



ESTILOS DE APRENDIZAJE

- ¿Qué son los estilos de aprendizaje?
- Las distintas teorías y cómo se relacionan entre sí
- Los estilos de aprendizaje y las estrategias
- Los estilos de aprendizaje y la teoría de las inteligencias múltiples
- La inteligencia emocional

● ¿QUÉ SON LOS ESTILOS DE APRENDIZAJE?

El término 'estilo de aprendizaje' se refiere al hecho de que cuando queremos aprender algo, cada uno de nosotros utiliza su propio método o conjunto de estrategias. Aunque las estrategias concretas que utilizamos varían según lo que queramos aprender, cada uno de nosotros tiende a desarrollar unas preferencias globales. Esas preferencias o tendencia a utilizar más unas determinadas maneras de aprender que otras constituyen nuestro estilo de aprendizaje.

Que no todos aprendemos igual ni a la misma velocidad no es ninguna novedad. En cualquier grupo en el que más de dos personas empiecen a estudiar una materia todos juntos y partiendo del mismo nivel, nos encontraremos, al cabo de muy poco tiempo, con grandes diferencias en los conocimientos de cada miembro del grupo y eso a pesar del hecho de que aparentemente todos han recibido las mismas explicaciones y hecho las mismas actividades y ejercicios. Cada miembro del grupo aprenderá de manera distinta, tendrá dudas distintas y avanzará más en unas áreas que en otras.

Esas diferencias en el aprendizaje son el resultado de muchos factores, como por ejemplo la motivación, el bagaje cultural previo y la edad. Pero esos factores no explican por qué con frecuencia nos encontramos con alumnos con la misma motivación y de la misma edad y bagaje cultural que, sin embargo, aprenden de distinta manera, de tal forma que, mientras a uno se le da muy bien redactar, al otro le resultan mucho más fácil los ejercicios de gramática. Esas diferencias sí podrían deberse, sin embargo, a su distinta manera de aprender.

Tanto desde el punto de vista del alumno como del punto de vista del profesor, el concepto de los estilos de aprendizaje resulta especialmente atrayente porque nos ofrece grandes posibilidades de actuación para conseguir un aprendizaje más efectivo.

El concepto de los estilos de aprendizaje está directamente relacionado con la concepción del aprendizaje como un proceso activo. Si consideramos que el aprendizaje equivale a recibir información de manera pasiva, lo que el alumno haga o piense no es muy importante; pero si entendemos el aprendizaje como la elaboración por parte del receptor de la información recibida, parece bastante evidente que cada uno de nosotros elaborará y relacionará los datos recibidos en función de sus propias características.

Los distintos modelos y teorías existentes sobre estilos de aprendizaje lo que nos ofrecen es un marco conceptual que nos ayuda a entender los comportamientos que observamos a diario en el aula, cómo se relacionan esos comportamientos con la forma en que están aprendiendo nuestros alumnos y el tipo de actuaciones que puede resultar más eficaz en un momento dado.

Pero la realidad siempre es mucho más compleja que cualquier teoría. La forma en que elaboremos la información y la aprendamos variará en función del contexto, es decir, de lo que estemos tratando de aprender, de tal forma que nuestra manera de aprender puede variar significativamente de una materia a otra. Por lo tanto, es importante no utilizar los estilos de aprendizaje como una herramienta para clasificar a los alumnos en categorías cerradas. Nuestra manera de aprender evoluciona y cambia constantemente, como nosotros mismos.

LAS DISTINTAS TEORÍAS Y CÓMO SE RELACIONAN ENTRE SÍ

En las últimas décadas se han elaborado todo tipo de teorías y modelos para explicar las diferencias en la forma de aprender. Pero, de todas esas teorías y modelos ¿cuál es la buena?

La respuesta es que todas y ninguna. La palabra "aprendizaje" es un término muy amplio que abarca fases distintas de un mismo y complejo proceso. Cada uno de los modelos y teorías existentes enfoca el aprendizaje desde un ángulo distinto. Cuando se contempla la totalidad del proceso de aprendizaje se percibe que esas teorías y modelos aparentemente contradictorios entre sí no lo son tanto e incluso que se complementan.

Como profesores, y dependiendo de en qué parte del proceso de aprendizaje centremos nuestra atención, unas veces nos interesará utilizar un modelo y otras veces otro.

Una posible manera de entender las distintas teorías es el siguiente modelo en tres pasos:

- El aprendizaje parte siempre de la recepción de algún tipo de información. De toda la información que recibimos seleccionamos una parte. Cuando analizamos cómo seleccionamos la información (pág.) podemos distinguir entre alumnos visuales, auditivos y kinestésicos.
- La información que seleccionamos la tenemos que organizar y relacionar. El modelo de los hemisferios cerebrales nos da información sobre las distintas maneras que tenemos de organizar la información (pág.) que recibimos.
- Una vez organizada esa información, la utilizamos de una manera o de otra. La rueda del aprendizaje de Kolb distingue entre alumnos activos, teóricos, reflexivos y pragmáticos.

Naturalmente, esta separación en fases es ficticia, en la práctica esos tres procesos se confunden entre sí y están estrechamente relacionados. El hecho de que tendamos a seleccionar la información visual, por ejemplo, afecta a nuestra manera de organizar esa información. No podemos, por tanto, entender el estilo de aprendizaje de alguien si no le prestamos atención a todos los aspectos. Además de las teorías relacionadas con la manera que tenemos de seleccionar, organizar y trabajar con la información hay modelos que clasifican los estilos de aprendizaje en función de otros factores, como por ejemplo, el comportamiento social.

ESTILOS DE APRENDIZAJE Y ESTRATEGIAS

Nuestro estilo de aprendizaje está directamente relacionado con las estrategias que utilizamos para aprender algo. Una manera de entenderlo sería pensar en nuestro estilo de aprendizaje cómo la media estadística de todas las distintas estrategias que utilizamos. Nuestro estilo de aprendizaje se corresponde por tanto con las grandes tendencias, con nuestras estrategias más usadas.

Pero naturalmente, la existencia de una media estadística no impide las desviaciones, o dicho de otro modo, el que alguien pueda ser en general muy visual, holístico y reflexivo no impide, sin embargo, el que pueda utilizar estrategias auditivas en muchos casos y para tareas concretas.

LOS ESTILOS DE APRENDIZAJE Y LA TEORÍA DE LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES

Una de las teorías más apasionantes y mejor fundadas de las aparecidas en los últimos años es la teoría de las inteligencias múltiples de Howard Gardner. Gardner define la inteligencia como el conjunto de capacidades que nos permite resolver problemas o fabricar productos valiosos en nuestra cultura. Gardner define 8 grandes tipos de capacidades o inteligencias, según el contexto de producción (la inteligencia lingüística, la inteligencia lógico-matemática, la inteligencia corporal kinestésica, la inteligencia musical, la inteligencia espacial, la inteligencia naturalista, [la inteligencia interpersonal](#) y la inteligencia [intrapersonal](#)).

Todos desarrollamos las ocho inteligencias, pero cada una de ellas en distinto grado. Aunque parte de la base común de que no todos aprendemos de la misma manera, Gardner rechaza el concepto de estilos de aprendizaje y dice que la manera de aprender del mismo individuo puede variar de una inteligencia a otra, de tal forma que un

individuo puede tener, por ejemplo, una percepción holística en la inteligencia lógico - matemática y secuencial cuando trabaja con la inteligencia musical.

Gardner entiende (y rechaza) la noción de los estilos de aprendizaje como algo fijo e inmutable para cada individuo. Pero si entendemos el estilo de aprendizaje como las tendencias globales de un individuo a la hora de aprender y si partimos de la base de que esas tendencias globales no son algo fijo e inmutable, sino que están en continua evolución, vemos que no hay contraposición real entre la teoría de las inteligencias múltiples y las teorías sobre los estilos de aprendizaje.

Como profesor ambos tipos de teoría me resultan útiles. La teoría de las inteligencias múltiples se centra en la producción por parte del individuo en una áreas y no en otras. Es mi opinión personal que personas con el mismo estilo de aprendizaje pueden utilizarlo para desarrollar áreas de producción distintas y viceversa, es decir que individuos con distintos estilos de aprendizaje podrían tener el mismo éxito en la misma área. Una determinada manera de aprender puede utilizarse para 'fabricar' distintos artefactos. Los valores, opiniones y actitudes del individuo, sus gustos y su ambiente, podrían llevarle a un campo o a otro.

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

De los ocho tipos de inteligencia de los que habla Howard Gardner, dos se refieren a nuestra capacidad de comprender las emociones humanas. La inteligencia interpersonal está relacionada con nuestra capacidad de entender a los demás. La inteligencia intrapersonal está determinada por nuestra capacidad de entendernos a nosotros mismos.

Daniel Goleman agrupa ambos tipos de inteligencia bajo el nombre de inteligencia emocional. La inteligencia emocional es nuestra capacidad de comprender nuestras emociones y las de los demás.

La inteligencia emocional determina, por ejemplo, nuestra capacidad de resistencia a la frustración, a la confusión, o nuestra manera de reaccionar ante la adversidad. Nuestra capacidad de aprendizaje está, por tanto íntimamente ligada a nuestra inteligencia emocional.



CÓMO SELECCIONAMOS LA INFORMACIÓN

-  Características de los sistemas de representación: visual, auditivo y kinestésico
-  El comportamiento según el sistema de representación preferido
-  Alumnos visuales, auditivos y kinestésicos en el aula
-  Actividades VAK en el aula
-  Test sobre el sistema de representación favorito
-  El presente continuo: ejemplo de actividad de aula en los tres sistemas
-  Cómo pasar de un sistema a otro

En nuestro estilo de aprendizaje influyen muchos factores distintos pero uno de los más influyentes es el relacionado con la forma en que seleccionamos y representamos la información.

Todos nosotros estamos recibiendo a cada momento y a través de nuestros sentidos una ingente cantidad de información procedente del mundo que nos rodea. Nuestro cerebro selecciona parte de esa información e ignora el resto. Si, por ejemplo, después de una excursión le pedimos a un grupo de turistas que nos describan alguno de los lugares que visitaron probablemente cada uno de ellos nos hablará de cosas distintas, porque cada uno de ellos se habrá fijado en cosas distintas. No recordamos todo lo que pasa, sino parte de lo que pasa a nuestro alrededor.

Seleccionamos la información a la que le prestamos atención en función de su interés, naturalmente. Nos es más fácil recordar el día de nuestra boda que un día cualquiera. Pero también influye él como recibimos la información.

Algunos de nosotros tendemos a fijarnos más en la información que recibimos visualmente, otros en la información que reciben auditivamente y otros en la que reciben a través de los demás sentidos.

Por ejemplo, cuando le presentan a alguien, ¿qué le es más fácil recordar después, la cara, el nombre, o la impresión que esa persona le produjo? Las personas que se fijan más en lo que ven, recuerdan las caras, pero a veces tienden a olvidarse de los nombres, por el contrario las personas que se fijan en lo que oyen suelen aprenderse antes los nombres que las caras.

El que nos fijemos más en un tipo de información que en otra parece estar directamente relacionado con la forma en la que recordamos después esa información.

Aunque las investigaciones sobre la memoria no han hecho más que empezar parece bastante claro que nuestro cerebro no es un archivador donde guardar las fotos o grabaciones que hacemos de lo que nos rodea. Cuando recordamos algo no recuperamos una grabación almacenada en un fichero, sino que, partiendo de datos muy diversos creamos una representación de lo que queremos recordar.

