



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

El Aprendizaje de los Alumnos de Mercadotecnia Respecto
a su Capacidad Neurolingüística en el Centro Universitario
de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de
Guadalajara Durante el Período Escolar 2007-A

TESIS

Para Obtener el Grado de

Licenciado en Sistemas Comerciales

PRESENTA

Edith Villa Pérez

DIRECTOR DE TESIS

M. E. A. P. José Luís Granados Sánchez

Chetumal, Quintana Roo, Junio de 2008

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Tesis elaborada bajo la supervisión del comité de asesoría y aprobado como requisito parcial, para obtener el grado de:

LICENCIADO EN SISTEMAS COMERCIALES

COMITÉ

DIRECTOR: _____
M.C. José Luís Granados Sánchez

ASESOR: _____
M.C. Edgar Sansores Guerrero

ASESOR: _____
M.C. Juana Edith Navarrete Marneou

Chetumal, Quintana Roo, Junio de 2008

AGRADECIMIENTOS:

A Dios, por mi vida, por todo lo bueno que me da.

A mis padres, por su apoyo constante e incondicional.

A mis maestros, por sus valiosas enseñanzas.

RESUMEN

Autor:	Edith Villa Pérez
Título:	El Aprendizaje de los Alumnos de Mercadotecnia Respecto a su Capacidad Neurolingüística en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara Durante el Período Escolar 2007-A
Institución:	Universidad de Quintana Roo
Grado:	8 semestre
Año:	2008

Esta tesis lleva por nombre “El Aprendizaje de los Alumnos de Mercadotecnia Respecto a su Capacidad Neurolingüística en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara Durante el Período Escolar 2007-A” y tiene por objetivo principal identificar y analizar los factores que dificultan el aprendizaje en los alumnos inscritos en la Licenciatura en Mercadotecnia en el CUCEA de la UdG, con lo que se busca darle solución a la problemática presentada en dicha universidad, ya que actualmente en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara se ha detectado bajo aprovechamiento académico de los estudiantes, problema asociado a que los estudiantes y profesores no pueden comunicarse o lo hacen de forma no adecuada. Para revertir esta tendencia es necesario encontrar sus causas y emprender acciones tendientes a disminuir el porcentaje de reprobados. Este trabajo propone para lo anterior conocer si la comunicación es un factor que influye en el aprendizaje y sugiere las técnicas de la Programación Neurolingüística para sobrellevar dicha problemática. Para poder realizar lo anterior se elabora un análisis descriptivo de los fundamentos teóricos que sustentan a la programación neurolingüística, se describen las características distintivas del programa educativo de mercadotecnia en el CUCEA y se identifican los factores que dificultan el aprendizaje mediante el análisis factorial y de aglomerados.

Índice

Introducción	1
Planteamiento del Problema	4
Objetivo General	10
Objetivos Específicos	10
Hipótesis	11
Breve Descripción de la Tesis	12
CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO	13
1.1 Introducción	14
1.2 Teoría del Aprendizaje	14
1.3 Teoría del Aprendizaje Empírico	16
1.4 Teoría del Aprendizaje Ecléctico	19
1.5 Programación Neurolingüística	32
1.5.1 Conceptualización	32
1.5.2 Evolución y Aportaciones	33
1.5.3 Impacto de la PNL en el Proceso de Enseñanza-Aprendizaje	35
CAPÍTULO II DESCRIPCIÓN DE LA LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA DE LA UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA	37
2.1 Introducción	38
2.2 Modelo Educativo de la Universidad de Guadalajara	38
2.3 Centros Universitarios donde se Imparte la Licenciatura en Mercadotecnia:	40
2.4 La Licenciatura en Mercadotecnia	40
2.4.1 Objetivo de la Carrera	40
2.4.2 Perfil del Aspirante	40
2.4.3 Perfil del Egresado	41
2.4.4 Campo de Desempeño Profesional	42

2.4.5 Requisitos para Obtener el Título -----	42
2.4.6 Plan de Estudios -----	43
CAPÍTULO III FACTORES QUE INHIBEN EL APRENDIZAJE -----	50
3.1 Introducción -----	51
3.2 Metodología -----	51
3.3 Población y Muestra -----	52
3.4 Definición de la Muestra -----	53
3.5 Análisis de Resultados -----	55
3.6 Interpretación de Resultados -----	61
CONCLUSIONES -----	63
BIBLIOGRAFÍA -----	68
Páginas Web Consultadas -----	71
Glosario de Términos -----	72
ANEXOS -----	75
Anexo 1. Cuestionario -----	76
Anexo 2. Tabulación de Resultados -----	78
Anexo 3. Teoría del Aprendizaje Empírico -----	81
Anexo 4. Teoría Ecléctica -----	82

Índice de Cuadros, Gráficas y Tablas

Cuadro 1.

Análisis y Diseño de Situaciones de Enseñanza – Aprendizaje ----- 31

Cuadro 2

Component Plot in Rotated Space ----- 62

Gráfico 1

Modelo de Procesamiento de la Información ----- 21

Gráfico 2

Scree Plot para el Análisis Factorial de los Reactivos del Aprendizaje ----- 57

Tabla 1

Áreas de Formación del Plan de Estudios de la Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG ----- 43

Tabla 2

Áreas de Formación Básica Común Obligatoria del Plan de Estudios de la Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG ----- 44

Tabla 3

Áreas de Formación Básica Particular Obligatoria del Plan de Estudios de la Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG ----- 45

Tabla 4

Áreas de Formación Especializante Obligatoria del Plan de Estudios de la Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG ----- 46

Tabla 5.

Áreas de Formación Selectiva del Plan de Estudios de la Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG ----- 47

Tabla 6.

Áreas de Formación Optativa Abierta del Plan de Estudios de la Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG ----- 48

Tabla 7	
Matriz de Componentes (a)	55
Tabla 8	
Prueba de Esfericidad de Bartlett	56
Tabla 9	
Communalities	56
Tabla 10	
Varianza Total Explicada para el Análisis Factorial de los Reactivos del Aprendizaje	58
Tabla 11	
Matriz de Componentes Total Rotada (a) para el Análisis Factorial de los Reactivos del Aprendizaje	59
Tabla 12	
Componentes Propuestos para el Aprendizaje y Carga de los Factores	60

INTRODUCCIÓN

Es importante señalar que este trabajo está diseñado mediante cuatro partes medulares. En la primera parte se hace referencia al problema del aprendizaje y las dificultades de comunicación como tema de interés en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara, así como los objetivos que se persiguen con la realización de esta investigación. En este contexto, interesa primeramente el aprendizaje de los alumnos inscritos en la Licenciatura de Mercadotecnia del período 2007-A.

En el capítulo 1, el marco teórico, se incluyen los aportes de diferentes autores que han tratado temas relevantes en el ámbito educacional, así como algunas teorías del aprendizaje. Se finaliza este capítulo con una descripción de la Planeación Neurolingüística y sus principales aportaciones y aplicabilidad, así como su importancia en el ámbito educativo. Estas teorías servirán de base para sustentar esta investigación.

El capítulo 2 es una descripción de la Licenciatura en Mercadotecnia que se imparte en la Universidad de Guadalajara, los centros universitarios donde se imparte la misma, el perfil de ingreso y egreso, el campo de desempeño profesional y el plan de estudios de la licenciatura. Así mismo se habla del Modelo Educativo seguido en la Universidad de Guadalajara.

En el capítulo 3, los factores que inhiben el aprendizaje, se describe el diseño metodológico empleado, iniciando con la metodología utilizada, la población y muestra – apartado en el cual se incluye una breve descripción del concepto de universo y se menciona el universo objeto de estudio -, definición de la muestra y finalmente la fórmula y sustitución desarrollados.

Se incluyen así mismo en este apartado los resultados obtenidos, las diversas posturas en relación a las preguntas planteadas en el cuestionario, y se hace una breve exposición de las mismas.

Las conclusiones derivadas del trabajo de investigación se presentan al final de este capítulo.

Finalmente, se incluye un glosario que tiene por misión facilitar la comprensión de diversos términos empleados en la redacción de este trabajo, se hace énfasis sobre aspectos conceptuales tales como el de aburrimiento, pena, comunicación, déficit de atención, aprendizaje significativo y reprobación, debido a la constante mención de dichos términos en el transcurso de este trabajo. Así mismo se presentan las referencias bibliográficas y páginas Web consultadas como apoyo y sustento en el desarrollo de esta investigación.

Al término de esta investigación se anexa el cuestionario aplicado y las tablas de resultados presentados de manera concreta.

Planteamiento del Problema

En este capítulo se hace referencia a la importancia de la comunicación efectiva en el ámbito educativo, se mencionan algunas de las contribuciones de la Programación Neurolingüística, posteriormente se aborda brevemente el panorama de la educación en México, se mencionan algunos de los problemas observados en el bajo aprovechamiento de los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia específicamente del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara y se procede a explicar la finalidad, los alcances, contribuciones e importancia de esta investigación.

Una comunicación efectiva es la clave para expandir y enriquecer los conocimientos, y es, por lo tanto, primordial para lograr un aprendizaje eficaz. Es debido a este impacto en la comunicación y en la percepción de la realidad que la Programación Neurolingüística (PNL) surge en el campo educativo. A través de este sistema, se logran resultados eficaces, tales como: auto motivarse y motivar, perder los miedos, generar confianza en uno mismo, relaciones interpersonales armónicas, entre otros.

Se trata de indagar sobre lo que significan las palabras para cada persona, la interpretación que de ellas hacen tras haber escuchado un enunciado. La información percibida mediante el lenguaje es lo que determinará la conducta de los individuos, en adición al aporte de las experiencias individuales en el interior de la persona.

El lenguaje sirve entonces como mediador para transmitir la información percibida, lo que, al enfocarse al aprendizaje humano, revela la trascendental importancia de desarrollar maneras de enseñar a las personas a mejorar sus capacidades de comunicación.

Se hace hincapié en el hecho de que el lenguaje no es únicamente verbal, el lenguaje no verbal tiene un gran valor para la PNL, dado que las personas

hacemos asimismo interpretaciones del tono y timbre de la voz, de los gestos, acciones, movimientos, posturas, emociones, comportamiento y actitudes de los demás, que en su conjunto, son procesados junto con la información percibida. Consecuentemente, en el lenguaje humano se presentan dos tipos de percepciones: por un lado está lo que el hablante dice realmente y por el otro lo que piensa y quiere manifestar.

Este aspecto resulta vital en el ámbito educativo, y es desde este punto que surge la idea de utilizar las estrategias de la PNL para lograr resultados óptimos en la educación y en la eficacia del proceso de enseñanza-aprendizaje.

Establecer un modo de interacción es primordial en el aula de clase, dado que permite acceder a un modelo de comunicación poderoso para establecer las pautas y lineamientos a seguir, útiles en la consecución de objetivos en la enseñanza.

Si bien el ser humano al transmitir su representación del mundo tiene ciertas limitaciones que se derivan de sus condiciones neurológicas, del ámbito social en el que se desarrolla y de sus características personales, son estas mismas limitaciones las que empobrecen el lenguaje, sumando a esto las omisiones, distorsiones y generalizaciones de la información, problemas que busca evitar la PNL.

Los avances de la neurociencia actualmente han afectado el ámbito educativo para contribuir al desarrollo de la eficacia humana de los alumnos y de los docentes como participantes activos del proceso enseñanza-aprendizaje.

En la educación, se espera que el individuo asimile información, trabaje casi exclusivamente con palabras y números, con símbolos y abstracciones. Se le da gran importancia al hemisferio izquierdo del cerebro. En el proceso de aprendizaje, el uso de estrategias que estimulen el hemisferio derecho puede significar la

diferencia entre éxito y fracaso. Es válido porque insta al individuo para que trabaje de modo antagónico con su estilo de aprendizaje, respetando sus posibilidades.

La PNL es un modelo para el cambio, el cual pueden lograr los docentes en cuanto a las dificultades que confrontan los estudiantes en determinadas materias. Se les puede ayudar a resolver sus problemas por medio de las técnicas de la PNL, con la finalidad de cambiar el mapa mental empobrecido que tiene el alumno por uno más amplio.

El saber es a menudo equiparado con la capacidad de expresarse verbalmente. El lenguaje está referido a la forma como la persona usa la expresión verbal para comunicar su experiencia con la estructura misma de su lenguaje. Toda experiencia humana, al igual que el lenguaje, está sometida a procesos que pueden constituir evidencias de fallas en la representación del mundo.

Los lineamientos de comunicación efectiva planteados por la PNL logran cambios en cuanto a la motivación y rendimiento de los alumnos, y de esta manera lograr un aprendizaje efectivo.

Utilizamos el sistema de representación visual siempre que recordamos imágenes abstractas (como letras y números) y concretas. El sistema de representación auditivo es el que nos permite oír en nuestra mente voces, sonidos, música. Cuando recordamos una melodía o una conversación, o cuando reconocemos la voz de la persona que nos habla por teléfono estamos utilizando el sistema de representación auditivo. Por último, cuando recordamos el sabor de nuestra comida favorita, o lo que sentimos al escuchar una canción estamos utilizando el sistema de representación kinestésico. El usar todos los sistemas de representación (auditivo, visual, kinestésico), mediante diversas formas de explicar las cosas, puede ayudar enormemente a que todos los alumnos capten la información.

Uno de los fundamentos que propuso la PNL fue el mejoramiento de la calidad del proceso de enseñanza-aprendizaje, por medio de la comunicación eficaz que debe tener el binomio docente- alumno y que le permitan a este último generar estados mentales estimulantes para el logro de los objetivos. También hace del proceso una enseñanza individualizada, aprendiendo a escucharlos y a observarlos.

La flexibilidad de la que disponga el docente permite que la comunicación pueda llegar con más fluidez a los alumnos. Independientemente de la conducta que demuestre el alumno, el docente puede aprender a no juzgar ni valorar negativamente, con la persuasión y retroalimentación que se le haga al alumno. Penetrando en su mapa mental, el docente puede llegar a entenderlo con más claridad y también ser entendido, así las relaciones interpersonales serán más fluidas y el proceso de enseñanza-aprendizaje más eficiente. Por esta razón, la PNL enmarca que es posible aprender con placer y con más eficacia cuando se aprende a programar para el éxito, utilizando recursos para lograr mayores beneficios (Sambrano, 1997).

Los aportes de la PNL contribuyen significativamente al proceso de enseñanza-aprendizaje, ayudan a los docentes a eliminar viejos modelos frustrantes que generaban miedo, trabas y bloqueo a los alumnos, que dificultaban el aprendizaje. Dicho de otra forma, eran "dificultades de enseñanza por parte del docente".

De acuerdo con el informe *Panorama de la Educación*, indicadores de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) 2005, en México la matrícula universitaria es más baja que el promedio, pese a los aumentos en la misma. El director de Educación de la OCDE, Barry McGaw, menciona que el área de logros educativos es una de las de mayor preocupación en nuestro país, ya que lo que se toma en consideración es lo que se obtiene como resultados.

