

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL AULA

MARTA ALBALADEJO MUR

*MAESTRA .FORMADORA EN COMUNICACIÓN INTERPERSONAL
Y EDUCACIÓN EMOCIONAL*

En la formación del profesorado ha habido en los últimos años la consideración de aspectos como, por ejemplo, la psicomotricidad infantil. Pero no se han considerado los recursos que el lenguaje no verbal ofrece al docente; esos suelen formar parte del conocimiento inconsciente que los docentes muy expertos han ido acumulando al cabo de los años. Mi propuesta quiere facilitar el conocimiento conciente de eso que “comunicamos cuando creemos que no comunicamos”.

¿PARA QUÉ LE SIRVE AL PROFESORADO CONOCER CONSCIENTEMENTE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL?

La comunicación no verbal transmite, sobre todo, el clima emocional de la relación. Todos captamos y emitimos constantemente mensajes no verbales, aunque no queramos. Y la relación emocional que maestros y alumnos establecen es la piedra de toque de la educación.

Alrededor del acto educativo se generan un gran número de relaciones. Para los docentes, la labor no es fácil. Usar todas las herramientas a su alcance, las verbales y las no verbales, les permite una disposición emocional favorecedora del aprendizaje y una mejor gestión de los conflictos.

¿CÓMO INFLUYEN LOS MENSAJES NO VERBALES EN NUESTRA EFECTIVIDAD COMO DOCENTES?

A veces, lo que comunicamos y lo que queremos comunicar no coincide. Dirigir la conciencia hacia lo que se comunica inconscientemente permite conseguir una comunicación más coherente y más efectiva en el aula y en las diversas situaciones educativas. Si los docentes no queremos gastar mucha energía en mantener el orden, por ejemplo, necesitamos emitir mensajes inequívocos que digan que estamos controlando perfectamente lo que sucede en clase.

En las interacciones que se producen en el entorno educativo, la comunicación no verbal está siempre presente. Sin embargo, en nuestra tradición cultural, los lenguajes del cuerpo, del espacio, de las inflexiones de la voz, han pasado totalmente desapercibidos.

FORMACIÓN DEL PROFESORADO



Nuestro cuerpo, el tono de nuestra voz, todo lo no verbal de nuestro mensaje está informando a todos aquellos que nos rodean de lo que creemos que sucederá. Y si creemos que los demás no nos respetarán, tenemos muchas posibilidades de que no lo hagan. Dicho de otro modo: si cuando un profesor da una instrucción, transmite la certeza de que será atendida, es muy probable que lo sea, independientemente del poder que tenga en aquella situación.

El profesor transmite de muchas maneras lo que cree que el alumno es capaz de hacer, y no solamente con mensajes no verbales inconscientes. Si los docentes ponen más conciencia en la comunicación no verbal, centrandolo la intención en transmitir confianza y convicción en lo que los alumnos son capaces de alcanzar, pueden ser mucho más eficaces sin casi ningún esfuerzo suplementario.⁽¹⁾

(1) En 1968, Rosenthal y Jacobson, estudiando el escaso rendimiento escolar de algunos alumnos desaventajados, realizaron una investigación en la cual dieron a los profesores, a principios de curso, los resultados obtenidos por los alumnos en unas pruebas previas de medición del cociente intelectual. Los investigadores falsificaron los resultados, de modo que dijeron que algunos alumnos tenían un cociente intelectual notablemente superior o notablemente por debajo del cociente real. A final de curso sucedió una especie de "efecto Pigmalión": aparentemente, los alumnos habían obtenido los resultados académicos que sus cocientes intelectuales podían predecir; pero se trataba de los cocientes falsos, los que sus maestros se habían creído. **El experimento confirmó que un alumno tiene un escaso rendimiento escolar, o un buen rendimiento, porque es exactamente lo que se espera de él.**

CUADRO 1: ALGUNAS SUGERENCIAS AL PROFESORADO PARA TRANSMITIR CONFIANZA AL ALUMNO ("SÉ QUE PUEDES")