Tómese un momento para traer a su memoria a alguna conversación reciente. Procure recordarla de la manera más completa posible, las caras y aspecto de las personas implicadas, las palabras que se dijeron, el tono de voz, los ruidos de fondo, los gestos y la manera de moverse, las sensaciones que sintió. Añada cuantos más detalles mejor a su recuerdo.
¿Qué le fue más fácil recordar? ¿qué es lo primero que le vino a la mente? ¿qué es lo que no pudo recordar?

Cuando le prestamos más atención a la información que recibimos visualmente nos resulta más fácil reconstruir en nuestra mente la información visual. O dicho de otro modo, nos es más fácil representar visualmente lo que sabemos.

Tenemos tres grandes sistemas para representar mentalmente la información, el sistema de representación visual, el auditivo y el kinestésico. 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.

La mayoría de nosotros utilizamos los sistemas de representación de forma desigual, potenciando unos e infrautilizando otros.

El que utilicemos más un sistema de representación es importante por dos motivos:

- Primero, porque los sistemas de representación se desarrollan más cuanto más los utilizamos.
- Segundo, porque los sistemas de representación no son neutros. Cada uno tiene sus propias características

Los sistemas de representación se desarrollan cuando los utilizamos. La persona acostumbrada a seleccionar un tipo de información absorberá con mayor facilidad la información de ese tipo o, planteándolo al revés, la persona acostumbrada a IGNORAR la información que recibe por un canal determinado no aprenderá la información que reciba por ese canal, no porque no le interese, sino porque no está acostumbrada a prestarle atención a esa fuente de información. Utilizar más un sistema implica que hay sistemas que utilizo menos y, por lo tanto, que distintos sistemas de representación tendrán distinto grado de desarrollo.

Aplicado al aula, eso quiere decir que después de recibir la misma explicación no todos los alumnos recordarán lo mismo. A algunos alumnos les será más fácil recordar las explicaciones que se escribieron en la pizarra, mientras

que a otros podrían recordar mejor las palabras del profesor y, en un tercer grupo, tendríamos alumnos que recordarían mejor la impresión que esa clase les causó.

Cuando a un grupo de alumnos acostumbrados a fijarse en lo que ven les damos las instrucciones oralmente (por ejemplo, *haced el ejercicio 2 de la lección 4*) lo más probable es que tengamos que repetirles la información varias veces, porque no la oirán. Si con ese mismo grupo de alumnos escribimos las instrucciones en la pizarra nos evitaremos gran cantidad de repeticiones.

Los sistemas de representación no son neutros. No es lo mismo recordar imágenes que sonidos. Cada sistema de representación tiene sus propias características y reglas de funcionamiento. Los sistemas de representación no son buenos o malos, pero si más o menos eficaces para realizar determinados procesos mentales. Si estoy eligiendo la ropa que me voy a poner puede ser una buena táctica crear una imagen de las distintas prendas de ropa y 'ver' mentalmente como combinan entre sí. Fijarme en el aspecto no es tan buena estrategia si lo que estoy haciendo es elegir la comida en un restaurante.

Cada sistema tiene sus propias características y es más eficaz en unos terrenos que en otros. Por lo tanto el [comportamiento de mis alumnos](#) en el aula cambiará según favorezcan unos sistemas de representación u otros, es decir, según sean más [visuales, auditivos o kinestésicos](#).

Como profesores y para potenciar el aprendizaje de nuestros alumnos nos interesará organizar [el trabajo del aula](#) teniendo en cuenta la manera de aprender de todos nuestros alumnos.

CARACTERÍSTICAS DE LOS SISTEMAS DE REPRESENTACIÓN



Sistema de representación visual:



Cuando pensamos en imágenes (por ejemplo, cuando 'vemos' en nuestra mente la página del libro de texto con la información que necesitamos) podemos traer a la mente mucha información a la vez, por eso la gente que utiliza el sistema de representación visual tiene más facilidad para absorber grandes cantidades de información con rapidez.

Visualizar nos ayuda además, a establecer relaciones entre distintas ideas y conceptos. Cuando un alumno tiene problemas para relacionar conceptos muchas veces se debe a que está procesando la información de forma auditiva o kinestésica.

La capacidad de abstracción está directamente relacionada con la capacidad de visualizar. También la capacidad de planificar.

Esas dos características explican que la gran mayoría de los alumnos universitarios (y por ende, de los profesores) sean visuales.

Los alumnos visuales aprenden mejor cuando leen o ven la información de alguna manera. En una conferencia, por ejemplo, preferirán leer las fotocopias o transparencias a seguir la explicación oral, o, en su defecto, tomarán notas para poder tener algo que leer.



Sistema de representación auditivo



Cuando recordamos utilizando el sistema de representación auditivo lo hacemos de manera secuencial y ordenada. En un examen, por ejemplo, el alumno que vea mentalmente la página del libro podrá pasar de un punto a otro sin perder tiempo, porque está viendo toda la información a la vez. Sin embargo, el alumno auditivo necesita escuchar su grabación mental paso a paso. Los alumnos que memorizan de forma auditiva no pueden olvidarse ni una palabra, porque no saben seguir. Es como cortar la cinta de una cassette. Por el contrario, un alumno visual que se olvida de una palabra no tiene mayores problemas, porque sigue viendo el resto del texto o de la información.

El sistema auditivo no permite relacionar conceptos o elaborar conceptos abstractos con la misma facilidad que el sistema visual y no es tan rápido. Es, sin embargo, fundamental en el aprendizaje de los idiomas, y naturalmente, de la música.

Los alumnos auditivos aprenden mejor cuando reciben las explicaciones oralmente y cuando pueden hablar y explicar esa información a otra persona.



Sistema de representación kinestésico



Cuando procesamos la información asociándola a nuestras sensaciones y movimientos, a nuestro cuerpo, estamos utilizando el sistema de representación kinestésico. Utilizamos este sistema, naturalmente, cuando aprendemos un deporte, pero también para muchas otras actividades. Por ejemplo, muchos profesores comentan que cuando corrigen ejercicios de sus alumnos, notan físicamente si algo está mal o bien. O que las faltas de ortografía les molestan físicamente. Escribir a máquina es otro ejemplo de aprendizaje kinestésico. La gente que escribe bien a máquina no necesita mirar donde está cada letra, de hecho si se les pregunta dónde está una letra cualquiera puede resultarles difícil contestar, sin embargo sus dedos saben lo que tienen que hacer.

Aprender utilizando el sistema kinestésico es lento, mucho más lento que con cualquiera de los otros dos sistemas, el visual y el auditivo. Se necesita más tiempo para aprender a escribir a máquina sin necesidad de pensar en lo que uno está haciendo que para aprenderse de memoria la lista de letras y símbolos que aparecen en el teclado.

El aprendizaje kinestésico también es profundo. Nos podemos aprender una lista de palabras y olvidarlas al día siguiente, pero cuando uno aprende a montar en bicicleta, no se olvida nunca. Una vez que sabemos algo con nuestro cuerpo, que lo hemos aprendido con la memoria muscular, es muy difícil que se nos olvide.

Los alumnos que utilizan preferentemente el sistema kinestésico necesitan, por tanto, más tiempo que los demás. Decimos de ellos que son lentos. Esa lentitud no tiene nada que ver con la falta de inteligencia, sino con su distinta manera de aprender.

Los alumnos kinestésicos aprenden cuando hacen cosas como, por ejemplo, experimentos de laboratorio o proyectos. El alumno kinestésico necesita moverse. Cuando estudian muchas veces pasean o se balancean para satisfacer esa necesidad de movimiento. En el aula buscarán cualquier excusa para levantarse y moverse.



EL COMPORTAMIENTO SEGÚN EL SISTEMA DE REPRESENTACIÓN PREFERIDO

	VISUAL	AUDITIVO	KINESTÉSICO
CONDUCTA	Organizado, ordenado, observador y tranquilo. Preocupado por su aspecto. Voz aguda, barbilla levantada. Se le ven las emociones en la cara.	Habla solo, se distrae fácilmente. Mueve los labios al leer. Facilidad de palabra. No le preocupa especialmente su aspecto. Monopoliza la conversación. Le gusta la música Modula el tono y timbre de voz. Expresa sus emociones verbalmente.	Responde a las muestras físicas de cariño le gusta tocarlo todo se mueve y gesticula mucho Sale bien arreglado de casa, pero enseguida se arruga, porque no para. Tono de voz más bajo, pero habla alto, con la barbilla hacia abajo. Expresa sus emociones con movimientos.
APRENDIZAJE	Aprende lo que ve. Necesita una visión detallada y saber a donde va. Le cuesta recordar lo que oye	Aprende lo que oye, a base de repetirse a sí mismo paso a paso todo el proceso. Si se olvida de un solo paso se pierde. No tiene una visión global.	Aprende con lo que toca y lo que hace. Necesita estar involucrado personalmente en alguna actividad.
LECTURA	Le gustan las descripciones, a veces se queda con la mirada perdida, imaginándose la escena.	Le gustan los diálogos y las obras de teatro, evita las descripciones largas, mueve los labios y no se fija en las ilustraciones	Le gustan las historias de acción, se mueve al leer. No es un gran lector
ORTOGRAFÍA	No tiene faltas.	Comete faltas.	Comete faltas.

	"Ve" las palabras antes de escribirlas.	"Dice" las palabras y las escribe según el sonido.	Escribe las palabras y comprueba si "le dan buena espina".
MEMORIA	Recuerda lo que ve, por ejemplo las caras, pero no los nombres.	Recuerda lo que oye. Por ejemplo, los nombres, pero no las caras.	Recuerda lo que hizo, o la impresión general que eso le causo, pero no los detalles.
IMAGINACIÓN	Piensa en imágenes. Visualiza de manera detallada	Piensa en sonidos, no recuerda tantos detalles.	Las imágenes son pocas y poco detalladas, siempre en movimiento.
ALMACENA LA INFORMACIÓN	Rápidamente y en cualquier orden.	De manera secuencial y por bloques enteros (por lo que se pierde si le preguntas por un elemento aislado o si le cambias el orden de las preguntas).	Mediante la "memoria muscular".
DURANTE LOS PERIODOS DE INACTIVIDAD	Mira algo fijamente, dibuja, lee.	Canturrea para sí mismo o habla con alguien.	Se mueve
COMUNICACIÓN	Se impacienta si tiene que escuchar mucho rato seguido. Utiliza palabras como "ver, aspecto..."	Le gusta escuchar, pero tiene que hablar ya. Hace largas y repetitivas descripciones. Utiliza palabras como "sonar, ruido..".	Gesticula al hablar. No escucha bien. Se acerca mucho a su interlocutor. Se aburre enseguida. Utiliza palabras como "tomar, impresión..."
SE DISTRAE	Cuando hay movimiento o desorden visual, sin embargo el ruido no le molesta demasiado.	Cuando hay ruido.	Cuando las explicaciones son básicamente auditivas o visuales y no le involucran de alguna forma.

ALUMNADO VAK EN EL AULA

Cada vez que explicamos algo o que le ponemos a nuestro alumnos un ejercicio utilizamos un sistema de representación y no otros. Cada ejercicio, cada actividad, cada experimento, según como este diseñado presentará la información de una determinada manera y le pedirá a los alumnos que utilicen unos sistemas de representación concretos.

¿Qué sistema de representación tienen que utilizar nuestros alumnos cuando les explicamos algo oralmente? ¿cuando escribimos en la pizarra? ¿cuando completan un rompecabezas?

En la [tabla de actividades](#) hay ejemplos de actividades de aula según los distintos sistemas de representación. Una buena práctica es hacerse una lista de las actividades que más solemos utilizar en el aula y clasificarlas según el sistema o sistemas de representación que utilizan.