Para todos los estudiantes y también para los docentes resulta de vital importancia entender cuáles son las razones por las que el aprendizaje es deficiente, es decir, que no se procesa al 100% toda la información vista en clases, lo cual se refleja en las calificaciones finales deficientes de los alumnos en las diversas materias cursadas.

Actualmente en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara (CUCEA) se ha detectado bajo aprovechamiento académico de los estudiantes. Esto es un hecho preocupante para el profesorado y la administración de este centro educativo, pues se ha presentado un índice de reprobación de 9.2 a 10% de 2004 a 2005. Este problema se asocia a que los estudiantes y profesores no pueden comunicarse o lo hacen de forma no adecuada. Para revertir esta tendencia es necesario encontrar sus causas y emprender acciones tendientes a disminuir el porcentaje de reprobados.

Según datos obtenidos en el departamento de Control Escolar del CUCEA, durante el ciclo escolar 2007-A habían inscritos 2,221 alumnos en la Licenciatura de Mercadotecnia, con una totalidad de 14,526 registros, esto quiere decir que cada alumno se encontraba inscrito en seis diferentes materias aproximadamente. Del total de registros, 1,390 fueron reprobados, lo que indica un índice de reprobación de 9.57% (Fuente: Sistema Integral de Información y Administración Universitaria –SIIAU-, Universidad de Guadalajara, información al 19 de septiembre de 2007).

De todos los alumnos inscritos, gran parte de ellos aprueban las materias con calificaciones menores al promedio o deficientes. Y únicamente una minoría son los que aprueban con altas calificaciones. Se piensa que si los temas fueron totalmente comprendidos durante las clases, no tendría porque haber problemas para plasmar lo entendido en las evaluaciones o exámenes. Una de las causas es porque las capacidades de los alumnos no han sido desarrolladas, lo que se

manifiesta en timidez y limitaciones de expresión oral, temor a preguntar y/o falta de interés en sus clases.

Este trabajo es importante porque trata de contribuir con nuevas técnicas para desarrollar el aprendizaje en los alumnos, pretende conocer cuáles son las capacidades neurolingüísticas que favorecen el aprendizaje de los alumnos inscritos en la Licenciatura de Mercadotecnia en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) y por otra parte conocer de cuáles carecen. También se busca conocer si las dificultades en el aprendizaje se deben a problemas de déficit de atención, por problemas de comunicación con los profesores o por que las clases resultan aburridas y como consecuencia el alumno no muestra interés.

Los resultados arrojados por este estudio servirán para plantear medidas de corrección y mejorar el aprendizaje de los alumnos del CUCEA.

A los alumnos les servirá esta investigación para obtener conocimiento de sus limitaciones y dificultades en materia de estudio, de la misma manera para entender mejor sus procesos de aprendizaje. Muchos alumnos no saben cuáles son sus deficiencias de aprendizaje y por lo tanto no buscan ayuda o información para solucionarlos.

A los docentes servirá este estudio para distinguir los principales problemas de aprendizaje de los alumnos y consecuentemente buscar la manera de mejorar y facilitar el mismo a sus alumnos. Si se conocen las razones por las cuáles no se obtienen los resultados esperados, resultará más fácil tomar medidas correctivas en la enseñanza.

Objetivo General

Identificar y analizar los factores que dificultan el aprendizaje en los alumnos inscritos en la Licenciatura en Mercadotecnia en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

Objetivos Específicos

Elaborar un análisis descriptivo de los fundamentos teóricos que sustentan a la Programación Neurolingüística.

Describir las características distintivas del programa educativo de la Licenciatura en Mercadotecnia en el CUCEA.

Identificar los factores que dificultan el aprendizaje mediante el análisis factorial y de aglomerados.

Diseñar un perfil de los estudiantes de la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA.

Hipótesis

“A través de la Programación Neurolingüística se identifican los factores que influyen en el aprendizaje de los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia en el Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara”.

Esta hipótesis deriva de las siguientes preguntas de investigación:

¿Por qué el aprendizaje de los alumnos es deficiente?

¿La deficiencia en el aprendizaje de los alumnos es propiciada por el desempeño de los profesores?

¿La comunicación es un factor clave que determina el aprovechamiento de los alumnos?

Breve Descripción de la Tesis

Esta investigación se realiza con información obtenida de alumnos del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), inscritos en la Licenciatura en Mercadotecnia de la Universidad de Guadalajara, en el periodo comprendido de agosto a diciembre de 2007.

Se trata de verificar si el aprendizaje de los alumnos es deficiente como consecuencia de la mala comunicación con sus maestros o no, a través de la aplicación de encuestas a una muestra significativa de la población total de alumnos. La fecha del levantamiento comprende del 16 al 30 de octubre de 2007.

Con este trabajo se pretende indagar acerca de los problemas de aprendizaje de los alumnos, conocer si la comunicación alumno-maestro es un factor determinante en el aprendizaje de los alumnos y cómo las limitaciones y dificultades que presentan los alumnos se reflejan en un aprendizaje deficiente.

Una parte medular de esta investigación consiste en la concientización de los problemas que dificultan el aprendizaje de los alumnos para posteriormente encontrar formas de mejorar los procesos de aprendizaje. Estar al tanto de estos problemas contribuirá a tomar medidas correctivas en la enseñanza y en el aprendizaje.

Para poder lograr lo anterior, este trabajo comprende un análisis descriptivo de los fundamentos teóricos que sustentan a la Programación Neurolingüística, hace una descripción del programa educativo que maneja la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA de la UdG y mediante un análisis factorial y de aglomerados se procede a identificar los factores que dificultan el aprendizaje en los alumnos.

CAPÍTULO I
MARCO TEÓRICO

1.1 Introducción

En este capítulo se presenta un análisis descriptivo de diversas teorías que pretenden explicar los procesos de aprendizaje. Se presenta una primera parte donde se explica lo que es una Teoría del Aprendizaje y los puntos más importantes que debe contener para ser considerada válida. Posteriormente se procede a explorar las Teorías del Aprendizaje Ecléctico y Empírico, para finalizar con la Programación Neurolingüística, su conceptualización, su evolución histórica y su impacto en el ámbito educativo.

Es importante mencionar que resulta trascendental para el desarrollo de esta investigación el comprender las bases teóricas en las que se sustenta el proceso de enseñanza-aprendizaje.

1.2 Teoría del Aprendizaje

Existen diversas teorías que buscan explicar el proceso de aprendizaje, nos ayudan a entender y predecir el comportamiento humano y las formas en que las personas acceden al conocimiento. Centran su estudio en las formas de allegarse de nuevos conocimientos, habilidades y destrezas, en el razonamiento y en la adquisición de conceptos.

El término “teoría”, del griego visión de un espectáculo, especulación; significa un sistema construido por el pensamiento, con el que se relacionan entre sí cosas en un sistema de principios y consecuencias, antecedentes y consecuencias exento de contradicciones. Las teorías constituyen la trama interna de una ciencia. Se opone a la empiría, la práctica; al conocimiento práctico que puede ser empírico (Dorsch, 1978).

La teoría proviene de hipótesis, comprobadas total o parcialmente y no de opiniones personales, subjetivas. Para que una teoría sea útil, deberá modificarse con el progreso de la ciencia, permaneciendo constantemente sometida a crítica

de nuevos hechos y de nuevas relaciones comprobadas. En este sentido es que se habla de Teorías del Aprendizaje, como explicaciones generales que disciplinen el pensamiento, tanto para la comprensión teórica como para la aplicación (Martins, 1991).

Para una adecuada Teoría del Aprendizaje se considera lo siguiente:

1. Debe ser realista, para ayudar al docente a tomar conciencia de lo que ocurre en su clase.
2. No debe cegar al profesor ante la realidad.
3. Debe encarar las situaciones de aprendizaje como un todo.
4. Es necesario que destaque las condiciones de aprendizaje (Gagné, 1971):
 - a) Madurez.
 - b) Prontitud.
 - c) Motivación.
5. Debe tener características dinámicas:
 - a) Todo comportamiento tiene una causa.
 - b) Todo comportamiento tiene objetivos.
 - c) Las causas y objetivos son múltiples.
 - d) El comportamiento es proceso continuo y envuelve a todo el organismo.

1.3 Teoría del Aprendizaje Empírico

La Teoría del Aprendizaje Empírico de Carl Rogers (1975), creador de la Psicoterapia Centrada en el Cliente¹, plantea que el aprendizaje se da cuando lo estudiado es relevante en los intereses personales del estudiante, es decir, a partir de la experiencia que se da en el aprendizaje significativo, el individuo tiende a la autorrealización.

El Empirismo es una doctrina filosófica que surge en Gran Bretaña en parte de los siglos XVII y XVIII y sostiene que son únicamente válidos los conocimientos adquiridos mediante la experiencia, afirma que sólo el conocimiento sensible nos pone en contacto con la realidad. Las aportaciones de Rogers (1975) resultan de vital importancia para los fines del presente estudio ya que se busca indagar sobre el grado de interés de los estudiantes respecto a su aprendizaje, una de las interrogantes planteadas al inicio de esta investigación.

Para Rogers (1975), la terapia es un procedimiento elaborado para el tratamiento de adaptaciones psíquicas erróneas en niños y adultos. El terapeuta, con su actitud frente al paciente, procura crear una atmósfera en la que pueda resolver el paciente sus problemas por sí mismo. El terapeuta no formula preguntas ni da consejos. Deja al paciente en completa libertad para expresar lo que desea. En el curso del tratamiento procura corregir las falsas ideas que aquél hubiese adquirido.

Si bien Carl Rogers (1975) ha sido un psicoterapeuta, realizó un paralelismo entre la educación y la psicoterapia. La incomunicabilidad entre las personas es el principio antropológico explicativo de su terapia, siendo el propio cliente quien ha de producir su propia curación.

¹ Con esta designación, se proponía subrayar el hecho de que se centraba en el mundo fenomenológico del paciente. Según su concepción del desarrollo de las neurosis, el hombre busca experiencias agradables a través de una tendencia a la autorrealización y un proceso de valoración que él considera innatos. El conflicto surge porque la necesidad de apreciación positiva puede entrar en conflicto con la tendencia de autorrealización

La difusión de las ideas de Rogers (1975) entre los teóricos de la educación ha creado un clima propicio para centrar la acción educativa en el educando, con el propósito de adueñarse de sí mismo, crear actitudes positivas, integrarse mejor en todas sus esferas y estratos, conseguir mayor tolerancia ante las situaciones desagradables y frustrantes, y lograr una mejor adaptación general.

En su Psicoterapia Centrada en el Cliente, Rogers (1975) señala que: la relación terapéutica se caracteriza por el *respeto* profesado al cliente; por la *empatía*, que hace participar a ambos de los mismos sentimientos; por la *centración en el cliente*; por la provocación de un desarrollo autodirectivo, calificado de crecimiento; por la *congruencia o autenticidad*, es decir, por la equivalencia de la expresión exterior y lo interiormente vivenciado; por la *comprensión, tolerancia y aceptación* del cliente, tal cual es.

Aplicando esta teoría psicoterapéutica a la educación, Rogers (1975) distingue dos clases de aprendizaje: el memorístico y el vivencial o significativo. El primero sería el de la educación tradicional, el cognitivo o vacío; el segundo es el verdadero aprendizaje, el empírico o importante, que lo define así:

“...Si bien aún me desagrada ajustar mi pensamiento y abandonar viejos esquemas de percepción y conceptualización, en un nivel más profundo he logrado admitir, con bastante éxito, que estas dolorosas reorganizaciones constituyen lo que se conoce como *aprendizaje*”.

Rogers (1975) presenta la llamada *Enseñanza Centrada en el Estudiante* como fruto de sus experiencias como profesor de terapia, y que obedece a los mismos principios de su terapia centrada en el cliente. La Enseñanza Centrada en el Estudiante está sujeta a una serie de hipótesis y principios:

- ✓ No se puede enseñar directamente a otra persona;
- ✓ Sólo se le puede facilitar el aprendizaje;

- ✓ El estudiante es quien aprende;
- ✓ El estudiante puede tener dificultades;
- ✓ El estudiante, sin embargo, puede recibir ayuda.

La consecución de estos mecanismos y dinanismos psicológicos son personalización, porque son parte de los procesos de individuación o de diferenciación.

Al hablar de aprendizaje se debe entender, al decir de Rogers (1975), que el maestro es como el psicoterapeuta, un *facilitador*; un facilitador del aprendizaje; ya que dada la incomunicabilidad de saberes, no puede aspirar a otra cosa. Y plantea ciertas afirmaciones sobre el aprendizaje:

- 1) Los seres humanos tienen en sí mismos la capacidad natural de aprender;
- 2) Cuando el estudiante advierte que su objetivo tiene relación con sus proyectos personales, se produce el aprendizaje significativo;
- 3) Los aprendizajes amenazadores del yo se realizan cuando las amenazas exteriores son mínimas;
- 4) En la acción se aprende mucho y con provecho;
- 5) Si el estudiante se responsabiliza en el método de aprendizaje, aprende mejor;
- 6) La enseñanza que compromete a toda la persona es la que penetra más profundamente y se retiene más tiempo;
- 7) La autoevaluación y la autocrítica son fundamentales.

Lo resaltante de esta teoría que debemos señalar, es la importancia de la libertad, como condicionamiento de la educación y del aprendizaje; puesto que la psicoterapia de Rogers (1975) ha sido calificada de **Psicoterapia de la Libertad** y su concepto de la educación se explica por la libertad.

Son conclusiones de ella las siguientes:

- 1) El aprendizaje ha de ser significativo o vivencial;
- 2) Rogers (1975) se preocupa más de la formación de la persona que de la inteligencia;
- 3) Prefiere las técnicas que facilitan el aprendizaje y la educación;
- 4) El profesor ha de procurar facilitar el aprendizaje;
- 5) La espontaneidad, siempre cambiante, está presente siempre en toda formación y en la evolución de la persona (Fermoso, 1982).

1.4 Teoría del Aprendizaje Ecléctico

Robert Gagné es autor de un número importante de artículos y libros en el área del aprendizaje, entre los cuales se encuentran: *La Instrucción Basada en la Investigación sobre el Aprendizaje* (1986), *La Planificación de la Enseñanza: Sus Principios* (1987), *Principios Básicos del Aprendizaje e Instrucción* (1975) y *Diseño de la Enseñanza para un Aprendizaje Eficaz* (1993), postula la *Teoría Ecléctica*, denominada así porque se encuentra racionalmente organizada y considerada verdaderamente sistemática. Existe en ella una unión importante entre conceptos y variables del conductismo con los del cognoscitivismo.