- Cuando hayas hecho una pregunta a un alumno cuya respuesta requiera pensar, deja el tiempo de silencio que convenga, hasta que conteste (sea lo que sea). Mientras esperas, mírale afectuosamente y sonríe.
- Cuando un alumno responda a una pregunta o haga una intervención sobre el tema de que está hablando, agradécele con tu cara y con tus gestos su participación (aunque lo que haya dicho no sea "lo correcto").
- Responde a las intervenciones de tus alumnos con voz dulce y suave para transmitirles que lo que ellos aportan al grupo es importante. En caso de que quieras matizar o completar lo que han dicho, hazlo de modo que se sientan reconocidos.
- Cuando un alumno esté realizando una tarea que para él sea compleja y te acerques a él, emite alguna señal de aprobación (movimiento afirmativo con la cabeza, sonido de aprobación "mmmmm", etc.), aunque el resultado no sea de momento el que tú desees.
- Mira con atención y afecto a los alumnos que estén teniendo alguna actitud que te parezca positiva, ya que si tú les miras, los demás les mirarán más; y los alumnos más mirados son los líderes, los más imitados.
- Cuando un alumno te pida ayuda individual, acércate a él, inclina tu cuerpo hacia delante, para mostrar interés, mírale con atención y háblale con voz suave, sin estridencia y muy lentamente. Hazle preguntas y espera en silencio sus respuestas.
- Continúa anotando sugerencias que compruebes que te funcionan con tus alumnos...

EL MENSAJE NO VERBAL SE IMPONE AL VERBAL

Cuando lo que se transmite con las palabras y lo que se transmite no verbalmente es contradictorio, cualquier persona interpreta que el mensaje "auténtico" es el no verbal.

ACTIVIDAD 1 ¿CÓMO DIRÍAS LAS SIGUIENTES FRASES PARA TRANSMITIR LO QUE SE INDICA ENTRE PARÉNTESIS?

Te sugerimos que leas cada frase en voz alta, como si estuvieras ante tus alumnos, prestando especial atención al tono de voz y a los gestos. Si puedes, hazlo ante un espejo o, mejor aún, si tienes una cámara te puedes grabar, así podrás observar después los resultados. Haz varios intentos con cada frase, hasta que te guste el resultado. Te proponemos que experimentes.

FRASE (COMUNICACIÓN VERBAL)	NIVEL DE LA RELACIÓN, PARA TRANSMITIR CON LA COMUNICACIÓN NO VERBAL
¿Te has olvidado el trabajo?	(Me estas tomando el pelo)
¿Te has olvidado el trabajo?	(Eso sí que me sorprende, no esperaba eso de ti.)
Veo que no sabes cómo hacerlo.	(Soy buen/a profesor/a, comprendo que no lo entiendas muy bien.)
Veo que no sabes cómo hacerlo.	(Ahora verás cómo vas a quedar en ridículo delante de todos.)
No puedes presentar el trabajo fuera de plazo.	(Estoy dispuesto/a a aceptártelo porque me caes muy bien.)

No puedes presentar el trabajo fuera de plazo.	(Puedes estar seguro/a de que no cederé.)
¿Cómo es que ayer no viniste?	(Me importas y me preocupo cuando no estás.)
¿Cómo es que ayer no viniste?	(Estoy harto/a de tu informalidad y no pienso facilitarte las cosas, seré estricto/a.)
Me alegro de verte	(Estoy sinceramente contento/a de verte.)
Me alegro de verte	(No tenía la más mínimas ganas de verte a ver.)
¡Qué bien que ya has terminado!	(Estoy sinceramente contento/a de tu ligereza, de tu progreso, etc.)
¡Qué bien que ya has terminado!	(Estoy harto/a de que seas tan lento/a.)

COMENTARIO DE LA ACTIVIDAD:

Como habrás observado, no es fácil transmitir intencionadamente el matiz de la actitud con la comunicación no verbal, a no ser que seas muy buen actor o muy buena actriz. Si te hemos propuesto la práctica es para que observes desde tu propio cuerpo, y no solamente desde lo racional, lo sutiles que son las diferencias comunicativas que transmiten nuestra actitud en la relación con el alumno. Siempre, aunque no lo queramos, estamos transmitiendo una determinada actitud, la que sea.

