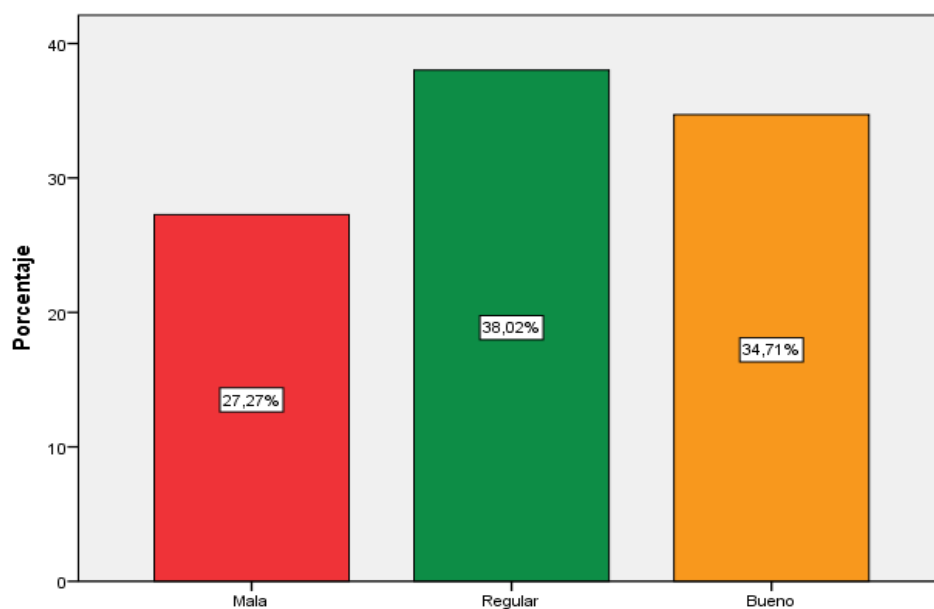
El área curricular de formación ciudadana el 26.7% mala, el 60% regular y el 13.3% buen nivel.

De la información anterior concluimos que los docentes con más bajo nivel de comunicación no verbal son los docentes de CTA. Seguidos de los docentes de inglés. Al tiempo que los docentes con más alto nivel de comunicación verbal son los docentes del área de comunicación.

Nivel de comunicación no verbal, según la evaluación de los alumnos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy mala	00	0,0	0,0
Mala	33	27,27	27,27
Regular	46	38,02	65,29
Bueno	42	34,71	100,0
Muy bueno	00	0,0	
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: Inventario de observación, aplicada a los docentes



**FIGURA 7. Nivel de comunicación no verbal**

Fuente: Tabla 7

**Interpretación**

La tabla N° 07 presenta los resultados sobre el nivel de comunicación no verbal, donde el 0% muy mala, el 27.27% mala, el 38.02% regular, el 34.71% bueno y el 05 muy bueno.

De la información anterior deducimos que la mayoría de los docentes presentan un nivel regular de comunicación no verbal. También es importante indicar que existe un porcentaje importante de docentes con mala comunicación no verbal al mismo tiempo un porcentaje importante con buena comunicación verbal.

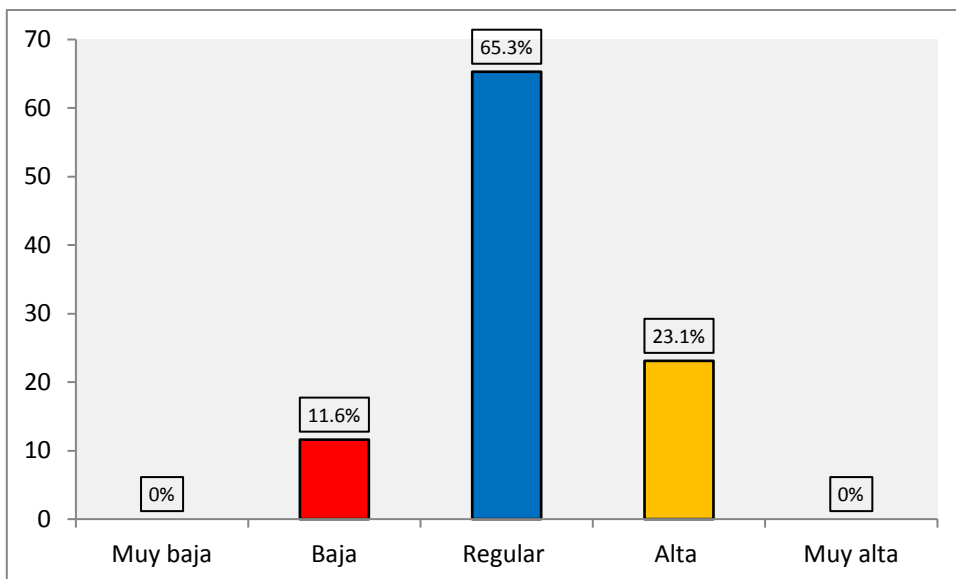
### 5.3 RESULTADOS DE LA MOTIVACIÓN DE LOGRO ESCOLAR

**Tabla 8:**

Dimensión: atribución a la Tarea

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy baja	0	0.0	0.0
Baja	14	11,6	11,6
Regular	79	65,3	76,9
Alta	28	23,1	100,0
Muy alta	0	0.0	
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: cuestionario aplicado a los alumnos de la I.E. Fortunato Zora Carvajal.



**FIGURA 8. Dimensión: atribución a la Tarea**

Fuente: Tabla 8

### Interpretación

La tabla N° 08 presenta la información relacionada con Dimensión: atribución a la Tarea de la motivación de logro de los alumnos; Los resultados indican que el 0% muy baja motivación, el 11.6% baja, el 65.3% regular, el 23.1% alta y el 0% muy alta.

