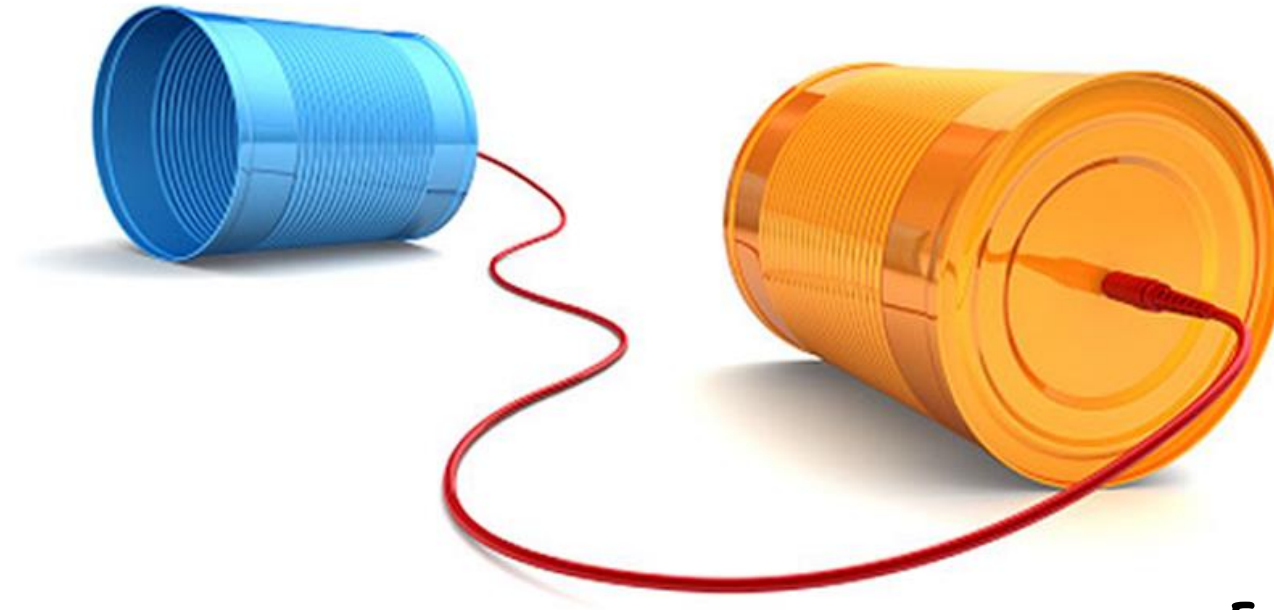


# TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN AULA



Con: Marina, Matilde, Juan, David, Consuelo, Henar, Claudia,  
Idoia, Tatiana, Joaquín, Carmen, Manuel, Elena, Pilar, Tamara,  
Noelia, Julia, Ana, Alejandra y Nacho

**Facultad de Geografía e  
Historia  
U.C.M.  
Febrero 2017**

# TRES ATENCIONES, TRES LENGUAJES

Luchamos por tres atenciones:

**Visual** (Que nos miren a nosotros o a lo que les enseñamos)

**Auditiva** (Que nos escuchen)

**Mental** (Que reciban y piensen en lo que decimos porque les interesa)

¿Cómo las conseguimos?:

**VISUAL**



Con el lenguaje **NO VERBAL**: nuestros movimientos y gestos, manteniendo el foco de su atención sobre nosotr@s, cediéndoselo o tomando según nos interese. Con fotos o dibujos interesantes o divertidos en nuestras presentaciones informáticas

**AUDITIVA**



Con el lenguaje **PARAVERBAL**: adecuada dicción y entonación, sin monotonía ni “ruidos”. Para ello debe ser cambiante y adecuada a la emoción o importancia de lo que queremos transmitir.

**MENTAL**



Con el lenguaje **VERBAL**: ideas innovadoras y bien expresadas. Mejor pocas y bien presentadas que muchas a toda velocidad

## STATUS Y FOCO

Son dos términos que vienen del mundo teatral pero que sirven muy bien para ejemplificar nuestro comportamiento en el aula.

**STATUS:** El respeto que imponemos solamente con nuestra manera de hablar, de mirar, nuestros gestos... Básicamente se habla de status Alto o Bajo.

Pensad en los héroes y villanos de películas o teatro: como se mueven, como miran, como gesticulan... Siempre tienen un status alto.

No confundir status alto con agresividad o desprecio. El status alto consigue mantener el foco y darlo o recuperarlo cuando quiere.