El que utilicemos actividades visuales, auditivas o kinestésicas influye en el aprendizaje de nuestros alumnos. Cuando nos presentan información, o cuando tenemos que hacer un ejercicio, en nuestro sistema de representación preferido nos es más fácil entenderla.

Cuando les hago exámenes a mis alumnos, procuro darle las instrucciones por escrito de la forma más clara posible. Casi siempre algún alumno me pide me que le explique mejor alguna de las preguntas del examen. Normalmente empiezo por leerles la pregunta en voz alta. Con mucha frecuencia tan pronto como acabo de leer en voz alta lo que está escrito en su papel me dicen que ya está, que necesitan más explicaciones. Un alumno auditivo entiende mucho mejor lo que oye que lo que ve, aunque las explicaciones sean exactamente iguales.

No sólo los alumnos tienen sus preferencias y su estilo de aprendizaje. Todos los profesores tenemos nuestro propio estilo de dar clase, y ese estilo también se refleja en como empleamos los distintos sistemas de represen-

tación. La mayoría de nosotros tendemos a utilizar más un sistema de representación que otro cuando damos clase.

Para detectar cuales son nuestras tendencias necesitamos analizar nuestra manera de dar clase desde el punto de vista de los sistemas de representación. Si hacemos, otra vez, una lista de las actividades que más solemos utilizar en el aula y las clasificamos según el sistema o sistemas de representación ¿se distribuyen por igual? O tal vez, ¿tendemos a utilizar más un sistema que otros?

Por norma general, en cualquier grupo de alumnos nos vamos a encontrar con todo tipo de estilos de aprendizaje. Si nuestro estilo de enseñar coincide con el de nuestros alumnos, el aprendizaje les será más fácil que si no es así.

Observar el comportamiento de nuestros alumnos nos puede dar mucha información sobre su manera preferida de aprender. Nuestra manera de pensar y de procesar la información se refleja en nuestro comportamiento. En el cuadro **los Sistemas de Representación y el comportamiento** se dan algunas indicaciones generales sobre el tipo de comportamiento normalmente asociado a los distintos sistemas de representación.

A los alumnos a los que no he podido observar procuro pasarles un pequeño **test sobre sistemas de representación** que me de una idea aproximada de sus tendencias. Sabiendo siempre que no es más que una idea inicial que después habrá que contrastar con la observación del alumno en el aula, día a día.

Saber las tendencias y preferencias de mis alumnos me ayuda a trabajar con ellos de manera individual, pero la mayor parte de mi tiempo como profesora trabajo con todo el grupo a la vez y por lo tanto, con todos los sistemas de representación. Por lo tanto, y desde el punto de los estilos de aprendizaje, lo más importante que puedo hacer como profesor es aprender a presentar la misma información utilizando todos los sistemas de representación, para que sea igualmente accesible a todos mis alumnos, visuales, auditivos o kinestésicos.

Cuando explico, por ejemplo, la utilización del **presente continuo** a mis alumnos puedo hacerlo de muchas maneras. Si soy consciente de que sistema de representación estoy usando puedo planificar mis clases para utilizar todos los sistemas y no sólo uno de ellos, sobre todo cuando se trate de puntos especialmente conflictivos y difíciles.

ACTIVIDADES VAK EN EL AULA

VISUAL		AUDITIVO		KINESTÉSICO	
Alumnos (Producción)	Profesor (Presentación)	Alumnos (Producción)	Profesor (Presentación)	Alumnos (Producción)	Profesor (Presentación)
<ul style="list-style-type: none"> • Contar una historia partiendo de viñetas, fotos, texto • Dictarle a otro • Realizar ilustraciones para el vocabulario nuevo • Dibujar comics con texto • Leer y visualizar un personaje 	<ul style="list-style-type: none"> • Escribir en la pizarra lo que se está explicando oralmente • Utilizar soporte visual para información oral (cinta y fotos...) • Escribir en la pizarra. • Acompañar los textos de fotos 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un debate • Preguntarse unos a otros. • Escuchar una cinta prestándole atención a la entonación. • Escribir al dictado. • Leer y grabarse a sí mismos 	<ul style="list-style-type: none"> • Dar instrucciones verbales. • Repetir sonidos parecidos. • Dictar. • Leer el mismo texto con distinta inflexión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Representar roleplay • Representar sonidos a través de posturas o gestos. • Escribir sobre las sensaciones que sienten ante un objeto. • Leer un texto y dibujar algo alusivo 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilización de gestos para acompañar las instrucciones orales. • Corregir mediante gestos. • Intercambiar "feedback" escrito. • Leer un texto expresando las emociones

TEST DE SISTEMA DE REPRESENTACIÓN FAVORITO

Elige la opción a), b) o c) más adecuada:

1. **Cuando estás en clase y el profesor explica algo que está escrito en la pizarra o en tu libro, te es más fácil seguir las explicaciones:**
 - a) escuchando al profesor
 - b) leyendo el libro o la pizarra
 - c) te aburres y esperas que te den algo que hacer a ti
2. **Cuando estás en clase:**
 - a) te distraen los ruidos
 - b) te distrae el movimiento
 - c) te distraes cuando las explicaciones son demasiado largas.
3. **Cuando te dan instrucciones:**
 - a) te pones en movimiento antes de que acaben de hablar y explicar lo que hay que hacer.
 - b) te cuesta recordar las instrucciones orales, pero no hay problema si te las dan por escrito
 - c) recuerdas con facilidad las palabras exactas de lo que te dijeron.
4. **Cuando tienes que aprender algo de memoria:**
 - a) memorizas lo que ves y recuerdas la imagen (por ejemplo, la página del libro)
 - b) memorizas mejor si repites rítmicamente y recuerdas paso a paso
 - c) memorizas a base de pasear y mirar y recuerdas una idea general mejor que los detalles
5. **En clase lo que más te gusta es que:**
 - a) se organicen debates y que haya dialogo
 - b) que se organicen actividades en que los alumnos tengan que hacer cosas y puedan moverse.
 - c) que te den el material escrito y con fotos, diagramas.
6. **Marca las dos frases con las que te identifiques más:**
 - a) Cuando escuchas al profesor te gusta hacer garabatos en un papel.
 - b) Eres visceral e intuitivo, muchas veces te gusta/disgusta la gente sin saber bien porqué.
 - c) Te gusta tocar las cosas y tiendes a acercarte mucho a la gente cuando hablas con alguien.
 - d) Tus cuadernos y libretas están ordenados y bien presentados, te molestan los tachones y las correcciones.
 - e) Prefieres los chistes a los cómics.
 - f) Sueles hablar contigo mismo cuando estás haciendo algún trabajo.

Respuestas:

1. a) auditivo b) visual c) kinestésico
2. a) auditivo b) visual c) kinestésico
3. a) kinestésico b) visual c) auditivo
4. a) visual b) auditivo c) kinestésico
5. a) auditivo b) kinestésico c) visual
6. visual; b) kinestésico; c) kinestésico; d) visual; e) auditivo; f) auditivo



EL PRESENTE CONTINUO EN VAK

	PRESENTACIÓN	PRODUCCIÓN
--	---------------------	-------------------

VISUAL	<ul style="list-style-type: none"> • Presentar la estructura a través de ejemplos en un texto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Leer e identificar la estructura: subrayar las frases del texto en presente continuo.
AUDITIVO	<ul style="list-style-type: none"> • Leer en voz alta frases en presente continuo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Escuchar y repetir en voz alta.
KINESTÉSICO	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar acciones a la vez que se describen oralmente utilizando el presente continuo 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar acciones y describirlas utilizando el presente continuo.

PASAR DE UN SISTEMA A OTRO

	VISUAL	AUDITIVO	KINESTÉSICO
VISUAL	<ul style="list-style-type: none"> • Leer y elaborar un mapa conceptual 	<ul style="list-style-type: none"> • Leer y explicarle oralmente el texto a un compañero 	<ul style="list-style-type: none"> • Leer y explicar utilizando gestos
AUDITIVO	<ul style="list-style-type: none"> • Escuchar y tomar apuntes 	<ul style="list-style-type: none"> • Escuchar y debatir 	<ul style="list-style-type: none"> • Escuchar y tomar apuntes
KINESTÉSICO	<ul style="list-style-type: none"> • Ordenar un texto dividido en tiras 	<ul style="list-style-type: none"> • A partir de gestos o movimientos, explicar la misma idea oralmente 	<ul style="list-style-type: none"> • Relacionar movimientos con sentimientos



CÓMO ORGANIZAMOS LA INFORMACIÓN

-  Modos de pensamiento de los dos hemisferios cerebrales
-  Habilidades asociadas con los dos hemisferios
-  Alumnos hemisferio lógico y hemisferio holístico en el aula
-  Los hemisferios y el trabajo en el aula
-  Actividades para los dos hemisferios
-  La gimnasia cerebral
-  Los mapas conceptuales
-  Ejemplo de mapas conceptuales

Recibimos información a través de nuestros sentidos, seleccionamos parte de esa información y cuando la recuperamos utilizamos los tres grandes sistemas de representación, **visual, auditivo y kinestésico**.

La información que seleccionamos la tenemos que organizar. Aprender no consiste en almacenar datos aislados. El cerebro humano se caracteriza por su capacidad de relacionar y asociar la mucha información que recibe continuamente y buscar pautas y crear esquemas que nos permitan entender el mundo que nos rodea. Recordamos la

última manzana que comimos y recuperamos a la vez la imagen de la manzana, el sabor y la sensación de morderla. Unimos recuerdos muy distintos (las manzanas se pudren si no nos las comemos, el frutero no se estropea) y generalizamos y abstraemos conceptos más generales (la fruta se estropea, el barro no).

Todos nosotros organizamos la información que recibimos, pero no todos seguimos el mismo procedimiento. Una vez más tenemos distintas preferencias y estilos a la hora de organizar lo que sabemos. La manera en que organizamos esa información también afecta a nuestro estilo de aprendizaje. Dos alumnos predominantemente visuales pueden aprender de manera muy distinta y tener resultados muy distintos en el colegio dependiendo de cómo organicen esa información visual.

Hay distintos modelos que se ocupan de la manera de organizar la información. Entre ellos, la teoría de los hemisferios cerebrales.

El cerebro humano se divide en dos hemisferios, cada uno con cuatro lóbulos, conectados entre sí por el corpus callosum. Cada hemisferio procesa la información que recibe de distinta manera o, dicho de otro modo, hay distintas **formas de pensamiento asociadas con cada hemisferio**.

El hemisferio lógico, normalmente el **izquierdo**, procesa la información de manera secuencial y lineal. El hemisferio lógico forma la imagen del todo a partir de las partes y es el que se ocupa de analizar los detalles. El hemisferio lógico piensa en palabras y en números.

El hemisferio holístico, normalmente el **derecho**, procesa la información de manera global, partiendo del todo para entender las distintas partes que componen ese todo. El hemisferio holístico es intuitivo en vez de lógico, piensa en imágenes y sentimientos.

Aunque no siempre el hemisferio lógico se corresponde con el hemisferio izquierdo ni el holístico con el derecho en un principio se pensó que así era, por lo que con frecuencia se habla de alumnos hemisferio izquierdo (o alumnos analíticos) y alumnos hemisferio derecho (o alumnos relajados o globales).

Naturalmente, para poder aprender bien necesitamos usar los dos hemisferios, pero la mayoría de nosotros tendemos a usar uno más que el otro, preferimos pensar de una manera o de otra. El que tendamos a usar más una manera de pensar que otro determina nuestras habilidades cognitivas ya que cada manera de pensar está asociada con distintas habilidades (véase [Habilidades asociadas con cada hemisferio](#)).

