

CARTILLA DOCENTE

PUBLICACIONES DEL CREA

¿COMO HACER BUENA DOCENCIA?

Rodrigo Varela V.,Ph.D

Director CDEE - Universidad ICESI

Profesor Distinguido - Universidad del Valle

CENTRO DE RECURSOS PARA LA ENSEÑANZA Y EL APRENDIZAJE

Apartado Aéreo 25608 Teléfonos: 555 2334/43 Fax: 555 2345, Cali - Colombia

E-mail:matayta@icesi.edu.co

LA RECTORÍA, la Vicerrectoría Académica y la Dirección del CREA, presentan a su cuerpo profesoral una nueva entrega de la serie *Cartillas para el Docente de la Universidad Icesi*, serie que está proyectada al perfeccionamiento docente en el Icesi y al mejoramiento del proceso de enseñanza - aprendizaje de sus estudiantes.

La presente Cartilla contiene varias reflexiones sobre la vida académica y proyección del docente universitario, elaboradas por un profesor dedicado de lleno a la Universidad y por tanto, conocedor de su problemática docente.

El doctor Rodrigo Varela Villegas es Ph.D y M. Eng. en Ingeniería Química de Colorado School of Mines. Ingeniero Químico de la Universidad del Valle. Ex decano de la Escuela de Postgrado en la Universidad Icesi. Director del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial - Universidad Icesi. Profesor distinguido Univalle. Profesor Universidad Icesi. Autor.

HACE ALGUNOS AÑOS, basado en artículos de varios autores y en experiencias propias, elaboré una Cartilla Docente denominada “El arte de la vida académica” Hace unos días acometí el proceso de desarrollar algunas ideas y experiencias propias con otras que había tomado de artículos publicados en Prism y en el Journal of Engineering Education para compartirlos con colegas de la Universidad ICESI. La Dirección de Publicaciones me planteó la posibilidad de editar una segunda Cartilla Docente que fuese útil para muchos docentes universitarios y esta es la razón de esta publicación.

1. INTRODUCCION

Es claro que entre las cuatro funciones que el académico cumple en su ciclo vital la más importante, la más útil, la más valiosa, la más trascendente, es la labor docente, pues es ella la que permite lograr las grandes transformaciones culturales en muchos jóvenes que llegan a la Universidad a prepararse para una vida mejor.

Obviamente la labor docente debe tener, en paralelo, un proceso importante y significativo de investigación, pues la única forma de que la docencia sea actualizada, adecuada y profunda, es cuando está sustentada en procesos investigativos.

Hace ya más de cien años, John Dewey, al plantear el concepto de docencia activa decía: “El aprendizaje debe estar basado en el descubrimiento orientado por un mentor y no en la transmisión de información”. Por ello, para poder hacer buena docencia, es requisito fundamental que los académicos practiquemos el proceso del descubrimiento de nuevas ideas, de nuevos conceptos y de nuevos métodos, pues sólo si practicamos dicho proceso, podremos orientarlo en nuestros alumnos.

Nuestra docencia debe estar basada en procesos pedagógicos orientados a la estimulación del crecimiento intelectual del estudiante, mediante la configuración de estructuras cognitivas que le permitan aprender a aprender, o sea para que aprendan a indagar, a interrogar, a cuestionar, a seleccionar, a deducir, a inducir, a comunicar, a innovar; en otros términos a investigar en su sentido más amplio.

El mundo moderno con sus implicaciones políticas, sociales, económicas y tecnológicas nos plantea una serie de retos y de opciones para nuestra docencia, las cuales debemos asumir plenamente.

Estimado colega, recuerde siempre que “la docencia no se debe hacer por obligación, se debe hacer por compromiso, por dedicación, por deseo, por gusto y sobre todo por amor”, y por ello el hacer todos los días una mejor labor docente tiene que ser la motivación y la fuerza vital que nos impulse y nos satisfaga.

Al académico universitario se le han asignado muchas misiones, responsabilidades y características, que cada día hacen más importante y más difícil ser muy eficientes en la labor docente. Se espera que seamos: Guías de experiencias de aprendizaje; motivadores de los procesos de aprender a aprender, a ser, a estar, a comportarse, a pensar, etc.; administradores del talento; gestores de nuevos esquemas de desarrollo económico, social, científico, político, humano etc.; generados

res de situaciones y formadores de los futuros líderes profesionales; proveedores de dirección y de sentido de la vida de los jóvenes; personas integradas a la sociedad y con capacidad de analizar esa sociedad, mentores con capacidad de observar, escuchar, hablar, leer, escribir y con habilidad para lograr que los alumnos dominen estas capacidades; visionarios de culturas, tecnologías, mercados, movimientos políticos; educadores con capacidad de mantener una perspectiva global y de internacionalizar sus conocimientos; trabajadores académicos, formadores de valores en sus alumnos, autodidactas permanentes, tolerantes, liberales en su pensamiento, autónomos en su trabajo, capaces de dialogar y concretar, amigos de los estudiantes.