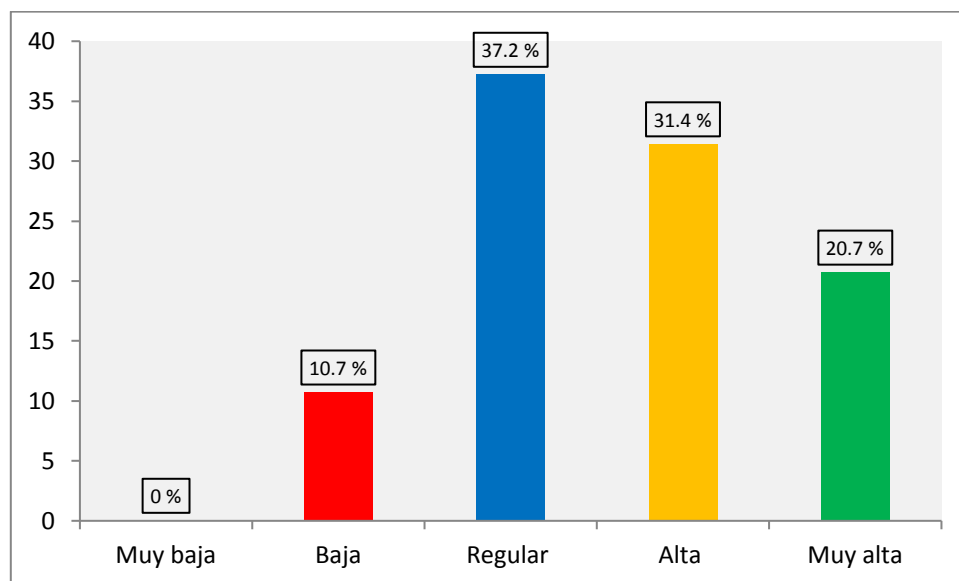
De la información anterior deducimos que la mayoría de los alumnos tiene un nivel regular de motivación de logro, es decir que consideran que las tareas tienen un grado de dificultad regular lo cual, guarda relación con la persistencia para realizarlas. Así, pocas veces termina las tareas, le pone poco esfuerzo para realizarlas y se desanima fácilmente cuando la tarea presenta cierto grado de dificultad.

**Tabla 9:**

Dimensión: atribución al esfuerzo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy baja	0	0.0	0.0
Baja	13	10,7	10,7
Regular	45	37,2	47,9
Alta	38	31.4	79,3
Muy alta	25	20.7	100,0
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: cuestionario aplicado a los alumnos de la I.E. Fortunato Zora Carvajal.

**FIGURA 9. Dimensión: atribución al esfuerzo**

Fuente: Tabla 9

## Interpretación

La tabla N° 09 presenta la información relacionada con Dimensión: atribución al esfuerzo de la motivación de logro de los alumnos; Los resultados indican que el 0% muy baja motivación, el 10.7% baja, el 37.2% regular, el 31.4% alta y el 20.7% muy alta.

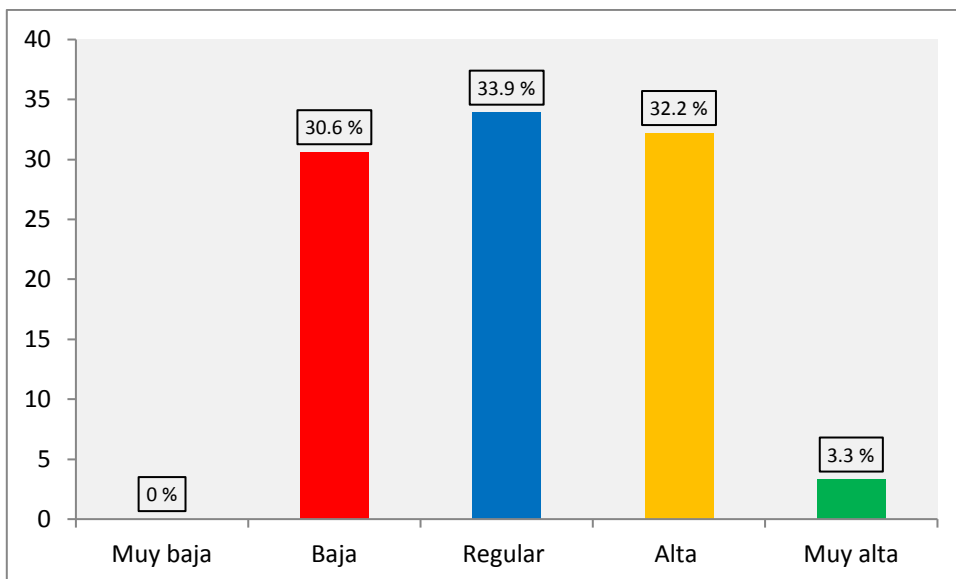
De la información anterior concluimos que un alto porcentaje de alumnos considera que si tiene interés por obtener buenos resultados por aprender. Consideran que las notas son importantes y por tanto deben ponerle esfuerzo para lograr buenas calificaciones.

### Tabla 10:

Dimensión: atribución a la capacidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy baja	0	0,0	0,0
Baja	37	30,6	30,6
Regular	41	33,9	64,5
Alta	39	32,2	96,7
Muy alta	4	3,3	100,0
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: cuestionario aplicado a los alumnos de la I.E. Fortunato Zora Carvajal.



**FIGURA 10. Dimensión: atribución a la capacidad**

Fuente: Tabla 10

### Interpretación

La tabla N° 10 presenta la información relacionada con la Dimensión: atribución a la capacidad de la motivación de logro de los alumnos; Los resultados indican que el 0% muy baja motivación, el 30.6% baja, el 33.9% regular, el 32.2% alta y el 3.3% muy alta.