[El comportamiento en el aula](#) de los alumnos variará en función del modo de pensamiento que prefieran.

Un hemisferio no es más importante que el otro, un modo de pensamiento no es mejor que el otro, para poder realizar cualquier tarea, por simple que parezca, necesitamos usar los dos hemisferios. Cuanto más complicada sea la tarea, más importante será utilizar todos los modos de pensamiento y no uno sólo.

Sin embargo nuestra cultura y nuestro sistema escolar no son neutros. Al igual que con los [sistemas de representación](#), nuestro sistema escolar prima el [hemisferio lógico](#) sobre el [hemisferio holístico](#).

Desde el punto de vista del profesor, lo que nos interesa es organizar [el trabajo en el aula de](#) tal forma que [las actividades](#) potencien la utilización de ambos modos de pensamiento.

MODOS DE PENSAMIENTO DE LOS DOS HEMISFERIOS

HEMISFERIO LÓGICO	HEMISFERIO HOLÍSTICO
LÓGICO Analítico ABSTRACTO Secuencial (de la parte al todo) Lineal Abstracto Realista Verbal Temporal Simbólico Cuantitativo	HOLÍSTICO Intuitivo CONCRETO Global (del todo a la parte) Aleatorio Concreto Fantástico No verbal Atemporal Literal Cualitativo

HABILIDADES ASOCIADAS CON LOS HEMISFERIOS

HEMISFERIO LÓGICO	HEMISFERIO HOLÍSTICO
Escritura Símbolos Lenguaje Lectura Ortografía Oratoria Escucha Localización de hechos y detalles Asociaciones auditivas	Relaciones espaciales Formas y pautas Cálculos matemáticos Canto y música Sensibilidad al color Expresión artística Creatividad Visualización Emociones

ALUMNOS HEMISFERIO LÓGICO Y ALUMNOS HEMISFERIO HOLÍSTICO

ALUMNO HEMISFERIO LÓGICO	ALUMNO HEMISFERIO HOLÍSTICO
<ul style="list-style-type: none"> ★ Visualiza símbolos abstractos (letras, números) y no tiene problemas para comprender conceptos abstractos. ★ Verbaliza sus ideas. ★ Aprende de la parte al todo y absorbe rápidamente los detalles, hechos y reglas. ★ Analiza la información paso a paso. ★ Quiere entender los componentes uno por uno. ★ Les gustan las cosas bien organizadas y no se pierden por las ramas. ★ Se siente incómodo con las actividades abiertas y poco estructuradas. ★ Le preocupa el resultado final. Le gusta comprobar los ejercicios y le parece importante no equivocarse. ★ Lee el libro antes de ir a ver la película. 	<ul style="list-style-type: none"> ★ Visualiza imágenes de objetos concretos pero no símbolos abstractos como letras o números. ★ Piensa en imágenes, sonidos, sensaciones, pero no verbaliza esos pensamientos. ★ Aprende del todo a la parte. Para entender las partes necesita partir de la imagen global. ★ No analiza la información, la sintetiza. ★ Es relacional, no le preocupan las partes en sí, sino saber como encajan y se relacionan unas partes con otras. ★ Aprende mejor con actividades abiertas y poco estructuradas. ★ Le preocupa más el proceso que el resultado final. No le gusta comprobar los ejercicios, alcanzan el resultado final por intuición ★ Necesita imágenes, ve la película antes de leer el libro.

🌐 LOS HEMISFERIOS Y EL TRABAJO DE AULA

Normalmente en cualquier aula tendremos alumnos que tiendan a utilizar más el modo de pensamiento asociado con un hemisferio que con otro. Un **alumno hemisferio izquierdo** comprenderá sin problemas una explicación de reglas gramaticales (pensamiento abstracto) mientras que un **alumno hemisferio derecho** puede comprender los ejemplos (pensamiento concreto) pero no ser capaz de aplicar bien las reglas. Además el modo de pensamiento tenemos que combinarlo con los sistemas de representación. Un alumno visual y holístico tendrá reacciones distintas que un alumno visual que tienda a usar más el hemisferio lógico

Al hablar de los sistemas de representación decíamos que como profesores nos interesará utilizar todos los estilos. Esto es todavía más importante en el caso de los dos modos de pensamiento. Para poder hacer bien algo necesitamos siempre usar los dos modos de pensamiento, necesitamos activar los dos hemisferios y utilizar ambos modos de pensamiento.

- Al empezar la clase, explicar siempre lo que vamos a hacer y como se relaciona con otras unidades o clases.
- El hemisferio lógico piensa en símbolos y conceptos abstractos. El hemisferio holístico piensa en ejemplos concretos. Explicar la materia utilizando combinando el **lenguaje de los dos modos de pensamiento de cada hemisferio** siempre que sea posible.
- Alternar las **actividades dirigidas a cada hemisferio**, de tal forma que todos los conceptos claves se trabajen desde los dos modos de pensamiento.
- Con alumnos donde la preponderancia de uno de los dos modos de pensamiento sea muy marcada, realizar actividades para potenciar la utilización equilibrada de los dos hemisferios.

🌐 ACTIVIDADES PARA LOS DOS HEMISFERIOS

HEMISFERIO LÓGICO	HEMISFERIO HOLÍSTICO
Hacer esquemas	Hacer mapas conceptuales
Dar reglas	Dar ejemplos
Explicar paso a paso	Empezar por explicar la idea global
Leer los textos desde el principio	Empezar por leer el final del texto para saber a dónde se va a ir a parar
Escribir un texto a partir de fotos o dibujos	Convertir un texto en un cómic
Organizar en apartados	Organizar por colores
Dar opiniones razonadas	Expresar emociones e impresiones
ACTIVIDADES PARA ACTIVAR LOS DOS HEMISFERIOS	
Trabajar con música	
Cantar	
Escribir	
Recitar poesía	
Ejercicios de Gimnasia cerebral	
Expresar ideas con movimientos	
Bailar	

LA GIMNASIA CEREBRAL¹

La gimnasia cerebral, desarrollada por Dr. Paul Dennison en los años setenta, consiste en movimientos y ejercicios que estimulan el funcionamiento de ambos hemisferios cerebrales.

Partiendo del principio básico de que cuerpo y mente son un todo inseparable y de que no hay aprendizaje sin movimiento, el Dr. Paul Dennison ha creado una serie de movimientos coordinados cuyo objeto es activar los sentidos y facilitar la integración y asimilación de nuevos conocimientos.

Un ejemplo de uno de los ejercicios típicos de la gimnasia cerebral es *el movimiento cruzado*:

- Sentado en una silla, levanta la rodilla derecha y tócala con la mano izquierda.
- Levanta la rodilla izquierda y tócala con la mano derecha.
- Repite los dos movimientos lentamente diez veces.

MAPAS MENTALES O MAPAS CONCEPTUALES²

Los mapas mentales (o mapas conceptuales), desarrollados por Tony Buzan presentan la información tal y como la procesa el hemisferio holístico. En un mapa conceptual se representa no sólo la información, sino también las relaciones entre las distintas ideas.

Hay tantos tipos de mapas conceptuales como personas que los producen, pero normalmente los mapas conceptuales utilizan palabras, colores, dibujos. Es decir, presentan la información de tal forma que sea comprensible para los dos hemisferios.

A primera vista un mapa conceptual podría parecer un esquema con dibujos, pero la diferencia es más profunda. En un esquema se refleja la información de manera secuencial y se priman los conceptos abstractos, en un mapa conceptual se prima la búsqueda del todo, de las interrelaciones y la información sensorial.

Un ejemplo de esquema sería la página inicio de esta web. La misma información se podría dar en el siguiente [mapa mental](#).

En "El Libro de los Mapas Conceptuales" Tony Buzan dice:

"La simple combinación de las dos habilidades corticales relacionadas con las palabras y los colores, transformó mi estilo de tomar apuntes. El mero hecho de añadir dos colores a mis apuntes mejoró en más de un cien por cien mi capacidad de recordarlos"

¹ Si quieres saber más sobre la gimnasia cerebral puedes ir a: [http:// www.braingym.org/](http://www.braingym.org/)

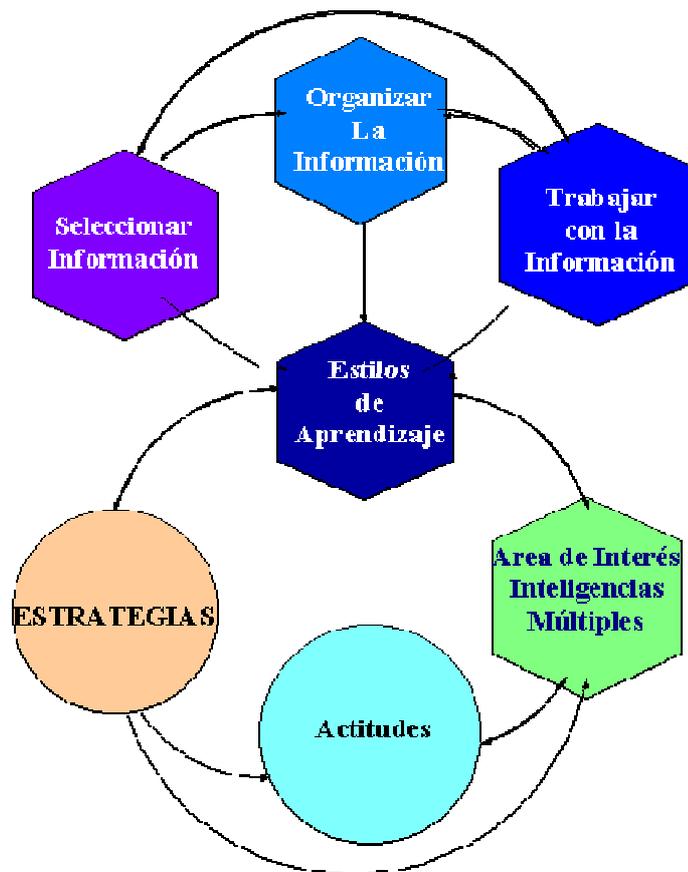
Brain Gym es un pequeño manual de ejercicios de gimnasia cerebral con dibujos y explicaciones sobre qué ejercicios usar para potenciar la lectura, la escritura, etc. Publicado por Edu- Kinesthetics, Inc. (ISBN 0 942143 05 1)

Si lo que te interesa es saber por qué funciona la gimnasia cerebral, éste es el libro: Smart moves, why learning is not all in your head. Carla Hannaford, PH. d. Publicado por Great Ocean Publishers, 1995 (ISBN 0 915556 27 8)

Carla Hannaford ha conseguido explicar de forma clara las últimas investigaciones sobre neurología cerebral y sus implicaciones para nuestro trabajo en el aula y el aprendizaje de nuestros alumnos.

² Referencia: El Libro de los mapas conceptuales, Tony Buzan con Barry Buzan. Ediciones Urano, 1996 (ISBN: 84-7953-146-0)

Además puedes visitar esta página web: <http://www.mind-map.com>



CÓMO TRABAJAMOS CON LA INFORMACIÓN

- Tipos de alumnos
 - Alumnos activos
 - Alumnos reflexivos
 - Alumnos teóricos
 - Alumnos pragmáticos
- Actividades de aula para las cuatro fases
 - Actuar
 - Reflexionar
 - Teorizar
 - Experimentar

Todos nosotros recibimos una ingente cantidad de información y de toda la información que recibimos seleccionamos una parte. Cuando analizamos **como seleccionamos la información** podemos distinguir entre alumnos **visuales, auditivos y kinestésicos**.