2. ¿QUE ES BUENA DOCENCIA?

Phillip Wankal y Frank Oreovicz, autores del libro “Teaching Engineering”, plantean que la buena docencia tiene cinco componentes básicos.

2.1 Métodos docentes efectivos

Es indudable que la forma de hacer el proceso docente es parte crucial en lograr una buena docencia. Los métodos docentes del alumno y del profesor, se inician con la elaboración de los objetivos del curso. Es conveniente que en las clases iniciales, al formular los objetivos del curso, se genere un proceso participativo que permita que los objetivos de los alumnos sean conocidos en forma explícita y todos los que se puedan cumplir sean incluidos en los objetivos generales y específicos del curso.

Por otro lado, es indudable que todos los procesos docentes que efectivamente incentivan la participación de los estudiantes, sea a través de lecturas, discusiones, ejercicios, talleres, debates, juego de roles, trabajo en equipo, simulaciones, proyectos reales, visitas a instituciones, etc, van a permitir lograr

mejores resultados en términos del principio de aprender a aprender.

2.2 Contexto correcto

Es muy importante revisar, cada vez que usted va a dictar un curso, el contenido del mismo, de forma tal que pueda eliminar todo lo que es obsoleto o inútil para los objetivos del curso, e incluir los aspectos teóricos y prácticos que son absolutamente necesarios para el logro de dichos objetivos.

La revisión de textos actualizados y de reciente publicación, la discusión con colegas, egresados y con personal de sectores diferentes al educativo, la revisión de cursos en Internet, son aspectos de mucha ayuda para lograr que el tiempo de la labor docente esté orientado en forma productiva. No se olvide, sin embargo, de conversar con los docentes que tuvieron a su cargo los cursos prerrequisitos del suyo y con los que tendrán bajo su dirección los cursos subsiguientes y que por lo tanto requieren que usted logre que sus estudiantes adquieran las bases indispensables para las materias que ellos orientan.

2.3 Buena actitud

Indiscutiblemente, el docente lejano, ogro y temido por su actitud y trato (El Herr Doctor), ya pertenece al período jurásico de la educación. El docente debe generar una muy buena relación con sus alumnos, debe ser amigable, accesible, abierto a escucharlos y a interactuar con ellos, y debe estar dispuesto a apoyarlos en su proceso de aprendizaje. Esto no implica que no sea exigente, pero sí que lo sea con empatía, con buenas maneras, de forma tal que aunque el estudiante se llegase a molestar por la cantidad de trabajo o por la nota, nunca se pueda quejar de la arrogancia, el mal trato o la displicencia del profesor.

La buena relación se inicia con el uso de los nombres de los estudiantes. Soy consciente de lo difícil que esto es cuando

manejamos varios grupos grandes y cuando la edad empieza a afectar nuestra memoria o nuestro contacto directo con los estudiantes. Personalmente he encontrado una forma: pedir a mis estudiantes el primer día de clase una foto, hacer un mosaico con las fotos y usar en todas las clases ese mosaico, tanto para poder llamarlos por sus nombres, como para identificar niveles de participación y aun para controlar asistencia, en aquellos casos en que es absolutamente necesario. Ocasionalmente dedico alguna parte de la primera clase a que los estudiantes se presenten entre ellos.

Otra práctica que he encontrado muy útil en los últimos semestres es pasar una hoja para que al frente de su nombre escriban dirección, teléfono y e-mail. Esta hoja luego la reproduzco y se la entrego a todos, lo cual agiliza las relaciones entre ellos y especialmente me facilita el poder hablarles o escribirles y que ellos también lo puedan hacer.

La buena actitud del docente, la disposición a ayudar, la capacidad de volver a explicar, de dar felicitaciones cuando algún estudiante hace algo destacado y apoyo cuando alguno no está logrando todos sus objetivos, son elementos centrales del proceso docente.

No dé por sentado que los estudiantes entienden la importancia y la relación del tema de cada día, con el resto de temas y con su proceso formativo integral; explique cada día, antes de iniciar el proceso formal de docencia, la importancia y la relación del tema y trate de hacerlo tan motivante como sea posible.

Pero colega, por favor evite las cuatro actividades que diversos autores han identificado como fatales para la moral de los estudiantes:

- Calificación subjetiva
- Infamia o depravación moral

- Descuido de la relación interpersonal
- Planeamiento inadecuado.

En términos de asignación de calificación, debe existir un procedimiento claro para todos los estudiantes y éste debe ser aplicado en forma universal a ellos, independientemente de raza, credo, sexo, actitud, gusto o disgusto, estrato social, calidad de repitente, promedios acumulados, etc.

Indudablemente el uso de expresiones ofensivas a la capacidad intelectual de los estudiantes, o a sus problemas físicos, económicos o sociales, está absolutamente prohibido en el ámbito educativo. El docente que se dedica a hacer mofa de sus alumnos por cualquier razón, no debe estar en esta profesión, por brillante que sea como profesional.