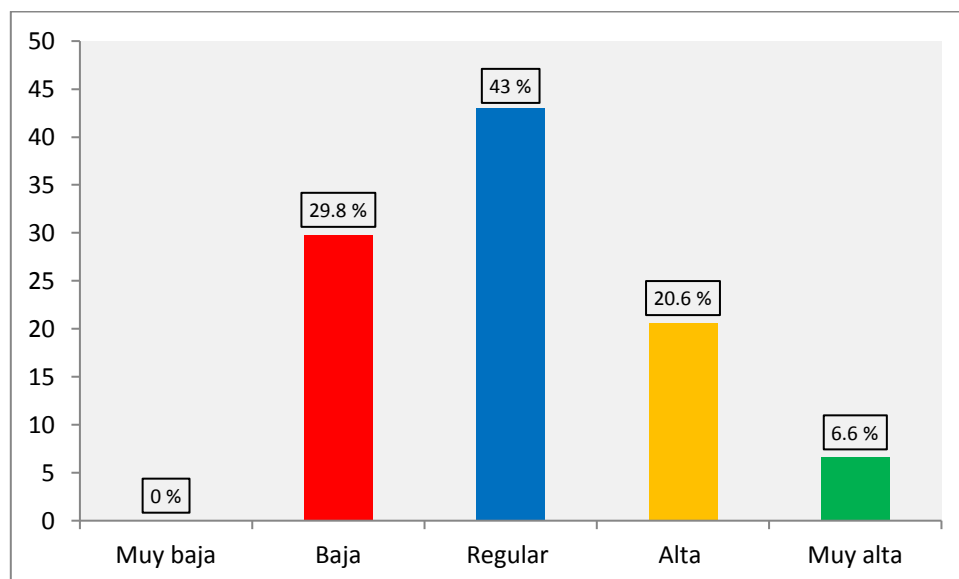
De esta información deducimos que la mayoría de los alumnos presentan un nivel regular en la dimensión: atribución a la capacidad. Esto significa que los alumnos consideran que no tienen un buen nivel de capacidad para enfrentar con éxito los cursos a cargo, por tanto no se sienten satisfechos con la demanda académica; de este modo sienten aburrimiento, tienen poca expectativa de aprobar los cursos, se tienen poca confianza, entre otros.

**Tabla 11:**

Dimensión: atribución a la evaluación del docente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Muy baja	0	0,0	0,0
Baja	36	29,8	29,8
Regular	52	43,0	72,8
Alta	25	20,6	93,4
Muy alta	8	6,6	100,0
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: cuestionario aplicado a los alumnos de la I.E. Fortunato Zora Carvajal.

**FIGURA 11. Atribución a la evaluación del docente**

Fuente: Tabla 11



## Interpretación

La tabla N° 11 presenta la información relacionada con la Dimensión: atribución a la evaluación del docente de la motivación de logro de los alumnos; Los resultados indican que el 0% muy baja motivación, el 29.8% baja, el 43.0% regular, el 20.6% alta y el 6.6% muy alta.

De la información anterior concluimos que la mayoría de los alumnos presentan un nivel regular en la dimensión: atribución a la evaluación del docente. Esto significa que el fracaso o éxito de sus logros académicos le atribuyen al sistema de evaluación de los docentes. Piensan que las notas no guardan relación real con sus capacidades (subjetivo), en muchos casos que merecían mejores calificaciones o que el docente tiene preferencias al momento de evaluar.

**Tabla 12:**

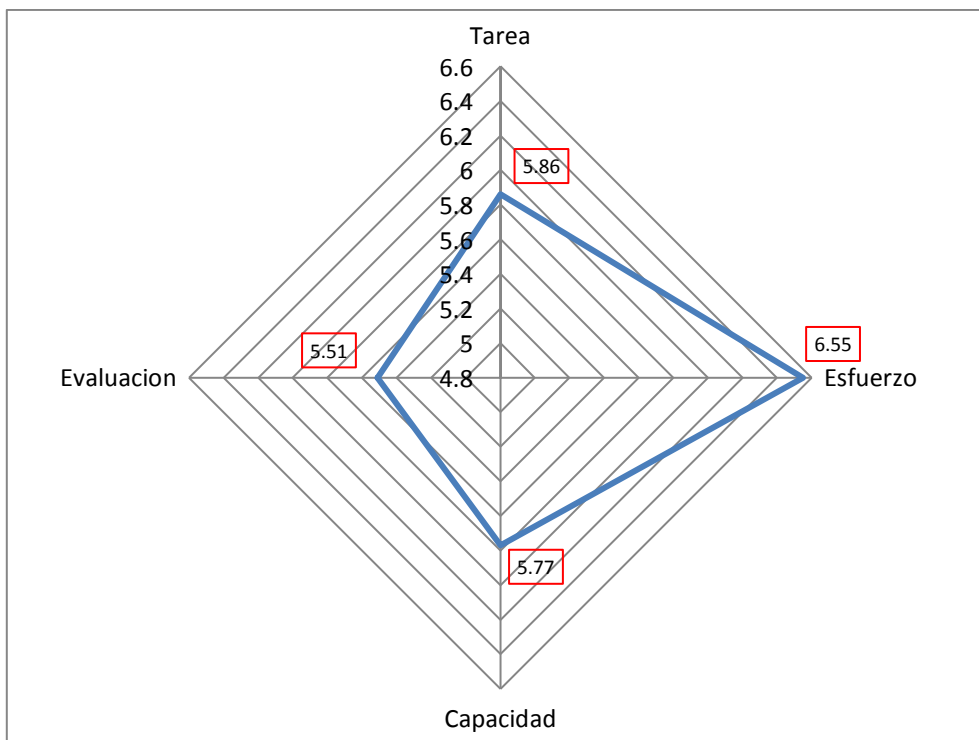
Motivación de logro según dimensiones

Dimensiones	Puntuación
Tarea	5.86
Esfuerzo	6.55
Capacidad	5.77
Evaluación	5.51

**Nota.** Fuente: cuestionario aplicado a los alumnos de la I.E. Fortunato Zora Carvajal.

### Escala de evaluación

1,2	=	Muy bajo
3,4	=	bajo
5,6	=	Regular
7,8	=	Alto
9,10	=	Muy alto



**FIGURA 12. Motivación de logro según dimensiones**

Fuente: Tabla 12

### Interpretación

La tabla N° 12 presenta la información sobre la Motivación de logro según dimensiones. Los resultados en relación a la tabla de evaluación exponen: tarea 5.86 puntos, esfuerzo 6.55 puntos, capacidad 5.77 puntos y evaluación 5.51 puntos.

De los datos anteriores deducimos que según la escala de evaluación las cuatro dimensiones tienen un desempeño regular. Aunque comparando las dimensiones, la dimensión esfuerzo tiene mejor desempeño que las tres restantes, siendo la evaluación la dimensión con más bajo desempeño.