Además, la información que seleccionamos la tenemos que organizar y relacionar. Según como **organicemos la información** que recibimos podemos distinguir entre alumnos **hemisferio derecho** y **alumnos hemisferio izquierdo**

Pero además toda esa información la podemos procesar de varias maneras. El modelo elaborado por Kolb parte de la base de que para aprender algo necesitamos trabajar con la información que recibimos.

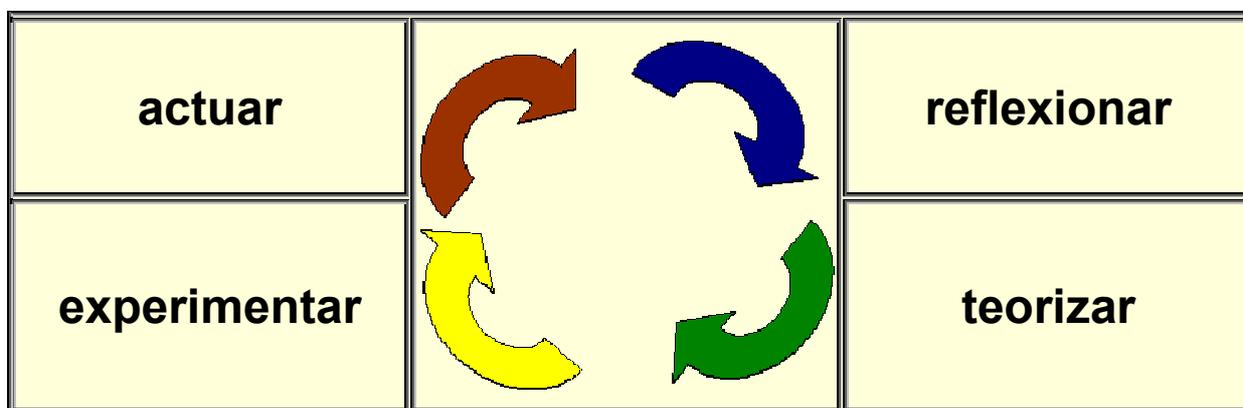
Kolb dice que, por una parte, podemos partir:

- de una experiencia directa y concreta
- o bien de una experiencia abstracta, que es la que tenemos cuando leemos algo acerca de algo o cuando alguien nos lo cuenta.

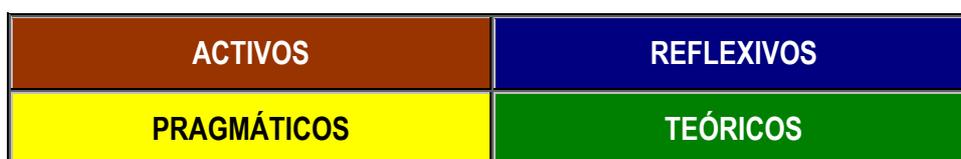
Las experiencias que tengamos, abstractas o concretas, se transforman en conocimiento cuando las elaboramos de alguna de estas dos formas:

- reflexionando y pensando sobre ellas
- experimentando de forma activa con la información recibida

Kolb añade que para que se produzca un aprendizaje realmente efectivo es necesario trabajar esas cuatro categorías. O lo que es lo mismo, según el modelo de Kolb un aprendizaje óptimo es el resultado de trabajar la información en cuatro fases.



En la práctica lo que sucede es que la mayoría de nosotros tendemos a especializarnos en una, como mucho dos, de esas cuatro fases, por lo que podemos diferenciar entre cuatro tipos de alumnos, dependiendo de la fase en la que prefieran trabajar.



En función de la fase del aprendizaje en la que nos especialicemos el mismo contenido nos resultará más fácil (o más difícil) de aprender dependiendo de como nos lo presenten y de como lo trabajemos en el aula.

Una vez más nuestro sistema educativo no es neutro. Si pensamos en las cuatro fases de la rueda de Kolb es muy evidente que la de conceptualización es la fase más valorada, sobre todo en los niveles de educación secundaria y superior. O, lo que es lo mismo, nuestro sistema escolar favorece a los alumnos teóricos por encima de todos los demás. Aunque en algunas asignaturas los alumnos pragmáticos pueden aprovechar sus capacidades los reflexivos a menudo se encuentran con que el ritmo que se impone a las actividades es tal que no les deja tiempo para rumiar las ideas como ellos necesitan. Peor aun lo tienen los alumnos a los que les gusta aprender a partir de la experiencia.

En cualquier caso si, como dice Kolb, un aprendizaje óptimo requiere de las cuatro fases lo que nos interesa es presentar nuestra materia de tal forma que garanticemos [actividades](#) que cubran todas las fases de la rueda de

Kolb. Con eso por una parte facilitaremos el aprendizaje de todos los alumnos, cualesquiera que sea su estilo preferido y, además, les ayudaremos a potenciar las fases con los que se encuentran menos cómodos.

ALUMNOS ACTIVOS

Los alumnos activos se involucran totalmente y sin prejuicios en las experiencias nuevas. Disfrutan el momento presente y se dejan llevar por los acontecimientos. Suelen ser de entusiastas ante lo nuevo y tienden a actuar primero y pensar después en las consecuencias. Llenan sus días de actividades y tan pronto disminuye el encanto de una de ellas se lanzan a la siguiente. Les aburre ocuparse de planes a largo plazo y consolidar los proyectos, les gusta trabajar rodeados de gente, pero siendo el centro de las actividades.

Los activos aprenden mejor

-  Cuando se lanzan a una actividad que les presente un desafío
-  Cuando realizan actividades cortas y de resultado inmediato
-  cuando hay emoción, drama y crisis

Les cuesta más trabajo aprender:

-  cuando tienen que adoptar un papel pasivo
-  cuando tienen que asimilar, analizar e interpretar datos
-  cuando tienen que trabajar solos

La pregunta que quieren responder con el aprendizaje es **¿Cómo?**

ALUMNOS REFLEXIVOS

Los alumnos reflexivos tienden a adoptar la postura de un observador que analiza sus experiencias desde muchas perspectivas distintas. Recogen datos y los analizan detalladamente antes de llegar a una conclusión. Para ellos lo más importante es esa recogida de datos y su análisis concienzudo, así que procuran posponer las conclusiones todo lo que pueden. Son precavidos y analizan todas las implicaciones de cualquier acción antes de ponerse en movimiento. En las reuniones observan y escuchan antes de hablar, procurando pasar desapercibidos.

Los reflexivos aprenden mejor

-  Cuando pueden adoptar la postura del observador
-  Cuando pueden ofrecer observaciones y analizar la situación
-  Cuando pueden pensar antes de actuar

Les cuesta más trabajo aprender:

-  cuando se les fuerza a convertirse en el centro de la atención
-  cuando se les apresura de una actividad a otra
-  cuando tienen que actuar sin poder planificar previamente

La pregunta que quieren responder con el aprendizaje es **¿Por qué?**

ALUMNOS TEÓRICOS

Los alumnos teóricos adaptan e integran las observaciones que realizan en teorías complejas y bien fundamentadas lógicamente. Piensan de forma secuencial y paso a paso, integrando hechos dispares en teorías coherentes. Les gusta analizar y sintetizar la información y su sistema de valores premia la lógica y la racionalidad. Se sienten incómodos con los juicios subjetivos, las técnicas de pensamiento lateral y las actividades faltas de lógica clara.

Los alumnos teóricos aprenden mejor

-  a partir de modelos, teorías, sistemas
-  con ideas y conceptos que presenten un desafío
-  cuando tienen oportunidad de preguntar e indagar

Les cuesta más aprender:

-  con actividades que impliquen ambigüedad e incertidumbre
-  en situaciones que enfatizen las emociones y los sentimientos
-  cuando tienen que actuar sin un fundamento teórico

La pregunta que quieren responder con el aprendizaje es **¿Qué?**

ALUMNOS TEÓRICOS

A los alumnos pragmáticos les gusta probar ideas, teorías y técnicas nuevas, y comprobar si funcionan en la práctica. Les gusta buscar ideas y ponerlas en práctica inmediatamente, les aburren e impacientan las largas discusiones discutiendo la misma idea de forma interminable. Son básicamente gente práctica, apegada a la realidad, a la que le gusta tomar decisiones y resolver problemas. Los problemas son un desafío y siempre están buscando una manera mejor de hacer las cosas.

Los alumnos pragmáticos aprenden mejor:

-  con actividades que relacionen la teoría y la práctica
-  cuando ven a los demás hacer algo
-  cuando tienen la posibilidad de poner en práctica inmediatamente lo que han aprendido

Les cuesta más aprender:

-  cuando lo que aprenden no se relacionan con sus necesidades inmediatas
-  con aquellas actividades que no tienen una finalidad aparente
-  cuando lo que hacen no está relacionado con la 'realidad'

La pregunta que quieren responder con el aprendizaje es **¿Qué pasaría si...?**

ACTIVIDADES PARA LAS CUATRO FASES

<p style="text-align: center;">ACTUAR</p> <p>Todas las actividades que permitan la participación activa del alumno trabajan esta fase.</p> <p>Algunos ejemplos son las actividades de laboratorio y el trabajo de campo. En general el trabajo en proyectos y todas las actividades que supongan conseguir algo concreto.</p> <p>También el trabajo en equipo, las tareas poco estructuradas en las que los alumnos puedan explorar distintas posibilidades</p>	<p style="text-align: center;">REFLEXIONAR</p> <p>Esta fase necesita de actividades que permitan a los alumnos pensar sobre lo que están haciendo.</p> <p>Por ejemplo, diarios de clase, cuestionarios de auto-evaluación, registros de actividades y la búsqueda de información.</p> <p>Para cubrir esta fase en el aula necesitamos crear oportunidades (por ejemplo, actividades en grupos pequeños) que les permitan comentar con sus compañeros lo que están haciendo, para que hablen y se expliquen unos alumnos a otros</p>
<p style="text-align: center;">EXPERIMENTAR</p> <p>En esta fase se parte de la teoría para ponerla en práctica.</p> <p>Las simulaciones, el estudio de casos prácticos y diseñar nuevos experimentos y tareas son actividades adecuadas para esta fase. También las actividades que les permiten aplicar la teoría y relacionarla con su vida diaria.</p>	<p style="text-align: center;">TEORIZAR</p> <p>Esta fase requiere actividades bien estructuradas que le ayuden a los alumnos a pasar del ejemplo concreto al concepto teórico.</p> <p>Un ejemplo son las actividades en las que tienen que deducir reglas o modelos conceptuales, analizar datos o información, diseñar actividades o experimentos o pensar en las implicaciones de la información recibida</p>



ACTIVIDADES PARA ACTUAR

Permitimos la participación activa de los alumnos cuando les ofrecemos oportunidades para hacer algo con resultados concretos y, si es posible, a corto plazo. Por ejemplo, si les damos a leer un texto con vocabulario nuevo, les podemos pedir que se levanten a escribir en la pizarra las palabras que no entienden y, paralelamente, cuando vean en la pizarra una palabra que conocen, que se levanten a escribir su significado. De esa forma convertimos la lectura en algo mucho más activo de lo que es habitualmente.

En la clase de lengua podemos utilizar cuestionarios como el que está a continuación, en los que les pedimos que entrevisten a los compañeros para conseguir información. El objetivo lingüístico es que practiquen la estructura que nos interese, creando a la vez una oportunidad para la acción

Levántate y, lo más rápidamente que puedas, encuentra a alguien de la clase que responda afirmativamente una de las siguientes preguntas. Recuerda que necesitas una persona distinta para cada pregunta.