La actividad nos permite observar, también, cómo, en gran medida, el mensaje no verbal tiene que ver con la emoción que sentimos, mientras que con el mensaje verbal transmitimos lo que racionalmente queremos transmitir. A continuación veremos qué ocurre cuando el mensaje verbal y el mensaje no verbal no son coherentes.

¿CÓMO PODEMOS APROVECHAR TODO EL POTENCIAL COMUNICATIVO SONORO A FAVOR DE UNA DOCENCIA MÁS EFICAZ Y RELAJADA?

Alrededor de las palabras hay un gran número de elementos sonoros de comunicación no verbal que influyen en el significado de lo que decimos y en la relación que establecemos entre las personas: risas y sonrisas o la ausencia de ellas, los suspiros, los sonidos que producimos para comprobar si alguien nos escucha, el tipo de voz que tenemos, cómo la empleamos, si hablamos rápido o despacio, si gritamos demasiado o hablamos suave, si somos monótonos o no, si esperamos a que haya silencio para hablar o no.

RISAS Y SONRISAS: La risa transmite alegría, que

estamos contentos, que tenemos sentido del humor, que hay algo que es divertido. Sabemos que la alegría es la emoción que más se contagia. Si queremos transmitir alegría y motivación a nuestros alumnos, reír y sonreír en clase es una buena manera: la alegría es una emoción energética, que facilita el trabajo y que cohesiona el grupo. Pero la risa o la sonrisa tiene que ser auténtica y evitar la ironía. La sonrisa del docente, aunque no transmita una alegría por un motivo especial, ni sea sonora, comunica a los alumnos la cordialidad de su profesor, su deseo de que aprendan y progresen, a pesar de que la ocasión no sea agradable, a veces.



LAS SEÑALES DE CANSANCIO SONORAS: LOS SUSPIROS, LAS EXHALACIONES: Estas señales transmiten cansancio y el cansancio se contagia, igual que la alegría y la motivación.

LAS SEÑALES DE MANTENIMIENTO DE LA COMUNICACIÓN (BACKCHANNELS): Son pequeños sonidos que emiten los participantes en una conversación para que los demás sepan que están escuchando, que el "canal" está abierto. Por ejemplo: aja, mmmm, nnnn.

Unas veces estas señales se emiten con movimientos afirmativos de la cabeza, a través de las miradas o con la actitud general del cuerpo y otras veces pueden ser sustituidos por elementos verbales como: ¿No? ¿Sí? ¿Cierto? ¿Me explico? ¿Se entiende? ¿Me seguís? El profesor puede usar las señales sonoras conscientemente, cuando escucha a sus alumnos, para estimular sus intervenciones, incluso para animarles a que continúen o complementen su intervención. Es una manera de reforzar la actitud participativa en clase y de reforzar la relación entre docente y alumno.

CARACTERÍSTICAS DE LA VOZ QUE TRANSMITEN LAS EMOCIONES QUE FACILITAN EL APRENDIZAJE

Cuando nos relacionamos con alguien, basamos nuestras respuestas emocionales no en lo que la otra persona dice, sino en cómo lo dice. El afecto es la emoción por excelencia que más favorece el aprendizaje. Aprendemos de las personas que constituyen una figura afectiva para nosotros. La voz de los docentes es su principal instrumento de trabajo, modulándola pueden transmitir las emociones que favorecen el aprendizaje.

TIMBRE: Es la característica de la voz menos variable y menos educable. Para que nuestros alumnos nos valoren, lo principal es que puedan captar que nos encontramos a gusto con nosotros mismos y con ellos. Cada tipo de voz, bien utilizado, puede producir un efecto positivo. Lo interesante es el control de la voz en las diferentes situaciones comunicativas.

ENTONACIÓN: La entonación se refiere a los tonos de la voz, a la melodía, a cómo combinamos los agudos y los graves mientras hablamos. Si los docentes queremos que los alumnos mantengan su atención al máximo mientras hablamos, lo recomendable es que nuestra manera de hablar sea lo más variada y "musical" posible. Un discurso más monótono tranquiliza a los alumnos, los relaja, los aburre y es más difícil que retenga su atención. Mientras que un discurso más melódico aburre menos, mantiene mejor la atención de los alumnos y también los excita y cansa más. En cada momento podemos valorar de qué modo podemos ser más efectivos.

