

La comunicación profesor-alumno

The communication teacher-student

JOSÉ ANTONIO SAN MARTÍN PÉREZ
DOCTOR EN TEOLOGÍA PASTORAL. SALESIANO

Resumen

La relación profesor-alumno es fundamental para el buen funcionamiento de la educación. El Análisis Transaccional nos ofrece algunas herramientas psicológicas que facilitan este encuentro. Haremos un breve recorrido sobre la necesidad de conocerme y conocer al alumno; ser consciente desde qué Estado hablo; analizar la importancia de las caricias psicológicas; ver el papel de los sentimientos y comprender el peligro de los juegos psicológicos. La reflexión sobre estas herramientas nos llevará a presentar algunas pautas de actuación en la comunicación profesor-alumno.

Palabras clave: conocerme (estados), conocerle, caricias psicológicas, emociones, juegos psicológicos.

Abstract

The relationship between teachers and their students is something essential for the appropriate functioning of the education system. The Transactional Analysis provides us with some psychological tools that make these interactions easier. The authors set out, in a brief way, the need for teachers to know themselves and to know the students; being conscious of the perspective from which they are speaking; analyzing the importance of the psychological caresses; discovering the role of the emotions and understanding the danger of the psychological games. Reflection on these tools has led the authors to show some guidelines to act properly in teacher-student communication.

Key words: to know myself, to know somebody else, psychological caresses, emotions, psychological games.

1. INTRODUCCIÓN

En el planteamiento actual de la comunicación profesor-alumno debemos tener en cuenta dos realidades. La primera es que la relación, basada en un uso abusivo de la autoridad, degenera en autoritarismo. Esta actitud no favorece el encuentro; aleja, distancia al educador del alumno; impide una sana autonomía. Consigue disciplina, eficacia inmediata; sin embargo, no educa. El fracaso de este planteamiento puede llevar a algunos al polo opuesto, al permisivismo. La comunicación aquí se establece desde el amiguismo, desde el «dejar hacer» lo que se quiera. Surge el profesor colega; aparentemente crea cercanía; sin embargo, obtiene una falsa imagen de familiaridad. Lleva a un mal uso de la libertad y tampoco educa. Estos dos modelos de comunicación no valen. Son negativos: Uno por exceso y mal uso de la autoridad; y el otro por permitir prácticamente todo y no poner límites. El tipo de relación autoritaria, o permisiva, no funciona. Hoy es necesario otro tipo de comunicación.

La segunda realidad es que está cambiando el rol del profesor. El papel tradicional era transmitir conocimientos, ser portador de información. Hoy debe ser entrenador de competencias, de aprendizaje autónomo. De aquí la necesidad de un nuevo estilo en el profesor: ser capaz de infundir deseos de aprender. Cada vez es más necesario enseñar «a querer aprender». El secreto de la relación profesor – alumno consiste hoy más en contagiar ganas que en transmitir conocimientos. De ahí, la conveniencia de establecer un nuevo tipo de comunicación. No vale la relación autoritaria, ni la permisiva; tampoco vale el reducir nuestro trabajo a transmitir conocimientos. Se pide algo más. Es imprescindible un tipo de comunicación que transmita entusiasmo, ganas, cercanía, disponibilidad afectiva, razonamiento, y también exigencia cariñosa y razonada. En una palabra, que motive.

Todos deseamos mantener una comunicación gratificante con nuestros alumnos. Sin embargo, no es fácil. Según muchos expertos, no nos llevamos bien con ellos porque no sabemos cómo hacerlo. Nos peleamos porque carecemos de las habilidades necesarias para resolver los problemas de relación. Nos faltan pautas para comunicarnos y gestionar los conflictos. Nos traicionan las distorsiones cognitivas. Nos falta autoestima y no somos positivos. Reñimos a causa de nuestros miedos a la intimidad. Es la teoría del déficit. Pero David D. Burns descubre que, aunque la mejora en estos puntos ayuda; sin embargo, no

resuelve el problema de la comunicación. Su experiencia le lleva a afirmar que lo importante, para que mejoren las relaciones humanas, es no tanto que cambie el otro, en nuestro caso el alumno, cuanto el cambio mío, el del profesor (Burns, 2009: 2-17).

El Análisis Transaccional favorece la comunicación con nuestros alumnos por que parte de la necesidad del cambio personal, para que el otro mejore. Rechaza tanto el permisivismo como el autoritarismo. Pero, sobre todo, ilusiona, anima a nuestro cambio personal para que la comunicación entre el alumno y profesor sea positiva. Vamos a analizar la practicidad de alguna de las herramientas. Su análisis nos llevará a ofrecer algunas pautas de comunicación entre el profesor y el alumno.

2. PRIMERA HERRAMIENTA: ¿QUIÉN SOY YO? ¿QUIÉN ES ÉL?

2.1. Conocerme

«Conócete a ti mismo». Se dice que estas palabras estaban inscritas en la puerta del templo de Apolo en Delfos. Aunque suelen atribuirse al filósofo Sócrates (470–399 a.C.), su origen se remonta a más allá del siglo VI a.C. Es imposible establecer una buena comunicación si no me conozco a mí mismo y al alumno.

Pero este viaje hacia dentro no es fácil, pues nos confronta con nuestros miedos e inseguridades. Es normal que muchos digan que se conocen a sí mismos y que, por tanto, no es necesario este trabajo de adentrarnos en nuestro interior. Pero conocerse es fundamental, para que la comunicación humana sea positiva. Muchos de los problemas en la relación profesor-alumno surgen del poco conocimiento personal del educador y también del desconocimiento de la manera de ser de nuestros alumnos. Las personas somos como los icebergs: son más las partes ocultas que las que emergen en la superficie.

Conocerse a sí mismo es una vieja aspiración humana, no siempre cubierta. ¿Qué significa conocerse a sí mismo? Significa esforzarse por conocer nuestras aptitudes y limitaciones, nuestras virtudes y defectos, nuestros puntos fuertes y débiles; conocer nuestro temperamento y carácter, comprender e interpretar bien nuestros sentimientos y los de los demás en cada momento. Si tenemos información de cómo soy, de los valores y contravalores personales,

de nuestras grandezas y fallos, de nuestras luces y sombras, lograremos que la comunicación sea positiva (San Martín, 2010: 17-18).

