

EL CUERPO DEL MAESTRO

El cuerpo es un potente comunicador. Esto se realiza a través de los gestos. Es importante trabajar este aspecto en relación a cómo utilizar este para mejorar nuestro intercambio comunicativo con el alumno.

El cuerpo del educador es la carta de presentación de nuestra identidad, porque es la primera información que mostramos de nuestra personalidad. La apariencia física y la postura son elementos que connotan multitud de pequeños significados que son percibidos rápidamente por alumnos, padres o compañeros.

La apariencia corporal (manera de vestir, arreglarse, detalles, cabellos, barba) y la postura son elementos que influyen, de manera determinante, en la comunicación, ya que se tiende a clasificar a las personas por su exterioridad. Recuerdo un maestro muy carismático que tenía una forma muy peculiar de ponerse la bufanda durante los meses de invierno. Siempre que estaba en el centro, la llevaba puesta, incluso cuando daba clases. Sus alumnos lo llegaron a imitar de manera inconsciente porque, en el fondo, querían parecerse a él. La apariencia puede tener también su lado contrario, y determinadas vestimentas pueden causar rechazo a primera vista.

La postura es el uso de la apariencia, es decir, la manera de actuar con el cuerpo (caminar, voz, gestos). La posición del cuerpo, de los brazos, de las piernas, la gesticulación con las manos, los movimientos de cabeza, la intensidad de la voz, etc. reflejan las actitudes y los sentimientos del maestro. En general, las posturas abiertas indican seguridad y amistad. Las posturas físicamente cerradas comunican un sentimiento poco amistoso, agresivo o de superioridad. La manera de movernos y de caminar (rigidez, desenvoltura, energía, lentitud) representa un rasgo bastante estable de nuestra personalidad que los alumnos aceptan enseguida como un signo de seguridad y autoridad, o como un signo de timidez y debilidad. Los maestros somos, para los alumnos, actores corporales y sonoros; a través de las actitudes posturales y gestuales que acompañan nuestro discurso verbal, ellos descubren hábilmente nuestras intenciones y atenciones.

Buena parte del mensaje que emitimos en clase se vehicula a través de las imágenes que dibuja el movimiento del cuerpo, como la bengala dibuja las formas de luz al moverla con el brazo. A pesar de ello, muchos de los movimientos corporales que realizamos se limitan a los pasos que damos entre los pasillos de las mesas, y puede haber falta de mensaje, cuando nos sentamos detrás de la mesa, sin dar a conocer parte de nuestro cuerpo.

El miedo de algunos maestros a mostrar su presencia proviene del riesgo a ser "descubiertos". Todos los gestos y miradas son percibidos por el alumno que los lee, interpreta y juzga rápidamente. Es importante ganar la partida a favor de la seguridad que hemos de experimentar delante de un auditorio que nos juzga y observa. A continuación te presento un ejercicio muy simple que puede ayudarte a tener más confianza en tu cuerpo ante la clase.

El Espejo

Ejercicio para desarrollar seguridad corporal. La aceptación del cuerpo es el primer escalón para iniciar una apertura confiada hacia los demás. Ponte delante de un espejo que

abarque toda tu figura corporal. Mírate la cara y el cuerpo de arriba a abajo. Presta atención a tus sentimientos mientras te observas. Quizás alguna de tus partes te gusta más que otras, con lo cual puede haber zonas que te sea difícil de mirar o te desagrada observar. Diste mientras te miras al espejo:

“Me acepto por completo y sin reservas.”

Respira profundamente y continúa repitiendo la frase mientras sigues las zonas de tu cuerpo. Piensa que aceptar no significa necesariamente agradar. Aceptar implica poder conseguir cambios y mejoras; significa experimentar sin negociación ni rechazo. Cuando hayas acabado di en voz alta:

“Este/a soy yo, en este momento. No lo niego. Lo acepto.”

Ahora, delante del espejo, muévete y representa tu clase con tus alumnos. Recita la lección que le vas a decir hoy e intenta acompañar tu mensaje oral con tu cuerpo. Observa tus ojos y tus manos. Mueve tu cuerpo con soltura y libertad. Balancéate suavemente a cada acento importante del discurso. Utiliza, si crees necesario, alguna palmada y onomatopeya para provocar más atención del alumnado. Sonríe y pon cara de asombro a cada nuevo contenido que ofrezcas. Mira al espejo. Ya no te importa tanto tu apariencia, ahora te importa el mensaje que das. Observa cómo tu cuerpo te acompaña. Agradécele esa armonía y sostén que te brinda. Acaba el ejercicio y di en voz alta:

“Gracias, manos; gracias, ojos; gracias bazos; gracias, cuerpo, por su ayuda. Gracias Dios por haberme creado tal y como soy.”