**FOCO:** La atención que en ese momento tenemos por parte de nuestro público. Como profesores debemos tener la capacidad de ganar y ceder foco a nuestro antojo. Solo así controlaremos la clase.

Una sesión con el foco absolutamente centrado en nosotros puede llegar a saturar o aburrir.

Una sesión con el foco centrado en los alumnos requiere cuidadoso control por parte del profesor y ganas de trabajar por parte de los alumnos

# STATUS ALTO

- Cabeza erguida
- Hombros hacia atrás
- Gestos precisos y amplios
- Mirada segura, penetrante, y a los ojos
- Ser muy rápido o muy lento
- Dicción cuidadosa
- Tono de voz resonante (proyección de voz)
- Sonrisa abierta y sincera
- Movimientos serenos o explosivos pero controlados

# STATUS BAJO

- Cabeza hacia abajo
- Hombros hundidos
- Gestos dubitativos, cortos
- Mirada difusa, oscilante, no mira a los ojos
- Ser descoordinado, torpe
- Dicción farfullante, ininteligible
- Tono de voz escaso, afónico
- Sonrisa tímida, nerviosa
- Movimientos dubitativos, poco controlados

## COMO GANAR Y PERDER FOCO

- Por contraste: Entre personas horizontales toma foco una vertical y viceversa, entre personas sentadas una de pie y viceversa
- Por colores: De más a menos foco son: Blanco, rojo, naranja (colores calientes), amarillo, azul, rosado (colores pastel), negro, azul, verde (colores fríos), grises, marrones
- Por miradas: Mirar a otro le da foco a esa persona, cuanto más intensa más foco. Si uno mira a otro y este a un tercero, el último es quien gana foco
- Señalar / Decir el nombre
- Pedir/ gritar
- Espacio vacío alrededor de una persona da foco, espacio lleno lo quita (si me acerco a alguien le quito foco)
- Ampliar o reducir los gestos da o quita foco
- Sonreír o entristecerse ganan foco (en general cualquier cambio del estado de ánimo)
- Bajar o subir la cabeza (bajar pierde, alzar gana)
- Postura y tono del cuerpo
- Romper la cuarta pared (da mucho foco!!), movimientos violentos o inesperados

# UNA REFLEXIÓN SOBRE STATUS Y FOCO

POR KEITH JOHNSTONE, MAESTRO DE TEATRO DE IMPROVISACIÓN

*“Todos hemos observado diferentes tipos de profesores, por lo tanto, si yo describo los tres tipos de jugadores de status que generalmente se encuentran en esta profesión, ustedes quizás descubran que ya saben exactamente a lo que me refiero.*

*Recuerdo un profesor que nos agradaba, pero que no podía mantener la disciplina. El director dejó traslucir en forma evidente su intención de despedirlo, por lo que decidimos comportarnos mejor.*

*A la clase siguiente nos sentamos durante cinco minutos en un silencio fantasmal y luego uno por uno comenzamos a portarnos mal —niños que saltaban de una mesa a otra, gas de acetileno que explotaba en el lavaplatos, etc.— Finalmente, a nuestro profesor se le dio una excelente referencia para deshacerse de él y terminó de director al otro extremo del condado. Quedamos enfrentados a la paradoja de que nuestra conducta no tenía nada que ver con nuestra intención consciente.*

*Otro profesor, que a casi nadie le agradaba, nunca castigaba pero ejercía una estricta disciplina. Caminaba por la calle como si tuviera un propósito fijo, dando zancadas y clavando su mirada en la gente. Sin castigos ni amenazas, nos llenaba de terror. Comentábamos con espanto lo terrible que debía ser la vida para sus propios hijos.*

*Un tercer profesor, que era muy querido, nunca castigaba pero mantenía una excelente disciplina, sin dejar de ser muy humano. Bromeaba con nosotros y luego imponía una calma misteriosa. En la calle caminaba derecho, pero relajado, y sonreía fácilmente.*

*Pensé mucho acerca de estos profesores, pero no pude entender las fuerzas que operaban en nosotros.*

*Ahora podría decir que el profesor incompetente era un jugador de status bajo: se contraía espasmódicamente, hacía muchos movimientos innecesarios, enrojecía ante la más mínima broma y siempre parecía un intruso en la clase.*

*Aquel que nos aterrorizaba era un jugador compulsivo de status alto.*

*El tercero era un experto en status, subiendo y bajando el suyo con gran habilidad. **El placer que conlleva el portarse mal deriva en parte de los cambios de status que uno provoca en el profesor.** (y del aburrimiento, me atrevería a añadir)*