La otra actividad que tiene que estar completamente prohibida en el trato docente-estudiante, son las relaciones de tipo sexual, derivadas simplemente de una relación de poder, que generan un proceso de acoso sexual o de logro de beneficios sexuales o académicos. De nuevo, el docente que usa su estatus y su poder relativo para lograr este tipo de favores debe ser retirado de la actividad profesoral.

Existen casos en que entre docentes y alumnos se dan relaciones provenientes de un proceso normal de atracción y de enamoramiento, que no tiene como bases el acoso o la presión. Esta situación debe distinguirse y reconocerse como algo normal, aunque obviamente puede generar problemas muy serios de equidad.

En la situación actual de corrupción y de desmoronamiento ético del país, el docente tiene que ser modelo y guía en la constitución de valores éticos entre sus estudiantes, independiente de la materia que esté dictando.

El tercer aspecto es vital, su relación con los estudiantes debe ser excelente, y dentro del proceso de respeto debe existir

una cercanía, una camaradería y una confianza plena. El docente es interlocutor por excelencia del alumno y debe ser capaz de generar en él confianza y credibilidad.

El cuarto aspecto es la imperiosa necesidad de que el docente haga todos los días su tarea: preparar adecuadamente la labor que va a realizar en la clase.

2.4 Estrategias eficientes

El tiempo dedicado a cada actividad debe ser justificable en términos del aprendizaje de los alumnos, teniendo muy en cuenta lo planteado en el literal “a”, sobre metodologías y contenidos. Es fundamental que todas ellas sean productivas en términos de aprendizaje versus esfuerzo y tiempo. Para ello combinar estrategias y metodologías es fundamental. Recuerde mantener la carga de trabajo a un nivel razonable, pues su curso no es el único. No exagere el proceso de repeticiones como estrategia de dominio de un concepto o de un procedimiento, pero recuerde que en algunas áreas los ejercicios son fundamentales para la comprensión y el manejo.

En relación con las tareas trate de mantener una carga no muy alta pero constante, en vez de esperar a dejar tareas larguísimas unas pocas veces.

En lo que hace relación a exámenes y pruebas, asegúrese que ellas estén midiendo los objetivos básicos, que correspondan a conceptos y procedimientos analizados y discutidos en clase; que el tiempo que otorga para la solución de los mismos sea suficiente, recuerde que los estudiantes se demoran entre tres y cuatro veces el tiempo que usted gasta en resolverlo.

2.5 Aprendizaje continuo

El rápido desarrollo científico y tecnológico implica que docentes y estudiantes estén en un proceso continuo de aprender nuevos conceptos. Por ello una gran parte de la actividad docente debe estar orientada a que los estudiantes aprendan a

aprender. Es básico que en todo curso existan actividades que se salgan un poco del programa en el sentido estricto. Entonces, lecturas de libros y artículos, trabajos pequeños de investigación o de campo, experimentaciones, trabajos de fin de curso, trabajos en grupo sobre temas conectados con el eje temático del curso, son complementos muy importantes para la labor docente.

Es posible, cuando estas acciones cobijan a todo el grupo, que estos aspectos sean incluidos en exámenes o pruebas de evaluación.

3. LA TIRANIA DEL CONTENIDO

Como se indicó en el numeral anterior, uno de los aspectos centrales de la buena docencia es el contexto correcto y la posibilidad de incluir actividades y temas novedosos que van apareciendo para dar lugar al aprendizaje continuo. Sin embargo, estos principios con mucha frecuencia se ven en peligro, debido a una tradición que existe en el sistema educativo y que se denomina *Tiranía del contenido*, la cual surge cuando la necesidad de cumplir un programa, de cubrir unos temas, domina los estilos de docencia y de evaluación, los objetivos formativos y el deseo de entusiasmar y motivar al estudiante hacia un aprendizaje integral que exceda el simple conocimiento profesional.

Mary Ellen Werner, autora de “Improving your classroom teaching” identifica tres mitos como la base de este problema de *Tiranía del contenido*, ellos son:

3.1 Más es Mejor: Indudablemente el conjunto de conocimientos en cualquier área se expande a un ritmo frenético, y por ello la tentación de lograr que “todo” el conocimiento sea transmitido en uno o en unos pocos cursos. La idea detrás de esto es que entre más enciclopédico sea el alumno, mejor preparado estará para su vida profesional.

La verdad es que por una parte no hay tiempo en los cinco años del proceso universitario para “inyectarle” todo el saber humano de una profesión y es necesario dejar temas para los períodos de postgrado y para la educación continua que el profesional deberá tomar; pero por el otro lado la verdad también es que el “disco duro” del estudiante no puede almacenar, retener y usar toda esa cantidad de información en tantos cursos, y que rápidamente va a colocar en un archivo muy remoto gran parte de ella, mucha de la cual será obsoleta cuando él llegue al ejercicio profesional.