Escaso o abundante, el mensaje corporal que emite el docente es huidizo y se escapa por las grietas del momento presente, sin dejar rastro de su existencia. Es un mensaje que se evapora en el presente. A diferencia del habla, que ha encontrado su fijación en la escritura, el lenguaje no verbal se volatiliza fácilmente. A pesar de su fugacidad, los alumnos acostumbran a integrar más fácilmente aspectos como la movilidad de la mirada, la mimética facial, la plasticidad de los movimientos que los conceptos que se conjugan verbalmente.

De hecho, ambas vías de conocimiento se complementan, ya que por el canal verbal, transmitimos mejor el discurso relativo a la materia; y por el no verbal, los mensajes que se relacionan con el proceso emocional (actitud, valores, sentimientos). Así, la expresión de la idea, el énfasis de la transmisión o el entusiasmo del proceso son elementos que acompañan y complementan la transmisión intelectual del aprendizaje. Sería un buen consejo a los noveles maestros que no intenten responder a las demandas de sus alumnos con un exceso de explicaciones y que utilicen más la mirada y el gesto para educar.

Mejorar la relación educativa con el cuerpo

En la relación educativa, normalmente, ni encogemos la alumno ni éste a nosotros. En esta relación de “no elección”, aparece una “obligación” de enseñar y de aprender, con lo cual se hace necesario emplear algún tipo de recurso para hacer la relación más fácil. El aprendizaje de estrategias que permitan “seducir” la atención del alumno facilitará, no sólo su aprendizaje, sino la oferta de un modelo de docente abierto, seguro de sí mismo y que se afirma delante de los demás.

Según Menrabian (1967), las palabras únicamente tienen un 7% de impacto en los oyentes, la voz en 28% y el cuerpo y la expresión corporal un 55%. A pesar de que estas cifras pueden ser matizables, la idea que transmiten es que la comunicación gestual expresa mucho más de lo que realmente pensamos. Entonces nos preguntamos: ¿cuál es la formación corporal que ayudaría al maestro a utilizar ese 55% de impacto en los alumnos?

A través de una pedagogía gestual se podría mejorar la relación educativa, porque se afina la conciencia actitudinal durante el proceso comunicativo. Veamos algunos elementos, como la imitación, la mirada y la distancia o “proxemia” (el estudio de la distancia relacional).

El ser humano es un gran imitador, maravillosamente sensible a las señales corporales de sus iguales, y, siempre que dos personas comparten un mismo punto de vista, suelen compartir, también, una misma postura. El mimetismo gestual es una tendencia empática según la cual un individuo imita, intencionadamente o no, los patrones posturogestuales de otro, lo que determina un tipo de sincronía, que se entiende como un signo positivo de implicación interactiva.

Pero no sólo existen posturas congruentes, como un indicador mimético de empatía comunicativa, sino que hasta el cuerpo danza simultáneamente al compás del discurso y a un nivel microscópico. Es lo que llamamos sincronía postural. Cuando dos personas conversan, están unidas por este ritmo compartido, como si fueran arrastradas por una misma corriente empática. Cada tramo del discurso va acompañado de un esquema constante de movimiento corporal, de tal manera que, cuando un emisor pasa de una frase a la siguiente o de una oración a otra, también cambia su movimiento corporal. Es como si la persona representara, a través del cuerpo, la estructura gramatical de su discurso.

La mirada es otro potente comunicador. Cuando los ojos se encuentran se percibe una conexión especial puesto que se comparte algo más entrañable. No solamente sabemos cómo se siente el otro, sino que el otro sabe que nosotros sabemos su estado de ánimo. De alguna manera, el contacto ocular nos hace sentir vivamente abiertos, expuestos y vulnerables. Cuanto más tiempo dura la mirada, más implicación entre las personas, pero hay que vigilar la mirada fija y sostenida porque puede ser interpretada como una forma de amenaza.

Los ojos también regulan la conversación con sus movimientos y proporcionan un sistema de “señales de tráfico” que indica al interlocutor su turno para hablar. La persona que habla puede tratar de controlar el comportamiento de quien escucha a través los movimientos oculares (impedir una interrupción, evitando mirar a la otra persona o animarla a responder mirándola frecuentemente). Aquellos alumnos que no han hecho los deberes siempre evitan la

mirada del profesor, mientras que los aplicados la buscan. La mirada es un gancho en la comunicación. Mantenerla favorece el intercambio; evitarla o desviarla connota desinterés y falta de relación.

