

2. La Ley del Alumno

La ley del alumno también es muy simple: **El alumno debe atender con interés al material que se va a aprender.** ¿En qué se diferencia el alumno del maestro? ¿Cuáles son los elementos esenciales que lo convierten en alumno?

Pongamos ante nosotros a un estudiante exitoso y observemos cuidadosamente sus acciones y cualidades. Su mirada atenta y su actitud absorta son señales de su interés y atención. El interés y la atención caracterizan el estado mental del verdadero alumno y constituyen la base esencial sobre la que descansa el proceso de aprendizaje.

Esta ley fue utilizada y explicada en varios libros de instrucción adventistas del séptimo día para maestros de Escuela Sabática. Todos son valiosos, pero ya no están impresos. Puede encontrarlos en la biblioteca de su iglesia o escuela, o en Internet:

- Mary S. Ogle, *You and Your Sabbath School* (Washington, D.C.: Review and Herald Publishing Association, 1948).
- General Conference Sabbath School Department, *Teaching Teachers to Teach* (Nashville, Tenn.: Southern Publishing Association, 1949).
- Harry W. Lowe, *Handbook for Sabbath School Teachers* (Washington, D.C.: Review and Herald Publishing Association, 1956).
- Stanley S. Will, *Teach* (Nashville, Tenn.: Southern Publishing Association, 1974).

El Valor de la Atención

Esta sección sobre la atención es una aplicación de la Ley del Alumno de Gregory, tal como se describe en *Teaching Teachers to Teach*.

La atención es la dirección de la mente hacia un tema determinado. ¿Quién no ha leído una página entera y al final se ha encontrado incapaz de recordar una sola idea que contenía? Las oraciones estaban completas y se seguían lógicamente unas a otras, pero la mente había estado ocupada con otros pensamientos. Su clase puede estar mirándolo y al mismo tiempo tener la mente en otro asunto. Enseñar es despertar la mente del miembro de la clase para que capte el pensamiento deseado. El punto de partida del maestro en un período de clase es obtener la atención de la clase. No enseñe sin atención.

Stanley Will cuenta la historia de un niño travieso que, sábado tras sábado, disturbaba a los otros niños en la clase de Escuela Sabática y distraía al maestro. Un sábado en particular, de repente se mostró absorto, callado y atento. La maestra estaba complacida. Se preguntó qué había hecho ese día

para causar su atención fija: «Hoy escuchaste y no molestaste a los otros niños y niñas. Por favor, dime qué hice hoy para ayudarte a escuchar».

Él respondió: «Oh, subió y bajó cinco veces». La maestra preguntó: «¿De qué estás hablando?»

«La mosca en tu brazo. Subió y bajó cinco veces». El niño se había sentado tranquilamente durante la clase de Escuela Sabática, pero no había estado escuchando lo que la maestra decía.¹

La clase de Escuela Sabática es de poca utilidad si una persona se sienta en silencio y nos mira mientras enseñamos, pero su mente está pensando en algo a mil kilómetros de distancia. Según la Ley del Alumno, el maestro no debe continuar enseñando mientras algunos en la clase no estén escuchando. Su falta de atención probablemente fomente la misma en los demás.

La Falta de Atención Causa Falta de Aprendizaje

Si el maestro no tiene la atención de la clase, los miembros no aprenderán. El vigor de la acción mental, como el de la acción muscular, es proporcional al estímulo que la inspira. La mente del alumno puede no responder de inmediato a la orden del maestro, ni al llamado de un frío sentido del deber. Es solo cuando comenzamos nuestro trabajo «con ganas» —es decir, con interés en nuestro trabajo— que trabajamos con la máxima eficacia. Surgen reservas inesperadas de poder cuando la demanda es lo suficientemente fuerte. Con el creciente interés, la atención crece y podemos lograr más.

Stanley Will cuenta otra historia que ilustra el punto. Un cierto niño tenía problemas con su gramática, especialmente con el uso de los verbos. Tenía el hábito de decir «I have went» cuando debía decir «I have gone». La maestra le asignó escribir en la pizarra, muchas veces, «I have gone». Aparentemente no estaba interesado en aprender por qué tenía que hacer eso. Cuando terminó de escribir «I have gone» el número requerido de veces, le dejó a la maestra una nota que decía: «I have went home».

Tipos de Atención

La atención es la dirección de la mente, pero hay diferentes grados de absorción. El psicólogo habla de la dirección de la mente como el acto de traer el objeto al foco de la conciencia. Esta absorción o foco de conciencia puede ser involuntaria o voluntaria.

Atención Involuntaria. La atención involuntaria es espontánea. Se da sin esfuerzo consciente. Por ejemplo, un miembro de la clase está tan interesado en el tema que naturalmente presta atención. Incluso si alguien entra en la sala o se sienta en el banco, la persona está tan absorta en el tema que no se da cuenta de la presencia del otro. La atención involuntaria surge del interés en un tema y del deseo

de la mente de obtener más información sobre él. Un maestro puede usar una ilustración, contar una historia, mostrar una imagen y darse cuenta de que los miembros de la clase están callados y escuchan sin esfuerzo. Esto es atención involuntaria y espontánea.