En términos de Teorías del Aprendizaje, la Teoría Ecléctica defendida por Robert Gagné (1971) está basada en un modelo de procesamiento de la información, la que a su vez se basa en una posición semi – cognitiva e integra algo de reconocimiento del aprendizaje social. Esta suma de situaciones complejas es lo que lleva a denominarla Ecléctica.

Su enfoque fue organizado en cuatro partes específicas:

- La primera incluye los procesos del aprendizaje, es decir, cómo el sujeto aprende y cuáles son los postulados hipotéticos sobre los cuales se construye la teoría.

➤ La segunda parte analiza los resultados del aprendizaje o los tipos de capacidades que aprende el estudiante, y que se dividen en 6 partes:

- a) Un grupo de formas básicas del aprendizaje.
- b) Las destrezas intelectuales.
- c) La información verbal.
- d) Las estrategias cognoscitivas.
- e) Las destrezas motrices.
- f) Las actitudes.

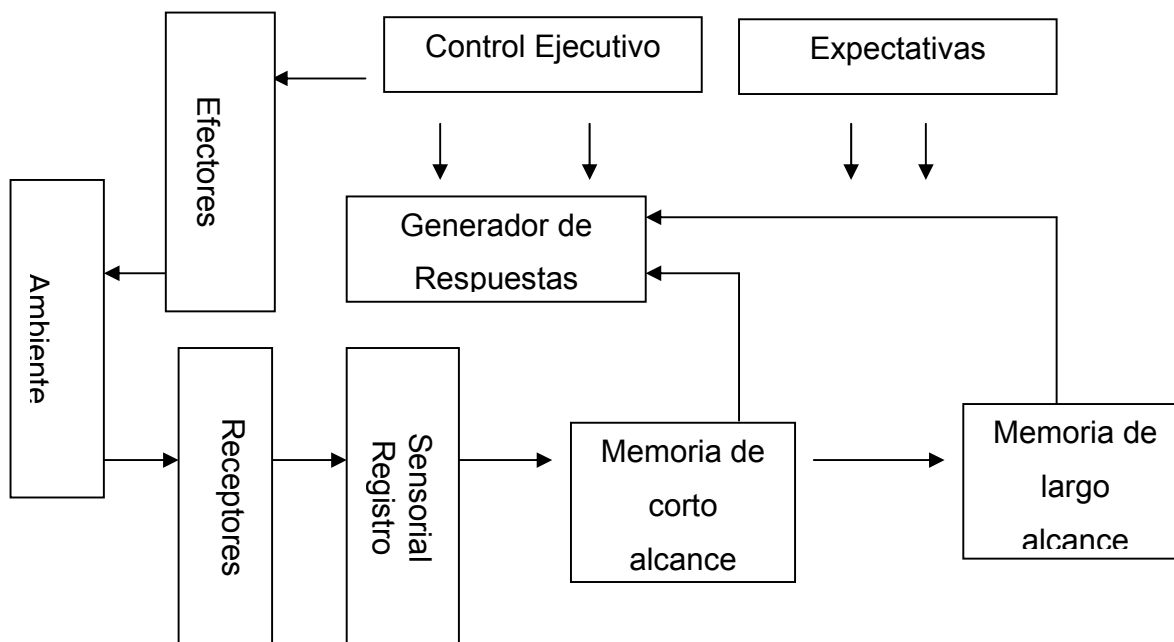
➤ La tercera parte trata de las condiciones del aprendizaje, es decir los eventos facilitadores del aprendizaje.

➤ La cuarta es la de las aplicaciones de la teoría.

Para Gagné (1975), los procesos de aprendizaje consisten en el cambio de una capacidad o disposición humana, que persiste en el tiempo y que no puede ser atribuido al proceso de maduración. El cambio se produce en la conducta del individuo, posibilitando inferir que el cambio se logra a través del aprendizaje.

El modelo de Gagné (1986) está expresado en el Modelo de Procesamiento de la Información, que se muestra a continuación:

Gráfico 1: Modelo de Procesamiento de la Información



Fuente.: La Instrucción Basada en la Investigación sobre el Aprendizaje, Gagné, 1986.

Este modelo presenta algunas estructuras que sirven para explicar lo que sucede internamente durante el proceso del aprendizaje.

La información, los estímulos del ambiente se reciben a través de los receptores que son estructuras en el sistema nervioso central del individuo. De allí pasan a lo que Gagné (1971) llama el registro sensorial, que es una estructura hipotetizada a través de la cual los objetos y los eventos son codificados de forma tal que obtienen validez para el cerebro; esta información pasa a la memoria de corto alcance donde es nuevamente codificada, pero esta vez de forma conceptual.

En este punto se pueden presentar varias alternativas en el progreso, una primera podría ser que con el estímulo adecuado, la información pase a ser

repetida en una secuencia de veces, que facilite su paso a la memoria de largo alcance.

Otra alternativa puede ser que la información que llegue esté estrechamente ligada a una información ya existente en el cerebro y en ese caso ya pase inmediatamente a ser almacenada en la memoria de largo alcance; una tercera posibilidad es que la información venga altamente estimulada por eventos externos que haga que pase inmediatamente a la memoria de largo alcance. Una cuarta posibilidad es que la información no sea codificada y que por lo tanto desaparezca.

Una vez que la información ha sido registrada en cualquiera de las dos memorias, que para Gagné (1971) no son diferentes como estructuras, sino en "momentos", ésta puede ser retirada o recuperada, sobre la base de estímulos externos que hagan necesaria esa información. Esto produciría la recuperación de esa información y pasaría al generador de respuestas, transformándola éste en acción. Este generador de respuestas pasa la información a los factores, los cuales en su mayoría son músculos que permiten que la persona realice una manifestación visible de conducta.

Otros dos elementos del modelo son los procesos de control y las expectativas. Las expectativas son elementos de motivación intrínseca y extrínseca que preparan, aumentan o estimulan a la persona a codificar y descodificar la información de una mejor manera.

El control ejecutivo determina cómo ha de ser codificada la información cuando entre a la memoria de largo alcance y como debe recuperarse una información.

El modelo de las *Fases del Aprendizaje* posibilita el entendimiento de los mecanismos internos del aprendizaje, que Gagné (1993) divide en fases o etapas.

- ✓ La primera fase es la motivación que se encuentra estrechamente ligada a los conceptos de expectativa y de refuerzo, es decir que debe existir algún elemento de motivación o expectativa para que el estudiante pueda aprender.
- ✓ La segunda fase es de atención y percepción selectiva, mediante la cual se modifica el flujo de información que ha llegado al registro sensorial y que pasa a la memoria. La atención en referencia a la dirección de los mecanismos de atención hacia el elemento o unidad que debe ser aprendida. La selección perceptiva, que es percibir los elementos destacados de la situación.
- ✓ La tercera fase es la adquisición, que comienza con la codificación de la información que ha entrado en la memoria de corto alcance y que para su ingreso en la memoria de largo alcance se transforma de la información que ha sido recibida en material simplificado, o como material verbal, o como imágenes mentales, etc.
- ✓ La cuarta fase es la retención o acumulación en la memoria.

En la fase de transición entre la memoria de corto alcance a la de largo alcance, a veces es necesario que la información pase por una serie de repeticiones o repasos breves, que hacen que pueda hacerse la codificación de la misma. En esta fase, la información puede ya ser almacenada de forma permanente si hubo suficiente motivación, o puede ser retenida sólo por un tiempo y luego ser desvanecida por similitudes de informaciones posteriores o anteriores a ella.

- ✓ La quinta fase es la de recuperación de la información. En acción a estímulos externos una información que ya ha sido almacenada en la memoria de largo alcance puede ser recuperada. Esto se hace mediante un

rastreo de la memoria hasta encontrar la información, utilizando la misma codificación que se empleó para almacenarla.

- ✓ La sexta fase es la de la generalización. La recuperación de una información almacenada puede hacerse en circunstancias diferentes a las que produjeron su almacenamiento, o en situaciones que no están en el mismo contexto del aprendizaje original, por eso es que el individuo debe ser capaz de generalizar lo aprendido en nuevas situaciones.

Generalización es entonces, la evocación de conjuntos de aprendizaje subordinados y relevantes y de los efectos de las instrucciones que pueden darse siguiendo esas ideas, así como de las condiciones bajo las cuales se solicita el uso de la información.

- ✓ La séptima fase es la de generación de respuestas o fase de desempeño. La información ya recuperada y generalizada, pasa al generador de respuestas, donde se organiza una respuesta al aprendizaje exhibiendo un desempeño que refleja lo que la persona ha aprendido.
- ✓ La octava fase es la de retroalimentación la última definida por Gagné (1993). Esto en general es un refuerzo cuando realiza un desempeño posible gracias a un aprendizaje. Presumiblemente el reforzamiento en el ser humano se produce no porque el refuerzo esté presente, sino porque se confirman las expectativas que se habían presentado en el primer paso de este proceso. Algunas veces, esta retroalimentación se presenta de forma "natural" a través de la misma conducta. Reconocer que se ha dado la respuesta correcta es suficiente para confirmar la situación. Otras veces hay que hacer un chequeo con otra persona o con un patrón o modelo, para tener la verificación de que la conducta es la adecuada. El maestro en este caso puede servir de crítico para la provisión de retroalimentación.

El evento de aprendizaje puede entonces ser concebido como un grupo de eventos que deben pasar por las ocho fases o etapas descritas y que esto puede producirse en segundos o en varios meses.

De acuerdo con la posición de Gagné (1993), existe una *variedad de capacidades aprendidas*, se trata de cinco clases que difieren unas de otras.

Estas diferencias se consideran en términos de la naturaleza esencial de las actuaciones en las que intervienen, de sus características en cuanto a retención y transferencia y respecto de las condiciones en las que fueron enseñadas, para apoyarlas o mejorarlas.

Estas variedades son:

- a) Destrezas motoras.
- b) Información verbal.
- c) Destrezas intelectuales.
- d) Actitudes.
- e) Estrategias cognoscitivas.

De acuerdo con Gagné (1993), lo importante es que cada uno de estos dominios del aprendizaje requiere diferentes maneras de controlar las condiciones del mismo para aumentar la probabilidad de éxito.

- a)** La primera categoría es la de las destrezas motoras, una clase de conducta diferente de las demás, porque lo que se aprende son destrezas del sistema muscular del ser humano. Este aprendizaje es primordial en la deducción vocacional, en el aprendizaje de idiomas, etcétera.

Para su aprendizaje se enfatiza la uniformidad y la regularidad de las respuestas, lo cual es un rasgo crítico de las destrezas motoras. Estos aspectos

se ven fuertemente influidos por la retroalimentación que proviene de los músculos y de otros elementos del sistema de respuestas. La enseñanza se toma básicamente en prácticas reforzadas a las respuestas motoras.

- b)** La segunda categoría es la de la información verbal. El estudiante aprende gran cantidad de información en la escuela: nombres, hechos, generalizaciones acerca de lo que son las cosas y otras informaciones que podríamos identificar como "información verbal".

La conducta que hay que demostrar después, de aprender este tipo de información es una especie de oración, o proposición o palabras escritas que demuestran el dominio de las unidades de información. Esta información, además, es almacenada de forma internamente organizada al mismo estilo de la información verbal; es decir, en frases de tal manera que la recuperación se ve facilitada por sugerencias dadas exactamente.

Lo más importante en este tipo de aprendizaje es la provisión de un amplio contexto significativo con el que se puede asociar el ítem o dentro del cual se pueda incorporar.

- c)** La tercera característica se llama destrezas o habilidades intelectuales y comienza con la adquisición de discriminaciones y cadenas simples hasta llegar a conceptos y reglas. Esta clase de conducta permite al alumno hacer algo con los símbolos que representan su ambiente.

Gagné (1993) señala como diferencia entre esta característica y la anterior que éste consiste en cómo hacer la cosa y no sólo qué es la cosa.

En los procesos educativos se aprenden numerosas destrezas intelectuales. Las habilidades básicas son las discriminaciones, conceptos, reglas y reglas de orden superior en matemática, lenguaje, etcétera. Este aprendizaje requiere una

combinación de las destrezas intelectuales sencillas y de la información verbal que se ha aprendido antes. Gagné (1971) enfatiza " el aprendizaje de cada uno de estos tipos de habilidades depende del aprendizaje anterior; de uno o más de los tipos más amplios de habilidades como pre-requisitos".

- d)** La cuarta categoría es la de las actitudes, que se trata de capacidades que influyen sobre la elección de las acciones personales; los movimientos hacia clases de cosas, hechos o personas; las reacciones emocionales, etc. Esta característica de aprendizaje tiene importancia en las situaciones escolares, a pesar de que la enseñanza de actitudes no ha sido tan difundida. Hay actitudes de honestidad, amabilidad, ayuda mutua, que deben ser reforzadas en la escuela. Es además, necesario estudiar actitudes positivas hacia materias escolares, como matemática, literatura, música, etc.; y actitudes negativas como aversión al uso de drogas, o prevención de accidentes y enfermedades, etcétera.

En este campo es donde este autor (Gagné,1971) demuestra su tendencia ecléctica ya que define a las actitudes como "un estado interno", pero enfatiza que su medición se hace a través de la observación de la conducta manifiesta. El concepto de actitud es básicamente cognoscitivista, es un conjunto de cogniciones con valencias.

- e)** La quinta categoría es la de las estrategias cognoscitivas, que son destrezas organizadas internamente que gobiernan el comportamiento del individuo en términos de su atención, lectura, memoria y pensamiento.

Relacionando con los modelos de aprendizaje estos serían los que se definen como procesos de control.

Las estrategias cognoscitivas se diferencian de las otras categorías en razón de que no están cargadas de contenido, de que la información que el individuo

aprende es el contenido. En esta categoría "el cómo" es utilizado para hacer algo con ese contenido; pero en general se utiliza para decir cómo aprender y cómo usar la información. Gagné (1987) dice: "las estrategias cognoscitivas constituyen formas con las que el estudiante cuenta para controlar los procesos de aprendizaje".

Las estrategias cognitivas han sido punto de partida de muchas investigaciones debido a su importancia en el aprendizaje general. El área de "hábitos de estudios" de otras décadas siempre incluía algo llamado "aprender a aprender", pero esto no era siempre bien entendido. Cuando Gagné (1987) define a las estrategias cognoscitivas, como las destrezas de manejo o "destrezas mentales" que la persona adquiere durante un período de años, para gobernar su propio proceso de atender, aprender y pensar, ha dado un paso adelante para entender el meta aprendizaje.

Esta idea plantea la existencia de no solamente un aprendizaje de contenidos, sino también de procesos.

Se ha sugerido, que estrategias cognitivas funcionan en tres áreas: atención, codificación para la retención y utilización de la información para la resolución de problemas. En términos de aprendizaje en la sala de clases se pueden plantear en tres etapas:

- ✓ Primero es la existencia de procesos cognitivos, que son métodos, mecanismos o protocolos que usa una persona para percibir, asimilar y almacenar conocimientos.
- ✓ Segundo, cuando uno o más de estos procesos internos han sido desarrollados intencionalmente o no por el aprendiz a un nivel de eficiencia relativamente alta, se le llama "destreza mental".