**Tabla 13:**

Motivación de logro según área curricular

	CURSO								Total
	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00	7,00	8,00	
Bajo	0	0	2	0	7	0	3	3	15
	0,0%	0,0%	13,3%	0,0%	46,7%	0,0%	18,8%	20,0%	12,4%
Regular	7	4	7	7	6	8	13	3	55
	50,0%	25,0%	46,7%	46,7%	40,0%	53,3%	81,3%	20,0%	45,5%
Alto	7	12	6	8	1	7	0	9	50
	50,0%	75,0%	40,0%	53,3%	6,7%	46,7%	0,0%	60,0%	41,3%
Muy alto	0	0	0	0	1	0	0	0	1
	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
Total	14	16	15	15	15	15	16	15	121
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Nota.** Fuente: cuestionario aplicado a los alumnos de la I.E. Fortunato Zora Carvajal.

Cursos

1 = Matemáticas

2 = comunicación

3 = inglés

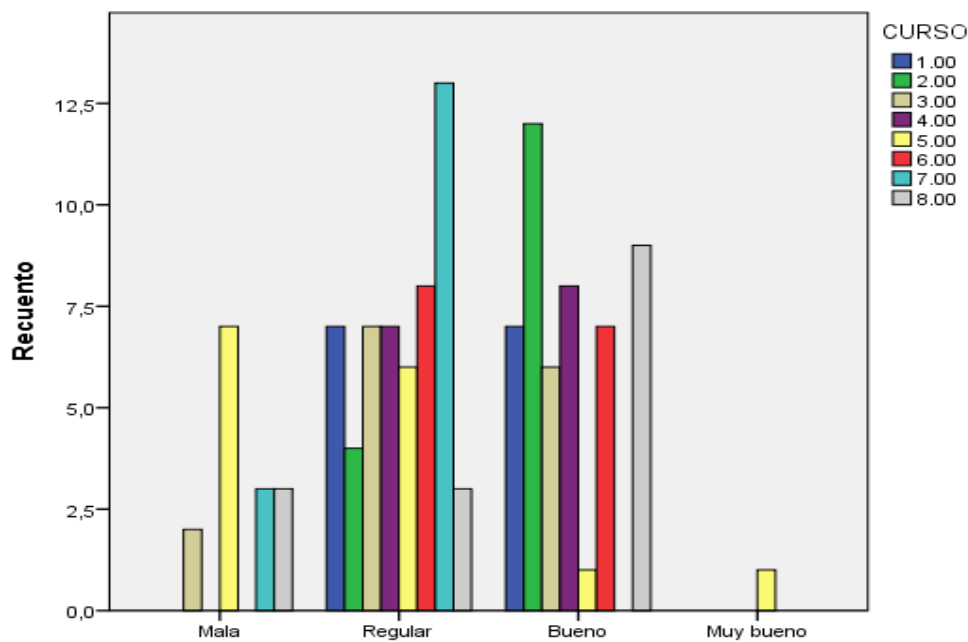
4 = Historia

5 = CTA

6 = Educación para el trabajo

7 = personal y familia

8 = Formación ciudadana

**FIGURA 13. Motivación de logro según área curricular**

Fuente: Tabla 13

## Interpretación

La tabla N° 13 presenta los resultados sobre la motivación de logro de los alumnos según el área curricular, donde apreciamos que:

El área curricular de matemáticas: el 0% mala, el 50.0% regular, el 50.0% buen nivel y el 0% muy bueno.

El área curricular de comunicación: el 0% mala, el 25.0% regular el 75.0% buen nivel y el 0% muy bueno.

El área curricular de Inglés: el 13.3% mala, el 46.7% regular el 40.0% buen nivel y el 0% muy bueno.

El área curricular de Historia: el 0.0% mala, el 46.7% el 53.3% buen nivel y el 0% muy bueno.

El área curricular de CTA: el 46.7% mala, el 40.0% el 6.7% buen nivel y el 6.7% muy bueno.

El área curricular de educación para el trabajo 0.0% mala, el 53.3% regular el 46.7% buen nivel y el 0% muy bueno.

El área curricular de persona y familia, el 18.8% mala, el 81.3% regular el 0.0% buen nivel y el 0.0% muy bueno.

El área curricular de formación ciudadana el 20.0% mala, el 20% regular el 60.0% buen nivel y el 0% muy bueno.

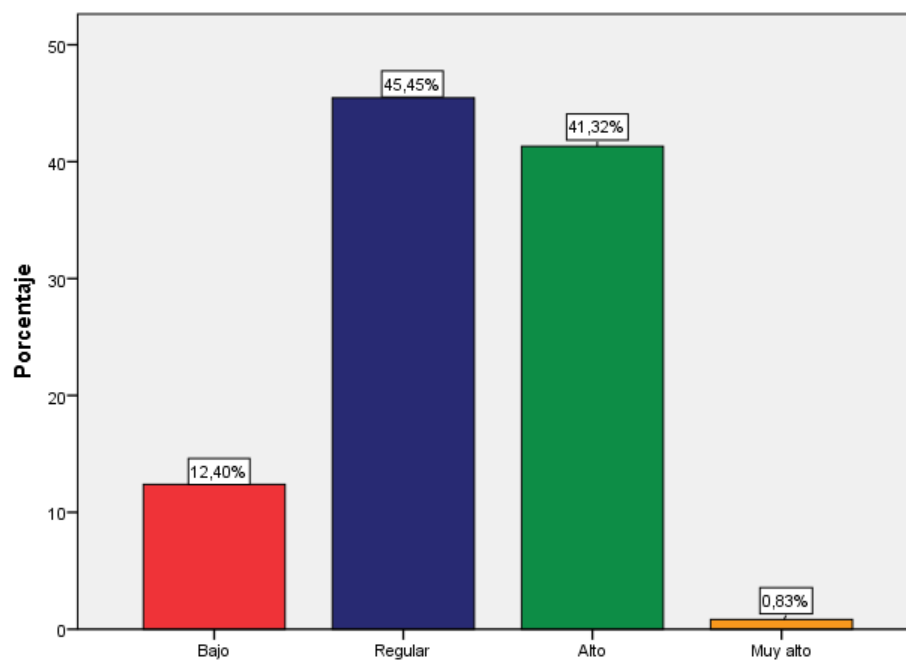
De la información anterior concluimos que los alumnos presentan el más bajo nivel de motivación de logro en área curricular de CTA. Seguidos de los alumnos del curso personal y familia. Al tiempo que los alumnos del área curricular de comunicación presentan el más alto nivel de motivación de logro.