Por todo lo anterior, la respuesta a este mito debe ser:

- Trate de cubrir aquellos aspectos que son fundamentales para la comprensión integral del tema o de la materia.
- Elimine todo lo que sea obsoleto o esté en el proceso de obsolescencia.
- Los aspectos históricos resúmalos a sus orígenes y las razones de sus logros y fracasos.
- Separe lo que corresponde al nivel y objetivos de su curso: Pregrado vs Postgrado vs. Educación continua.

3.2 Enseñamos materias y no estudiantes

Este mito es, aunque extraño, bastante frecuente, pues generalmente el docente universitario siente que su compromiso es con la materia XXX y que él ha sido contratado es para “dictar” N capítulos del libro YYY de la materia antes indicada. Más aún, que la evaluación de su labor docente depende del cumplimiento del programa y que por lo tanto debe apresurarse para alcanzar a “inyectar” en el estudiante todos los N capítulos.

Directivos universitarios y docentes debemos entender que nuestro propósito es la formación adecuada de un grupo de estudiantes, y que es allí donde debe ser evaluada la acción del docente. El binomio formación-información debe estar claro en

nuestro objetivo y en ese sentido debemos estar dispuestos a reducir la cobertura si con ello logramos más formación, más capacidad de aprendizaje autónomo, más participación.

3.3 Si el docente lo sabe lo debe enseñar

Los docentes, luego de muchos años de estudio y de formación, generalmente en un área específica del conocimiento, hemos logrado profundizar nuestro saber en esa área, que obviamente para cada uno de nosotros es prioritaria y vital. Ello nos lleva a pretender que todo lo que nosotros sabemos debe ser asimilado inmediatamente y ojalá en un curso por el estudiante y que la mejor contribución que le podemos dar es transferirle todos esos bytes de información en un solo curso.

Este gesto es muy noble de parte del docente, pero en muchos casos no es lo mejor para el estudiante, pues lo ahoga de información, no le da lugar a digerirla y a asimilarla y de pronto mucha se desborda y se pierde.

Como docente tengo que tener en cuenta qué es lo que al nivel de desarrollo del estudiante se debe conocer y dominar, y allí debo centrar mi esfuerzo. Tal vez en un día de clase les plantee todas las posibles ramificaciones y extensiones que tiene el conocimiento en esa área, como un elemento de motivación a que investiguen, profundicen y ojalá seleccionen mi área como área de desarrollo.

Para poder enfrentar estos tres mitos, es necesario tomar varias decisiones muy precisas en objetivos y en metodología, lo cual dará lugar a que el balance formación-información sea más adecuado, a que se tenga más tiempo en el salón de clase para ejercicios de aprendizaje activo, para mejorar la comprensión y el dominio de los temas fundamentales, para poder tratar temas conexos al curso que van saliendo en el desarrollo del mismo, para poder dar lugar a orientaciones particulares que surjan de los estudiantes y sobre todo para hacer más viva y placentera la clase.

¿Qué tiene que cubrir en clase un docente?

- Temas que sean básicos para la comprensión de la materia.
- Temas que sean muy difíciles de interpretar por los estudiantes.
- Ejemplos e ilustraciones.
- Material de mucho interés para los estudiantes.
- Material que no se cubre en ningún otro curso.

Por lo tanto, identifique temas que no caen en estas categorías, y que están tratados en forma muy clara en el texto y asígnelos como lecturas y/o como ejercicios para ser analizados y resueltos fuera de clase por los estudiantes.

No haga el papel de “recitador del texto”, o de “linotipista de tablero”, los libros ya están escritos y el estudiante los puede leer y entender. Su papel es aclararle los aspectos que él no comprende, presentar algunas ideas básicas que le sirvan para comprender los temas subsiguientes, y darle orientaciones sobre aspectos que no están cubiertos en el texto.

Recuerde que la parte difícil de la docencia no es el lograr que los estudiantes se aprendan o memoricen todo un contenido, lo difícil es conseguir que ellos sean capaces de usar lo aprendido para generar soluciones creativas a diversas situaciones, que sean capaces de seguir aprendiendo en el área, sin tenerlo a usted al lado, que se desarrollen intelectualmente.

Un verdadero buen curso, además de tener un buen contenido debe permitir que los estudiantes sean capaces de usar el contenido para resolver nuevos problemas, desarrollar diseños innovativos, pensar creativamente y evaluar opciones.

Se estima que de lo técnico que uno aprendió en la universidad sólo emplea un 20% en su vida profesional y que el resto de lo utilizado está en lo que algún autor llamó “Residuos Educativos” o sea, en esas características personales que debió ayu-

dar a desarrollar el otro 80% de contenido: creatividad, innovación, capacidad analítica, capacidad crítica, comunicación, capacidad de aprender, capacidad de síntesis, liderazgo, capacidad de trabajo en grupo, etc.; o sea los valores y las actitudes que son parte del proceso formativo.