- ✓ Tercero, cuando una destreza mental es aplicada a una tarea de aprendizaje por voluntad del alumno o por indicaciones del profesor, se dice que está funcionando como estrategia congestiva. Una estrategia congestiva sería, por ejemplo, el uso de imágenes en un proceso congestivo básico, ya que algunos alumnos tienen destreza mental para crear y manejar imágenes.

Anteriormente, Gagné (1975) presentaba una jerarquía de ocho *tipos de aprendizaje*, pero actualmente da su énfasis en la interpretación de las cinco categorías señaladas antes.

El primer elemento que considerar es que las categorías son representaciones de los resultados del aprendizaje, mientras que los tipos son parte del proceso de aprendizaje.

Estos ocho tipos son:

- 1.- Aprendizaje de señales, casi equivalente al condicionamiento clásico o de reflejos.
- 2.- Aprendizaje de estímulos - respuesta casi equivalente al condicionamiento instrumental u operante.
- 3.- Encadenamiento motor.
- 4.- Asociación verbal.
- 5.- Discriminaciones múltiples.
- 6.- Aprendizaje de conceptos.
- 7.- Aprendizaje de principios.
- 8.- Resolución de problemas.

Se puede realizar una combinación de los ocho tipos de aprendizaje con las categorías, y además es posible que otros tipos de aprendizaje puedan entrar a

veces en las categorías, por ejemplo que todos los tipos pueden concurrir a veces en la categoría de las estrategias cognoscitivas.

Si las categorías son entendidas primordialmente como formas específicas de resultados del aprendizaje, y los tipos son tomados como elementos del proceso y de las condiciones del aprendizaje, entonces es posible clarificar las soluciones y facilitar el uso de ambos, sobre todo en el diseño y desarrollo de experiencias y materiales de educación.

Gagné (1971) da bastante atención a *Las Condiciones del Aprendizaje*, las condiciones externas a la situación de aprendizaje. Según su concepto se identifican cuatro elementos iniciales en una situación de aprendizaje: el primero es el aprendiz o alumno; el segundo es la situación de estipulación bajo la cual se hará el aprendizaje, es decir la situación de enseñanza-aprendizaje; el tercero es lo que ya está en la memoria o lo que se puede denominar conducta de entrada, la conducta que el alumno lleva a la situación de enseñanza aprendizaje; y el cuarto es la conducta final que se espera del alumno.

En el enfoque de Gagné (1971), el primer elemento que se enfatiza sobre las condiciones del aprendizaje es el de establecer las respuestas que se esperan del estudiante. Esto se hace a través de la formulación de objetivos. Luego de haber sido fijados estos objetivos, el autor se introduce en el problema de las condiciones del aprendizaje.

Las ocho fases que hemos mencionado constituyen el aspecto más importante, incluyendo sugerencias sobre cuáles deben ser enfatizados y dónde poner dicho énfasis.

Cuadro 1. Análisis y Diseño de Situaciones de Enseñanza – Aprendizaje

Etapa de aprendizaje	Proceso	Eventos externos que ejercen influencia
Motivación	Expectativa	1. Comunicación del objetivo por realizar 2. Confirmación previa de la expectativa a través de una experiencia exitosa
Comprensión	Atención: percepción selectiva	1. Modificación en la estimulación para atraer la atención. 2. Aprendizaje previo de percepción 3. Indicaciones diferenciales adicionales para la perfección Proyectos sugeridos para el cifrado
Adquisición Retención Recordar	Cifrado: acceso a la acumulación Almacenar Recuperación	1. Proyectos sugeridos para la recuperación. 2. Indicaciones para la recuperación. Variedad de contextos para las indicaciones dirigidas a la recuperación
Generalización Actuación Retroalimentación	Transferencia Respuesta Fortalecimiento	Casos de actuación Retroalimentación informativa que proporciona constatación o comparación de un modelo.

Fuente: Diseño de la Enseñanza para un Aprendizaje Eficaz , Gagné, 1993.

En la teoría de Gagné (1993), la atención se ha dirigido hacia las implicancias del diseño de enseñanza, quien ha dedicado muchos esfuerzos en la búsqueda de mejores formas para organizar las situaciones de aprendizaje y trabajado en el análisis de las tareas, el análisis de la conducta final esperada, la organización de jerarquías, la derivación de las condiciones externas para el aprendizaje y la planificación de las fases del aprendizaje; incluyendo motivación, dirección de la atención, ayuda a la codificación, selección de medios de instrucción, sistemas para proveer retroalimentación a los estudiantes, procedimientos para la enseñanza-aprendizaje, etcétera.

1.5.- Programación Neurolingüística

El poder de comunicarse con las personas de manera efectiva, permite expandir y enriquecer los modelos del mundo que se tienen según las experiencias personales vividas. Lograrlo tiene un solo objetivo: Buscar que la vida sea más rica, satisfactoria y provechosa. En este sentido también se puede lograr un aprendizaje eficaz, aplicando las técnicas de la Programación Neuro-Lingüística.

Poner al servicio consejos y estrategias prácticas que se pueden aplicar de inmediato en diversas situaciones, requiere de un enfoque conciso que en su propuesta plantea un cambio de paradigmas, una representación de la situación en otro lugar y en otras condiciones con los recursos propios de cada persona. Es así como en el campo de las profesiones y específicamente educativo surge un modelo potente, de impacto en la comunicación y percepción de la realidad: La Programación Neuro-Lingüística (PNL).

1.5.1- Conceptualización

Según González (1996), la PNL es un meta-modelo porque va más allá de una simple comunicación. Este meta-modelo adopta como una de sus estrategias, preguntas claves para averiguar que significan las palabras para las personas. Se centra en la estructura de la experiencia, mas que en el contenido de ella. Se presenta como el estudio del "cómo" de las experiencias de cada quien, el estudio del mundo subjetivo de las personas y de las formas como se estructura la experiencia subjetiva y se comunica a otros, mediante el lenguaje.

Esto permite que la conducta sea concebida como consecuencia o resultado de complejos procesamientos neurofisiológicos de la información percibida por los órganos sensoriales. Procesamientos que son representados, ordenados y sistematizados en modelos y estrategias, a través de sistemas de comunicación como el lenguaje. Estos sistemas tienen componentes que hacen posible la experiencia y pueden ser intencionalmente organizados y "programados" para alcanzar ciertos propósitos.

El concepto PNL, fue creado por Jonh Grinder y Richard Bandler, a principios de los años setenta. Al respecto cabe citar la opinión de Bandler (1982) quien afirma:

“La programación Neuro-Lingüística es el nombre que inventé para evitar la especialización de un campo o en otro... una de las maneras que la (PNL) representa, es enfocar el aprendizaje humano... básicamente desarrollamos maneras de enseñarle a la gente a usar su propia cabeza”.

Robbins (1991) igualmente aporta un concepto significativo sobre la PNL al considerar que es el estudio de cómo el lenguaje, tanto el verbal como el no verbal, afecta el sistema nervioso, es decir, que a través del proceso de la comunicación se puede dirigir el cerebro para lograr resultados óptimos.

La PNL es un estudio de excelencia humana, puesto que da la oportunidad de crecer continuamente en los aspectos emocionales, psicológicos, intelectuales, artísticos sociales y económicos y al mismo tiempo contribuye en forma positiva con el progreso de los demás.

Estos aspectos tienen un alto valor en el campo educativo, porque de allí parte la idea de utilizar la PNL como herramienta estratégica para la eficacia del proceso de enseñanza-aprendizaje.

1.5.2 Evolución y Aportaciones

La Programación Neurolingüística parte de los fundamentos de la teoría Constructivista, la cual define la realidad como una invención y no como un descubrimiento. Es un constructo psíquico de Grinder y Bandler (1993) basados en el hecho de que el ser humano no opera directamente sobre el mundo real en que vive, sino que lo hace a través de mapas, representaciones, modelos a partir de los cuales genera y guía su conducta. Estas representaciones que además determinan el cómo se percibirá el mundo y qué elecciones se percibirán como disponibles en él, difieren necesariamente a la realidad a la cual representan. Esto es debido a que el ser humano al transmitir su representación del mundo tiene

ciertas limitaciones, las cuales se derivan de las condiciones neurológicas del individuo, de la situación social en que vive y de sus características personales.

Estas limitaciones a su vez determinan que el lenguaje como toda experiencia humana, esté también sometido a ciertos procesos que empobrecen su modelo.

Para el abordaje de dichos procesos la PNL se apoya en el modelo más explícito y completo del lenguaje natural humano, la gramática transformacional representada por Noam Chomsky (1957) y en especial en los conceptos: (a) estructura superficial que consiste en lo que el hablante dice realmente. (b) la estructura profunda, es lo que el hablante piensa y quiere manifestar.

Chomsky (1957) plantea que "...en el proceso de comunicación existen varios mecanismos que son universales y tienen que ver con las intuiciones relacionadas con el lenguaje".

Una persona frente a su experiencia del mundo, forma de éste una representación lingüística bastante completa, variada y rica en detalles. A nivel lingüístico, esto correspondería a la estructura profunda. Sin embargo, al comunicar su experiencia a otro, utiliza expresiones empobrecidas (estructura superficial) que presentan omisiones, generalizaciones y distorsiones.

En este sentido, Bandler y Grinder (1980) proponen una serie de estrategias verbales para tratar con la estructura superficial del lenguaje. Estas estrategias consisten primordialmente en evitar las generalizaciones, omisiones y distorsiones.

La generalización es un proceso por el cual las personas no representan algo específico en la experiencia. En este caso se utilizan intervenciones que contradigan la generalización, apelando a la propia experiencia del sujeto o se trabaja con la ausencia de índices referenciales o con la especificación de los cuantificadores universales o con los verbos que el sujeto no especifica completamente. Con relación a las omisiones, mecanismo que se produce cuando se presta atención selectivamente a ciertas dimensiones de la experiencia, pero se

eliminan otras, se persigue que el sujeto identifique y complete la frase faltante. Por último, las distorsiones se producen cuando la gente asigna a los objetos externos, responsabilidades que están dentro de su control.

Es indispensable que los individuos adquieran la capacidad de especificar sus generalizaciones, recobrar partes faltantes omitidas en su modelo del mundo y corregir las partes distorsionadas del mismo para orientar de forma precisa su cambio.

1.5.3. Impacto de la PNL en el Proceso de Enseñanza-Aprendizaje

La aplicabilidad de la Programación Neurolingüística en el proceso enseñanza-aprendizaje tiene un alto sentido, puesto que es una herramienta eficaz y sencilla que permite un cambio significativo en el rendimiento académico del alumno.

Con este modelo se aprende a sintonizar de manera efectiva la relación docente-alumno, con el propósito de darle un sentido más estimulante y significativo al proceso.

El uso de las técnicas que proporciona la PNL, permite la comprensión y desarrollo del pensamiento innovador y de los procesos cognitivos y conductuales que se dan en el individuo. De esta manera, se logra un aprendizaje más efectivo, en la cual el alumno sienta más satisfacción, realice las actividades de manera más efectiva y sus pensamientos sean más organizados, con el propósito de tener un mejor aprovechamiento en los estudios.

Uno de los fundamentos que se propuso la PNL fue el mejoramiento de la calidad del proceso de enseñanza-aprendizaje, por medio de la comunicación eficaz que debe tener el binomio docente- alumno y que le permitan a este último generar estados mentales estimulantes para el logro de los objetivos.

También hace del proceso una enseñanza individualizada aprendiendo a escucharlos y a observarlos. La flexibilidad que disponga el docente permite que la comunicación pueda llegar con más fluidez a los alumnos. Independientemente de

la conducta que demuestre el alumno, el docente puede aprender a no juzgar ni valorar negativamente, con la persuasión y retroalimentación que se le haga al alumno, penetrando en su mapa mental, el docente puede llegar a entenderlo con más claridad y también ser entendido, así las relaciones interpersonales serán más fluidas y el proceso de enseñanza-aprendizaje más eficiente.

Por esta razón la PNL enmarca que es posible aprender con placer y con más eficacia cuando se aprende a programar para el éxito utilizando recursos para lograr mayores beneficios (Sambrano, 1997).

Los aportes de la PNL han ayudado significativamente al proceso de enseñanza-aprendizaje, ayudando a los docentes a eliminar viejos modelos frustrantes que generaban miedo, trabas y bloqueo a los alumnos que dificultaban el aprendizaje que más bien era "dificultades de enseñanza por parte del docente".

Es de suma importancia la vinculación entre el lenguaje y los sistemas de comunicación, ya que éste es uno de los medios que se utiliza para expresar el modelo del mundo.

La PNL ha comenzado a enseñar a los docentes algunas técnicas de comunicación efectivas para lograr cambios en cuanto al rendimiento y motivación del alumno y así lograr un aprendizaje efectivo dentro del proceso.

Es evidente entonces que los sistemas de comunicación juegan un papel dentro del proceso enseñanza-aprendizaje bastante significativo, porque por medio de éstos el alumno va a procesar datos del mundo externo (aprendizaje) representando mentalmente la información.

El docente debe estar al tanto del sistema de representación líder de cada uno de sus alumnos (auditivo, visual y kinestésico). Esto se logra por medio de las señales de acceso que están constituidas por los predicados verbales, las posturas corporales y movimientos que el alumno emplea.

CAPÍTULO II

DESCRIPCIÓN DE LA LA LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA DE LA UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

2.1 Introducción

Este capítulo aborda el tema del modelo educativo seguido en la Universidad de Guadalajara y algunas consideraciones que la misma hace sobre el aprendizaje y las características que el mismo debe tener en dicha institución educativa. Así mismo, comprende información relacionada con la Licenciatura en mercadotecnia de la Universidad de Guadalajara, la cual ha sido proporcionada por la Unidad de Gestión Curricular perteneciente a la Coordinación de Innovación Educativa y Pregrado de la *Coordinación General Académica*.

Del mismo modo se mencionan los centros educativos donde se imparte dicha licenciatura, se incluyen el perfil de ingreso y egreso a la Licenciatura en mercadotecnia, el campo de desempeño profesional, los requisitos para obtener el título y el plan de estudios que se sigue. Esta información servirá para equiparar el sistema educativo que plantea la UdG y poder de esta manera verificar si se alcanzan los objetivos propuestos.