2.2. Conocerle

Además es imprescindible conocer al otro. La persona es un ser en relación; crece en la medida en que se abre al tú. Si queremos que la relación con nuestros alumnos sea positiva es imprescindible conocerles. Si tenemos información de cómo es el otro, de sus valores y contravalores, de sus grandezas y límites, de sus luces y sombras... sabremos cómo actuar y cómo comunicarnos. Es importante conocer la conducta externa del otro. Es lo primero que se ve: sus acciones y gestos, sus palabras y expresión corporal, nos ayudan a conocerle. Es necesario conocer su actitud, su intención, su estilo. Los signos externos nos ayudan a captar su manera de ser. Es, pues, bueno alcanzar el máximo de información sobre aquello que no se ve, su intimidad. Todo lo que sea acercarnos a esa parte profunda y rica nos ayuda a conocer al otro. En la relación humana tenemos que trabajar, al menos, los dos primeros niveles. El primero responde al cómo, el segundo al qué y el tercero al porqué (San Martín, 2010: 20).

2.3. Los estados del Yo

El psiquiatra suizo Paul Tornier describe la mente humana como un cajón desordenado, que, de vez en cuando, hay que vaciar sobre la mesa para volverlo a ordenar (T. A. Harris y A. B. Harris, 1977: 43-44).

En el Análisis Transaccional se trata de poner las cosas en su sitio y ordenarlas en los tres Estados del Yo: el Padre, el Adulto y el Niño. Vamos a aplicar estas herramientas a la comunicación profesor-alumno.

– *El Estado Padre*

El Estado Padre es como nuestra biblioteca personal en la que archivamos nuestras convicciones sobre la vida y sobre los demás; sobre los valores transmitidos por nuestra cultura, sobre nuestras costumbres, tradiciones y normas. Es el responsable de la educación, tradición, valores, ética y conciencia. En él residen todas las conductas, pensamientos y sentimientos relacionados con el deber y la protección. El deber funciona a través del Padre Crítico. Las funciones de éste es poner orden, límites, firmeza. Señala lo que hay que hacer, y vigila

para que se lleve a efecto. La protección se desarrolla a través del Padre Nutritivo o Protector. Tiene como función apoyar el crecimiento de las personas, proteger, ayudar y dar permisos para crecer. Ambas funciones se pueden ejercer desde la positividad o negatividad.

– *El Estado Adulto.*

Es el estado del Yo, capaz de analizar lo que está pasando «aquí y ahora»; bien sea sobre la base de lo que ocurre en este momento, bien sea de la experiencia pasada. Analiza los datos, procesa la información y llega a determinaciones. Es la dimensión que abarca la racionalidad, basada en datos objetivos.

Las acciones principales del Adulto son: recibir información, organizarla y decidir partiendo de esa información. Su trabajo es examinar las grabaciones del Padre y del Niño, y actualizarlas.

– *El Estado Niño.*

Una persona está en su Niño cuando piensa, siente, habla y actúa como lo hacía en su niñez. Las personas llevamos dentro el «niño que fuimos». Dado que en las etapas iniciales de la vida, el niño no tiene desarrollada la capacidad de razonar, interpretar o elaborar las experiencias que vive, éste las interioriza, las graba, sintiéndolas, es decir, los sentimientos son el contenido propio del Niño. Es el lugar donde están los afectos.

El estado del Yo Niño funciona como Niño Natural, es decir, la parte que se mantiene intacta a lo largo de todo el proceso de socialización. Es el niño vital, espontáneo. Es creativo cuando busca la supervivencia y el placer. Es positivo cuando expresa sus emociones auténticas, cuando es la fuente de la vitalidad y el impulso para la autorrealización. Es negativo cuando se daña a sí mismo o a los demás; cuando es egoísta, cuando su vitalidad está sin control ni educación, en función de su egoísmo.

Funciona también como Niño Rebelde. éste es el resultado de una socialización inadecuada que le lleva a oponerse, a desarrollar su capacidad de rebeldía. Es positiva cuando esta oposición rechaza la injusticia y las imposiciones. Es negativa cuando actúa agresivamente, con desconfianza, con conductas provocadoras que no tienen justificación.

Como Niño Sumiso es positivo cuando asume conductas disciplinadas, sociales y razonables de respeto a los demás. Es negativo cuando la asunción de estas conductas le lleva a desvalorizarse, a perder la autoestima, a una sumisión que no permite la autonomía (Kertész, 1997: 20-21; 25-29; 32-33).

2.4. Pautas para una buena comunicación profesor-alumno

El análisis de los tres estados y de sus funciones nos ofrece algunas pautas para mejorar la comunicación profesor-alumno. Sugiero algunas:

- La comunicación profesor-alumno debe hacerse desde la positividad. En cambio, las comunicaciones desde el Padre Crítico negativo o Padre Nutritivo negativo son inadecuadas y producen conflictos. Actuar desde la negatividad crea problemas. Exigir desde la positividad acerca posiciones, porque se corrige la conducta y no a la persona. Educar desde lo positivo es un paso imprescindible para lograr una sana comunicación entre el profesor y el alumno. Pero no resulta fácil. La cultura que nos envuelve y la educación recibida han insistido demasiado sobre lo negativo. Pensar, hablar, relacionarme desde la positividad exige esfuerzo; sin embargo, es el mejor camino para mejorar el encuentro profesor – alumno.
- Conocer desde dónde hablamos es fundamental. Un Padre Crítico negativo facilita la respuesta del Padre Crítico negativo de la otra persona y la consiguiente conflictividad. De ahí la importancia de conocer si las respuestas vienen desde la positividad o desde la negatividad, para actuar correctamente y no dejarnos atrapar por las provocaciones. Lo mismo ocurre con las otras funciones del Estado Padre y del Estado Niño. Ser conscientes de desde dónde hablamos es necesario, para que la comunicación sea enriquecedora.
- La espontaneidad, la cercanía y la familiaridad en la comunicación profesor-alumno son fundamentales. Son propias del Niño Natural positivo. El «amiguismo», el ser «colegas», propio del Niño Natural negativo, no favorece el encuentro. El Padre Crítico positivo tiene que actuar siempre que sea necesario, pero nunca debe faltar la riqueza y espontaneidad del Niño Natural. Esto es propio de nuestro estilo educativo salesiano. Es lo que Don Bosco añora en la carta de 1884: se

había perdido la cercanía con los alumnos; la comunicación estaba bloqueada. Sólo la familiaridad acerca y permite el encuentro.