RITMO: Respecto a la velocidad del habla en clase, los cambios de ritmo se pueden usar en función de la atención del grupo.

VOLUMEN: Los cambios de volumen, como los cambios de ritmo, también se pueden usar como recurso para llamar la atención.

EL SILENCIO DE LA COMUNICACIÓN

Las pausas hechas durante la clase son necesarias y pueden tener diversas funciones:

1.- El silencio antes de empezar es fundamental. Antes de que el docente empiece a hablar, es necesario que haya silencio. Con el silencio, acompañado de las miradas, capta la atención de quien escucha y demuestra que está "al mando" de la situación. Si el profesor empieza la clase mientras hay quien está en sus propias conversaciones, está enviando el mensaje no verbal de que no domina la situación. Vale más perder un poco de tiempo al principio, que pasarse toda la clase negociando para lograr la atención.

2.- Las pausas marcan los cambios de actividad o de tema.

3.- Las pausas sirven para marcar un énfasis antes o después de las partes importantes.

EL CUERPO HABLA

Cuando educamos, cuando impartimos una clase, nuestros cuerpos y los cuerpos de quienes están con nosotros transmiten constantemente mensajes que afectan al resultado de la comunicación. Conocer cómo se interpreta la forma del cuerpo, la manera de vestir, de mirar o de sonreír, permite tomar nuevas opciones, distintas de las anteriores, con la intención de comunicarse más eficazmente. O por el contrario, sirve para reafirmarse en el propio estilo comunicativo.

Nuestro aspecto físico, desde la forma de nuestro cuerpo hasta la forma de vestirnos y adornarnos, la postura que adoptamos, nuestros gestos, nuestras miradas, todo lo no verbal influye en el mensaje que transmitimos.

CUADRO 2: CRITERIOS PARA TOMAR DECISIONES SOBRE LA APARIENCIA FÍSICA DEL PROFESORADO EN CLASE

- Si queremos transmitir respetabilidad, mostrar con nuestra imagen que respetamos las normas generales que rigen la apariencia en la sociedad donde se encuentra la institución educativa.
- Vestirnos con un grado de formalidad equivalente a la formalidad que nosotros queremos que haya en nuestras clases (si el mensaje es contradictorio, los alumnos sólo atenderán al aspecto físico).
- Tener muy presentes los hábitos generales de higiene, ya que los alumnos están muy pendientes y nosotros somos un ejemplo para ellos.
- Cuantas menos "distracciones" (joyas, símbolos de partidos, etc.), mejor, si queremos favorecer el mensaje que transmitimos en clase y o distorsionarlo, a no ser que el símbolo que usamos queramos que forme parte de nuestro mensaje.
- Vestir lo más parecido a cómo visten los demás compañeros del mismo estatus para que las relaciones sociales sean lo más fluidas posible.
- Valorar cuidadosamente, en el caso de las mujeres, y más cuando los alumnos sean adolescentes, el equilibrio entre la ropa que nos hace sentir atractivas y la que subraya los atributos sexuales.
- Escoger ropa cómoda y que nos permita movernos con libertad.
- Escoger la ropa y complementos en función de cómo queremos ser vistos: originales o convencionales; juveniles o expertos, estrictos o flexibles; más racionales o más emocionales, más perfeccionistas o más improvisadores, etc.

¿CÓMO PUEDE EL PROFESORADO MEJORAR SU HABILIDAD PARA INTERPRETAR Y TRANSMITIR EL LENGUAJE NO VERBAL?

El lenguaje no verbal nos transmite muchos mensajes de nuestros interlocutores, sobre cómo son, qué creencias tienen y qué sienten. Los mensajes no verbales inundan cada día nuestro cerebro con una inmensa cantidad de información sobre las actitudes y emociones de las personas con quienes nos relacionamos.

El trabajo de los docentes requiere una gran capacidad de relación y puede producir un gran desgaste emocional. Algunos mensajes no verbales muy simples y sutiles pueden facilitar un clima emocional que favorezca el aprendizaje.