2.2.- Modelo Educativo de la Universidad de Guadalajara

Para la Universidad de Guadalajara (Modelo Educativo, Siglo 21), el aprendizaje es un proceso de producción, transmisión, asimilación y recreación cultural que involucra a estudiantes y profesores en una diversidad de actividades recíprocas de formación. El aprendizaje no es un proceso acabado, cada nueva experiencia es una herramienta que se va incorporando a la resolución de problemas, que brindan nuevas alternativas para enfrentar otras distintas. El aprendizaje es un proceso que abarca todas las dimensiones del ser humano, política, cultural, social y emocional. Se pretende que el aprendizaje modifique la manera de actuar en la realidad para transformarla y mejorarla, para lograrlo se requiere que los aprendizajes sean significativos, creativos y proyectivos, que se vinculen a experiencias previas de los sujetos y sobre todo con la realidad

profesional y académica, en capacidad de anticipar para construir y modelar futuro.

Visto así, el aprendizaje es un proceso complejo, abierto a las aportaciones del desarrollo de las ciencias, que de acuerdo a los propósitos educativos de la Universidad de Guadalajara, debe caracterizarse por ser:

- Significativo. Que las percepciones, las ideas, los conceptos y los esquemas modifiquen los conceptos y esquemas de los modos de aprender, pero ante todo que lo que se aprende tenga sentido para la vida de los alumnos (Ausubel, 1995).

- Autogestivo. Que el alumno sea responsable de su propio aprendizaje, teniendo como principios la actitud de curiosidad, la capacidad para el diálogo, la autodisciplina y el trabajo cooperativo y colaborativo (Ander-Egg, 1999).

- Anticipatorio. Que quien aprende no se centre tanto en la memorización de informaciones efímeras, sino en el desarrollo de las habilidades para acceder, manejar, almacenar y comunicar la información, una preparación para enfrentar las situaciones inciertas y novedosas (Botkin, 1992).

- Creativo. El alumno debe participar en la creación y recreación de su entorno físico intelectual, más allá de generar respuestas esperadas por los profesores, además de desarrollar la capacidad para crear nuevas alternativas de solución (Botkin, 1992).

- Participativo. Es aquél que se construye en comunidad o en sociedad con los otros, invitando a la reflexión y a la creación de alternativas para solucionar problemas diversos, propiciando la cooperación y la colaboración (Botkin, 1992).

2.3 Centros Universitarios donde se Imparte la Licenciatura en Mercadotecnia:

- ♦ Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA). Anillo Periférico Norte núm. 799, Núcleo Los Belenes, Zapopan, Jalisco, México. Tel. 37 70 33 00 / Sitio en la Internet: www.cucea.udg.mx.

- ♦ Centro Universitario de la Ciénega. Av. Universidad núm. 1115, Ocotlán, Jalisco, México. Tel. 01 (392) 925 94 00 / Sitio en la Internet: www.cuci.udg.mx.

2.4 La Licenciatura en Mercadotecnia

2.4.1 Objetivo de la Carrera

Poseerá amplios conocimientos respecto al análisis de la conducta del consumidor, estrategias de publicidad, desarrollo y ciclos de vida de productos, canales de distribución, y normatividad sobre diseños, patentes y marcas, podrá asimismo realizar investigaciones sobre sistemas de comercialización, a fin de adecuarlos a los objetivos de modernización del estado y a la política de globalización de la economía, promoviendo el desarrollo de nuevos conceptos de mercado, con capacidad de implementarlos y adaptarlos en las organizaciones. Poseerá habilidades en materia de: Administración de la fuerza de ventas, integración de grupos, actividades como negociador, funciones de emprendedor, y en el diseño de programas mercadotécnicos con un concepto de calidad total e innovación permanente.

2.4.2 Perfil del Aspirante

El aspirante a cursar la Licenciatura en mercadotecnia debe contar preferentemente con:

- Intereses. Académicos por las técnicas administrativas, los sistemas y el comercio que le permitan comprender el funcionamiento de mercados; por explicarse la forma en que operan los diferentes sistemas sociales; gusto por la entrevista y el trato con la gente, la promoción y ventas.
- Aptitudes. De razonamiento verbal, y de tipo gráfico, dominio del lenguaje y del símbolo, relaciones espaciales para visualizar representaciones, la observación, la discriminación y la sistematización de información, ingenio.
- Actitudes. Gusto por el estudio de las modalidades alternativas y un espíritu de servicio ante la sociedad en el ejercicio de su profesión.

2.4.3 Perfil del Egresado

- Será un profesional con elevada calidad académica, consciente de la realidad social del país y de las aportaciones que debe generar en beneficio de la comunidad.
- Poseerá amplios conocimientos respecto al análisis de la conducta del consumidor, estrategias de publicidad, desarrollo y ciclos de vida de productos, canales de distribución y normatividad sobre diseños, patentes y marcas.
- Fomentará la investigación de sistemas de comercialización existentes en el país, a fin de adecuarlos a los objetivos de modernización del estado y a la política de globalización de la economía.
- Contará con información suficiente sobre la mercadotecnia social y de lo que acontece en los mercados internacionales.
- Buscará permanentemente el desarrollo de nuevos conceptos de mercado, y tendrá la capacidad de instrumentarlos y adaptarlos a las organizaciones.
- Impulsará el desarrollo individual y organizacional en el campo de la mercadotecnia, buscando obtenerlo por conducto de su integración en equipos de trabajo.
- Será un generador de proyectos de punta en el área de la mercadotecnia.

- Diseñará proyectos de planeación estratégicos de mercadotecnia que se integren al plan estratégico global y otorguen ventajas competitivas en el mercado.
- Desarrollará habilidades en administración de la fuerza de ventas, integración de grupos, actividades como negociador, funciones de emprendedor, diseño de programas mercadotécnicos con un concepto de calidad total, con capacidad de liderazgo innovador permanente.

2.4.4 Campo de Desempeño Profesional

El egresado puede desarrollarse ampliamente en los sectores público, privado y social, en los contextos nacional e internacional y, además, estará preparado para mejorar los sistemas financieros, contables, de costo y control de calidad utilizados en las instituciones públicas y en las empresas.

2.4.5 Requisitos para Obtener el Título

Los requisitos de titulación serán los que establezca el reglamento general de titulación vigente.

2.4.6 Plan de Estudios

Para obtener el título el alumno deberá cubrir los créditos conforme a la siguiente tabla:

Tabla 1

**Áreas de Formación del Plan de Estudios de la Licenciatura en
Mercadotecnia de la UdG**

Áreas de formación	Créditos	%
Área de formación básica común obligatoria	134	33
Área de formación básica particular obligatoria	113	27
Área de formación especializante obligatoria	83	20
Área de formación especializante selectiva	40	10
Área de formación optativa abierta	40	10
<i>Número mínimo de créditos para optar por el título</i>	<i>410</i>	<i>100</i>

Fuente: Unidad de Gestión Curricular perteneciente a la Coordinación de Innovación Educativa y Pregrado de la *Coordinación General Académica*, UdG.

Tabla 2

Áreas de Formación Básica Común Obligatoria del Plan de Estudios de la Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG

Área de formación básica común obligatoria							
<i>Materia</i>	<i>Clave</i>	<i>Tipo</i>	<i>Horas teoría</i>	<i>Horas práctica</i>	<i>Horas totales</i>	<i>Créditos</i>	<i>Prerrequisitos</i>
Eje de administración							
Administración I	AD119	CT	60	40	100	11	
Administración II	AD120	CT	60	20	80	9	AD119
Eje de métodos cuantitativos							
Estadística I	MC106	CT	60	20	80	9	MC111
Estadística II	MC107	CT	60	20	80	9	MC106
Matemáticas I	MC111	C	80	0	80	11	
Matemáticas II	MC112	C	80	0	80	11	MC111
Eje de economía							
Economía I	EN113	CT	60	20	80	9	
Economía II	EN114	CT	60	20	80	9	EN113
Eje de contabilidad							
Contabilidad I	CT100	CT	60	60	120	12	
Eje de sociales y jurídicas							
Derecho I	CJ106	C	80	0	80	11	
Derecho II	CJ109	C	80	0	80	11	CJ106
Derecho laboral	CJ111	CT	40	40	80	8	CJ100 ó CJ106
Eje de investigación							
Metodología de la investigación I	CJ127	CT	40	60	100	9	
Eje de sistemas de información							
Informática básica	SI107	L	0	80	80	5	
Totales			820	380	1200	134	

Fuente: Unidad de Gestión Curricular perteneciente a la Coordinación de Innovación Educativa y Pregrado de la *Coordinación General Académica*, UdG.

Tabla 3
Áreas de Formación Básica Particular Obligatoria del Plan de Estudios de la
Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG

Área de formación básica particular obligatoria							
<i>Materia</i>	<i>Clave</i>	<i>Tipo</i>	<i>Horas teoría</i>	<i>Horas práctica</i>	<i>Horas totales</i>	<i>Créditos</i>	<i>Prerrequisitos</i>
<i>Eje de administración</i>							
Calidad total	AD125	CT	60	20	80	9	
Comportamiento organizacional	AD145	CT	60	20	80	9	AD120
Relaciones públicas y comunicación	AD134	CT	40	20	60	6	
<i>Eje de sociales y jurídicas</i>							
Derecho fiscal	CJ105	C	80	0	80	11	
<i>Eje de contabilidad</i>							
Contabilidad de costos I	CT115	CT	40	40	80	8	CT100
Contabilidad administrativa	CT102	CT	20	60	80	7	CT100
<i>Eje de recursos humanos</i>							
Administración de recursos humanos	RH102	CT	60	20	80	9	AD120
Filosofía y ética de las organizaciones	RH113	C	40	0	40	5	
<i>Eje de mercadotecnia</i>							
Mercadotecnia	MN123	CT	60	20	80	9	
Investigación de mercados	MN118	CT	20	40	60	6	MN123
<i>Eje de negocios internacionales</i>							
Comercio internacional	MN105	CT	40	20	60	6	EN114
Competitividad global	MN106	CT	40	20	60	6	EN114
Formulación y evaluación de proyectos de negocios internacionales	MN115	CT	20	60	80	7	
Investigación de operaciones I	MC109	CT	40	60	100	9	MC107
Investigación de operaciones II	MC110	CT	20	40	60	6	MC109
Totales			640	440	1080	113	

Fuente: Unidad de Gestión Curricular perteneciente a la Coordinación de Innovación Educativa y Pregrado de la *Coordinación General Académica*, UdG.

Tabla 4
Áreas de Formación Especializante Obligatoria del Plan de Estudios de la
Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG

Área de formación especializante obligatoria							
<i>Materia</i>	<i>Clave</i>	<i>Tipo</i>	<i>Horas teoría</i>	<i>Horas práctica</i>	<i>Horas totales</i>	<i>Créditos</i>	<i>Prerrequisitos</i>
<i>Eje socioeconómico</i>							
Análisis socioeconómico de México	CJ150	S	40	0	40	5	
<i>Eje de finanzas</i>							
Administración financiera	FN101	CT	60	20	80	9	
Finanzas internacionales	MN144	CT	40	20	60	6	
<i>Eje de mercadotecnia</i>							
Administración de la fuerza de ventas	MN101	CT	40	40	80	8	MN105
Administración estratégica de los mercados	MN103	CT	40	20	60	6	
Diferencias culturales	MN109	S	40	0	40	5	
Distribución y logística	MN110	CT	40	20	60	6	
Estrategias de promoción	MN113	CT	40	20	60	6	
Estrategias producto-precio	MN114	CT	40	20	60	6	
Planeación estratégica de la mercadotecnia	MN137	CT	60	20	80	9	MN123
<i>Eje de negocios internacionales</i>							
Mercadotecnia internacional	MN124	CT	40	40	80	8	MN123
Planeación estratégica de negocios internacionales	MN132	CT	60	20	80	9	
<i>Totales</i>			540	240	780	83	

Fuente: Unidad de Gestión Curricular perteneciente a la Coordinación de Innovación Educativa y Pregrado de la *Coordinación General Académica*, UdG.

Tabla 5
Áreas de Formación Especializante Selectiva del Plan de Estudios de la
Licenciatura en Mercadotecnia de la UdG

Área de formación especializante selectiva							
<i>Materia</i>	<i>Clave</i>	<i>Tipo</i>	<i>Horas teoría</i>	<i>Horas práctica</i>	<i>Horas totales</i>	<i>Créditos</i>	<i>Prerrequisitos</i>
Eje de administración							
Administración de la producción y la tecnología	AD111	CT	20	40	60	6	
Administración estratégica	AD117	CT	40	40	80	8	
Desarrollo de emprendedores	AD127	CT	20	40	60	6	
Diseño organizacional	AD141	CT	40	40	80	8	AD120
Habilidades directivas	AD131	C	40	0	40	5	AD120
Eje de finanzas							
Administración del capital y fuentes de financiamiento	FN100	CT	40	40	80	8	
Mercado de valores	FN124	CT	20	40	60	6	
Planeación financiera	FN125	CT	20	60	80	7	
Eje de recursos humanos							
Planeación de carrera y desarrollo de personal	RH118	CT	40	20	60	6	
Eje de mercadotecnia							
Creación y desarrollo de nuevos productos	MN108	CT	20	40	60	6	
Imagen corporativa	MN117	C	40	0	40	5	
Laboratorio de casos de mercadotecnia	MN119	CL	20	40	60	6	
Mercadotecnia social y de servicios	MN127	CT	20	40	60	6	
Publicidad	MN133	CT	20	40	60	6	
Regulación comercial nacional e internacional	MN134	C	60	0	60	8	
Servicio al cliente	MN136	CT	20	40	60	6	
Eje de negocios internacionales							
Administración de negocios internacionales	MN102	CT	40	40	80	8	
Comercializadoras internacionales	MN141	CT	40	40	80	8	
Laboratorio de casos de negocios internacionales	MN120	CL	40	40	80	8	
Mercados bursátiles internacionales	MN122	C	40	0	40	5	
Simulación y técnicas de negocios	AD137	CT	40	40	80	8	
Eje de sistemas de información							
Software especializado I	SI134	CT	20	40	60	6	SI107
Software especializado II	SI135	CT	20	40	60	6	SI107
Totales			720	760	1480	152	

Fuente: Unidad de Gestión Curricular perteneciente a la Coordinación de Innovación Educativa y Pregrado de la *Coordinación General Académica*, UdG.