- Es importante construir un Adulto fuerte que reconozca al Niño, que sea sensible, que hable con él y le dé caricias; un Adulto, que no reaccione de manera espontánea y emotiva, sino analítica. Un Adulto que ayude a la persona a madurar porque es capaz de dirigir a su Niño y Padre, y enfrentar sus problemas y responsabilidades con eficacia. Sin un Adulto bien formado, la comunicación profesor-alumno resulta muy difícil.
- Es necesario desarrollar un Padre Crítico positivo. La autoridad o asertividad que surgen de él es fundamental para la comunicación con el alumno. El educador debe mantener siempre su autoridad. en su relación con el alumno. Debe evitar aquellas formas de autoritarismo que engendran tensión y conflicto. Debe ser asertivo. Es necesario que sepa exigir, pero basado en la racionalidad de lo que pide, en la presencia del Adulto y en la cercanía, familiaridad, cariño y presencia del Niño. Al mismo tiempo el Padre debe favorecer la protección y el cumplimiento del deber. Estos dos ingredientes ayudan a que la comunicación profesor-alumno sea positiva.
- Permitir el crecimiento del Niño. Eric Berne habla del Niño como la parte más enriquecedora de la persona. Los seres humanos, que durante su vida siguen en contacto con sus ilusiones, creatividad, fantasía e intuición, son los que alcanzan un alto nivel de satisfacción personal y comunicación. Potenciar al Niño es un medio eficaz e importante para la comunicación profesor-alumno. La presencia de un Niño rico es imprescindible para el funcionamiento de la comunicación entre profesor-alumno.

3. SEGUNDA HERRAMIENTA: LAS CARICIAS PSICOLÓGICAS

3.1. Las caricias psicológicas

La necesidad de ser querido es fundamental para que la comunicación profesor-alumno funcione. La psiquiatría tradicional había hecho notar, ya en 1919, que la mortalidad de los niños que estaban en los hospicios, carentes de

gestos de afecto, había sido del 70%. Modernas investigaciones confirman que los bebés son más felices, lloran menos y duermen mejor, si se les abraza unos veinte minutos inmediatamente después del parto. Este contacto parece devolverles, de algún modo, esa seguridad, ya perdida, que tenían en el seno materno. El mismo Análisis Transaccional dice que, «si no recibes caricias, se secará tu espina dorsal» (Berne, 1981: 17).

«Caricia» es toda señal de reconocimiento, mediante la cual una persona tiene en consideración a otra. Es cualquier acto que implique interés de una persona hacia otra. Cualquier contacto, acción o mensaje, tanto físico como psíquico; cualquier tipo de reconocimiento tanto positivo como negativo, recibe el nombre de «caricia». Las caricias físicas y, también, las sociales o de reconocimiento son necesarias en el proceso de crecimiento y maduración de la persona; tan fuerte es esta necesidad de caricias, que las negativas son preferibles a la indiferencia o ausencia de las mismas (De Mata, 2003: 49-50).

Todos deseamos que nos quieran. Es una necesidad psicológica fundamental que debemos de cubrir. Necesitamos saciar el «hambre de reconocimiento». éste hambre de reconocimiento es uno de los peldaños de de la pirámide de Maslow en su camino hacia la autorrealización. En el seno materno el feto se halla en contacto íntimo con su madre. Al nacer, esta intimidad se interrumpe y la mayor parte de la energía de las personas se dirige a restablecer el estado ideal intrauterino: ser abrazados, acariciados, alimentados, elogiados... o, si esto no es posible, al menos, agredidos o compadecidos, porque es mejor recibir golpes que nada. Unas y otras son formas de reconocimiento: las primeras, positivas y las segundas, negativas.

Las caricias tienen un enorme valor en sí mismas y gran parte de nuestra conducta se orienta a conseguir las. Recibir caricias es fundamental tanto si son positivas como si son negativas. Las negativas, aunque son dañinas, son necesarias para sobrevivir. La carencia crónica de caricias es causa de depresiones y del desamor. En general, la mayoría de los seres humanos están hambrientos de ellas. Algunos viven con un déficit de caricias, es decir, sobreviven con una dieta de caricias inferior a la que sería ideal para ellos (Steiner, 1992: 153-161).

El apego afectivo es básico. El valorar positivamente al alumno y el saciar el hambre de reconocimiento que tiene, es algo fundamental para establecer una correcta relación. Roberto Kertész señala en uno de sus libros que la mayoría de la población sufre algún déficit de caricias psicológicas. Por ello busca

«autoacariciarse» mediante animales domésticos, trabajar demasiado, comprarse cosas innecesarias, comer en demasía, fumar, tomar drogas, alcohol, busca pseudoestímulos en la radio, en la televisión, en internet, en las redes sociales... Incluso, algunos buscan en las caricias negativas el camino para acariciarse aunque éstas les hagan sufrir (Kertész, 1997: 106).

Valorar lo bueno del alumno y alabarle en lo que hace bien; corregirle indicándole lo bueno que ha hecho y ayudándole a superar lo malo; ver más lo positivo que tiene que lo negativo y acompañarle en su proceso de autonomía desde la cercanía y el aprecio: Todos estos son caminos que favorecen la comunicación profesor-alumno. San Francisco de Sales decía que «se cazan más moscas con una cucharada de miel que con un barril de vinagre». La acidez y el estar «avinagrados» distancian, separan y no favorecen el encuentro. La dulzura y las caricias positivas engendran cercanía y comunicación. Si soy capaz de cambiar el modo de relacionarme y opto por una comunicación cercana, afectuosa y cariñosa, el encuentro es posible. El querer a un alumno no supone renunciar a la exigencia ni a la autoridad. Cuando se quiere a alguien, se le exige desde el afecto y la razón. La exigenciaazonada por el cariño y la motivación racional acercan al profesor con el alumno.