El objetivo del maestro es desarrollar la atención involuntaria que pueda mantenerse debido al interés. No siempre es fácil desarrollar las condiciones deseables de la atención involuntaria, pero siempre es más efectiva. Requiere un esfuerzo diligente por parte del maestro para hacer el tema interesante.

Hay dos categorías de atención involuntaria: primitiva y aperceptiva:

Atención primitiva

Este tipo atrae involuntariamente a uno o más de los cinco sentidos: vista, olfato, gusto, oído o tacto. Por ejemplo, cuando un bebé llora de repente en la Escuela Sabática o en la iglesia, algunas personas se giran automáticamente hacia la perturbación. La atención que prestan al sonido que oyeron es primitiva. Su respuesta no es planeada.

Un maestro podría usar lo que a veces se llama un «gancho» (alguna acción para llamar la atención). Podría sacar algo de su bolso y mirarlo fijamente sin decir nada. La clase de repente se callará y estará atenta. Están dando atención primitiva y espontánea a lo que ven. Un maestro puede levantar una caja a la mesa, mirar con cautela dentro y luego cerrar la caja apresuradamente de nuevo. No importa cuán distraído o ruidoso esté el grupo, ahora están callados y atentos. Están dando atención primitiva y espontánea a lo que vieron.

Atención aperceptiva

Cuando uno está interesado en transmitir nuevos conocimientos y hechos a personas y cosas sobre las que ya ha aprendido, este proceso, nacido del interés y dado sin esfuerzo, en psicología se llama construir las masas aperceptivas de la mente.

Por ejemplo, la clase está estudiando sobre el sábado. El maestro tiene la atención aguda de la clase, no porque hayan visto u oído algo inusual, sino porque están profundamente interesados en el tema del sábado y en saber lo que la Biblia dice al respecto. Ya saben algunas cosas sobre el sábado, y ahora están añadiendo a este conocimiento. Por lo tanto, se sientan y escuchan involuntariamente. Esta adición de conocimiento a conocimiento es el proceso de apercepción; atención espontánea nacida del interés y dada sin esfuerzo.

Atención voluntaria

La atención voluntaria es atención forzada. Es un tipo de atención momentánea que puede llamarse «activa» solo porque requiere una acción de la voluntad para responder a lo que está sucediendo. El maestro puede asegurar la atención voluntaria con órdenes como: «Dejen de leer», «Mírenme», «Ahora escúchenme»; pero es solo temporal. Unos segundos después, la misma mente puede volar a otro tema u objeto.

Muy a menudo las personas pueden forzarse a prestar atención, no por ningún interés, sino porque sienten que deben hacerlo. Es temporal; no hay un interés real en el tema. La atención voluntaria no es muy efectiva en una clase de Escuela Sabática.

El Interés Da Nacimiento a la Atención

El interés es la sed o el deseo de la mente por el conocimiento. Es el poder o la fuerza que hace que tanto los miembros de la clase como los maestros asuman una actitud atenta para que la mente pueda ser satisfecha con conocimiento. Una clase de Escuela Sabática prestará atención a las cosas que le interesan. El interés debe ser despertado, y cuanto más interés pueda crear el maestro en el tema, mejor será la atención.

Si solo hay un interés parcial, las percepciones obtenidas serán débiles y fragmentarias. «Qué bendición sería», escribió Elena G. de White, «si todos enseñaran como Jesús enseñó... En su enseñanza, sea lo más parecido a Él posible. Haga sus ejercicios interesantes». —*Consejos sobre la Obra de la Escuela Sabática*, p. 182.

Hay dos tipos de interés: mediato e inmediato.

Interés mediato

Este tipo se da como un medio para un fin. Un departamento de Escuela Sabática prometió una velada de entretenimiento social si los jóvenes estudiaban la lección diariamente, sabían el versículo de memoria cada semana y asistían a la Escuela Sabática cada sábado. Los jóvenes estaban interesados en la actividad social propuesta. Si cumplían con los requisitos solo por la recompensa, su interés era mediato.

La historia nos cuenta que el Departamento Mundial de Escuela Sabática ofreció una vez un marcapáginas dorado a todo el que estudiara la lección todos los días y asistiera puntualmente a la Escuela Sabática cada semana durante un año. La idea fue muy exitosa, pero al principio del plan, el interés en el estudio diario de la lección era mediato. Era un medio para obtener el marcapáginas. Solo más tarde comenzó a generar interés inmediato en las lecciones mismas de la Escuela Sabática.

Interés inmediato

Cuando hay interés en el tema en sí mismo por lo que uno obtiene de él, se llama interés inmediato. La clase está interesada en estudiar la Biblia debido a la satisfacción que les llega cuando entienden más de sus enseñanzas.