**Tabla 14:**

Nivel de motivación de logro

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	15	12,4	12,4
Regular	55	45,5	57,9
Alto	50	41,3	99,2
Muy alto	1	,8	100,0
Total	121	100,0	

**Nota.** Fuente: cuestionario aplicado a los alumnos de la I.E. Fortunato Zora Carvajal.

**FIGURA 14. Nivel de motivación de logro**

Fuente: Tabla 14

## Interpretación

La tabla N° 14 presenta los resultados sobre el nivel de motivación de logro de los alumnos, donde apreciamos que el 12.4% bajo nivel, el 45.5% regular, el 41.3% alto y el 0.8% muy alto nivel.

De esta información deducimos que la mayoría de los alumnos presenta un nivel regular de motivación de logro, es decir que no realizan mucho esfuerzo, le ponen poco interés para conseguir éxitos en su desempeño escolar.

### 5.4 PRUEBA DE HIPÓTESIS

#### Hipótesis estadística

Ho: No existe correlación entre la motivación y la comunicación no verbal.

H1: Si existe correlación entre la motivación y la comunicación no verbal.

#### Regla de decisión

Si:  $r < 0.5$  se acepta la hipótesis nula

Si:  $r > 0.5$  se rechaza la hipótesis nula

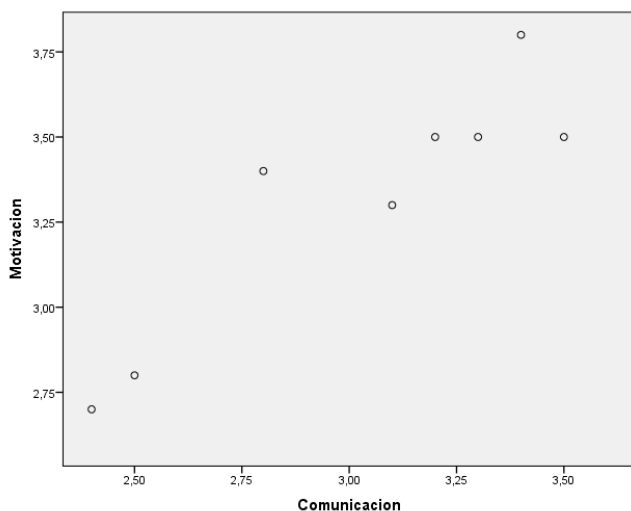
#### **Tabla 15:**

Correlación entre comunicación no verbal y motivación de logro

**Correlaciones**

		Motivación	Comunicación
Motivación	Correlación de Pearson	1	,908
	Sig. (bilateral)		,002
	N	8	8
Comunicación	Correlación de Pearson	,908	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	8	8

**Nota.** Fuente: Reporte SPSS 23.0, correlación entre variables.  
La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).



**FIGURA 15.** Correlación entre comunicación no verbal y motivación de logro  
Fuente: Tabla 15

**DECISIÓN:** Siendo que:  $r > 0.5$  se rechaza  $H_0$  y se acepta la  $H_1$ ; Por tanto, si existe correlación entre variables

**INTERPRETACIÓN:** Conforme a los resultados se encontró una asociación lineal positiva significativa entre la motivación de logro y la comunicación no verbal de los docentes de las diferentes áreas curriculares, a un nivel de  $r = 0.908$  o 90.8%, que según la escala de  $r$  de Pearson, nivel muy alto. Es decir que a medida que en la muestra aumenta la comunicación no verbal de los docentes también aumenta el nivel de motivación de logro de los alumnos, esta tendencia también se puede apreciar en el diagrama de dispersión N° 15, donde la nube de puntos sigue una tendencia lineal positiva.

## 5.5 DISCUSIONES

En la presente investigación se planteó como hipótesis principal *“La comunicación no verbal del docente se relaciona con el desarrollo de la motivación de logro de los alumnos de la institución educativa Fortunato Zora Carvajal del distrito Alto de la Alianza de la ciudad de Tacna, en el año 2016”*, para su comprobación se recurrió al coeficiente de correlación Pearson, con aplicativo SPSS 0.23, el cual reportó.  $r > 0.5$  por tanto, se rechaza  $H_0$  y se acepta la  $H_1$ ; con lo cual se comprobó estadísticamente que existe una asociación lineal positiva significativa a un nivel de  $r = 0.908$ , entre la motivación de logro y la comunicación no verbal de los docentes de las diferentes áreas curriculares. Este resultado da cuenta que la comunicación no verbal de los docentes de las diferentes áreas curriculares no es un factor favorable para motivar a los alumnos con respecto a sus logros escolares, siendo que no logran establecer con éxito una adecuada conexión con los alumnos debido a sus deficiencias de expresión no verbal. Álvarez (2012) como resultado de su investigación concluye que Vivimos en una cultura de lo visual. Nuestros alumnos se mueven en un mundo donde las imágenes son más decisivas que los discursos y las palabras. Por ello, los profesores, a través del manejo de la comunicación no verbal, les podemos llegar mejor y de una manera más inmediata. Ayudándonos a construir una relación más positiva con ellos y a promover un aprendizaje significativo, que cambie realmente las actitudes y las relaciones. Por su lado Gutiérrez J. (2007) como producto de su investigación afirma que la comunicación no verbal en la interacción alumno-profesor es de gran importancia para comprender y mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje. El/la profesor/a al saber interpretar y manejar las funciones de la comunicación no verbal que cotidianamente las personas emplean, podrá comunicarse con los alumnos de manera más eficaz.

La comprobación de la hipótesis *“La comunicación no verbal de los docentes de la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna, es deficiente”*, se pudo comprobar mediante los resultados de la tabla N° 07 donde apreciamos que el 0% muy mala comunicación, el 27.27% mala, el 38.02% regular, el 34.71% bueno y el 0% muy buena comunicación, de estos resultados concluimos que la mayoría de los docentes presentan un nivel regular de comunicación no verbal. Ahora la tabla N° 05 permite visualizar los resultados comparativos de la intensidad de las dimensiones de la comunicación no verbal. Para ello se evaluó conforme a la escala de 1 al 5. Los resultados



reportan que para paralenguaje 3.2 puntos, la expresión kinésica 3.11 puntos, la expresión proxémica 2.90 puntos y la expresión cronémica 2.68 puntos; como apreciamos las 4 dimensiones se ubican en un nivel regular según la escala de evaluación. Adicionalmente se comprobó con los resultados de la tabla N° 06 que los docentes con más bajo nivel de comunicación no verbal son los docentes de CTA (73.3%), seguidos de los docentes de inglés (46.7%), al tiempo que los docentes con más alto nivel de comunicación verbal son los docentes del área de comunicación. García (2014) concluye que la comunicación no verbal posee la capacidad de ir más allá de las palabras y aporta factores que consiguen la empatía necesaria en los procesos de aprendizaje, los mensajes no-verbales que complementan y acompañan al mensaje verbal. Se plantea la necesidad de estudiarlos y analizarlos para que los profesores sean capaces de interpretarlos y ponerlos en práctica con el objetivo de conseguir una comunicación más completa, más directa y más eficaz con los alumnos.