*Todas las bromas que se le hacen a un profesor son para que baje su status.*

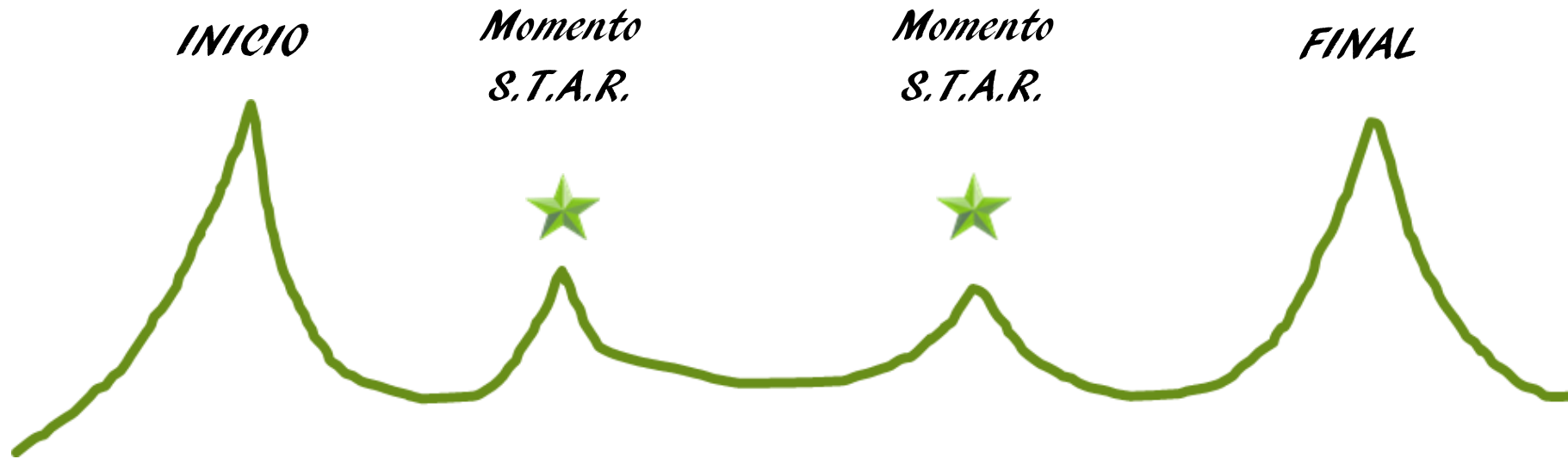
*El tercer profesor podía manejarse fácilmente en cualquier situación, cambiando antes su status.”*

## OCHO MANERAS DE EMPEZAR UNA CLASE O UNA HISTORIA

- ❖ Composición de lugar: “Era una noche oscura...” “En 1952, los Estados Unidos pensaban...” La más clásica
- ❖ Una o varias preguntas (retóricas o no)
- ❖ La lectura de un libro o un artículo de prensa (bien entonado, dinámico y no muy largo)
- ❖ Una anécdota o experiencia personal sobre el tema (Opening Joke – Manos Alzadas...)
- ❖ Hacer una declaración desafiante (*“Quien no conozca esto, jamás se echará novio/a”*)
- ❖ Una cita de alguien famoso que tenga que ver con el tema (Sirve desde Aristóteles a Pocoyo)
- ❖ Como está la situación sobre el tema que vamos a tratar ahora mismo (implicaciones con su realidad)
- ❖ Suspense: Planteas una pregunta o misterio pero no la resuelves hasta el final (“Hay dos cosas que tengo que contaros sobre los ríos de España, una buena y una mala...”)



## ESTRUCTURA IDEAL DE UNA CLASE MAGISTRAL:



### MOMENTOS S.T.A.R. (SOMETHING THEY ALWAYS REMEMBER)

7 elementos que puedes usar para crear estos momentos de los que luego hablarán los alumnos, y que sirven para retomar la atención, preparar un momento importante, separar bloques de información...

- ✓ Proporciona lemas
- ✓ Relato emotivo (personal o ajeno)
- ✓ Estadísticas impresionantes
- ✓ Imágenes o vídeos graciosos o memorables
- ✓ Uso de objetos (experimento, demostración)
- ✓ Interacción con la audiencia (concurso), recordad kahoot.it!!
- ✓ Revela misterios

Mas lo que a ti se te ocurra que pueda impactar y despertar a la audiencia (sé creativ@!!)