CUADRO 3: LA EXPRESIÓN NO VERBAL DE LAS EMOCIONES QUE FACILITAN EL APRENDIZAJE Y LA MADURACIÓN PERSONAL

EMOCIÓN: AMOR, AFFECTO

MENSAJES IMPLÍCITOS	MENSAJES NO VERBALES QUE TRANSMITEN LOS MENSAJES IMPLÍCITOS
<ul style="list-style-type: none"> • Me encuentro a gusto con vosotros. • Sois importantes para mí • A pesar de que ponga límites a vuestros deseos, lo hago por vuestro bien 	<ul style="list-style-type: none"> • Inclinarsse hacia delante al hablar, con las manos abiertas y sin cruzar los brazos ni las piernas. • Repartir las miradas hacia las caras de todos los alumnos, sin excluir zonas del aula. • En las situaciones de entrevista individual, mirar hacia la cara aproximadamente un 60% del tiempo, con miradas que recorran suavemente el triángulo entre ojos y boca. • Sonreír siempre que sea posible, de manera franca y abierta. • Asentir con la cabeza mientras escuchamos, utilizando la empatía y emitiendo señales sonoras de comprender lo que nos dicen. • Saludar con cordialidad y cortesía. Transmitir afecto con contacto físico en las situaciones culturalmente permitidas. • Sonreír para suavizar actos "ofensivos" como las órdenes, las sanciones o las prohibiciones.

EMOCIÓN: ALEGRÍA, OPTIMISMO, ENTUSIASMO

MENSAJES IMPLÍCITOS	MENSAJES NO VERBALES QUE TRANSMITEN LOS MENSAJES IMPLÍCITOS
<ul style="list-style-type: none"> • Lo que hacemos juntos es divertido • Sé que estáis obteniendo éxitos 	<ul style="list-style-type: none"> • Sonreír en clase siempre que sea posible, sobre todo al empezar y al encontrar a los alumnos. • Usar el sentido del humor tanto como sea posible (sin ironizar ni ridiculizar a los alumnos). • Evitar al máximo los suspiros y elementos sonoros que expresan cansancio • Usar una entonación variada, que transmita entusiasmo y no caiga en la monotonía. • Usar gestos ilustradores, gestos "batuta" que hagan nuestro discurso más gráfico y variado.°

EMOCIÓN: CONFIANZA, SEGURIDAD

MENSAJES IMPLÍCITOS	MENSAJES NO VERBALES QUE TRANSMITEN LOS MENSAJES IMPLÍCITOS
<ul style="list-style-type: none"> • Confío en mis conocimientos y sé lo que hago. • Sé que mis instrucciones serán atendidas. • Estamos manteniendo un cierto orden. • Sé que podéis lograr los objetivos y aprender. • Sé que lo que os propongo funciona y os será útil. 	<ul style="list-style-type: none"> • No empezar a hablar hasta que haya silencio. • Usar gestos abiertos, sin barreras físicas o gestuales de autoprotección. • Gesticular con las manos en la zona de la cintura y pecho (no con las manos bajas). • Hablar con un ritmo pausado y un volumen suficiente, ni demasiado alto ni demasiado bajo. • Vestirnos con un grado de formalidad equivalente a la formalidad que queremos que haya en nuestras clases. • Emitir señales sonoras y movimientos afirmativos con la cabeza en señal de aprobación cuando los alumnos estén realizando una tarea compleja para ellos (aunque de momento los resultados no sean óptimos). • Mirar con atención especialmente a los alumnos que están teniendo una actitud positiva • Usar un tono de voz convincente y evitar los silencios de duda ante la objeción de los alumnos. • Responder con voz agradable, suave y dulce, a las intervenciones de los alumnos, aunque no sea la intervención esperada.

MÁS ALLÁ DE LAS PALABRAS...

El lenguaje que favorece el proceso educativo depende, en gran proporción, de conocerse a uno mismo y de conocer las emociones que se comunican inconscientemente en clase. Deseo

que las palabras que he usado hasta aquí sean útiles a las personas que tienen ante sí el gran reto de educar a las generaciones futuras.■