- Alguien que se levantará antes de las 7 a.m.
- alguien que tenga tres hermanos pequeños
- Alguien que juegue al tenis
- Alguien que haya estado este año en el extranjero
- Alguien que venga andando al colegio
- Alguien que beba más de dos litros de agua al día
- Alguien que disfrute con las matemáticas



ACTIVIDADES PARA REFLEXIONAR

Podemos fomentar la reflexión por parte del alumno de muchas maneras. Muchas veces es suficiente con darles a los alumnos tiempo para que comenten entre ellos lo que acabamos de explicar, pero también podemos recurrir a actividades más estructuradas, como el cuestionario que está a continuación, que está pensado para pasarlo al final del trimestre o evaluación.

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN

- ¿Qué aprendiste durante esta evaluación
 - De la asignatura
 - Sobre ti mismo
 - Sobre el grupo
- ¿Qué aspectos positivos destacarías en ti mismo/a?
- Y ¿qué tendría que cambiar en ti mismo?
- ¿Qué aspectos positivos destacarías en la manera de dar la clase?
- Y ¿qué tendría que cambiar en la manera de dar la clase?
- ¿Qué aspectos positivos destacarías en el grupo?
- Y ¿qué tendría que cambiar en el grupo?
- ¿Qué aspectos positivos destacarías en la profesora?
- Y ¿qué tendría que cambiar en la profesora?
- ¿Qué actividades de aula te gustaron más?
- ¿Qué actividades te fueron más útiles?
- ¿Cuáles no te sirvieron de nada?
- ¿Algo más que te gustaría comentar?



ACTIVIDADES PARA TEORIZAR

Esta es la fase que más se trabaja normalmente, pero muchas veces lo que ocurre es que el trabajo de conceptualización lo realiza el profesor y los alumnos se limitan a recibirlo de forma pasiva. Otra alternativa es pedirles a los alumnos que deduzcan las reglas y conceptos a partir de información escrita.

Por ejemplo, en vez de explicarles las reglas de gramática que rigen la formación de los distintos tiempos verbales en inglés les podemos hacer leer un texto donde aparezca el texto que queremos introducir, darles una explicación gramatical fotocopiada y pedirles que, trabajando en grupos y en un tiempo límite (por ejemplo, 20 minutos), rellenen una ficha como la que está a continuación.

Pasado ese tiempo la labor del profesor sería resolver las dudas y completar la información que los alumnos no hayan sido capaces de deducir.

TARJETA DE GRAMÁTICA DEL.....

REGLA EN AFIRMATIVA. EJEMPLO	
REGLA EN NEGATIVA. EJEMPLO	
REGLA EN INTERROGATIVA. EJEMPLO	
CUANDO SE UTILIZA	
DIFERENCIAS CON EL CASTELLANO	
COSAS A RECORDAR	



ACTIVIDADES PARA EXPERIMENTAR

Aunque puede parecer difícil realizar actividades de experimentación en asignaturas como la lengua o las matemáticas, en realidad no es complicado. Hay muchas maneras de presentar la información de tal forma que los alumnos tenga que relacionarla con su vida diaria y aplicarla de forma práctica.

El siguiente cuestionario lo utilizamos para que practiquen cifras y números en lengua extranjera:

EL CUESTIONARIO DEL AGUA

Trabajando en grupos de tres, decidid cuál es la respuesta correcta para cada pregunta.

- ★ Si un grifo que gotea llena una taza de café en 10 minutos, ¿cuanta agua desperdiciará en un año
a) 30 litros; b) 300 litros; c) 3.000 litros; d) 13.000 litros; e) 130.000 litros
- ★ ¿Cuánta agua necesitas para llenar?
Una taza de café
Un vaso de agua
Un lavabo
- ★ Para llenar una bañera necesitas
a) 20 litros de agua; b) 250 litros de agua; c) 2.500 litros de agua
- ★ Cada vez que dejas el agua correr mientras te cepillas los dientes malgastas aproximadamente:
a) 10 litros de agua; b) 20 litros de agua; c) 40 litros de agua; d) 150 litros de agua
- ★ Si siempre cierras el grifo mientras te cepillas los dientes, al año ahorrarás:
a) 200 litros; b) 1.250 litros; c) 8.200 litros; d) 90.250 litros
- ★ Cada vez que dejas correr el agua mientras lavas los platos malgastas aproximadamente 135 litros de agua. Eso es suficiente para:
a) llenar una piscina; b) lavar un coche; c) lavarte los dientes

Ahora contesta las siguientes preguntas:

- ★ Para cepillarte los dientes ¿dejas el agua correr o cierras el grifo?
- ★ Cuando lavas los platos ¿dejas el agua correr o cierras el grifo?
- ★ ¿Cómo podrías ahorrar agua?



LA TEORÍA DE LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES

- 🍌 Inteligencias múltiples y educación (Fernando La Palma)
- 🍌 Cuadro de características de las distintas inteligencias (Nuria de Salvador)
- 🍌 Inteligencia lógico-matemática
- 🍌 Un texto rompecabezas
- 🍌 Inteligencias múltiples en un jardín maternal (Analia Romano)

Howard Gardner define la inteligencia como LA CAPACIDAD DE RESOLVER PROBLEMAS O ELABORAR PRODUCTOS QUE SEAN VALIOSOS EN UNA O MÁS CULTURAS.

La importancia de la definición de Gardner es doble:

Primero, amplía el campo de lo que es la inteligencia y reconoce lo que todos sabíamos intuitivamente, y es que la brillantez académica no lo es todo. A la hora de desenvolvernos en esta vida no basta con tener un gran expediente académico. Hay gente de gran capacidad intelectual pero incapaz de, por ejemplo, elegir bien a sus amigos y, por el contrario, hay gente menos brillante en el colegio que triunfa en el mundo de los negocios o en su vida personal. Triunfar en los negocios, o en los deportes, requiere ser inteligente, pero en cada campo utilizamos un tipo de inteligencia distinto. No mejor ni peor, pero si distinto. Dicho de otro modo, Einstein no es más inteligente que Michel Jordan, pero sus inteligencias pertenecen a campos diferentes.

Segundo y no menos importante, Gardner define la inteligencia como una capacidad. Hasta hace muy poco tiempo la inteligencia se consideraba algo innato e inamovible. Se nacía inteligente o no, y la educación no podía cambiar ese hecho. Tanto es así que en épocas muy cercanas a los deficientes psíquicos no se les educaba, porque se consideraba que era un esfuerzo inútil.

Al definir la inteligencia como una capacidad Gardner la convierte en una destreza que se puede desarrollar. Gardner no niega el componente genético.

Todos nacemos con unas potencialidades marcadas por la genética. Pero esas potencialidades se van a desarrollar de una manera o de otra dependiendo del medio ambiente, nuestras experiencias, la educación recibida, etc.

Ningún deportista de elite llega a la cima sin entrenar, por buenas que sean sus cualidades naturales. Lo mismo se puede decir de los matemáticos, los poetas, o de la gente emocionalmente inteligente.

Howard Gardner añade que igual que hay muchos tipos de problemas que resolver, también hay muchos tipos de inteligencia. Hasta la fecha Howard Gardner y su equipo de la universidad de Harvard han identificado ocho tipos distintos:

Inteligencia Lógico – matemática: la que utilizamos para resolver problemas de lógica y matemáticas. Es la inteligencia que tienen los científicos. Se corresponde con el modo de pensamiento del hemisferio lógico y con lo que nuestra cultura ha considerado siempre como la única inteligencia.

Inteligencia Lingüística: la que tienen los escritores, los poetas, los buenos redactores. Utiliza ambos hemisferios.

Inteligencia Espacial: consiste en formar un modelo mental del mundo en tres dimensiones, es la inteligencia que tienen los marineros, los ingenieros, los cirujanos, los escultores, los arquitectos, o los decoradores.

Inteligencia Musical es, naturalmente, la de los cantantes, compositores, músicos, bailarines.

Inteligencia Corporal – kinestésica: o la capacidad de utilizar el propio cuerpo para realizar actividades o resolver problemas. Es la inteligencia de los deportistas, los artesanos, los cirujanos y los bailarines.

Inteligencia Intrapersonal: es la que nos permite entendernos a nosotros mismos. No está asociada a ninguna actividad concreta.

Inteligencia Interpersonal, la que nos permite entender a los demás, y la solemos encontrar en los buenos vendedores, políticos, profesores o terapeutas.

La inteligencia intrapersonal y la interpersonal conforman **la inteligencia emocional** y juntas determinan nuestra capacidad de dirigir nuestra propia vida de manera satisfactoria.

Inteligencia Naturalista, la que utilizamos cuando observamos y estudiamos la naturaleza. Es la que demuestran los biólogos o los herbolarios.

Naturalmente todos tenemos las ocho inteligencias en mayor o menor medida, (tal y como explica [Fernando la Palma en este artículo sobre las distintas inteligencias](#)). Al igual que con los estilos de aprendizaje no hay tipos puros, y si los hubiera les resultaría imposible funcionar. Un ingeniero necesita una inteligencia espacial bien des-

arrollada, pero también necesita de todas las demás, de la inteligencia lógico matemática para poder realizar cálculos de estructuras, de la inteligencia interpersonal para poder presentar sus proyectos, de la inteligencia corporal - kinestésica para poder conducir su coche hasta la obra, etc.

Howard Gardner enfatiza el hecho de que todas las inteligencias son igualmente importantes. El problema es que nuestro sistema escolar no las trata por igual y ha entronizado las dos primeras de la lista, (la inteligencia lógico - matemática y la inteligencia lingüística) hasta el punto de negar la existencia de las demás.

Para Gardner es evidente que, sabiendo lo que sabemos sobre estilos de aprendizaje, tipos de inteligencia y estilos de enseñanza es absurdo que sigamos insistiendo en que todos nuestros alumnos aprendan de la misma manera.

La misma materia se puede presentar de formas muy diversas que permitan al alumno asimilarla partiendo de sus capacidades y aprovechando sus puntos fuertes. (Aquí encontrarás un resumen de las [capacidades y puntos fuertes de alumnos con las distintas inteligencias](#)) Pero, además, tenemos que plantearnos si una educación centrada en sólo dos tipos de inteligencia es la más adecuada para preparar a nuestros alumnos para vivir en un mundo cada vez más complejo.



¿QUÉ ES ESO QUE LLAMAMOS INTELIGENCIA? LA TEORÍA DE LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES

Cuando era estudiante aprendí que no siempre los mejores nota de ingreso a la facultad se correlacionaban con los mejores profesionales .

Lo mismo había pasado en secundaria y también en la escuela primaria.

Los alumnos con las notas más altas tenían más puertas abiertas, sí. Pero no era garantía de que luego, en el ejercicio de su conocimiento, realmente fueran los mejores.

Observando a mis alumnos, veía “malos” estudiantes que fuera del ámbito educacional eran brillantes, creativos, inteligentes y

En más de una oportunidad me he preguntado :

Qué le pasa a este chico?

Y hasta con algún hijo mío...

Personas destacadas en todo, o casi todo, lúcidas, muy valoradas en ciertas áreas; pero con bajo rendimiento académico. Y estoy hablando de individuos absolutamente normales, bien adaptados y hasta felices. De familias armónicas y equilibradas. Chicos entusiastas, con ideas y objetivos claros, parecían perder la motivación al incorporarse a los procesos de enseñanza y de aprendizaje del colegio. No lograban engranar en esa mecánica propuesta por la escuela³.