Tabla 6
Áreas de Formación Optativa Abierta del Plan de Estudios de la Licenciatura
en Mercadotecnia de la UdG

Área de formación optativa abierta							
<i>Materia</i>	<i>Clave</i>	<i>Tipo</i>	<i>Horas teoría</i>	<i>Horas práctica</i>	<i>Horas totales</i>	<i>Créditos</i>	<i>Prerrequisitos</i>
Eje de administración							
Administración contemporánea, filosofía y práctica	AD101	CT	20	40	60	6	
Administración silvícola	AD124	CT	20	40	60	6	
Administración agrícola	AD100	CT	20	40	60	6	
Administración de empresas agroindustriales	AD103	CT	20	40	60	6	
Administración de empresas ganaderas	AD105	CT	20	40	60	6	
Administración de granjas avícolas	AD106	C-T	20	40	60	6	
Administración de granjas porcinas	AD107	CT	20	40	60	6	
Administración de hospitales	AD108	CT	20	40	60	6	
Administración de la micro y pequeña empresa	AD109	CT	20	40	60	6	
Administración de servicios municipales	AD114	CT	20	40	60	6	
Administración de sociedades cooperativas	AD115	CT	20	40	60	6	
Administración hotelera	AD118	CT	20	40	60	6	
Desarrollo e innovación tecnológica	AD128	CT	20	40	60	6	
Desarrollo regional y sustentabilidad	EN106	CT	20	40	60	6	
Orientación y apoyo al posgrado	AD132	CT	20	40	60	6	
Seminario de investigación administrativa	AD135	S	20	40	60	6	CJ127

Área de formación optativa abierta (continúa)							
Eje de recursos humanos							
Seguridad e higiene industrial	RH131	CT	20	40	60	6	
Seminario de recursos humanos	RH135	S	20	40	60	6	
Eje de mercadotecnia							
Conducta del consumidor	MN107	CT	40	40	80	8	
Empresas agroindustriales de exportación	MN111	CT	40	20	60	6	
Empresas integradoras exportadoras	MN112	CT	40	20	60	6	
Taller de mercadotecnia	MN138	CT	20	40	60	6	
Taller de publicidad	MN139	CT	20	40	60	6	
Eje de sistemas de información							
Software aplicado I	SI132	CT	40	40	80	8	SI107
Software aplicado II	SI133	CT	20	40	60	6	SI107
Eje de investigación							
Seminario de titulación	MN135	S	20	60	80	7	

Fuente: Unidad de Gestión Curricular perteneciente a la Coordinación de Innovación Educativa y Pregrado de la *Coordinación General Académica*, UdG.

CAPÍTULO III

FACTORES QUE INHIBEN EL APRENDIZAJE

3.1 Introducción

El presente apartado presenta una descripción del proceso metodológico utilizado en la presente investigación, describe la población y la definición del tamaño de la muestra, el número de encuestas aplicadas así como la fecha de su aplicación. También se menciona en este capítulo: la técnica de levantamiento, la confiabilidad estadística y el grado de error estadístico comprendidos en este trabajo. Posteriormente se analizan y discuten los resultados obtenidos en esta investigación, explicando el análisis factorial que se realizó así como los resultados a los que se llegaron.

3.2 Metodología

La presente investigación se realizó por medio de encuestas aplicadas a una muestra de alumnos inscritos en la licenciatura de Mercadotecnia en el CUCEA. En dichas encuestas se trató de verificar si el aprendizaje es deficiente como consecuencia de la mala comunicación con sus maestros o no.

Fecha del levantamiento: Del 16 al 30 de octubre de 2007.

Población de estudio: Alumnos inscritos en la licenciatura de Mercadotecnia del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

Tamaño de la muestra: 294 casos

Técnica de muestreo: Aleatorio simple.

Técnica del levantamiento: Entrevista escrita aplicada a los alumnos que cumplan con los requisitos antes mencionados.

Confiabilidad estadística: 95%

Grado de error estadístico: $\pm 5\%$

3.3 Población y Muestra

"El término *universo* designa a todos los posibles sujetos o medidas de un cierto tipo... La parte del universo a la que el investigador tiene acceso se denomina *población*" (Fox, 1981).

"Población es un conjunto definido, limitado y accesible del universo que forma el referente para la elección de la muestra. Es el grupo al que se intenta generalizar los resultados" (Buendía et al., 1998).

En el terreno epistemológico, Jiménez (1983) destaca la condición de representatividad que ha de tener la muestra:

"... es una parte o subconjunto de una población normalmente seleccionada de tal modo que ponga de manifiesto las propiedades de la población. Su característica más importante es la representatividad, es decir, que sea una parte típica de la población en la o las características que son relevantes para la investigación" (Jiménez et al., 1983).

Se conoce con el nombre de muestreo al proceso de extracción de una muestra a partir de la población. El proceso esencial del muestreo consiste en identificar la población que estará representada en el estudio.

El objetivo que se pretende cubrir con este trabajo es: Conocer cuáles son las razones por las que el aprendizaje es deficiente en los alumnos inscritos en la licenciatura de Mercadotecnia de sexto semestre en el CUCEA.

El diseño muestral elaborado corresponde a un diseño de muestreo aleatorio estratificado.

Al diseñar la muestra se considero que la población total son los alumnos de sexto semestre inscritos en la licenciatura de Mercadotecnia en el CUCEA.

3.4 Definición de la Muestra

El marco muestral fue elaborado con un diseño de muestreo aleatorio estratificado de la siguiente forma:

$$n = \frac{z^2 pq}{E^2}$$

Donde:

“z” = Nivel de confianza requerido para generalizar los resultados hacia toda la población. El nivel de confianza “z” se obtiene de las tablas bajo la curva normal. Se emplea un grado de confianza de 95%, es decir que tiene un margen de error de 5%.

“p” “q” = Se refiere a la variabilidad del fenómeno estudiado.

“E” = Indica la precisión con la que se generalizarán los resultados.

z = 95% (1.96, en áreas bajo la curva)

E = 5% (0.05)

Variabilidad = p = 0.67 y q = 0.33

Sustitución:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.67)(0.33)}{0.05^2}$$

$$n = 339.75 \cong 340$$

Considerando que el tamaño de la población es conocido (2,183 personas que estudian Mercadotecnia en el CUCEA), se utiliza el factor de corrección finito, y la muestra anterior (340) se denomina “muestra inicial”.

$$n = \frac{n}{\left(\frac{n-1}{N}\right) + 1}$$

$$n = \frac{340}{\left(\frac{340-1}{2183}\right) + 1}$$

$$n = 294.29 \cong 294$$

Así, la muestra obtenida de esta manera (con el factor de corrección) se conoce como “muestra corregida”.

3.5 Análisis de Resultados

El primer análisis realizado sobre los datos fue un análisis factorial cuyo propósito fue evaluar la multidimensionalidad del concepto *aprendizaje* y revisar la estructura en dos componentes que se propuso *a priori*. Ver tabla 7. Todos los análisis estadísticos se realizaron utilizando el paquete computacional SPSS, sin la opción de manejo de valores perdidos.

Tabla 7
Matriz de Componentes (a)

	Componente	
	1	2
APRENDIZAJE	,554	,245
COMUNICACIÓN	-,022	-,295
PREPARACIÓN	-,602	,025
CONCENTRACIÓN	-,357	,376
CLASES	,656	,108
DUDAS	,467	-,123
ESTUDIANTE	,094	,665
PENA	-,029	,381
CAUSAS	-,130	,606
DESEMPEÑO	,588	,056
ACTITUD	,037	,507
RECOMENDACIONES	-,247	,125

Método de Extracción: Análisis de los Principales Componentes
a. 2 Componentes Extraídos.

Fuente: Evaluación de los 294 reactivos del aprendizaje en los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA en la UdG con SPSS

De los 294 reactivos iniciales que constituyen la evaluación del aprendizaje no se eliminó ninguno debido a que las respuestas no presentaban inconsistencias.

Para asegurar la aplicabilidad del análisis factorial, se realizó la prueba de esfericidad de Bartlett, (Ver tabla 8) la cual resultó altamente significativa ($P=0.000$) indicando que la matriz de correlación difiere de la idéntica y, por lo tanto, hay patrones de asociación entre las respuestas a los reactivos, lo que permite la identificación de variables latentes subyacentes.

Tabla 8
Prueba de Esfericidad de Bartlett

Test de KMO y Bartlett

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,608
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	321,362
	df	66
	Sig.	,000

Fuente: Evaluación de los 294 reactivos del aprendizaje en los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA en la UdG con SPSS.

Se utilizó el método de componentes principales para realizar la extracción de factores. Todos los reactivos fueron incluidos (Ver tabla 9).

Tabla 9
Communalities

	Initial	Extraction
APRENDIZAJE	1,000	,367
COMUNICACIÓN	1,000	,087
PREPARACIÓN	1,000	,363
CONCENTRACIÓN	1,000	,269
CLASES	1,000	,442
DUDAS	1,000	,233
ESTUDIANTE	1,000	,451
PENA	1,000	,146
CAUSAS	1,000	,384
DESEMPEÑO	1,000	,349
ACTITUD	1,000	,258
RECOMENDACIONES	1,000	,076

Método de Extracción: Análisis de los Principales Componentes

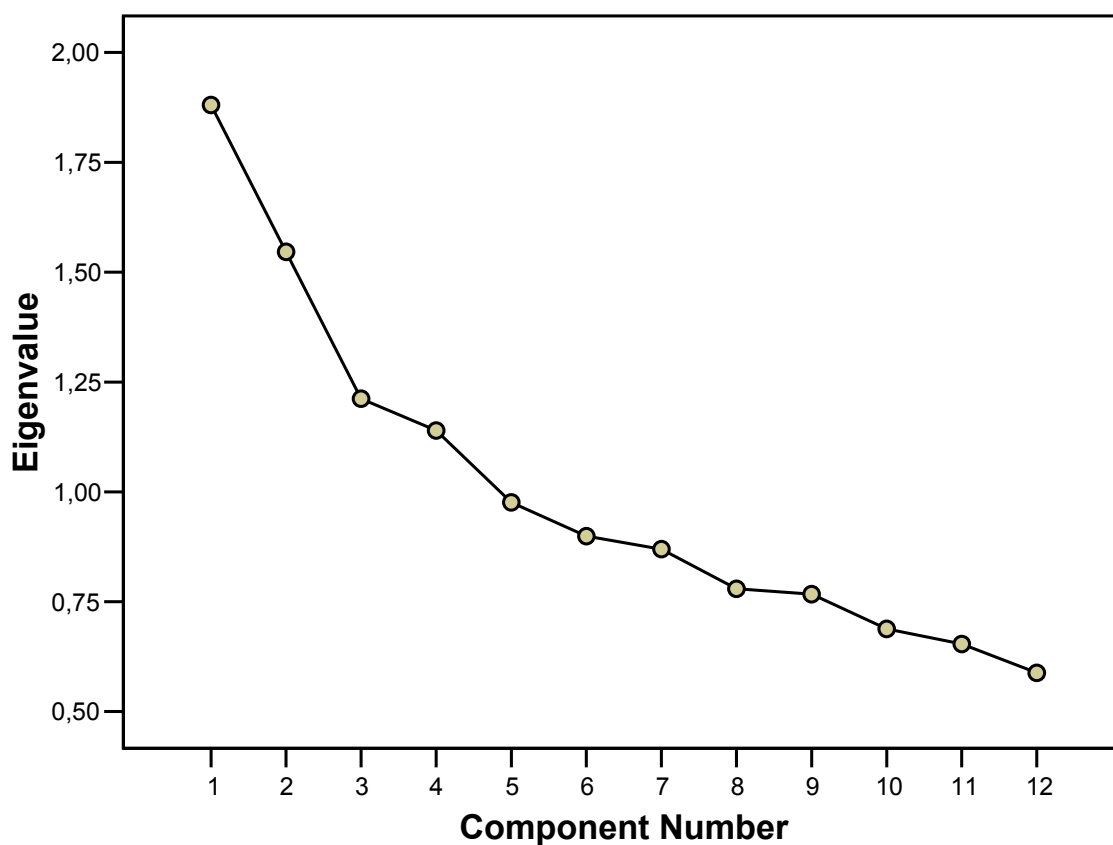
Fuente: Evaluación de los 294 reactivos del aprendizaje en los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA en la UdG con SPSS.

Se aplicaron los criterios de *scree-test*, valores característicos (*eigen-valores*) mayores de uno y porcentaje de varianza explicada para determinar un número conveniente de factores por extraer. El gráfico 2 muestra el *scree-plot* resultante, el cual sugiere la presencia de dos factores que explican la mayor parte de la varianza original.

Gráfico 2

Scree Plot para el Análisis Factorial de los Reactivos del Aprendizaje

Scree Plot



Analysis weighted by APR

Fuente: Evaluación de los 294 reactivos del aprendizaje en los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA en la UdG con SPSS.

La solución en dos factores explica el 48.153% de la varianza original, como se aprecia en el gráfico 14. Si bien este porcentaje no es muy elevado, la estructura de la solución después de la rotación resulta satisfactoria para fines de interpretación, por lo tanto, la elegida para definir los factores que determinan el aprendizaje (Ver tabla 10).

Tabla 10
Varianza Total Explicada para el Análisis Factorial de los Reactivos del Aprendizaje

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	1,881	15,671	15,671	1,881	15,671	15,671	1,881	15,671	15,671
2	1,546	12,886	28,557	1,546	12,886	28,557	1,546	12,886	28,557
3	1,212	10,098	38,656						
4	1,140	9,497	48,153						
5	,976	8,134	56,287						
6	,899	7,494	63,781						
7	,870	7,247	71,028						
8	,779	6,496	77,523						
9	,767	6,393	83,916						
10	,688	5,734	89,650						
11	,654	5,449	95,099						
12	,588	4,901	100,000						

Método de Extracción: Análisis de los Principales Componentes

Fuente: Evaluación de los 294 reactivos del aprendizaje en los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA en la UdG con SPSS.

Tabla 11

Matriz de Componentes Total Rotada (a) para el Análisis Factorial de los Reactivos del Aprendizaje

	Componentes	
	1	2
APR	,555	,244
COM	-,023	-,295
PRE	-,602	,026
CON	-,356	,377
CLA	,656	,106
DUD	,467	-,124
EST	,096	,665
PEN	-,028	,382
CAU	-,128	,606
DES	,589	,054
ACT	,038	,507
REC	-,246	,125

Método de Extracción: Análisis de los Principales Componentes

Método de Rotación: Varimax con Normalización Kaiser.

a Rotación convergida en 3 iteraciones.

Fuente: Evaluación de los 294 reactivos del aprendizaje en los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA en la UdG con SPSS.

Se aplicó una rotación Varimax a la matriz de cargas inicial, obteniéndose convergencia después de 25 iteraciones.

Para la interpretación de la solución, se declararon altamente significantes todas aquellas cargas superiores a $2(0.081) = 0.162$ en valor absoluto (Stevens, 1986: 344). Varios reactivos resultaron con cargas significantes en más de un factor en el cual exhibían la mayor carga y en el cual se agrupaban con otros reactivos que *a priori* formaron parte de la misma sección o componente de aprendizaje. No se probó con rotaciones oblicuas.

En la tabla 12 se describe el contenido de cada uno de los dos factores extraídos, el cual se asocia con un componente latente del aprendizaje. La primera columna de la tabla propone un nombre genérico que identifica al componente, la segunda columna resume el contenido de los reactivos que se asignan a este componente y la tercera muestra las cargas correspondientes a cada reactivo dentro del factor.