La sonrisa es probablemente la expresión facial más positiva y más universalmente empleada, que nos identifica como plenamente humanos. En cualquier parte del mundo, las sonrisas se utilizan para indicar o reflejar placer o felicidad, incluso los niños ciegos de nacimiento sonríen cuando algo les agrada. Las sonrisas se utilizan también para expresar tranquilidad, diversión e incluso ridículo.

Las sonrisas aparecen espontáneamente, pero pueden no serlo. Las personas que trabajan de cara al público como recepcionistas y azafatas aprenden a usar la sonrisa para tranquilizar a clientes y pasajeros. De igual manera, los maestros deberíamos aprender que la sonrisa puede utilizarse para hacer que las situaciones de tensión sean más llevaderas y desbloquear las dificultades que conlleva el aprendizaje para el alumno. Una sonrisa atrae la sonrisa de los demás y es una forma de relajar la tensión.

El mejor momento de comprobar el poder de la sonrisa es precisamente cuando menos nos apetezca sonreír. Cuando nos encontramos en un momento bajo, si sonreímos y mantenemos la sonrisa, aunque sea forzada, comprobaremos que nos sentimos sensiblemente mejor. De todas las expresiones faciales, la sonrisa es la que más merece la pena cultivar.

Otro elemento importante para tener en cuenta en nuestra relación educativa es la distancia, la “proxemia”. El espacio comunica más de lo que realmente nos pensamos y la distancia que se escoge en la relación determina el grado de complicidad. Cuando el grupo de personas conversa de forma circular, lo más probable es que todo el grupo mantenga una cierta uniformidad. Si tenemos ocasión de observar un grupo de personas en espacios abiertos donde libremente se pueden distribuir, la posición que adopta de manera inconsciente el grupo es la circular, formando el típico “corrillo” que en este caso tiene la idea de congruencia y complicidad comunicativa. Los alumnos en el patio también forman sus grupos circulares cuando han de hablar o compartir juegos o experiencias.

Los lugares que se asignan a los alumnos de un aula son, casi siempre, impuestos físicamente y pueden afectar el comportamiento. Si la posición de los alumnos es en forma de herradura, los que están a los lados participarán menos que los que están en el medio, ya que éstos podrán mantener más contacto visual con el profesor. Cuando los alumnos se sientan en filas, los que están en medio acostumbran a intervenir más que los que están en los extremos.

Se da una relación directamente proporcional entre atención y distancia.

Consejos para una Comunicación no Verbal

1. Mira siempre a la persona con la cual te estás comunicando. En general, mira significa implicarse en la relación y desviar la mirada significa que no se quiere establecer contacto. Hay que encontrar el punto justo, puesto que una mirada fija demasiado tiempo puede indicar superioridad u hostilidad y desviar la mirada en una conversación se relaciona con falta de interés, timidez o sumisión.

2. La expresión de tu cara ha de ser coherente con tus palabras: si dices palabras amables y agradables con una cara de enojo no engañarás a nadie, ya que todo el mundo sabe que estás enfadado. El rostro, en relación con el lenguaje verbal, es más difícil de controlar; por ello, debes mantener una conciencia de la posición de las cejas, la frente y los labios mientras hablas.
3. Sonríe a menudo y con facilidad y aumentarás la calidad del intercambio. La sonrisa suaviza las fricciones y anima al otro a devolvértela. Busca también el punto justo, puesto que un exceso de sonrisa puede parecer una bufonada y tomarse como burla. En general, sonreír facilita siempre una relación comunicativa.
4. Toma conciencia de la postura de tu cuerpo e intenta mantener una posición de abertura comunicativa. Las piernas y las manos déjalas abiertas y evita cruzar los brazos sobre tu cuerpo pues denota cierre y protección hacia delante, acercándose al máximo a la otra persona, sin invadir su terreno.
5. Responde a las señales corporales de tu interlocutor, imitándole algún gesto. La sincronía comunicativa facilita la congruencia y el entendimiento con la otra persona.
6. Cuando estés en clases, reparte tu mirada por todos los alumnos del grupo. De esta manera mantendrás su atención en ti.
7. Si vas a hacer una actividad de debate o de asamblea de clase, distribuye el espacio del aula en forma de herradura puesto que favorece la comunicación, ya que todos se ven.

Como conclusión de este apartado, diremos que es necesario que el docente se “entrene” en la comunicación no verbal, a fin de usar su presencia, su postura, su mirada y sus gestos como habilidades comunicativas importantes para captar la atención de sus alumnos. Los maestros con una apariencia correcta, una postura corporal abierta y un uso ponderado de comunicación no verbal tienen muchos puntos a su favor para iniciar una productiva relación educativa.