Los logros eran obtenidos a través de costosos esfuerzos que los alejaban de manera inconsciente del estudio, produciéndose así un círculo vicioso, una asociación equivocada de **aprender- dolor**. Y, por ende, un rechazo al estudio.

Hoy tengo una respuesta, por supuesto no la única, a aquella primera pregunta: ***¿Qué le pasa a este chico?***

El Dr. Howard Gardner, director del Proyecto Zero y profesor de psicología y ciencias de la educación en la Universidad Harvard ha propuesto su teoría de las Inteligencias Múltiples.

Hasta ahora, hemos supuesto que la cognición humana era unitaria y que era posible describir de forma adecuada a las personas como poseedoras de una única y cuantificable inteligencia. Pues la buena noticia es que, en realidad, tenemos por lo menos ocho inteligencias diferentes, cuantificadas por parámetros cuyo cumplimiento les da tal definición. Por ejemplo: tener una localización en el cerebro, poseer un sistema simbólico o representativo, ser

³ Conozco casos a través de mi tarea en consultorio de chicos que habían sido “etiquetados” como alumnos con **dificultades en el aprendizaje** o **por déficit de atención**. Sometidos a tratamiento con medicación y fundamental y lamentablemente considerados “enfermos mentales”.

observable en grupos especiales de la población, tales como “prodigios” y “tontos sabios” y tener una evolución característica propia.

La mayoría de los individuos tenemos la totalidad de este espectro de inteligencias. Cada una desarrollada de modo y a un nivel particular, producto de la dotación biológica de cada uno, de su interacción con el entorno y de la cultura imperante en su momento histórico. Las combinamos y las usamos en diferentes grados, de manera personal y única.

Pero... **qué es una inteligencia?**

Es la capacidad

*para resolver problemas cotidianos

*para generar nuevos problemas

*para crear productos o para ofrecer servicios dentro del propio ámbito cultural

... **y cuáles son estas ocho inteligencias?**

★ **Inteligencia Musical** es la capacidad de percibir, discriminar, transformar y expresar las formas musicales. Incluye la sensibilidad al ritmo, al tono y al timbre.

Está presente en compositores, directores de orquesta, críticos musicales, músicos, luthiers y oyentes sensibles, entre otros.

Los niños que la evidencian se sienten atraídos por los sonidos de la naturaleza y por todo tipo de melodías. Disfrutan siguiendo el compás con el pie, golpeando o sacudiendo algún objeto rítmicamente.

★ **Inteligencia Corporal- cinestésica** es la capacidad para usar todo el cuerpo en la expresión de ideas y sentimientos, y la facilidad en el uso de las manos para transformar elementos. Incluye habilidades de coordinación, destreza, equilibrio, flexibilidad, fuerza y velocidad, como así también la capacidad cinestésica y la percepción de medidas y volúmenes.

Se manifiesta en atletas, bailarines, cirujanos y artesanos, entre otros..

Se la aprecia en los niños que se destacan en actividades deportivas, danza, expresión corporal y / o en trabajos de construcciones utilizando diversos materiales concretos. También en aquellos que son hábiles en la ejecución de instrumentos.

★ **Inteligencia Lingüística** es la capacidad de usar las palabras de manera efectiva, en forma oral o escrita. Incluye la habilidad en el uso de la sintaxis, la fonética, la semántica y los usos pragmáticos del lenguaje (la retórica, la mnemónica, la explicación y el metalenguaje)

Alto nivel de esta inteligencia se ve en escritores, poetas, periodistas y oradores, entre otros.

Está en los niños a los que les encanta redactar historias, leer, jugar con rimas, trabalenguas y en los que aprenden con facilidad otros idiomas⁴.

★ **Inteligencia Lógico-matemática** es la capacidad para usar los números de manera efectiva y de razonar adecuadamente. Incluye la sensibilidad a los esquemas y relaciones lógicas, las afirmaciones y las proposiciones, las funciones y otras abstracciones relacionadas.

Alto nivel de esta inteligencia se ve en científicos, matemáticos, contadores, ingenieros y analistas de sistemas, entre otros.

Los niños que la han desarrollado analizan con facilidad planteos y problemas. Se acercan a los cálculos numéricos, estadísticas y presupuestos con entusiasmo.

★ **Inteligencia Espacial** es la capacidad de pensar en tres dimensiones. Permite percibir imágenes externas e internas, recrearlas, transformarlas o modificarlas, recorrer el espacio o hacer que los objetos lo recorran y producir o decodificar información gráfica.

⁴ Conozco casos a través de mi tarea en consultorio de chicos que habían sido “etiquetados” como alumnos con **dificultades en el aprendizaje** o **por déficit de atención**. Sometidos a tratamiento con medicación y fundamental y lamentablemente considerados “enfermos mentales”

Presente en pilotos, marinos, escultores, pintores y arquitectos, entre otros.

Está en los niños que estudian mejor con gráficos, esquemas, cuadros. Les gusta hacer mapas conceptuales y mentales. Entienden muy bien planos y croquis.

- ★ **Inteligencia Interpersonal** es la capacidad de entender a los demás e interactuar eficazmente con ellos. Incluye la sensibilidad a expresiones faciales, la voz, los gestos y posturas y la habilidad para responder.

Presente en actores, políticos, buenos vendedores y docentes exitosos, entre otros.

La tienen los niños que disfrutan trabajando en grupo, que son convincentes en sus negociaciones con pares y mayores, que entienden al compañero.

- ★ **Inteligencia Intrapersonal** es la capacidad de construir una percepción precisa respecto de sí mismo y de organizar y dirigir su propia vida. Incluye la autodisciplina, la autocomprensión y la autoestima.

Se encuentra muy desarrollada en teólogos, filósofos y psicólogos, entre otros.

La evidencian los niños que son reflexivos, de razonamiento acertado y suelen ser consejeros de sus pares.

- ★ **Inteligencia Naturalista** es la capacidad de distinguir, clasificar y utilizar elementos del medio ambiente, objetos, animales o plantas. Tanto del ambiente urbano como suburbano o rural. Incluye las habilidades de observación, experimentación, reflexión y cuestionamiento de nuestro entorno.

La poseen en alto nivel la gente de campo, botánicos, cazadores, ecologistas y paisajistas, entre otros.

Se da en los niños que aman los animales, las plantas; que reconocen y les gusta investigar características del mundo natural y del hecho por el hombre.

Cuánta posibilidad intelectual !!!

Cuánta capacidad de desarrollo!!!

Sin embargo, cuando analizamos los programas de enseñanza que impartimos, que obligamos a nuestros alumnos seguir, a nuestros hijos; vemos que se limitan a concentrarse en el predominio de las inteligencias lingüística y matemática dando mínima importancia a las otras posibilidades del conocimiento. Aquí el por qué muchos alumnos que no se destacan en el dominio de las inteligencias académicas tradicionales, no tienen reconocimiento y se diluye así su aporte al ámbito cultural y social. Y hasta pensamos de ellos que han fracasado, cuando en realidad estamos suprimiendo sus talentos.

A veces, muy lamentablemente he podido escuchar a algunos profesores expresar "*Mi materia es filtro*". En general se refieren a matemática y lengua. Lo dicen y lo peor, tal vez, es que lo piensan. Se privilegia de esta manera una visión cultural. Hoy es la técnica. Así como ayer en época de Mozart, en una Europa en que florecían las artes en general, mecenas adinerados sostenían a los artistas reforzando la jerarquización y desarrollo de las que hoy conocemos y denominamos **inteligencia musical e inteligencia espacial**. De esta manera la cultura imperante favorece y valoriza a algunas inteligencias en detrimento de otras. Crecen así intelectos de parcial desarrollo que de otra manera podrían ser mucho más completos.

Entonces... **Por dónde empezar?**

Es evidente que tanto el hogar como la escuela son, por el momento en que intervienen y su capacidad de interactuar, los responsables regios de la educación de los niños. Los medios son poderosos sugerentes, manipuladores gigantes con uso abusivo de los subjetivismos, pero es el feedback del padre y del maestro lo que más incidencia tiene en el desarrollo del intelecto.

Los niños viven pendientes del reconocimiento de los adultos. La expresión valorativa de las figuras parentales es dramáticamente poderosa en la mente en formación del infante.

Existen dos tipos de experiencias extremas que es importante tener en cuenta. Las experiencias **crystalizantes** y las **paralizantes**. Las primeras, son hitos en la historia personal, claves para el desarrollo del talento y de las habilidades en las personas.

Se cuenta que cuando Albert Einstein tenía cuatro años su padre le mostró una brújula magnética. Ya en la adultez, el autor de la Teoría de la Relatividad, recordaba ese hecho como el motivador de su deseo imparable de desentrañar los misterios del universo.

Como experiencia crystalizante, puede ser considerada también la de Yehudi Menuhin, uno de los grandes violinistas de la historia contemporánea. A los tres años fue llevado a un concierto de la Sinfónica de San Francisco. En esa oportunidad fue hechizado por el violinista que ejecutó el "solo". Pidió a sus padres que le regalaran un

violín para su cumpleaños y que ese ejecutante fuese su profesor. Ambos deseos fueron satisfechos y el resto es historia.

Él, histórico ... y millonario.

Por otro lado, como contrapartida, existen las experiencias paralizantes. Son aquellas que bloquean el desarrollo de una inteligencia. Podemos poner como ejemplo a un mal maestro que descalificó un trabajo, humillando con su comentario frente al aula la incipiente creación artística de un alumno. O la violenta evaluación de un padre cuando gritó “ Dejá de hacer ese ruido” en el momento en que la fantasía del niño lo hacía integrar una “banda” importante en concierto y golpeaba con dos palillos sobre la mesa.

Las experiencias de este tipo están llenas de emociones negativas, capaces de frenar el normal desarrollo de las inteligencias. Sensaciones de miedo, vergüenza, culpa, odio, impiden crecer intelectualmente. Es probable así, que luego el niño decida no acercarse más a un instrumento musical o no dibujar más porque ya decidió que “no sabe hacerlo”.

La responsabilidad de las figuras parentales es enorme. Hay que tomar conciencia de ello y actuar en beneficio del niño. Los padres en casa, con estímulo, comprensión y aliento. Y los docentes cambiando el enfoque del proceso de enseñanza y de aprendizaje. Aplicando el concepto de las inteligencias múltiples, desarrollando estrategias didácticas que consideren las diferentes posibilidades de adquisición del conocimiento que tiene el individuo. Si el niño no comprende a través de la inteligencia que elegimos para informarlo, considerar que existen por lo menos siete diferentes caminos más para intentarlo. También enriqueciendo los entornos de aula, promoviendo amplitud y posibilidades de interactuar de diversas formas con compañeros y objetos a elección del alumno.

Habrá además que desarrollar un nuevo concepto y sistema de evaluación. No podemos seguir evaluando a la persona multinteligente a través de una única inteligencia. El ser humano es mucho más completo y complejo. Hoy lo sabemos.

Por último, habrá que modificar el currículum.

¿Y cómo hacemos para transformar una escuela tradicional en una de inteligencias múltiples?

Éste evidentemente es un trabajo en equipo. Los principales responsables serán los docentes que decidan hacer o intervenir en este proceso. En él participan los docentes, desde sus diferentes roles (directivos, profesores, maestros), alumnos y padres. Una de las consecuencias más alentadoras y fácilmente observable es el alto nivel de motivación y alegría que se produce en los educandos. A esto hay que agregar la aparición del humor en las tareas. Esto último transforma realmente el preconcepto que del “tener que ir a la escuela” generalmente tienen nuestros niños. El concurrir al colegio se transforma así en algo grato, divertido y . . . útil.