3.2. Pautas para una buena comunicación profesor-alumno

- No es suficiente, como decía Don Bosco en la carta de Roma de 1884, decir que queremos a los alumnos; es necesario que ellos se sientan queridos. Es algo que posteriormente afirmó de nuevo el gran psicólogo humanista Carlos Rogers. Si logramos querer a nuestros alumnos y que ellos se sientan queridos, la comunicación con ellos va a ser óptima.
- Las caricias positivas incondicionales llena de energía al alumno y favorecen el encuentro con el profesor. Decirle a un chico: «me encanta tu manera de ser», es profundamente enriquecedor para el alumno, ya que, además de ser positiva, resalta las buenas cualidades de su persona. Por el contrario, decirle a un chico: «no vales para nada» es profundamente destructiva por injusta e hiriente. Todo lo que sea valorar lo que el alumno tiene, sobre todo como persona, produce una relación positiva y una comunicación rica con el profesor.

- Las caricias positivas condicionales son también importantes; no tanto como las incondicionales, pero ayudan mucho al alumno. Es valorar a la persona por lo que hace: «me agrada tu puntualidad», «me encanta el esfuerzo que muestras en tu trabajo». Por el contrario, las negativas condicionales duelen, aunque lógicamente menos que las incondicionales negativas. Decirle a un alumno «eres un grosero» molesta, pero menos que decirle que «no vale para nada».
- Si queremos que la comunicación con el alumno sea enriquecedora debemos abundar en las caricias positivas condicionales e incondicionales, y debemos evitar las negativas de cualquier tipo. Un encuentro desde la humillación y el desprecio aparta al profesor del alumno. Una valoración oportuna y adecuada del chico establece puentes de encuentro y comunicación con el profesor.
- No hay regla alguna en cuanto a las veces que debemos darlas. Unos necesitan unos gramos, y con ello les es suficiente. Otros piden más, porque su afectividad no se llena con poco, y exigen más porque lo poco no les llena. Medir cuántas hay que dar le corresponde al profesor; pero debemos estar atentos a la diversidad de exigencia afectiva de nuestros alumnos. El exceso no es bueno, pero la parquedad tampoco. Influye la edad, la personalidad, la historia, el ambiente. Hay profesores que no premian con caricias a sus alumnos, para que no sean engreídos, para que no se duerman en los laureles, para que no se crean que todo lo han hecho bien. Hay profesores que nunca están contentos con sus alumnos; nada les satisface. No debe ser así. Ellos necesitan el apoyo y el aprecio positivo de los profesores. Sólo desde ahí funciona la comunicación.

4. TERCERA HERRAMIENTA: LAS EMOCIONES

4.1. Las emociones

Desde que Goleman habló de la «inteligencia emocional», este tema ha tomado gran importancia. Las emociones son un estado de ánimo agradable o desagradable que todos vivimos a lo largo del día y de nuestra vida. Son una energía muy fuerte para bien o para mal. Su importancia es clara; sin embargo, no hemos sido educados en su manejo. Bien canalizadas las emociones,

favorecen el encuentro profesor-alumno; mal usadas llevan al enfrentamiento y al conflicto. Me viene a la memoria aquella relación profundamente negativa que mantenían un profesor y una de sus alumnas. Su relación era casi de odio. Pero un buen día, el profesor tuvo la buena ocurrencia de preguntarle a aquella chica por su mamá. La habían operado el día anterior. La alumna quedó sorprendida. Este hecho la llevó a preguntarse por qué se había interesado por su madre. La respuesta que se dio fue ésta: si él me pregunta por quien yo más quiero, esto significa que a mí no me quiere mal. Esta experiencia fue el comienzo para que el odio se transformara en cercanía, afecto y familiaridad. Una emoción positiva la ayudó a cambiar. Cosa no fácil, dada la relación de distancia y odio que había mantenido con el profesor.

La importancia de la dimensión afectiva es muy grande en el proceso de comunicación profesor-alumno. Las personas terminamos siendo lo que es nuestro mundo emocional. Por eso los escolásticos ya decían que lo «efectivo es lo afectivo» (De Mata, 2003: 81). La importancia de las emociones es fundamental. Mala es la hipersensibilidad emotiva, y también es mala la falta de sensibilidad. Ni la profusión emotiva ni la sequedad son válidas. Hay que compaginar adecuadamente las emociones. La represión es mala y lo mismo ocurre con la expresión incontrolada de las mismas.

En la emotividad los especialistas distinguen diversos niveles:

- Las emociones. Suelen ser experiencias afectivas intensas y pasajeras con un fuerte comportamiento somático.
- Los sentimientos. Son estados afectivos más complejos y menos intensos que duran más tiempo con menos implicación fisiológica.
- Las pasiones. Son más estables que los sentimientos y más duraderos, con una fuerte carga cognitiva.

El Análisis Transaccional nos hace ver que vivimos con sentimientos diversos y nos aconseja identificarlos, tenerlos en cuenta en nuestras relaciones. El AT identifica la palabra «emoción» con «sentimiento». Es verdad que, aunque tienen un fondo común (estado de ánimo agradable o desagradable) hay diferencias, según hemos visto anteriormente.

Las emociones y los sentimientos desempeñan un papel importante en la conducta de las personas. Las emociones están siempre presentes a lo largo y ancho

del proceso de relación, en nuestro caso, profesor-alumno. Aceptarlas permite clarificar nuestras emociones y tener una comunicación positiva con nuestros interlocutores (Massó, 2007: 90).