Alguien contó una vez la historia de su hija, que no estaba interesada en tocar el piano. Era una tarea muy desagradable para ella tomar lecciones de piano y practicar. Entonces conoció a un chico que estudiaba para ser ministro, y comenzaron a salir. Un día él comentó: «Espero que tomes lecciones de piano. Esto sería una gran ayuda para mí en mi ministerio». De repente, ella tomó un interés real y comenzó a practicar con entusiasmo, sin tener que ser persuadida o forzada a partir de entonces. No se necesita mucha imaginación para analizar por qué su interés mediato se convirtió en interés inmediato.

La atención forzada es útil por un momento, como lo es la atención primitiva, pero para despertar un interés, el maestro debe producir algo interesante que transforme la atención de la clase en atención aperceptiva. Uno de los propósitos principales del maestro es estimular y crear atención involuntaria. Esto se logra ayudando a los estudiantes a establecer un interés en el tema en consideración. Es difícil que el maestro haga mucho bien hasta que haya adquirido este interés.

Cuatro Maneras de Crear Interés

Aquí hay cuatro cosas que ayudan a crear interés:

1. **El interés se desarrolla al comprender el punto de vista de los miembros de la clase.** Cómo el maestro y los otros miembros de la clase tratan los comentarios de quien contribuye a la discusión marca una diferencia en el nivel de interés de esa persona. Al comprender el punto de vista de los alumnos, el maestro puede adaptar su material de enseñanza al interés y la necesidad de los alumnos.

2. **El entusiasmo inspira interés.** Para establecer un interés inmediato, los maestros deben estar ellos mismos interesados en el tema. El entusiasmo engendra entusiasmo. Alguien dijo: «¡No se puede encender un fuego con un carámbano!». Un maestro que está sin vida no puede crear interés en los demás. La enseñanza entusiasta ayuda.

3. **La curiosidad despierta interés.** Un fuerte rasgo en la humanidad es la curiosidad, y una manera de desarrollar el interés inmediato es despertando la curiosidad. El que siente curiosidad por algo está listo para prestar atención. Las trampas de atención han sido un medio para capturar el interés a través de la curiosidad. Si bien esto es más efectivo con los niños, el maestro también puede emplear esta táctica con éxito al enseñar a jóvenes y adultos.

Stanley Will cuenta sobre un taller de Escuela Sabática donde el instructor de repente sostuvo una cuerda en su mano. La cuerda tenía una caja que se deslizaba hacia arriba y hacia abajo mientras el instructor movía sus manos de una posición a otra. Comenzaba desde arriba y la caja iba hacia abajo. Después de demostrar esto varias veces, cambió la posición de sus manos y la caja se deslizó hasta la mitad de la cuerda y se detuvo. ¿Cómo podía suceder eso? Siempre antes se había movido hasta el final de la cuerda, pero ahora colgaba más o menos en el aire en medio de la cuerda.

Obviamente, el instructor tenía la atención de todos. La curiosidad se apoderó de las mentes de los adultos que miraban, y todos estaban intensamente interesados.

4. **Las ayudas visuales estimulan el interés.** Cualquier tipo de ayuda visual fomentará el interés. Ilustraciones, imágenes, mapas, una pizarra blanca, presentaciones de PowerPoint, videos — todo genera y mantiene el interés. Las cosas que apelan a los sentidos capturan la imaginación, mantienen el interés y se recuerdan fácilmente.

Manteniendo el interés

La atención involuntaria puede mantenerse mientras los miembros de la clase estén interesados en saber más sobre el tema que se está considerando. Sin embargo, la mente puede aún divagar hacia otro tema, porque debe ser entrenada para concentrarse en un tema dado durante un tiempo prolongado. Si el maestro ve que la mente divaga, debe hacer algo para recuperar la atención. ¿Qué puede hacer el maestro para recuperar la atención?

- **Pausa.** Una pausa cada vez que la atención se interrumpe o se pierde es útil para traer la mente de vuelta al tema.
- **Silencio.** Un breve período de silencio es generalmente todo lo que se necesita para recuperar la atención.
- **Una mirada seria.** Cuando la clase despierte, tendrá su pensamiento colectivo.
- **Una mano levantada.** Esto a menudo traerá de vuelta el pensamiento de la mente errante.
- **Cambiar su posición.** Una postura diferente a veces ayuda a obtener atención y añade variedad a la presentación.
- **Variación en el habla.** Cambiar la velocidad o el tono al hablar también ayuda a que su presentación se destaque.
- **Un movimiento.** Ir hacia la fuente de la falta de atención puede hacer que esa persona preste atención a lo que usted está diciendo.
- **Escribir.** Una pizarra blanca o un rotafolio en el que el maestro use marcadores de fieltro reactivará el interés.

Si tiene que usar una pizarra blanca o un rotafolio, tome un marcador de fieltro y muévase hacia la pizarra como si fuera a escribir algo. Note el grado de interés de los miembros de la clase. Haga esto varias veces mientras habla. Luego escriba algo en la pizarra, o simplemente dibuje una línea. Le ayudará a mantener el interés de la clase.