Tabla 12
Componentes Propuestos para el Aprendizaje y Carga de los Factores

Componentes del aprendizaje	Operacionalización de los componentes	Cargas
		Componente 1
Desempeño del maestro	Clases	0.656
	Preparación del maestro	0.602
	Desempeño del maestro	0.589
	Aprendizaje	0.555
	Existencia de dudas	0.467
	Concentración del alumno	0.356
	Recomendaciones al maestro	0.246
	Causas de la existencia de pena	0.128
	Tipo de estudiante	0.096
	Actitud del maestro	0.038
	Existencia de pena	0.028
	Comunicación	0.023
		Componente 2
Motivación del alumno	Tipo de estudiante	0.665
	Causas de la existencia de pena	0.606
	Actitud del maestro	0.507
	Existencia de pena	0.382
	Concentración del alumno	0.377
	Comunicación	0.295
	Aprendizaje	0.244
	Recomendaciones al maestro	0.125
	Existencia de dudas	0.124
	Clases	0.106
	Desempeño del maestro	0.054
	Preparación del maestro	0.026

Fuente: Evaluación de los 294 reactivos del aprendizaje en los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA en la UdG con SPSS.

3.6 Interpretación de Resultados

De acuerdo a los resultados obtenidos en la prueba estadística, se desprende que hay dos grandes componentes que intervienen en el aprendizaje: uno es el desempeño del maestro y el otro es la motivación del alumno.

En cuanto al primer componente, el desempeño del maestro, resultan de vital importancia la preparación de las clases, la preparación académica y el desempeño del maestro en el aula de clase y el aprendizaje de los alumnos, que son los valores más altos. Mientras el desempeño del maestro es mejor, mayor es el aprendizaje obtenido. Si el profesor no prepara su clase, no hay aprendizaje. Esto quiere decir que el desempeño del maestro y su preparación así como la calidad de las clases son los factores que influyen de manera determinante en el aprendizaje de los alumnos.

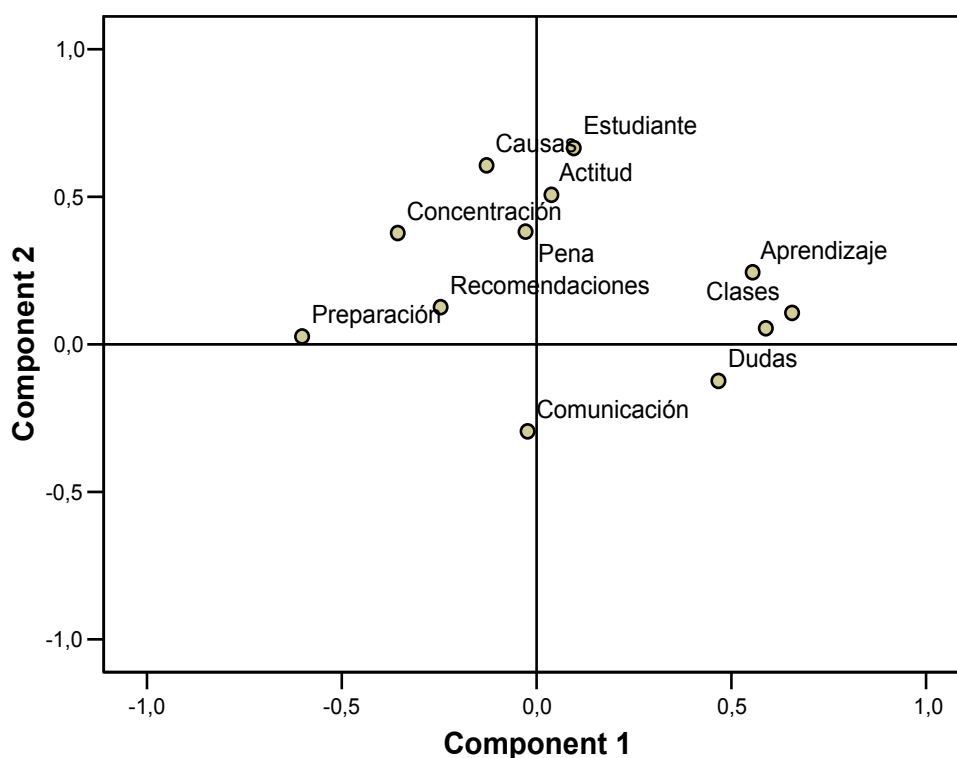
El segundo componente, la motivación del alumno, está determinado por el tipo de estudiante en cuestión, las causas por las cuales el alumno tiene pena de preguntar y aclarar sus dudas, y la actitud del maestro al responder dudas. Es decir, la motivación del alumno se ve afectada por el tipo de estudiante que se trate, ya sea desinhibido, participativo, callado, tímido, etc. También es muy importante si hay pena y las razones por las cuales la siente el alumno y finalmente lo que influye en la motivación del alumno es la actitud con la que el maestro responda sus dudas.

Como se puede apreciar, las respuestas recaen mayormente sobre el desempeño y la preparación de los maestros, más no se maneja la posibilidad de que el problema de aprendizaje recaiga sobre el propio alumno, esto se debe a que los reactivos fueron aplicados únicamente a los alumnos y no a los maestros, y en las opiniones obtenidas no se autoanalizan como alumnos.

Así mismo, resulta muy importante para esta investigación que la comunicación entre el maestro y el alumno no es un factor determinante en el aprendizaje como se pensó al inicio de este estudio.

En el cuadro 2 que se presenta a continuación se observa que el factor comunicación queda abajo, indicando que no es un factor muy determinante o influyente en el aprendizaje. Se da el aprendizaje cuando las clases son amenas y se resuelven las dudas correctamente. Un maestro con dominio del tema, usando palabras claras y con alto grado de motivación, hace la diferencia entre aburrirse o poner interés. Así mismo, se revela que existe un problema que no se trata de los conocimientos de los maestros, sino de la falta de preparación previa a la clase.

Cuadro 2
Component Plot in Rotated Space



Analysis weighted by APR

Fuente: Evaluación de los 294 reactivos del aprendizaje en los alumnos de la Licenciatura en Mercadotecnia del CUCEA en la UdG con SPSS.

CONCLUSIONES

Las conclusiones a las que se ha podido llegar a través de la realización de la presente investigación son las siguientes:

Los dos grandes componentes que intervienen directamente en el aprendizaje de los alumnos son el desempeño del maestro y la motivación del alumno. En base a esto se procede a determinar los factores que dificultan el aprendizaje, los cuales se enlistan a continuación:

1. El desempeño de los maestros.
2. La preparación de las clases.
3. La preparación pedagógica de los maestros.
4. El tipo de estudiante.
5. La actitud del maestro.
6. La existencia de pena en los alumnos.

Lo anterior arroja que para que el alumno pueda aprender, las clases deben ser amenas y las dudas deben ser resueltas correctamente. Los maestros tienen buena preparación académica, sin embargo un problema detectado es la falta de preparación previa a la clase. El maestro tiene los conocimientos adecuados, pero la preparación de la clase no es la adecuada y la improvisación se hace presente, lo que lleva directamente a que el alumno cuestione a su maestro y este a su vez responde con una actitud no adecuada que inhibe a los alumnos.

En el lado opuesto, cuando el maestro tiene un buen desempeño y preparó su clase, el alumno aprende mejor y se encuentra más motivado, participativo y busca la solución a las dudas que surgen. La actitud del maestro es un factor muy importante que influye en el aprendizaje de los alumnos.

El tipo de estudiante de que se trate tiene mucho que ver con su motivación. Con relación a este aspecto se encuentran estudiantes participativos, estudiantes con actitudes de indiferencia y estudiantes callados. Los estudiantes participativos se encuentran motivados y buscan la solución a sus dudas. Una de las razones por las cuales el aprendizaje es deficiente se debe

a la falta de interés y motivación del alumno en su aprendizaje. Los callados evitan hacer comentarios la mayoría de las veces, y los alumnos indiferentes mantienen una falta de interés en todo lo relativo a sus clases y a su aprendizaje.

Las respuestas de los reactivos aplicados a los alumnos sugieren a los maestros como el principal responsable del aprendizaje en el mayor de los casos, debido a que los alumnos no se autocriticaron al momento de proporcionar sus respuestas.

Los resultados de esta investigación muestran que existe una tendencia de los estudiantes a responsabilizar a los maestros. Consecuentemente, el alumno se justifica y encuentra como solución responsabilizar al maestro totalmente. El alumno no reconoce que está en su persona la posibilidad de mejorar su calidad de estudiante y se limita a culpar a sus maestros.

La comunicación efectiva no es un factor clave que determina el aprovechamiento de los alumnos, es decir, no es responsable del aprendizaje eficiente o deficiente de los alumnos. Un grave problema es que el alumno no tiene conocimiento de los factores que influyen en su aprendizaje, no conoce cuáles son los factores individuales que le perjudican e impiden mejorar su aprendizaje.

Con relación a este aspecto se hace mención a la teoría de Carl Rogers (1975), *la enseñanza centrada en el estudiante*, ya que se comprueba que no se puede enseñar directamente a otra persona, el maestro actúa únicamente como facilitador del aprendizaje, es el estudiante quien aprende y a pesar de presentar dificultades, puede recibir ayuda.

Sin embargo, el desinterés de los estudiantes en su aprendizaje es un problema. El alumno debe tener un desarrollo autodirectivo, así mismo debe aprender a resolver sus problemas por sí mismo, a detectar sus limitaciones. Si el estudiante se responsabiliza en el método del aprendizaje, aprende mejor,

mediante la autoevaluación y autocrítica. El maestro, por su parte, puede crear en el educando el propósito de adueñarse de sí mismo, de crear una atmósfera para que el alumno tome conciencia de esto.

Muy importante resulta la actitud del estudiante, la cual repercute directamente en los resultados de su aprendizaje (Gagné, 1971). Los alumnos presentan actitudes de indiferencia, que da al maestro la difícil tarea de fomentar la participación y gestionar la expresión oral y habilidades de comunicación en sus alumnos.

Lo anterior revela que, efectivamente, los alumnos tienen ciertos impedimentos cognitivos además de problemas de expresión oral y timidez que no les permite abrirse completamente y temen preguntar directamente al profesor. Se presentan aquí los principales problemas de comunicación que menciona y trata de suprimir la PNL: las omisiones, distorsiones y generalizaciones.

Las recomendaciones hechas por los alumnos para sus maestros, en búsqueda de mejorar las clases y las técnicas de enseñanza, confirmaron que sus expectativas son clases claras, amenas e interesantes, esperan maestros motivados y motivadores a la vez, la empatía, dominar su área de conocimiento, ser competente pedagógicamente para ayudarse con sus actividades de docencia, contar con medios y herramientas para innovar en sus enseñanzas, estar alertas a los cambios en el mundo..

Es importante para el alumno lo que el maestro hace antes, durante y después de las clases, por lo que mejorar las herramientas pedagógicas, dinamizar el proceso de enseñanza-aprendizaje, facilitar el desarrollo de las capacidades de observación, concentración y creatividad, favorecer el trabajo cooperativo de los alumnos y exigir una actitud reflexiva es vital para los maestros.

El profesor debe contar con habilidades de apertura al cambio, saber hacer y hacer saber, la organización de su trabajo y habilidades pedagógicas. No actuar como un repetidor de información, sino que sea capaz de pensar y proponer

respecto al saber, las actitudes y las habilidades. Actualmente el ámbito educativo requiere maestros con formación para enseñar a los alumnos a: aprender a conocer, aprender a hacer, aprender a ser, aprender a expresarse y a relacionarse con los demás.

En la hipótesis planteada se afirma que la PNL es una herramienta para identificar los obstaculizadores del aprendizaje, de lo cual se obtiene que la comunicación no es uno de dichos factores. Sin embargo, aplicar las estrategias propuestas por la PNL en el ámbito educativo deviene primordial para poder solucionar la problemática presentada. La PNL aporta soluciones sobre las causas de los factores negativos en la educación y el aprendizaje.

BIBLIOGRAFÍA

- Ander-Egg, E. (1999). "Hacia una Pedagogía Autogestionaria", Magisterio del Río de la Plata, Argentina, Pág. 231.
- Ausubel, D. P. et al. (1995). "Psicología Educativa. Un Punto de Vista Cognitivo". Trillas, México, Pág. 47.
- Bandler, R y Grinder, J (1993). "Trance Fórmate". Editorial Gaia. Madrid, España, Pág. 54.
- Bandler, R. y Grinder, J. (1982). "De Sapos a Príncipes". Editorial Cuatro Vientos. Santiago de Chile, Pág. 32.
- Bandler, R. y Grinder, J. (1980). "La estructura de la magia". Editorial Cuatro Vientos. Santiago de Chile, Pág. 97.
- Botkin, J. W. (1992). "Aprender, Horizonte sin Límites", Santillana, México, Pág. 92.
- Buendía E. L., Colás, M. P., y Hernández P.F. (1998), "Métodos de Investigación en Psicopedagogía". Editorial McGraw-Hill, Madrid, Pág. 28.
- Calderón G. P. (1999). "Deserción Académica Universitaria". CU. Iberoamericana.
- Castellanos, Verduzco, Moreno, Padilla y Pérez, (2007). "Modelo Educativo Siglo 21". Universidad de Guadalajara, Rectoría general 2001 – 2007 México. Pp. 45 – 50.
- Chomsky, N. (1957). "La Nueva Lingüística". En Ma. D Mascasas. (comp). Areas consultor didáctico: Lengua y Literatura. (pp.26). Ediciones Nauta. Bogotá, Colombia, Pág. 26.
- Dorsch, F. (1978). "Diccionario de Psicología", 2ª Ed. Editorial Herder, Barcelona, Pág. 952.
- "Enciclopedia de la Psicología", (1982). Ed. Océano, España.
- "Enciclopedia Temática Océano", (1987). Ed. Océano-Éxito, España.
- Fermoso, P. (1982). "Teoría de la Educación", Ediciones Ceac, España , P. p. 114 - 340.
- Fox, D. J. (1981). "El proceso de Investigación en Educación", Editorial Eunsa, Pamplona, Pág. 368.
- Gagné, R. M. (1986). "La Instrucción Basada en la Investigación sobre el Aprendizaje". Universidad Iberoamericana, México, Pág. 72.

Gagné, R. M. y Briggs, L. J. (1987). "La Planificación de la Enseñanza: Sus Principios". Editorial Trillas, Mexico, P. p. 12-45.

Gagné, R. M. (1975). "Principios Básicos del Aprendizaje e Instrucción, Editorial Diana, México, P. p. 21-29.

Gagné, R. M. (1993). "Diseño de la Enseñanza para un Aprendizaje Eficaz". Editorial McGraw-Hill Interamericana, México, Pág. 96.

Gagné, R. M. (1971). "Las Condiciones del Aprendizaje". Ediciones Aguilar, Madrid, Pág. 39.