En el desarrollo de nuestra personalidad debemos caminar hacia la madurez emocional, lo cual supone:

- Una conciencia de las propias emociones y la aceptación de todas ellas como positivas en sí mismas, cuando son respuestas a un estímulo adecuado.
- Una amplitud de experiencias emocionales. No limitarse a una reducida gama de emociones primarias sino ampliarlas.
- La distinción entre «sentir» una emoción y expresarla o actuarla. No podemos imponernos una emoción, pero sí podemos elegir cómo y cuándo expresarla y actuarla.
- Permitir la vivencia íntima de las emociones y las respuestas en un contexto adecuado, y aprender a expresarlas adecuadamente (Gimeno-Bayón, 1996: 116-117).

4.2. Pautas para una buena comunicación profesor-alumno

- Todos tenemos sentimientos y necesitamos expresarlos. El Estado Niño es nuestra caja de resonancia de las emociones. En cada momento de nuestra vida sentimos algo; por ello, es importante reconocer esos sentimientos y expresarlos adecuadamente. Si un alumno te está molestando en clase y te impide impartirla, debes manifestar tu malestar. Lo puedes hacer con un «mensaje tú», diciéndole «eres un grosero». Lo malo es que este modo de expresión suele crear problemas en la relación profesor-alumno. Manifestar un sentimiento acusando a otros no es positivo. Cuando usamos el verbo ser para acusar, la relación se deteriora. Es fácil decir: «eres un maleducado», «tú eres el culpable», «tú lo hiciste mal», «eres una mala persona». Este modo de expresar las emociones no favorece el encuentro; más bien, origina problemas y conflictos. Es un camino que debemos evitar para mejorar la relación. La autoridad que tenemos como profesores no puede llevarnos a acusar, a culpabilizar, a hacer responsable al alumno. Hay que saber decir las cosas. Lo que bien se dice no hiera. Las

formas acusatorias que atacan al otro no acercan, separan. De aquí, la importancia de resolver, de otro modo, el problema de la indisciplina en clase. Pero nunca acusando, insultando ni ofendiendo.

– El mejor camino es el de los «mensajes yo». Lo positivo es que se expresa el sentimiento sin acusar ni herir. Un «mensaje yo» debe contener estos elementos:

- Qué situación te afecta (situación).
- Qué sentimiento te produce esta situación (sentimiento).
- Por qué te afecta de esa manera (razones).
- Qué necesidad tienes (necesidad).

Un ejemplo nos lo puede aclarar: «Cuando estoy dando clase y tú te pones a hablar con el compañero (situación), me siento fatal (sentimiento) porque para mí es fundamental poder dar la clase sin que me molesten ya que me distrae y me impide dar la clase bien (razones). Necesito que me respetes y nos respetes a todos (necesidad). El “mensaje yo” permite la expresión del sentimiento sin herir ni molestar. Guardar o reprimir lo que se siente no es bueno. Expresarlo adecuadamente, sin ofender, es básico».

– Los sentimientos éticamente no son ni buenos ni malos. Es una dimensión fundamental de la persona humana. Es una energía potente que nos puede motivar, estimular y hacer ir hacia adelante o bien nos puede destruir. El problema no está en tener sentimientos, que es una realidad imprescindible en el ser humano, sino en su canalización. Tener rabia ante una injusticia, sentimiento no bien aceptado en nuestra cultura, es normal y positivo. Si la rabia incontrolada me lleva al insulto, a la ofensa o incluso a la agresión, el problema no está en la rabia, sino en la inadecuada utilización de la misma.

– Los cinco sentimientos más importantes son el amor, la alegría, la rabia, la tristeza y el miedo. Lógicamente los dos primeros nos conducen a un estado de ánimo agradable y los tres últimos desagradables. Decir agradable no equivale a bueno o positivo; y viceversa, hablar de desagradable no supone malo o negativo. Un amor hiper-protector es malo por muy agradable que sea. Una tristeza por la muerte de una madre, aunque desagradable, es profundamente positiva. La positividad

o negatividad no está en lo agradable o desagradable, sino en la absolutización del sentimiento. Es importante tener en cuenta esta perspectiva en la relación profesor-alumno, ya que experimentar un sentimiento desagradable, en relación a un alumno, no supone de por sí que tenga que haber una mala comunicación.

- El almacén de los sentimientos es la «amígdala». Ahí llegan las primeras sensaciones. Responder instintivamente, irreflexivamente desde la amígdala no es bueno. Conviene que llegue al neocórtex la parte racional, para contestar «con sentido y serenidad». En el lenguaje popular siempre se ha dicho que antes de contestar, cuenta hasta diez. No hace muchos días la esposa del alcalde, que se fue de la lengua criticando a una ministra, aconsejaba a su marido que antes de contestar contara hasta mil. No estaba desacertada. Don Bosco lo decía de otra manera: «Déjate guiar siempre por la razón y no por la pasión» (MB X, p. 942).

5. CUARTA HERRAMIENTA: LOS JUEGOS PSICOLÓGICOS

5.1. Los juegos psicológicos

Los «juegos psicológicos» no favorecen el encuentro. En la relación profesor-alumno, son más normales de lo que parece. José Luis Martorell comenta en uno de sus libros esta situación:

Cada vez que mi mujer y yo decidimos ir al cine, pasa lo mismo. Ella dice que le da igual la película, que yo estaré más enterado de lo que ponen, que sólo es por distraerse un rato; en fin, que acabo eligiendo yo la película. Vamos a verla y, cuando salimos, me dice algo así como «con la cantidad de cosas que hay que hacer en casa y me traes a perder el tiempo con esta estupidez» (eso cuando no hace comentarios así durante la película); o cuando nuestros hijos le preguntan por ella dice: «una tontería de esas que le gustan a tu padre». De verdad que es algo que me pone malo (Martorell, 2000: 51).