La segunda hipótesis específica dice: *“La mayoría de los alumnos de la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna, presentan bajo nivel de motivación de logro”*, se comprobó mediante los resultados de la tabla N° 14 donde apreciamos que el 12.4% bajo nivel de motivación, el 45.5% regular, el 41.3% alto y el 0.8% muy alto nivel. Estos resultados indican que los alumnos presenta un nivel regular de motivación de logro, es decir que no realizan mucho esfuerzo, le ponen poco interés para conseguir éxitos en su desempeño escolar; ahora los resultados del análisis dimensional de variable expone que: la tarea obtiene 5.86 puntos, esfuerzo 6.55 puntos, capacidad 5,77 puntos y evaluación 5.51 puntos, en razón de la escala de evaluación (1-10). Adicionalmente se comprobó que en el área curricular de CTA se presenta el más bajo nivel de motivación, seguidos de los alumnos del curso personal y familia, al tiempo que los alumnos del área curricular de comunicación verbal presentan el más alto nivel de motivación de logro. Yactayo (2010) en su investigación obtiene resultados que demuestran que casi cerca de la mitad de alumnos de la muestra tienen un nivel de motivación de logro académico bajo (44.1% de la muestra) tabla N° 3. Estos resultados coinciden en parte con la investigación de Thornberry (2003), donde los alumnos con el nivel de motivación de logro bajo muestran un 66% de su muestra. Se atribuye estos resultados a que al encontrarse en un entorno que desde pequeños no satisface sus necesidades y que no los estimula adecuadamente no se encuentran en las condiciones adecuadas para llevar a cabo las tareas de aprendizaje. Estas investigaciones demuestran que los resultados

obtenidos en la presente investigación son coincidentes, en la medida que también se pudo comprobar que los alumnos de la I.E. Fortunato Zora Carvajal, También muestran un nivel bajo de motivación de logro.

## CONCLUSIONES

**Primero:** Queda comprobado que existe una correlación significativa entre la comunicación no verbal del docente y la motivación de logro de los alumnos de la institución educativa Fortunato Zora Carvajal del distrito Alto de la Alianza de la ciudad de Tacna, por tanto, la deficiente comunicación no verbal que presentan los docentes no es un factor favorable para la motivación de logro de los alumnos.

**Segundo:** También está comprobado que existe un porcentaje mayoritario de docentes en la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal de la ciudad de Tacna, que presentan una deficiente comunicación no verbal, lo cual se manifiesta en su expresión kinésica, proxémica, cronémica y el paralenguaje.

**Tercero:** Se comprobó que en todas las áreas curriculares los docentes no presentan un nivel adecuado de comunicación no verbal, siendo que el área curricular de CTA, tiene el más bajo desempeño, seguido del área curricular de inglés.

**Cuarto:** Queda demostrado que la mayoría de los alumnos de la Institución Educativa Fortunato Zora Carvajal, muestran bajo nivel de motivación de logro escolar, dado que no muestran mucho interés y no se esfuerzan en la ejecución de las tareas, sienten que tienen poca capacidad para obtener buenas notas y refieren que sus éxitos escolares están condicionados a las evaluaciones de los docentes y no a ellos.

**Quinto:** Queda demostrado en todas las áreas curriculares evaluadas, los alumnos muestran un nivel regular de motivación de logro, siendo en el área curricular de CTA el que presenta el más bajo nivel junto al área de personal y familia.

## RECOMENDACIONES

**Primero:** Es muy importante el papel que representan los signos no verbales en la adquisición de fluidez comunicativa y todo lo que de ella se deriva, por tanto, es muy importante que los docentes incorporen nuevas habilidades de expresión corporal mediante una capacitación intensiva con el objetivo que el manejo adecuado de estas habilidades logren mejores niveles de motivación en los alumnos.

**Segundo:** Los directivos de la institución educativa deben promover el feed-back adecuado sobre el estilo de comunicación, tanto en el ámbito verbal como no verbal, mediante distintas vías: grabando nuestra clase y analizándola, abriendo la puerta a la observación de las clases por algunos compañeros, estando atento a las reacciones que muestran los alumnos; de este modo mejorar la expresión kinésica, proxémica, cronémica y el paralenguaje.

**Tercero:** Hay que concienciar a los educadores de la importancia de la comunicación no verbal en el aula. Muchos educadores tienen una escasa o nula formación en este campo y esto nos debe hacer reflexionar sobre la necesidad prioritaria de realizar cambios en los planes de estudio en la formación del profesorado. En el caso de la institución educativa investigada, es prioritaria la intervención en los docentes de CTA.