4. CONSTRUYENDO MEJOR EMPATÍA

Aunque ya en el numeral 1, se había tocado el tema “Buena Actitud”, es necesario en esta cartilla docente dedicarle un poco más de esfuerzo y por ello, aun a conciencia de que algunas de las ideas sonarán repetitivas, considere pertinente recoger los conceptos de otros autores.

Según Joseph Lowman, autor del libro “Mastering the Techniques of Teaching”, la docencia requiere maestría en dos direcciones: Excitación intelectual y Empatía con los estudiantes. Lo primero tiene que ver con el nivel intelectual, el contenido, la metodología, los ejercicios, los retos intelectuales que el profesor genera en el curso. Lo segundo tiene que ver con ganarse el respeto, la disposición a trabajar, la intención de aprendizaje, el ser considerado maestro más que transmisor, etc.

Para esta parte de la empatía las recomendaciones que se hacen son múltiples y la lista que se presenta a continuación es un agregado de muchas de las recomendaciones que he encontrado.

- Conozca y use el nombre de los alumnos (use dinámicas de presentación, fotografías, hágalos decir sus nombres, etc.)
- Llegue a clase antes de la hora de inicio y quédese después de terminar, pues eso da la oportunidad de conocer más a los estudiantes.
- Sea amable y agradable.
- Manténgase disponible, bien sea fijando horas de consulta o dedicando parte de la clase a ello.

- Sea flexible cuando usted considere que hay justificación.
- Sea suave, no agrede al estudiante. Recuerde que lo que está errado es el trabajo, el examen, el diseño y no el estudiante.
- Reconozca las cosas buenas que hacen los estudiantes, estímúelos.
- Comunique actitudes positivas especialmente en términos del aprendizaje, ayude a aprender, no sea una barrera para ello. Muestre su real interés en el aprendizaje de los estudiantes.
- No considere que la falta de interés de los estudiantes es un problema con usted. Los estudiantes tienen muchos intereses, usted no es el único. Hay que conversar con ellos e identificar sus intereses.
- Muestre su entusiasmo y su pasión por el tema.
- Converse con los estudiantes sobre aspectos que no sean de la materia.
- Confíe en los estudiantes. Déles siempre el beneficio de la duda.
- Califique los trabajos, no a la persona.

Construir empatía implica desarrollo de respeto mutuo sin comprometer los estándares de exigencia en el aprendizaje. Aun los estudiantes que pierden las materias respetan al profesor que crea empatía con ellos y, claro, el profesor debe respetar a todos los estudiantes, incluso a los que pierden el curso.

5. LOS HABITOS DE LOS DOCENTES ALTAMENTE EFECTIVOS

James Stice, una de las autoridades en los Estados Unidos en el área de la Educación en Ingeniería, y William H. Schobert, autor del libro “Teacher: A basic for understanding praxis”, plan-

tean varios hábitos que los docentes debemos tener para poder ser efectivos en el desarrollo de nuestra labor. Ellos son:

5.1 Conozca muy bien el tema que usted enseña. Por lo tanto, manténgase actualizado en él. Lea nuevos artículos y libros, investigue sobre la docencia en esa área, adecúese a las nuevas tecnologías y sobre todo prepare muy bien su curso en general y sus clases en particular. En otros términos, esté comprometido en un proceso permanente de actualización, de autoeducación y de mejoramiento de su labor.

5.2 Construya bien los objetivos instruccionales de cada curso. Los objetivos instruccionales deben ser breves y precisos y deben indicar lo que deberá estar en capacidad de hacer el estudiante al terminar el curso. Hacer una lista detallada de objetivos instruccionales (30 ó 40 para un curso semestral), le permite saber qué aspectos debe tratar en el curso, qué tareas colocar, qué lecturas asignar, qué exámenes aplicar, qué texto usar, qué prácticas docentes utilizar.

5.3 Enseñe y lidere por el ejemplo. Si queremos que los estudiantes demuestren curiosidad intelectual, sean honestos, dedicados y apasionados por ideas, capaces de aceptar visiones diferentes, analíticos etc., es vital que los docentes hagamos lo mismo. En otros términos, que las actitudes que queramos que ellos tengan, las tengamos nosotros.

5.4 Respete a los estudiantes. Emerson dijo: “El secreto de la educación está en el respeto al estudiante”; por lo tanto trátelo como una persona valiosa, entusiásmelo para que pregunte y para que exponga sus ideas, déjelo que piense distinto a usted, no ofenda su capacidad intelectual tratando de enseñarle cosas que él puede aprender por sí mismo o tratando de que él aprenda conceptos sin haberle dado las herramientas básicas, déjelo que piense distinto, deje que se equivoque sin reprimirlo, acepte que usted también se equivoca y que no se las sabe

todas. En resumen, exhiba amor, respeto y compasión de la buena por sus estudiantes.