Situaciones similares son frecuentes en nuestras relaciones interpersonales. Berne define los juegos como «series de transacciones ulteriores, complementarias, que progresan hacia un resultado previsto y bien definido» (Berne, 1981: 52). En el fondo se trata de una de las maneras que aprendemos en nuestra infancia para obtener cosas que necesitamos para sobrevivir (Oller, 2001: 122). Todos los juegos implican un timo; no equivale a nuestros juegos

normales. No es una diversión o entretenimiento, sino más bien un dinamismo dramático en el ámbito de las relaciones interpersonales. Lo que caracteriza a los «juegos psicológicos» es que tienen propósitos encubiertos, si bien inconscientes. Al jugar actuamos con Estados del Yo negativo y, además, manipulamos a quien o quienes juegan para obtener caricias negativas. Son formas inadecuadas de comunicación con los demás, en las que se evita la intimidad y la satisfacción directa de nuestras necesidades auténticas. En general, son pautas inconscientes de relación que se hacen a espaldas del Adulto.

El Análisis Transaccional nos ofrece, con la teoría de los «juegos psicológicos», la posibilidad de darnos cuenta de uno de los mecanismos que limitan el sano desarrollo de nuestra personalidad. Son modos descabellados de buscar el acercamiento de unas personas con otras. Dos son los caminos para representar los juegos. Uno de ellos lo dejó Berne escrito en la fórmula de los «juegos»:

- El cebo (la tentación). Es la lombriz o la mosca para pescar que atrae y tienta al pez a morder el anzuelo. En nuestro caso, es el estímulo que lanza el primer jugador. Lleva algo oculto, destinado a enganchar en alguna característica sensible de la otra persona. El cebo contiene la trampa para obtener el beneficio negativo final. En el ejemplo anterior del matrimonio que va al cine, el cebo lo pone ella: «Elige tú». Trata de enganchar con el Padre Nutritivo negativo del esposo.
- La flaqueza. Es la parte débil del segundo jugador que responde pican-do y tragándose el cebo con el anzuelo. En el caso señalado el marido elige la película.
- El cambio. Ella cambia y critica a su marido. Esto lleva al esposo a sentirse confuso.
- El beneficio final es negativo. Ambos se sienten mal. Molestas las dos partes, se acaba el «juego», hasta que de nuevo, la necesidad de satisfacer sus necesidades auténticas les lleva a repetirlo. (Sáez, 2001: 118-119; Kertész, 1997: 155; Martorell, 2000: 53-54).

Karpman presenta el otro camino para analizar los «juegos», basado en la teoría sobre los papeles que desempeñan durante la realización de los mismos. Cuando observamos a los jugadores se tiene la impresión de que actúan siguiendo un papel bien aprendido. Los papeles que se interpretan son tres: el Perseguidor, el Salvador y la Víctima. En los «juegos» siempre se empieza por

un papel, se pasa por los otros y termina en otro o se vuelve al comienzo. Se ha llamado triángulo dramático porque, en la vida como en el teatro, no habría drama si no hubiera cambio de papeles. En el caso comentado, el marido actúa como Salvador: elige la película. Luego la mujer actúa como Perseguidora: «Con la cantidad de cosas que tengo que hacer en casa...». Y al final vive la situación como Víctima: «De verdad que es algo que me pone malo».

En la relación profesor-alumno se producen muchos juegos. Los adolescentes son especialistas en provocar. Tratan de jugar con nosotros para recibir caricias psicológicas negativas. Si el profesor no está atento es fácil picar el anzuelo y caer en la trampa. Un ejemplo nos lo puede aclarar (Chalvin, 1998: 225):

- «Sacad las libretas» –dice el educador.
- «No tengo la libreta» –contesta Iván.
- «¿Por qué?» – pregunta el educador a Iván.
- «Es muy cara» –contesta Vicente, el compañero de Iván.
- «Escucha, Vicente, tú no tienes que darme lecciones, no te metas en lo que no te corresponde» –comenta el educador.
- «No le doy lecciones, sólo le digo por qué no tiene su libreta, nada más» –dice Vicente.
- «Te prohíbo hablarme en este tono. Esto no acabará así. Quedarás, al final del día, castigado durante una hora. Y por lo que se refiere a ti, Iván, por la cuenta que te tiene, tráeme tu libreta la próxima clase, si no sufrirás las consecuencias de tu actitud» –afirma el educador (Chalvin, 1998: 225-226).

Lógicamente la comunicación que se establece en estos «juegos» es negativa. No favorece la relación profesor-alumno. Termina en tensión y conflicto. Vicente al decir: «Es muy cara», se convierte en Salvador. La respuesta del educador corresponde a un Perseguidor. Como consecuencia, Vicente queda en estado de Víctima.

5.2. Pautas para una buena comunicación profesor-alumno

- Vicente, el compañero de Iván, provoca al profesor y éste «entra al trapo». El «mihura» de Vicente salta al ruedo y el «mihura» del

educador se enfrenta a su rival. La consecuencia es guerra, conflicto e incluso «muerte psicológica» en la relación. El profesor no debe caer en la provocación. Debe darle un buen pase torero y evitar la confrontación cortando la escena. Desde su Padre Crítico positivo debe hacer callar a Vicente y no entrar en la dinámica de confrontación que le provoca este alumno. Entrar en este «juego», y más en público, lleva al educador a perder, porque el alumno cuenta, normalmente, con el apoyo de su clase y, además, porque el educador corre el peligro de entrar en una discusión pública en la que es fácil decir lo que no se debe decir. La consecuencia no sólo es el malestar de las partes, sino la pérdida de prestigio por parte del profesor. Por eso, la primera regla para que la comunicación sea positiva es no entrar nunca en los juegos psicológicos.