González, L. (1996). "P.N.L. Comunicación y Diálogo". Editorial Font. México, Pág. 72.

Jiménez F. C., López-Barajas Z. E., Pérez J. R., (1983). "Población y Muestra. El muestreo". Pedagogía Experimental II. Tomo I. UNED. Madrid, Pág. 237.

Lemus, M. (2002) "Implementación del Programa de Asesoría Estudiante-Estudiante", Estrategia para reducir el índice de reprobación.

Martins, D. (1991). "Psicología del Aprendizaje", Ediciones Paulinas, Brasil, Pág. 115.

Rodríguez y Col., (1999). "Detectar y Encontrar los Indices y Causas de Bajo Rendimiento, Reprobación y Deserción Escolar en la Universidad de Guadalajara, que Sirvan de Diagnóstico para Diseñar e Implementar Estrategias de Solución de Acuerdo a la Problemática Encontrada". Universidad de Guadalajara.

Rogers, C. (1975). "Libertad y Creatividad en la Educación", Ed. Paidós, Buenos Aires, Pág. 15.

Robbins, A. (1991). "Poder sin límites". Editorial Grijalbo. Caracas, Pág. 124.

Sambrano, J. (1997). "PNL Para Todos". Editorial Alfadil. Caracas. Pág. 115.

Páginas Web Consultadas

Dirección URL	Nombre
http://www.rae.es/	Real Academia Española
http://www.definicion.org/	Definición
http://gcarvajalmodelos.wordpress.com/2007/04/04/robert-gagne	Robert Gagné

Glosario de Términos

Clase aburrida. Es aquella en la que el alumno no siente estar aprendiendo o en la que se produce la sensación de estar perdiendo el tiempo. Estado de ánimo causado por falta de estímulos que origina cansancio, fastidio, tedio y es derivado por que lo que se tiene no resulta de interés a la persona.

Cognitivo. Proceso exclusivamente intelectual que precede al aprendizaje, es decir primero se procesa información y después se analiza, se argumenta, se comprende y se produce nuevos enfoques. Representación conceptual de los objetos. Comprensión o explicación de los objetos.

Comunicación. Todo tipo de conversaciones, transmisión de señales, palabras, gestos y actitudes que sirven para hacer saber algo a alguien, para hacer partícipe a alguien más de lo que uno tiene.

Déficit de atención. Todo problema para poder mantener la atención sobre algo durante un periodo de tiempo, es una imposibilidad a mantenerse enfocado en algún tema.

Distorsión. Deformación de la onda de imágenes, sonidos o señales durante su propagación. Se producen cuando la gente asigna a los objetos externos, responsabilidades que están dentro de su control.

Empatía. Capacidad de poder experimentar la realidad subjetiva de otro individuo sin perder de perspectiva el propio marco de la realidad, con la finalidad de poder guiar al otro a que pueda experimentar sus sentimientos de una forma completa e inmediata. Es la capacidad que tiene el ser humano para conectarse a otra persona y responder adecuadamente a las necesidades del otro, a compartir sus sentimientos, e ideas.

Generalización. Conclusión general que se saca de algo particular. Proceso por el cual las personas no representan algo específico en la experiencia.

Lenguaje. Conjunto de sonidos articulados con que las personas manifiestan lo que piensan o sienten. Uso del habla o capacidad de hablar. Conjunto de señales que dan a entender cualquier cosa.

Lingüístico. Se refiere a los medios de comunicación humana, tanto verbal como no verbal.

Neuro. Se refiere a las percepciones sensoriales que determinan nuestro estado emocional subjetivo.

Omisión. Abstención de hacer o decir algo. Mecanismo que se produce cuando se presta atención selectivamente a ciertas dimensiones de la experiencia, pero se eliminan otras, se persigue que el sujeto identifique y complete la frase faltante.

Pedagogía. Arte de transmitir experiencias, conocimientos, valores, con los recursos que tenemos a nuestro alcance, como son: experiencia, materiales, la misma naturaleza, los laboratorios, los avances tecnológicos, la escuela, el arte, el lenguaje hablado, escrito y corporal. Disciplina que se encarga de regular el proceso educativo al igual que resolver los problemas que se suscitan debido a la aparición de la educación.

Pena. Dificultad o trabajo que presentan algunas personas para hacer algo, por temor a ser criticados. Temor hacia la reacción de los demás, problema de timidez que limita al estudiante en diversos aspectos de su comunicación con otros.

PNL. Programación Neurolingüística. Escuela pragmática del pensamiento, con herramientas para desarrollar un pensamiento estratégico y sistemático. Mejora

las carencias y principios básicos de lo que son los seres humanos y para flexibilizar conductas que permitan alcanzar con eficiencia las metas propuestas.

Preparación. Previa disposición y prevención que se hace para realizar o ejecutar algo, con la finalidad de obtener buenos resultados. Pensar y meditar bien antes de llevar a cabo una actividad, para poder anticipar problemas que puedan surgir durante el transcurso de la misma.

Programación. Aptitud para producir y aplicar programas de comportamiento.

Reprobación. Insuficiente rendimiento cuantitativo y/o cualitativo de las potencialidades de un alumno para cubrir los parámetros mínimos establecidos por una institución educativa. Perspectiva operativa: aquellos alumnos que reprobaron al menos una asignatura (Rodríguez, 1999) y se ha utilizado en lo académico para descalificar al alumno que no ha aprovechado el curso correspondiente, recibiendo una nota reprobatoria que lo cataloga y censura como mal alumno, lo condena a repetir el curso y en el peor de los casos a desertar del sistema educativo (Lemus, 2002), lo que simboliza y conlleva la idea de error, de falla y la consecuente noción de sanción, castigo, reprimenda institucionalizada, social y familiar (Calderón, 1999).

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario

1.- En general, ¿Cómo calificarías tu aprendizaje?

- a) Bueno b) Regular c) Malo

2.- ¿Cómo calificarías la comunicación con tus maestros?

- a) Mala b) Buena c) Regular

3.- La preparación de tus maestros para impartir las materias en general es:

- a) Regular b) Mala c) Buena

4.- ¿Es difícil para ti concentrarte y poner atención durante clases?

- a) A veces b) Sí c) No

5.- En general, ¿Cómo describirías tus clases?

- a) Interesantes b) Aburridas

6.- Cuando surge alguna duda en clase, generalmente tú:

- a) Planteas tu duda al maestro
b) Te quedas callado
c) Pides a un amigo que pregunte por ti
d) Le pides a un compañero que te explique

Anexo 2. Tabulación de Resultados

PREGUNTA 1. EN GENERAL, ¿CÓMO CALIFICARÍAS TU APRENDIZAJE?			
A) BUENO	B) REGULAR	C) MALO	TOTAL
151	138	5	294
51%	47%	2%	100%

PREGUNTA 2. ¿CÓMO CALIFICARÍAS LA COMUNICACIÓN CON TUS MAESTROS?			
A) MALA	B) BUENA	C) REGULAR	TOTAL
27	132	135	294
9%	45%	46%	100%

PREGUNTA 3. LA PREPARACIÓN DE TUS MAESTROS PARA IMPRTIR LAS MATERIAS EN GENERAL ES:			
A) REGULAR	B) MALA	C) BUENA	TOTAL
170	19	105	294
58%	7%	36%	100%

PREGUNTA 4. ¿ES DIFÍCIL PARA TI CONCENTRARTE Y PONER ATENCIÓN DURANTE CLASES?			
A) A VECES	B) SI	C) NO	TOTAL
162	55	77	294
55%	19%	27%	100%

PREGUNTA 5. EN GENERAL, ¿CÓMO DESCRIBIRÍAS TUS CLASES?			
A) INTERESANTES	B) ABURRIDAS	D) NO RESPONDIÓ	TOTAL
165	120	9	294
56%	41%	3%	100%

PREGUNTA 6. CUANDO SURGE ALGUNA DUDA EN CLASE, GENERLMENTE TÚ:		
A) PLANTEAS TU DUDA AL MAESTRO	141	48%
B) TE QUEDAS CALLADO	8	3%
C) PIDES A UN AMIGO QUE PREGUNTE POR TI	11	4%
D) LE PIDES A UN COMPAÑERO QUE TE EXPLIQUE	121	41%
E) NO RESPONDIÓ	4	1%
C) PIDES A UN AMIGO QUE PREGUNTE POR TI	9	3%
TOTAL	294	100%

PREGUNTA 7. DURANTE LA CLASE, TE CONSIDERAS UN ESTUDIANTE:			
A) CALLADO	B) PARTICIPATIVO	C) INDIFERENTE	TOTAL
89	154	51	294
30%	52%	18%	100%

PREGUNTA 8. CUANDO TIENES ALGUNA DUDA, ¿TE DA PENA PREGUNTAR A TUS MAESTROS?			
A) A VECES	B) NO	C) SI	TOTAL
133	151	10	294
45%	51%	4%	100%

PREGUNTA 9. SI LA RESPUESTA A LA PREGUNTA ANTERIOR ES SÍ, ¿POR QUÉ TE DA PENA PREGUNTAR A TUS MAESTROS?		
A) SOY TÍMIDO Y NO ME GUSTA HABLAR FRENTE A LOS DEMÁS	19	7%
B)NO SÉ COMO PLANTEAR MIS DUDAS	35	12%
C) TEMO SER CRITICADO POR MIS COMPAÑEROS	17	6%
D) NO RESPONDIO	223	75%
TOTAL	294	100%

PREGUNTA 10. GENERALMENTE, EL DESEMPEÑO DE TUS MAESTROS PARA ACLARAR TUS DUDAS ES:			
A) BUENO	B) MALO	C) REGULAR	TOTAL
135	19	140	294
46%	7%	47%	100%

PREGUNTA 11. ¿QUÉ ACTITUD MUESTRAN TUS MAESTROS CUANDO SE LES PLANTEA ALGUNA DUDA?		
A) SE VE IRRITADO Y PARECE MOLESTO	29	10%
B) TRATA DE RESOLVER LAS DUDAS	215	73%
C) DEJA LA DUDA COMO TAREA DE INVESTIGACIÓN	37	13%
D) TODAS LAS ANTERIORES	13	4%
TOTAL	294	100%

PREGUNTA 12. ¿QUÉ RECOMENDRÍAS A TU PROFESOR?		
A) PACIENCIA	26	9%
B) PREPARAR LA CLASE CON ANTICIPACIÓN	34	11%
C) PEDAGOGÍA	42	14%
D) NO RIDICULIZAR A LOS ALUMNOS	23	8%
E) NADA	41	14%
F) DAR LAS CLASES ELLOS, NO CON EXPOSICIONES DE LOS ALUMNOS	17	6%
G) MAYOR INTERES POR SU CLASE Y ATENCION A SUS ALUMNOS	47	16%
H) CLASES CLARAS E INTERESANTES	66	22%
TOTAL	294	100%

Anexo 3. Teoría del Aprendizaje Empírico

TEORÍA DEL APRENDIZAJE EMPÍRICO	
<p>Rogers distingue dos tipos de aprendizaje:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cognitivo (vacío) 2. Empírico (importante) <p>La clave del aprendizaje empírico es la necesidad y el querer del discente/aprendiz La teoría se origina desde el punto de vista de la psicoterapia y el planteamiento humanista de la psicología. Se aplica primeramente en el discente adulto. Rogers & Frieberg discuten aplicaciones del sistema de aprendizaje empírico en el salón de clases. Propulsor: Jerome Bruner</p>	
Ideas Básicas	<ul style="list-style-type: none"> • Es equivalente a los cambios de la persona que sufre con el crecimiento. • Abarca la educación toda. • Una apertura en el que la experiencia; es un modo existencial de vivir en el que la vida que no es estática sino un proceso activo, flexible de adaptación
Principios	<ul style="list-style-type: none"> • El aprendizaje toma lugar cuando el sujeto/objeto de estudio es relevante en los intereses personales del estudiante. • El aprendizaje es una amenaza para el mismo y son fáciles de asimilar cuando las amenazas externas son mínimas. • Los procesos de aprendizaje son más rápidos cuando la amenaza es baja. • La iniciativa propia del aprendizaje (autoaprendizaje) es más duradera y persuasiva, penetrante.
Características	<ul style="list-style-type: none"> • Involucra a la persona. • Promueve la iniciativa y la evaluación por parte del discente. • Se percibe los efectos del aprendizaje del discente, se difunde.
Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Sucede cuando el discente/aprendiz participa completamente en el proceso de aprendizaje y tiene control (sobre el proceso) natural y dirección. • Está basada en la confrontación con la práctica de los problemas de investigación.
Implicaciones pedagógicas	<ul style="list-style-type: none"> • La tarea del educador es transformar la información en un formato adecuado al estado de entendimiento del aprendiz. • El currículo debe ser organizado en forma de espiral para que el aprendiz construya nuevos conocimientos con base en los que ya adquirió anteriormente. • El maestro debe de motivar al aprendiz a descubrir principios por sí mismo

Anexo 4. Teoría Ecléctica

Teoría Ecléctica	
Propulsor : Robert Gagné	
Ideas Básicas	<ul style="list-style-type: none"> • Está basada en un modelo de procesamiento de información, derivado de una posición semi-cognitiva de la línea de Tolman, a través de Bush y Mosteller. • Teoría ecléctica racionalmente organizada y verdaderamente sistemática. • Unión de conceptos y variables del conductivismo y del cognoscitivismo. • Integra además la posición evolutiva de Piaget y reconoce la importancia del aprendizaje social.
Principios Se organiza en cuatro partes específicas:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Los procesos del aprendizaje</i>: cómo el sujeto aprende y cuáles son los postulados o constructos hipotéticos sobre la base de los cuales se construye la teoría. • <i>Análisis de los resultados</i> del aprendizaje o los tipos de capacidades que aprende el estudiante. • <i>Las condiciones del aprendizaje</i>, qué se debe construir para facilitarlos, incluyendo los eventos de aprendizaje. • <i>Las aplicaciones</i> de la teoría al diseño del curriculum, incluyendo el análisis de la conducta final esperada y el diseño de la enseñanza.
Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Es un cambio de la capacidad o conducta de un ser humano, que persiste pese al tiempo transcurrido y que no puede ser explicado sencillamente por procesos de crecimiento o maduración. • Es un proceso y un producto (resultados) • Énfasis a la naturaleza de los procesos internos, el tipo de conductas que pueden ser modificadas mediante el aprendizaje y las características que resultan del mismo, así como de las situaciones ambientales para llevar a cabo ese aprendizaje.
Implicaciones pedagógicas	<ul style="list-style-type: none"> • Rol activo del alumno en el proceso de aprendizaje • El docente debe asumir la responsabilidad de la planificación y desarrollo de la enseñanza. <ul style="list-style-type: none"> • Formulación de objetivos. • Organización de las condiciones externas. • Evaluación de los recursos, medio y eventos. • Evaluación formativa de la conducta.