5.5 Motive a los estudiantes. El aprendizaje es más eficiente si el estudiante está motivado hacia la temática. Como se indicará en el tema siguiente, usted debe usar muchos de los procesos propios de las ventas para que toque y despierte la curiosidad del estudiante, su deseo de progresar y de profundizar. Para ello acérquese a las cosas que a él le interesan, muestre entusiasmo por las actividades e ideas que él plantea, disfrute el compartir y discutir con él ideas, sean o no del curso que usted dicta; provea visiones sobre aspectos que están más allá de los objetivos inmediatos del curso: identifique las fortalezas de su entorno y dele orientación que le permita crecer, demuéstrele con gran frecuencia que hay espacios para aprender nuevas teorías, ideas, conceptos, procedimientos, etc.

5.6 Enseñe a los estudiantes habilidades para resolver problemas. No se quede en **su** tema o en **su** metodología para resolver problemas. Plantee siempre varias formas o metodologías para lograr soluciones. Ayude y oriente a los estudiantes para que cada cual encuentre el camino que para él es más lógico, más eficiente para aplicar el conocimiento adquirido en la solución de los problemas en análisis. Dé la posibilidad de que el estudiante encuentre nuevas formas de aplicar los conceptos para la solución de problemas, o de incluir en la solución consideraciones adicionales provenientes de nuevas situaciones. Mantenga una perspectiva holística sobre las situaciones asociadas a cada problema y recuerde que la creatividad y la innovación son dos magníficos atributos que el estudiante debe adquirir para su desarrollo integral.

5.7 Diga, muestre y deje participar. El proceso de comprensión y dominio de conceptos, teorías y procedimientos es mucho más fácil, si como docentes usamos analogías, simulaciones, ejemplos, experimentos, etc. Mucho de lo que enseñamos

es abstracto y por lo tanto un poco difícil. Algún pensador dijo: “Dígame y yo olvidaré, muéstreme y yo recordaré, déjeme participar y yo entenderé” Esta es la base de la educación activa.

Trate al hacer analogías o símiles que ellas sean afines al momento de vida de sus estudiantes y no al suyo. Hacer una analogía sobre el paso de la TV en blanco y negro a la TV en color, con nuestros alumnos, que no les tocó nunca televisión en blanco y negro, puede ser algo totalmente inútil.

5.8 Aproveche los estilos de aprendizaje. Los investigadores educativos han identificado diversos modelos y/o estilos de aprendizaje y han encontrado que cada persona aprende más fácilmente con un estilo dado. Es claro que usted como docente también tiene su estilo preferido de aprender y de enseñar, pero recuerde que con usted hay “n” personas posiblemente con “n” estilos diferentes de aprendizaje. Por lo tanto es necesario que use diversos modelos y/o estilos con el propósito de lograr que ojalá todos asimilen adecuadamente el concepto. Para algunos una presentación abstracta del concepto funciona, pero otros requieren de un ejemplo numérico, otros de un ejemplo práctico, otros de un gráfico, otros de una analogía, etc. Hay en la literatura diversos modelos para manejar esta heterogeneidad de estilos de aprendizaje, entre ellos Myers Briggs, Kolb, Herrmann, Felder - Silverman, que cada uno de ustedes puede analizar y determinar cuál luce más aplicable para el grupo particular de estudiantes.

Muchas veces es conveniente aplicar cuestionarios evaluativos el primer día de clase, para conocer las tendencias de aprendizaje de los alumnos y así poder adecuar mejor sus estilos de enseñanza con los estilos de aprendizaje de ellos.

Por otro lado las consultas en y fuera de clase, los contactos con los estudiantes que permitan conocer sus rasgos de personalidad y sus conductas, facilitan la identificación de las mejores formas para lograr que el estudiante asimile las ideas.

5.9 Construya mecanismos de evaluación válidos. Es fundamental que todos los mecanismos de evaluación que el docente utilice, tengan como finalidad proveer una medición del cumplimiento de los objetivos instruccionales y generar un proceso de distinción entre los estudiantes que mejor los han asimilado y los que no han sido tan exitosos en lograrlo.

Los mecanismos de evaluación que garanticen éxito o fracaso para todos, independientemente de su nivel de asimilación de los objetivos instruccionales, son incorrectos.

Hoy los docentes reciben muchas presiones de directivos y de estudiantes para generar mecanismos de evaluación que garanticen una calificación que indique éxito en la materia y muchos docentes han llegado a mecanismos de evaluación tan triviales, que aun los que no han asimilado nada pueden sacar un 4.0.

Nadie pone en duda la importancia de aprender a trabajar en equipo, pero indudablemente la responsabilidad es individual. Los procesos evaluativos deben tener un espacio significativo para las evaluaciones individuales.

Igualmente nadie discute la importancia del trabajo hecho fuera del salón de clase, sin las presiones y las limitaciones que las evaluaciones presenciales generan; pero es necesario que las evaluaciones tengan un componente que evalúe cómo responde el estudiante a situaciones de recursos limitados, de respuesta individual sin asesorías externas y ello se logra con evaluaciones presenciales.