- Identifica los «cebos» de tus alumnos. Muchos educadores no soportan algunas intervenciones de sus alumnos y responden negativamente provocando un clima desfavorable en la clase. La pregunta que tenemos que hacer los profesores es ésta: ¿son cebos o peticiones legítimas? Frases que con frecuencia repiten ellos, como «habla demasiado deprisa»; «va muy rápido en la explicación»; «el curso pasado no hacíamos así con el profesor»; «¿otro ejercicio?, tenemos ya muchos para mañana», etc. (Chalvin, 1998: 236-237). Muchas de estas afirmaciones hechas con educación, con formas correctas, en el tono adecuado no tienen por qué interpretarse negativamente. Sin embargo, cabe tomarlas como una provocación y entrar al trapo. En ese momento, se origina un «juego psicológico», cuyo final no es positivo. Es necesario reaccionar desde el Estado Adulto y no saltar desde otros Estados, sobre todo, en clave negativa. Antes de contestar a estas propuestas hay que serenarse y responder desde el Estado Adulto.
- Es importante reconocer los puntos débiles que tenemos como profesores. Esta actitud preventiva nos evitará entrar en los «juegos psicológicos». Conocerse es fundamental porque si no, tendemos a defendernos instintivamente con una respuesta repentina y automática, sustentadas en una emotividad fuerte. Conociendo nuestros puntos débiles evitaremos entrar en muchos juegos. Sólo basta responder a esta pregunta: ¿qué es lo que más me molesta en clase? Hay frases sin

importancia que desencadenan una respuesta automática. Con frecuencia los profesores reaccionamos espontáneamente y de modo excesivo a frases aparentemente anodinas con reacciones intempestivas. Frases como:

- «No fui yo»
- «Si estoy callado»
- «No hice nada malo»
- «¡Esto lleva nota'»
- «¿Eso cuenta para el examen?»

Algunos profesores permanecen serenos ante estas interpretaciones; otros enganchan en un «juego» y pican el cebo. Si el educador analiza las razones profundas de sus reacciones a estos cebos, se hará menos sensible y podrá guardar distancias entre los alumnos y él. Para esto es importante identificar los cebos de los alumnos y distinguirlos de las peticiones legítimas. (Calvin, 1998: 234-236).

- Los «juegos» son programaciones negativas que proporcionan caricias negativas. No conducen a nada. Por ello es importante que el profesor descubra el «juego». Desde la fórmula de Berne o desde el triángulo de Karpman, se puede conocer la estructura del juego. El conocimiento previo es la mejor ayuda para no entrar a jugar. Desde el Adulto se debe hablar al Adulto, pero no es positivo jugar con el Estado Padre o Niño negativo del otro jugador. Sólo desde el Adulto se pueden resolver los «juegos».
- Si el profesor está en su Estado Adulto, evita el picar el cebo, es decir, no acepta la invitación a entrar a jugar. Se trata de cambiar de tercio con el acompañamiento de algunas caricias positivas. Lo mejor es ignorar el juego e incluso romperlo con una transacción cruzada. «Gracias por tu información; sin embargo, no deseo hablar de este tema». Este es el mejor camino: no jugar. Si no se hace así, la dinámica del juego nos puede llevar al enfrentamiento, a la discusión. Esta nunca es buena. En el fondo la discusión lleva a tratar de imponer a la otra parte nuestra manera de pensar. Es impositiva; sólo el diálogo es constructivo. La pretensión del mismo es proponer nues-

tra visión de la realidad, sin imposiciones. Sólo lo propositivo nos abre a la verdad. En el «juego» hay enfrentamiento, discusión, imposición. Y ello no conduce a mejorar la comunicación profesor-alumno. Todo lo contrario.

- Es importante en el educador mantenerse en una actitud positiva. Esto exige un trabajo constante. Es importante cargarse día a día de energía positiva; tratar de ver la realidad desde una postura optimista. A las personas que mantienen esta actitud, algunos las consideran como no realistas. Y esto no es verdad. El optimista y el pesimista ven lo bueno y lo malo que hay en la vida. La única diferencia es que, mientras el optimista prima más lo positivo que lo negativo, el pesimista hace al revés valorando más lo negativo que lo positivo. El único que no es realista es el iluso, el eufórico, sólo ve lo bueno y desconoce la existencia de lo negativo. Hay que evitar mantener una actitud pesimista o negativa, porque fácilmente puede ser atrapada por el cebo y entrar en un «juego psicológico».
- Es necesario sustituir el triángulo dramático por el triángulo positivo. El Padre Crítico negativo (el Perseguidor), hay que cambiarlo por el Padre Crítico positivo basado en la tolerancia, la apertura a los demás, el realismo. El Padre Nutritivo negativo (el Salvador), hay que sustituirlo por el Padre Nutritivo positivo que presta una ayuda real positiva, que escucha y comprende. El Niño Natural negativo (la Víctima), hay que transformarlo en el Niño Natural positivo que se siente bien, que conoce sus necesidades y que actúa según su propio ritmo. Para ello debemos plantearnos algunas preguntas:
 - Si soy Padre Perseguidor, debo responder a estos interrogantes: ¿Cuál es la fuente de mi frustración?, ¿Cuáles son mis necesidades insatisfechas?, ¿Cómo puedo disminuir el sentimiento desagradable?, ¿Cómo restablecer la comunicación cortando por mi actitud perseguidora?
Si me siento perseguido: No me consideraré así, si no quiero serlo. No me sentiré así, si no respondo al otro acusándole.
 - Si soy Padre Salvador, debo responder a estas preguntas: ¿Cuáles son mis necesidades insatisfechas?, ¿Cómo obtener señales de

reconocimiento o caricias psicológicas permitiendo a los demás ser autónomos?

Si me encuentro frente a un Salvador: Debo negarme a hacerme Víctima consentidora. Debo atreverme a rechazar su oferta de ayuda. Darle caricias positivas por todo lo que hace.

- Si soy Víctima, debo responder a estas preguntas: ¿Soy consciente de mis manipulaciones?, ¿Veo perseguidores por todas las partes?, ¿Soy blanco fácil que favorezco que me persigan?

Si me encuentro frente a una Víctima: ¿Evito ser Perseguidor o Salvador?, ¿Me niego a oír sus quejas? ¿Le corto la palabra para centrarla en su problema presente?, ¿Descubro la realidad de la que quiere huir?, ¿Comprendo que la persona no es víctima aquí y ahora ya que repite las escenas aprendidas en su pasado doloroso? (Chalvin, 1998: 252-55).