**Cuarto:** Envolver a los estudiantes en una amplia variedad de actividades en donde se fomente la participación, el trabajo cooperativo y se utilice material didáctico diverso y atractivo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilera, A. (2005). *Introducción a las dificultades del Aprendizaje*. Madrid, McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U
- Álvarez, Q.(2012). *La comunicación no verbal en los procesos de enseñanza-aprendizaje: el papel del profesor*. [Tesis de grado]. Universidad de Santiago de Compostela. Facultad de Ciencias de la Educación. España.
- Arcaya, H. (2008). *Influencias de la comunicación no verbal en los estilos de enseñanza y en los estilos de aprendizaje*. [Tesis de Grado]. Universidad de Alicante de España, Facultad de educación, España.
- Atkinson, J. (1964). *Una introducción a la motivación*. Nueva York: Princeton
- Berlo, D. (1979). *El Proceso de Comunicación*. Argentina: Ateneo.
- Bueno, J. & Castanedo, C. (1998). *Psicología de la educación aplicada*. Madrid: CCS.
- Cerezo, M. (2012). *Capacidad de comunicación corporal del docente y motivación para el aprendizaje que presentan los alumnos del nivel secundario de la ciudad de Tacna*. [Tesis de Grado]. Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann., Facultad de Educación, Tacna.
- Cestero Mancera, A.M<sup>a</sup> (1999), *Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid: Arco / Libros.
- Cofer, C. (1978). *Psicología de la motivación*. México, D. F.: Trillas.
- De la Fuente, J (2002). *Perspectivas recientes en el estudio de la motivación*, [Tesis de grado]. Universidad de Almería, España.
- Delamont, S. (2011). *La interacción didáctica*. (3<sup>a</sup>. Ed.). Madrid: Cincel-Kapelusz
- Ekman, P. & Friesen, W. V. (1969). *El repertorio de no verbal Categorías: comportamiento, orígenes, de uso y de codificación*. España: Semiótica.
- Feldman, R.S. (2005). *Psicología: con aplicaciones en países de habla hispana*. (6<sup>a</sup> edición). México, McGrawHill.
- Fiske, J. (1982). *Introducción al estudio a la comunicación*. (1<sup>a</sup> edición). Inglaterra: Norma.
- García & Gonzales. (2005). *La motivación en secundaria un estudio empírico*. Revista complutense vol. 16 N<sup>o</sup>1, pp. 339-352. Recuperado de: <http://revistas.ucm.es/index.php/RCED/article/viewFile/RCED0505120339A/16121>.

- García, E. (2014). *Estudio bidireccional de la comunicación no verbal en el aula de Primaria*. [Tesis de grado]. Universidad de Valladolid. España.
- Garrido, I. (1996). *Psicología de la motivación*. Barcelona: Síntesis.
- Gento Palacios, S. (1999). *Instituciones educativas para la calidad total*. Madrid: La Muralla.
- Gonzales, B. (2003). *Factores determinantes el bajo rendimiento académico en educación secundaria*. [Tesis de doctorado]. Universidad Complutense de Madrid, Facultad de educación, España.
- Günther Rebel. (1995). *El lenguaje corporal. Lo que decimos a través de nuestras actitudes, gestos y posturas*. Madrid: EDAF.
- Gutiérrez, J. (2007). *El comportamiento no verbal en el aula*. Revista Scielo. Recuperado el 05 setiembre 2016, de: [http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0798-43242007000100010](http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0798-43242007000100010)
- Hall, E. T. (1966). *El lenguaje silencioso*. Nueva York: Garden City Doubleday.
- Hervás, G. (1999). *¿Cómo dominar la comunicación verbal y no verbal? Teoría y actividades*. Madrid: Playor.
- Hicks, L. (3 marzo de 1999). *Motivación y estudiantes de secundaria*. Recuperado de <http://www.ericdigests.org/2000-1/motivation.html>.
- Keil, G. (2011). *Comunicación en el ámbito escolar en relación con los procesos de enseñanza y aprendizaje*. [Tesis de grado]. Universidad Abierta Interamericana, Facultad de Investigación y desarrollo Educativo, Argentina.
- Kishimoto, B. (2010). *La esfera de la comunicación como paradigma de nuevos aprendizajes*. [Tesis de Grado]. Universidad Pontificia Católica del Perú, Facultad de ciencias de la comunicación, Lima.
- Knapp, M. L. (1985): *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*, Barcelona: Paidós.
- Maletzke, M. (1963). *La psicología de la Comunicación de Masas*. (1º edición). Hamburgo. Etket.
- Managershelp (2008, 13 de octubre). *Teorías motivacionales*. Recuperado de: <http://www.managershelp.com/teor%EDas-motivacionales.htm>
- Manassero, M. & Vázquez, A. (1998). *Validación de una escala de motivación de logro*. *Psicothema*, vol. 10, Nº 2, pp. 333-351
- Maslow, A. (1943) *Teoría de la motivación humana*. *Revista Psicológica New York* vol. 50
- Mattos L. (2009). *Compendio de didáctica general*. México: Kapelusz
- McClelland. D. C. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Editorial Narcca.

- Mercedes, C. (2008). *La correlación entre rendimiento académico y la motivación de logro*. (5ª edición). Barcelona: REDHECS.
- Miller, P.W. (2005): *El lenguaje corporal: Una introducción ilustrada por teacher*. (2ª edición). Chicago: Patrick.W. Miller y Asociados.
- Muñoz López, J. J. (2008): *Integración de la comunicación no verbal en la clase de E/LE*, Madrid: Universidad Antonio de Nebrija.
- Murray H. (1938). *Exploración de la personalidad*. Nueva York: Universidad de Oxford.
- Pasquiali, A. (2009). *Comprender la comunicación*. (2ª ed.). Barcelona: Gedisa.
- Pradelli, Á. (2011). *La búsqueda del lenguaje: experiencias de transmisión*. (1º edición), Buenos Aires: Paidós
- Rodríguez, C. & Rima, T. (2006). *Biblioteca Básica de Psicología Aplicada, Caracterología y Temperamento*. (2ª edición) Madrid: Iberoamericana.
- Shannon, C, & Weaver, W. (1981). *Teoría matemática de la comunicación (con un apéndice de R. PÉREZ-AMAT: «Información y significación»)*.Madrid: Forja.
- Thornberry (2003). *Relación entre motivación de logro y rendimiento académico en alumnos de colegios limeños de diferente gestión*. [Tesis de grado]. Universidad de Lima, Facultad de educación, Lima.
- Universidad de Alcala (1998): *Estudios de comunicación no verbal*, Universidad de Alcala: Edinumen, Serie Master E/LE
- Valle, A. (2009). España: *Perspectiva histórica Conceptual e implicaciones educativas*. Revista de educación, volumen 29, pp. 13-16.
- Yactayo Y. (2010). *Motivación de logro académico y rendimiento académico en alumnos de secundaria de una institución educativa del callao*. [Tesis de grado]. Universidad San Ignacio de Loyola. Lima.

**ANEXOS**

ENCUESTA SOBRE MOTIVACIÓN DE LOGRO



## CUESTIONARIO

INSTRUCCIONES: A continuación se presenta un cuestionario cuyas respuestas se deben realizar marcando con una x dentro del recuadro numerado de dos extremos.