Al diseñar las pruebas esté seguro que no esté haciendo preguntas que sólo muy pocos estudiantes han sido históricamente capaces de responder, pues eso hace que la pregunta no sea del todo significativa. Por otro lado, revise bien la asignación de tiempos y de otros recursos para la solución de prueba. Recuerde que hoy existen calculadoras, computadoras, C Pen, etc.,

que son recursos válidos y que deben estar al servicio del estudiante moderno. Aquí surge una inquietud y es: ¿Qué se le exige al estudiante que haga y qué se le acepta de los medios electrónicos?

Es importante en todas las pruebas que existan preguntas que permitan diferenciar entre los distintos grupos de estudiantes, de forma que realmente se genere una distribución de calificaciones que haga justicia con los niveles de asimilación y manejo de los conceptos y/o de las herramientas.

5.10 Entienda su misión. La misión como docente debe estar siempre muy clara en todo su accionar, dándole la importancia que ella tiene, como es el ayudar a conformar una estructura intelectual y personal en sus alumnos. Recuerde que su compromiso no es sólo con los conocimientos profesionales propiamente dichos (información), es también y de pronto más, con los valores y actitudes que van a definir las conductas de ese joven a lo largo de su vida personal y profesional (formación).

Es importante que permanentemente provea visiones del futuro y dé las oportunidades a las cuales los educandos puedan acceder y que derive conclusiones que sean útiles en su formación y su desarrollo en todas las facetas de su vida.

Pero ante todo, recuerde que usted es mentor y modelo, y por lo tanto aquellas virtudes que usted practique serán asimiladas por sus alumnos. Todas sus acciones de mejoramiento continuo, de innovación, de creatividad, de actualización permanente, de justicia, de honorabilidad, de equilibrio, de comprensión, de aceptación de diferencias de criterios y de opiniones, de respeto al ser humano, etc. son los grandes ejemplos y las grandes enseñanzas que usted hará y que quedarán impregnadas por siempre en sus estudiantes.

6. LA VENTA EN EL PROCESO DOCENTE

El profesor Gavin Sinclair, de la Universidad de Purdue ha planteado una analogía interesante entre los procesos de la venta industrial y los procesos docentes, que de pronto puede ser muy útil para todos nosotros en nuestra labor. Las analogías a veces son incómodas para algunos de nosotros, pues las tomamos literalmente, pero su verdadero propósito es el mostrar cómo acciones y procedimientos que se realizan en un área pueden ser trasladados, con las adaptaciones requeridas, a otra área.

Según Sinclair, la docencia y la venta tienen dos propósitos comunes: ***comunicar información y motivar respuesta con base en la información recibida.*** En la venta el vendedor presenta las características, los usos, las ventajas, las posibles utilidades de un producto o de un servicio, buscando que el cliente con esos elementos tome una decisión de compra y haga el pedido. En la docencia el docente presenta una serie de ideas, conceptos, teorías, principios, procedimientos, valores, actitudes, indicando los posibles usos de ellos en la solución de múltiples problemas reales, buscando que el alumno decida asimilárselos, dominarlos y aplicarlos.

Existen siete técnicas del proceso de la venta que podemos asociar a nuestra labor docente.

6.1 Enfóquese en sus estudiantes (Clientes) y no en usted (Vendedor). Con demasiada frecuencia los docentes pensamos mucho en nosotros y nos olvidamos del estudiante. Se cree que como el docente es quien tiene la mayor parte del conocimiento y de la experiencia, es él quien debe definir todo.

Ello no debe ser así, toda venta (curso) se debe iniciar con el conocimiento del cliente (alumno) y por ello dedique, como se indicó en repetidas ocasiones en esta cartilla, tiempo a conocer su cliente, su nombre, sus actividades, su origen, sus intere-

ses, sus necesidades, sus metas, sus objetivos específicos con el curso, sus necesidades etc.

Dé a sus clientes (estudiantes) la posibilidad de comunicarse entre ellos y con usted fácilmente. Indique su dirección y sus horas de oficina, sus teléfonos, su fax, su correo electrónico y establezca reglas para la comunicación. Identifique también cómo comunicarse con ellos, consiga sus datos. Esto equivale al famoso cambio de tarjetas entre el vendedor y el comprador.

Adapte sus estilos de enseñanza a los intereses y estilos de aprendizaje de sus clientes. No pretenda vender producto A cuando las necesidades del cliente son producto B. No pretenda vendérselo en presentación líquida, cuando él lo que necesita es sólido. No pretenda vender por precio cuando él quiere calidad. Adecúe su estilo.

6.2 Establezca empatía y confianza con sus estudiantes (clientes). La venta en el largo plazo exige confianza y empatía, los clientes se pierden muy fácilmente cuando cualquiera de éstas faltan. La docencia es un proceso en que debe existir confianza profunda entre el docente y el estudiante. El trato debe ser justo y equitativo, el respeto debe fluir en los dos sentidos. Parte del proceso de desarrollo de empatía, se empieza a hacer en el salón de clase, pero mucho se hace fuera del mismo, participe y apoye actividades de los estudiantes, esté disponible para sus inquietudes, confíe en ellos y hábleles siempre con la verdad, no tenga agendas o reglas ocultas.