## PASO 1

# STORYTELLING

Lo primero consiste en **enamorate de lo que vas a contar**. Reúne las anécdotas, particularidades, opiniones... que toda acción o conocimiento humano genera y que te parezcan interesantes, curiosas o emotivas.

Adáptalos a tu forma de hablar, disfrútalos en tu cabeza, analiza que emociones podrían suscitar en tus alumnos y por lo tanto en qué parte del proceso de comunicación con ellos te puede ayudar

## PASO 2

Usa tu cuerpo y tu lenguaje paraverbal para dar fuerza y crebibilidad a tu contenido. Cambia tu cuerpo entre las tres posiciones (cadera/pecho/cabeza adelantada) para crear personajes. Narra despacio “paladeando” las palabras

## PASO 3

*"El Storytelling comienza cuando adjetivas un objeto o acción, cuando buscas darle un valor superior a lo que intrínsecamente tiene, cuando un bocadillo ya no es un simple bocadillo sino un "crujiente" bocadillo o un "rancio" bocadillo. Cuando das tu opinión y suscitadas emociones en tu audiencia con respecto a esa acción/objeto"*

## PASO 4

Usa metáforas para explicar conceptos complejos y para hacerlos más divertidos. Usa la formula “*Un poco como...*” para encontrar metáforas que encajen con el concepto.

*“La columna vertebral es un poco como una carretera que comunica las diferentes partes del cuerpo”*

## ¿QUÉ FACILITA LA COMUNICACIÓN?

**Contrastes:** De voz, de status, movimiento...

**Lemas:** “Porque no es lo que enseñas... Es como lo enseñas”

**Metáforas:** “Un poco como...”

**Pasión/energía:** Visible en entonación, seguridad en movimientos, postura y tono corporal *“Si para ti es apasionante y lo demuestras, para ellos lo será también”*

**Diversión/humor:** Juegos, concursos, expresiones faciales, movimiento de los alumnos

**Interacción:** Preguntas, cederles foco...

**Sincronicidad** con el estado y la energía de los alumnos **y congruencia** de nuestros tres lenguajes (Verbal, No Verbal y Paraverbal)

# UN POQUITO DE BIBLIOGRAFÍA...

Es difícil aprender a hablar en público a base de libros, pero aquí hay algunos que me han ayudado durante estos años de aprendizaje continuo ;-)

❖ Una especialista en el tema de las presentaciones: Nancy Duarte.

<http://blog.ted.com/2012/10/31/how-to-give-more-persuasive-presentations-a-qa-with-nancy-duarte/>

Sus libros sobre cómo organizar y crear presentaciones, especialmente desde el aspecto visual, se han convertido en auténticos clásicos. Los dos más conocidos son: **“Slide:ology”** y **“Resonancia”**

❖ Reynolds, Garr **“Presentación Zen”**. Uno de los libros que más impacto ha causado en los últimos años sobre el tema de cómo construir una buena presentación informática. De lectura obligatoria para cualquier ponente que las incluya.

❖ Álvarez Marañón, Gonzalo **“El Arte de Presentar”**, está muy en la línea de Garr Reynolds y Nancy Duarte, pero este libro es un manual bastante completo sobre todos los aspectos relacionados con el mundo de las presentaciones. Tiene también un blog del mismo nombre con mucha información útil.

- ❖ Boothman, Nicholas **“Convence en 90 segundos”**. Un libro sobre comunicación interpersonal que enseña como empaquetar ideas, crear metáforas o construir una estructura para vender una idea. Muy interesante, y con aplicaciones prácticas y directas para cualquier oradora.
- ❖ Tamblin, Doni **“Reir y aprender”**. Escrito por una acelerada cómica norteamericana que descubrió su pasión por la docencia. Da muchas claves para motivar a los demás desde el humor y la cercanía, mezcladas con juegos de teatro de improvisación para desarrollar nuestras habilidades comunicativas.
- ❖ Wiseman, Richard **“59 segundos”**. Wiseman es un mago y doctor en Psicología que nos revela trucos para cambiar tu vida basados en estudios psicológicos y resumidos para que los puedas leer y empezar a aplicar... En 59 segundos. Curioso por lo menos.

**Y SOBRE TODO NO LO OLVIDÉIS...**

*Vuestra pasión y capacidad de comunicación  
son la base de vuestro éxito...  
¡¡Cuidadlos!!*

[isoriano@historiactiva.com](mailto:isoriano@historiactiva.com)



[www.historiactiva.com](http://www.historiactiva.com)