### DATOS PERSONALES

Nombre del Curso: \_\_\_\_\_ Sección: \_\_\_\_\_ Año: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: \_\_\_\_\_

### ATRIBUCIÓN A LA TAREA

1. ¿Con qué frecuencia terminas con éxito una tarea que has empezado?

Siempre termino con éxito	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Nunca termino con éxito
---------------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

2. ¿Cómo describes tu persistencia al no haber podido hacer una tarea este año?

Sigo esforzándome al máximo	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Abandono rápidamente
-----------------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----------------------

3. ¿Cómo valoras tu propia capacidad para estudiar las materias?

Muy mala	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy buena
----------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------

4. ¿Cómo calificas las exigencias que te impones a ti mismo respecto al estudio?

Muy bajas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy altas
-----------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------

5. ¿Cómo describes tu conducta cuando haces un problema difícil en alguna de tus asignaturas?

Sigo trabajando hasta el final	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Abandono rápidamente
--------------------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----------------------

### ATRIBUCIÓN AL ESFUERZO

6. ¿Cuánto afán tienes de sacar buenas notas?

Mucho afán	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Poco afán
------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-----------

7. ¿Cuán importantes son para ti las buenas notas en este año?

Muy importantes	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Nada importantes
-----------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	------------------

8. ¿Cuántas ganas tienes de aprender este año?

Ninguna gana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muchas ganas
--------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	--------------

9. ¿Cuánto interés tienes por estudiar este año?

Ningún interés	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Mucho interés
----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	---------------

### ATRIBUCIÓN A LA CAPACIDAD

10. ¿Cuánta confianza tienes de aprobar todas las materias en este año?

Mucha confianza	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Ninguna confianza
-----------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------------------

11. ¿Cuánta probabilidad de aprobar todos los cursos crees que tienes este año?

Mucha probabilidad	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Poca probabilidad
--------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------------------

12. ¿Con qué frecuencia te aburres en las clases de los curso de este año?

Siempre me aburro	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Nunca me aburro
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------------

13. ¿Cuánto esfuerzo haces actualmente para sacar buenas notas en este trimestre?

Ningún esfuerzo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Mucho esfuerzo
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----------------

14. ¿Cuánta satisfacción te proporciona estudiar los cursos este año?

Mucha satisfacción	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Ninguna satisfacción
--------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----------------------

#### ATRIBUCIÓN A LA EVALUACIÓN

15. ¿Cuál es el grado de satisfacción que tienes con relación a las evaluaciones del docente?

Totalmente satisfecho	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Nada satisfecho
-----------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-----------------

16. ¿Cómo valoras la relación existente entre la nota que obtuviste el trimestre anterior y la nota que esperabas obtener?

Mejor de lo que esperaba	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Peor de lo que esperaba
--------------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------------------------

17. ¿Cómo valoras el grado de subjetividad en las calificaciones de evaluación de tus profesores?

Totalmente subjetivo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Nada subjetivo
----------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----------------

18. ¿Cuán justas son tus notas del año anterior con relación a lo que te merecías?

Totalmente justas	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	Totalmente injustas
-------------------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---------------------

#### Escala de evaluación

1,2	=	Muy baja
3,4	=	Baja
5,6	=	Regular
7,8	=	Alto
9,10	=	Muy alto

## INVENTARIO DE OBSERVACIÓN

**OBJETIVO:** La presente guía de observación tiene como finalidad observar los movimientos corporales del docente.

**INDICACIONES:** Observe los desplazamientos del docente y anote sus movimientos corporales según los siguientes aspectos

### I. DATOS GENERALES

Nombre del Curso: \_\_\_\_\_ Sección: \_\_\_\_\_ Año: \_\_\_\_\_

### II. INVENTARIO

#### PARALENGUAJE

- 1) Utiliza entonación adecuada de su voz, combinando los altos y graves mientras habla  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regular ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 2) El volumen de su voz es:  
Muy bajo ( ) Bajo ( ) Regular ( ) Alto ( ) Bastante alto ( )
- 3) Antes, durante o después del dictado de su clase suele emitir emociones como risas, suspiros, bostezos, etc. que calificarías como:  
Muy incómodos ( ) Incomodos ( ) Algo incómodos ( ) Caen bien ( ) Muy bien ( )
- 4) Tiene una adecuada fluidez verbal cuando dicta la clase  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regular ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 5) Controla adecuadamente su timbre de voz en diferentes situaciones  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regular ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )

#### EXPRESIÓN KINÉSICA

- 6) Vocaliza según el ritmo de la expresión verbal  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 7) Utiliza las manos organizando movimientos expresivos según el discurso  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 8) Se desplaza señalando la pizarra u los materiales cada vez que habla de ellos  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 9) Voltea la mirada por toda el aula como mirando fijamente a los alumnos  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )

- 10) El movimiento de las facciones de su rostro concuerda con la expresión verbal  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 11) Acompaña el discurso moviendo la cabeza según la expresión verbal  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 12) Habla expresando lo que siente  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 13) Evita en todo momento realizar movimientos de inseguridad como, mirar hacia abajo, colocar sus dedos en el oído, flotarse las manos, etc.  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 14) Evita en todo momento tomar posiciones de aburrimiento, como: cruzar las piernas, caminar con las manos en el bolsillo, tomarse las manos por detrás, apoyarse en la carpeta, etc.  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )

#### EXPRESIÓN PROXÉMICA

- 15) Se desplaza por el salón de clases tomando las distancias adecuadas  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 16) Balancea su cuerpo con movimientos finos acompañando la expresión verbal  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 17) Suele tocar el hombro a los alumnos, tanto para felicitarlos mientras habla o para corregirles delicadamente cuando están distraídos.  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )
- 18) Toma una distancia adecuada del alumno (s) tanto para disertar la clase como para conversar.  
Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )

#### CRONÉMICO

- 19) ¿Cuándo saluda o se despide se toma el tiempo adecuado que hace sentir importante al alumno (a)?

Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )

20) ¿Cuándo te entrevistas con el profesor (a) te dedica el tiempo necesario?

Siempre ( ) Frecuentemente ( ) Regularmente ( ) Pocas veces ( ) Muy poco ( )