Hay casos en que el docente tiene que hacer excepciones a las reglas, por razones válidas, explíquelas y coméntelas con sus estudiantes.

6.3 Inicie la clase con un enunciado interesante. Los primeros minutos de la clase establecen el tono y la dinámica de toda la sesión. Antes de empezar, logre que la clase llegue a un estado básico de atención bien sea a través de llamados a iniciar, o

a través de comentar alguna noticia o algún dato administrativo del curso; pero no empiece la clase propiamente dicha sin haber logrado la atención requerida.

Al iniciar comience por explicar el porqué del tema de hoy, de su importancia, de su utilidad, de sus relaciones con otros aspectos ya tratados, de su asociación con el mundo real, de los objetivos instruccionales que él cubre, etc. En la analogía de la venta, presente los atributos del producto o servicio.

Una vez que ha logrado captar su interés y los ha motivado con su introducción, es importante que logre mantenerlos interesados y para ello su presentación tiene que ser muy viva, muy entretenida, muy participativa, muy efectiva. Ella debe ser capaz de ir resolviendo las dudas del alumno y que le permita a él ir haciendo conexiones de las nuevas ideas con las que él ya tiene.

6.4 Conozca su tema y crea en su utilidad. Ningún vendedor podrá vender un producto que no conoce o que no puede demostrar para qué sirve. Igual pasa con un docente, no es posible que el alumno nos acepte las ideas si nosotros no las manejamos con facilidad o sea, si no las conocemos o no las preparamos adecuadamente. La actualización a través del conocimiento de nuevos desarrollos, nuevas tecnologías, y la preparación de la clase son vitales para que el proceso sea eficiente.

Para dar credibilidad de la utilidad de lo que enseñamos cada día trate de buscar mecanismos para ello, por ejemplo: invitados, publicaciones, resultados de estudios o investigaciones, visitas, ejercicios, simulaciones. A veces el demostrar cómo sin ese concepto se cometerían errores garrafales, puede ser una manera de validar la importancia y la utilidad del mismo.

No crea que porque a usted como docente le parece importante y útil, igual sucederá con el alumno. Siempre hay que hacer la comprobación de utilidad.

6.5 Ayude a su alumno en la solución del problema. No es suficiente el dar la información. El esfuerzo del docente tiene que ir más allá, y debe ayudar al estudiante a relacionar ese conocimiento con las aplicaciones al mundo real. Por ello, a través de ejemplos, ejercicios, tareas, prácticas, simulaciones, ayude a sus estudiantes en la adquisición de formas y procedimientos que les permitan usar sus conocimientos en la solución de problemas específicos.

6.6 Enseñe usando preguntas. Las preguntas son un medio de conocer las necesidades del cliente, de lograr retroalimentación de él, de mantenerlo interesado en el producto. En el salón de clase las preguntas permiten obtener retroalimentación inmediata sobre el nivel de asimilación y de aprendizaje que los estudiantes están logrando. Use preguntas abiertas, pues ellas permiten percibir mejor los conceptos y ayudan a un buen aprendizaje.

Otro aspecto importante es el hacer seguimiento al producto y para ello hay que preguntarles a los estudiantes: ¿Cómo va el curso? ¿Cómo podemos mejorarlo?, etc.

6.7 Muéstrese siempre entusiasmado en su labor. En todo proceso de venta hay que sustentar un espíritu positivo, un interés, un reto, para poder transmitir al cliente una noción de motivación sobre el producto. Si el vendedor baja la guardia no logra el segundo objetivo: la colocación de una orden de compra.

Por ello es fundamental que el docente mantenga el curso en ritmo, que lo llene de dinamismo, de optimismo, de interés, que mire cada clase como un nuevo reto pedagógico y que llegue con toda la emoción y el deseo de lograr su objetivo: que el estudiante asimile las ideas. El curso debe ser un proceso en permanente elaboración, la clase siguiente depende de la conducta de la clase anterior. El docente, igual que el vendedor, debe aprender de sus aciertos y de sus fra-

casos. El día que hacer docencia no lo motive, no le cree deseo y pasión, por favor cambie de profesión, dedíquese a vender otro producto.

CONCLUSIONES

Es fácil apreciar que no hay mucho de nuevo en este interesantísimo tema de la buena docencia, pero que sí hay ideas muy básicas que podemos aplicar para mejorar nuestra labor docente. La razón de esta cartilla docente, más que pretender hacer un cubrimiento epistemológico (y por ello la carencia de citas y de bibliografía) es dar una serie de consejos prácticos que diversos docentes hemos encontrado válidos y útiles, con la esperanza de que usted, querido lector y colega, los revise y decida cuáles le pueden ayudar a mejorar su docencia. Si en algo pude contribuir a ello me alegro y me satisfago; si no, le pido el favor de que se entusiasme a escribir sus experiencias docentes que seguramente para algunos de nosotros serán de utilidad.