– Para evitar entrar en una relación profesor-alumno que impide la comunicación positiva debemos desarrollar unas estrategias positivas. Palabras claves para ello son:

- Localizar los propios juegos y los propios de los alumnos.
- Prever las reacciones de algunos alumnos en algunas situaciones y utilizar alternativas preparadas con anterioridad.
- Evitar el «juego psicológico» y, a veces, al jugador. De este modo localizamos fácilmente el cebo y la respuesta automática. Y, si nos encontramos con un jugador profesional, es prudente evitarlo, incluso, físicamente, apartándose de él.
- Parar cuando uno queda enganchado por un jugador al que se le respondió automáticamente. Siempre es posible el «desenganche» desde el Adulto cambiando el tercio o con una transacción cruzada.
- Disminuir la participación en los «juegos». No vamos a eliminar todas nuestras debilidades, porque están los demás que nos provocan, pero es posible reducir significativamente esta participación actuando desde nuestro Estado Adulto.
- Analizar lo ocurrido. Si hemos caído en la trampa y hemos llegado al resultado final negativo, pensemos en lo que ocurrió y

por qué. Este análisis permite localizarlos, preverlos y evitarlos (Chalvin, 1998: 255-256).

6. CONCLUSIÓN

La comunicación profesor-alumno es fundamental en el campo educativo. La escuela no puede reducirse a dar contenidos. Se parte de esto para formar personas, para ayudar a nuestros alumnos a alcanzar su autonomía, para que maduren como hombres y mujeres. La distancia, la separación, la falta de cercanía con nuestros alumnos, la incomunicación con ellos... lleva a la formación de personas individualistas, asociales, no integradas, incomunicadas. Todo lo contrario de lo que supone educar, que es mucho más que enseñar.

Los profesores debemos ser unos buenos profesionales. Esto se da por supuesto. Pero no es suficiente. La misión del profesor es más que impartir contenidos. Es aquel que me ayuda a crecer, a madurar, a formarse, a ser hombre o mujer maduro, con criterios y valores. El profesor debe ser, ante todo, educador. Y si no educa desde las propuestas positivas que ofrece con su palabra y, sobre todo, con su vida, es evidente que «deseduca» porque reducirse a ser profesor es incompleto. Se supone, pero quedamos cortos.

De aquí la importancia de ser un buen comunicador. La comunicación profesor-alumno es básica para educar. El Análisis Transaccional nos ofrece algunas herramientas que ayudan a ello. Si se llevan a la vida, todos los que nos dedicamos a enseñar más que enseñantes, seremos verdaderos educadores. De aquí la importancia de establecer nexos positivos de comunicación personal. Estos son más ricos que las redes sociales o las comunicaciones virtuales. Los profesores tendríamos que preguntarnos por qué nuestros alumnos abren con tanta facilidad y, a veces, con ligereza, su intimidad a unos desconocidos. Posiblemente una respuesta, no exclusiva, pudiera ser que ni en casa ni el colegio o universidad encuentran personas que les escuchen, ni que se comuniquen con ellas. No se trata de acusar a nadie. Solamente recordar que la misión del profesor será incompleta, si no somos unos buenos comunicadores a partir de nuestras asignaturas y, especialmente, con nuestras vidas. Las pautas sugeridas en cada apartado son la mejor conclusión a este artículo. La comunicación funcionará en la medida en que se lleven a efecto estos criterios.

BIBLIOGRAFÍA

- Alday, J.M. (2000). *Cómo funcionamos y cómo nos relacionamos. Análisis Transaccional aplicado a la vida consagrada. Para un conocimiento más objetivo y realista de sí y de los demás*. Roma: Claretianos.
- Berne, E. (1981). *Juegos en que participamos. Psicología de las relaciones humanas*. 14ª Ed. México: Diana.
- Burns, D. (2009). *Sentirse bien en pareja. El secreto para hacer que las relaciones funcionen*. Barcelona: Paidós.
- Chalvin, M. J. (1998). *Enseño e análise transaccional*. Santiago de Compostela: Laiovento.
- De la Figuera, M.P. (2001). *Acariciar, ¿prohibido por Dios?* Estella (Navarra): Verbo Divino.
- De Mata, J. L. (2003). *Teoría y práctica del Análisis Transaccional en la Vida Religiosa (Apuntes de clase)*. Madrid: Autor.
- Ernest, K. (1977). *Juegos en que participan los estudiantes*. México: Diana.
- Gimeno-Bayón, A. (1996). *Comprendiendo cómo somos. Dimensiones de la personalidad*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Goleman, D. (1996). *Inteligencia emocional*. Barcelona: Kairós.
- Harris, T. A. (1977). *Yo estoy bien. Tú estás bien*. 12ª ed. Barcelona: Grijalbo.
- Induráin, J. J. y Ricarte, P. (1992). *Material Teórico Práctico para la acción tutorial. Guía didáctica para la prevención de conductas disfuncionales en el aula, enseñando al alumno a conocerse a sí mismo desde el A.T. (Análisis Transaccional)*. Madrid: Escuela Española.
- Kertész, R. (1997). *Análisis Transaccional Integrado*. Buenos Aires: IPPEM.
- Martorell, J.L. (1983). *¿Qué nos pasa una y otra vez? Análisis Transaccional en la Familia*. Madrid: Marsiega.
- (2000). *El guión de vida*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Massó, M. F. (1990). *Curso de Formación Avanzada de Análisis Transaccional*. Madrid: Autor.
- (2007). *Análisis Transaccional I*. Madrid: CCS.
- (2008). *Análisis Transaccional II*. Madrid: CCS.
- Oller, J. (2001). *Vivir es autorrealizarse. Reflexiones y creaciones en Análisis Transaccional*. 2ª Ed. Barcelona: Kairós.
- Opi, J. M. (2004). *T.N.T. Técnicas de Negociación Transaccional. Psicología de la Venta a través del Análisis Transaccional*. Barcelona.
- Sáez, R. (2001). *Los juegos psicológicos según el Análisis Transaccional. Dos no juegan, si uno no quiere*. Madrid: CCS.
- San Martín, J. A. (2010). *Relación Profesor -Alumnos. Caminos para su mejora desde el A.T*. Madrid: CCS.
- Steiner, C. M. (1992). *Los guiones que vivimos*. Barcelona: Kairós.