Ya países como Australia, Canadá, Estados Unidos, Venezuela, Israel e Italia, entre otros, están trabajando sobre este tema. En nuestro país hay gente capacitándose y algunas escuelas están iniciando la experiencia. Estados Unidos es el país que ha tomado la delantera, ya hay más de cincuenta escuelas estatales de I.M. en funcionamiento.

Como en toda tarea, existen diferentes pasos a seguir para transformar una escuela tradicional en una de I.M., lo primero es aprender la nueva teoría. Pero antes, querer hacerlo. Es imprescindible que los docentes sean voluntarios en este proceso de cambio. En forma general habrá que seleccionar y capacitar a los integrantes del proyecto. Informar a los padres y alumnos. Prender la llama de la motivación y el asombro en todos los integrantes de la escuela.

Hay que tener presente que no existe un modelo a copiar, hay que crear uno nuevo. Cada escuela de I.M. será fruto de la capacidad y creatividad del equipo. Porque siempre será un trabajo en equipo. Con lo cual ya estamos practicando un método enriquecedor de trabajo.

Trabajar en grupo genera el fenómeno del efecto sinérgico, el cual hace que *“el todo sea mayor que la suma de las partes”*.

Una idea es conformar en un principio, equipos que desarrollen diferentes partes de este cambio. Por ejemplo, un equipo trabajará en el desarrollo de estrategias didácticas; otro se hará cargo de las modificaciones a implementar en los entornos de aula. Otro encarará los nuevos métodos de evaluación. Y así sucesivamente.

Este será un primer paso a fin de realizar y responsabilizar tareas. Luego, está claro que todos intervendrán en todo. En un aporte permanente pues el proceso es totalmente dinámico.

Por último se determinará cuándo, cómo, quiénes, dónde y empezar. Y con ello, se hará un cronograma que nos guíe.

Se abre así a partir de esta teoría de las I.M. una revolución en la enseñanza.

La teoría está.

El conocimiento, al alcance de las diferentes inteligencias de los docentes, de los padres y de las autoridades responsables de la educación. Sólo hace falta tomar el desafío y ponerlo en marcha.

La experiencia de más de diez años de aplicación de este enfoque teórico deja un corolario que puede resumirse en los siguientes logros:

Minimización de los problemas de conducta

Incremento de la autoestima en los niños

Desarrollo de las habilidades de cooperación y liderazgo

Enorme aumento del interés y de la dedicación al aprendizaje

Incremento de un cuarenta por ciento en el conocimiento

Presencia permanente del humor.

Creo que estos logros, por sí solos, son suficientes para hacer el cambio.

Inteligencias múltiples

	DESTACA EN	LE GUSTA	APRENDE MEJOR
ÁREA LINGÜÍSTICO-VERBAL	Lectura, escritura, narración de historias, memorización de fechas, piensa en palabras	Leer, escribir, contar cuentos, hablar, memorizar, hacer puzzles	Leyendo, escuchando y viendo palabras, hablando, escribiendo, discutiendo y debatiendo
LÓGICA - MATEMÁTICA	Matemáticas, razonamiento, lógica, resolución de problemas, pautas.	Resolver problemas, cuestionar, trabajar con números, experimentar	Usando pautas y relaciones, clasificando, trabajando con lo abstracto
ESPACIAL	Lectura de mapas, gráficos, dibujando, laberintos, puzzles, imaginando cosas, visualizando	Diseñar, dibujar, construir, crear, soñar despierto, mirar dibujos	Trabajando con dibujos y colores, visualizando, usando su ojo mental, dibujando
CORPORAL - KINESTÉSICA	Atletismo, danza, arte dramático, trabajos manuales, utilización de herramientas	Moverse, tocar y hablar, lenguaje corporal	Tocando, moviéndose, procesando información a través de sensaciones corporales.
MUSICAL	Cantar, reconocer sonidos, recordar melodías, ritmos	Cantar, tararear, tocar un instrumento, escuchar música	Ritmo, melodía, cantar, escuchando música y melodías
INTERPERSONAL	Entendiendo a la gente, liderando, organizando, comunicando, resolviendo conflictos, vendiendo	Tener amigos, hablar con la gente, juntarse con gente	Compartiendo, comparando, relacionando, entrevistando, cooperando
INTRAPERSONAL	Entendiéndose a sí mismo, reconociendo sus puntos fuertes y sus debilidades, estableciendo objetivos	Trabajar solo, reflexionar, seguir sus intereses	Trabajando solo, haciendo proyectos a su propio ritmo, teniendo espacio, reflexionando.
NATURALISTA	Entendiendo la naturaleza,	Participar en la naturaleza,	Trabajar en el medio natu-

	haciendo distinciones, identificando la flora y la fauna	hacer distinciones.	ral, explorar los seres vivientes, aprender acerca de plantas y temas relacionados con la naturaleza
--	--	---------------------	--

INTELIGENCIA LÓGICO-MATEMÁTICA

Las personas con una inteligencia lógica matemática bien desarrollada son capaces de utilizar el pensamiento abstracto utilizando la lógica y los números para establecer relaciones entre distintos datos. Destacan, por tanto, en la resolución de problemas, en la capacidad de realizar cálculos matemáticos complejos y en el razonamiento lógico.

Competencias básicas:

- razonar de forma deductiva e inductiva
- relacionar conceptos
- operar con conceptos abstractos, como números, que representen objetos concretos.

Profesionales que necesitan esta inteligencia en mayor grado:

Científicos, ingenieros, investigadores, matemáticos

Actividades de aula

Todas las que impliquen utilizar las capacidades básicas, es decir:

- razonar o deducir reglas (de matemáticas, gramaticales, filosóficas o de cualquier otro tipo)
- operar con conceptos abstractos (como números, pero también cualquier sistema de símbolos, como las señales de tráfico)
- relacionar conceptos, por ejemplo, mediante mapas mentales.
- resolver problemas (rompecabezas, puzzles, problemas de matemáticas o lingüísticos)
- realizar experimentos

La inteligencia lógica-matemática y los estilos de aprendizaje

La inteligencia lógica- matemática implica una gran capacidad de **visualización abstracta**, favorecer el modo de pensamiento del **hemisferio izquierdo** y una preferencia por la fase **teórica** de la rueda del aprendizaje de Kolb.

Es por tanto una de las dos grandes privilegiadas de nuestro sistema educativo

EL TEXTO ROMPECABEZAS

Preparación : haz una copia del texto por cada pequeño grupo y córtala en tiras con un frase en cada tira.

Procedimiento: divide la clase en grupos de tres y repárteles el texto cortado. Su tarea consiste en ordenar el texto.

El laboratorio de Thomas Edison fue prácticamente destruido por un incendio en Diciembre de 1914.

Aunque el laboratorio era de cemento,
que se pensaba que no podía arder.
Por lo tanto, gran parte del trabajo de Edison se destruyó esa noche.
Sin embargo, cuando su hijo Charles encontró a Edison,
que en aquel momento tenía 67 años, él estaba contemplando la escena tranquilamente,
con su cabello blanco ondeando en el viento.
Cuando Edison le vio, lo único que dijo fue :
"Este incendio es de gran valor, todos nuestros errores se están quemando con él.
Gracias a Dios, podemos empezar de nuevo".
Tres semanas después del incendio Edison fabricó su primer fonógrafo.

Comentario: Este texto, trabajado así o de cualquier otra manera es una buena base para discutir con los alumnos las actitudes y valores⁵ que necesitamos para salir adelante en nuestra vida. Puedes pedirles, por ejemplo, que comenten entre ellos el texto y que después te den por escrito su opinión sobre la manera de reaccionar de Edison.

INTELIGENCIAS MÚLTIPLES EN EL JARDÍN MATERNAL

La pregunta que aquellos que trabajamos con los más pequeños nos hacíamos era, ¿Se podrá trabajar desde la más temprana edad utilizando la teoría de las inteligencias múltiples?

La respuesta es si, que mejor que tener a un individuo pequeño, capaz de absorber toda la información que le brindemos, con ansia de conocimiento, y poder brindárselo de manera óptima, donde la comunicación entre ambos se realice de modo eficaz.

Para ello debemos tener en cuenta, la definición que el Dr. Howard Gardner realizó sobre la inteligencia:

“Una inteligencia es la habilidad de resolver problemas o crear productos que sean valorados en uno o más contextos culturales”(H.Gardner, Frames of mind.....,p.x)

Al definir a la inteligencia como una capacidad, esto la convierte en una destreza, que como tal se puede desarrollar, claro que sabemos que existe un componente genético, ya que todo ser humano nace con distintas potencialidades que se irán desarrollando a lo largo de su vida, influenciadas por el medio ambiente, la educación recibida, las experiencias vividas y el contexto familiar y cultural.

Según Howard Gardner existen ocho tipos distintos de inteligencias, que no operan de manera aislada, sino que se combinan para llevar a cabo distintas labores.

Inteligencia Lingüística:

La capacidad de usar las palabras de manera, sea de manera oral o escrita.

Inteligencia Lógico matemática:

La capacidad de usar los números de manera efectiva y razonar de forma adecuada.

Inteligencia Espacial:

La habilidad de percibir de manera exacta el mundo visual-espacial y ejecutar transformaciones sobre esa percepción.

Inteligencia corporal Cinética:

⁵ Ver “Las actitudes en el aula”

La capacidad para usar todo el cuerpo para expresar ideas y sentimientos, como también la facilidad en el uso de las manos para producir o transformar cosas.

Inteligencia Musical:

La capacidad de percibir, discriminar, transformar y expresar las formas musicales.

Inteligencia Interpersonal:

La capacidad de percibir y establecer distinciones en los estados de ánimo, las intenciones, las motivaciones y los sentimientos de otras personas.

Inteligencia Intrapersonal:

El conocimiento de sí mismo y la habilidad de adaptar las propias maneras de actuar a partir de ese conocimiento.

Inteligencia Natural:

La capacidad para conectarse con el mundo natural y convivir armónicamente con animales y vegetales. Capacidad para el cuidado del medio ambiente.

Cada persona tiene un perfil de inteligencias, posee un grado distinto en la intensidad de cada una de ellas.

Al determinar ese perfil, podremos saber que capacidades serán las que se desarrollarán más en ese individuo y cuáles necesitarán de más estímulo para alcanzar un buen desarrollo.

Para determinar el perfil de un bebé deberemos tener en cuenta el componente genético, para esto se deberá determinar el perfil de desarrollo de las inteligencias de los padres, con ello se podrá realizar un acercamiento a lo que podría llegar a ser el del niño.

Al comenzar a trabajar sustentados en estos estudios, de manera temprana con él bebé, se podrá alcanzar un mayor y mejor desarrollo de cada una de sus inteligencias, ya que el estímulo recibido de su contexto escolar, apuntará enfáticamente a la adquisición de capacidades que le permitan desarrollar aquellas inteligencias cuya potencialidad de desarrollo es menor a las demás.

Observando el perfil de inteligencia de cada niño también se podrá determinar, cuál es la manera en que este podrá adquirir mejor comprensión de las cosas, por ejemplo si un niño tiene un mejor desarrollo de la inteligencia espacial, se beneficiará con la inclusión de imágenes durante su aprendizaje, es decir que cada niño tiene una manera distinta de aprender y debe ser determinada para que este pueda adquirir mayores capacidades.

Se quiere lograr que la educación desde la más temprana edad apunte al desarrollo integral de cada una de las ocho inteligencias, determinando el potencial con el que cuenta el niño y pudiendo determinar cuál es la mejor manera de que este pueda desarrollarse de manera integral y adaptándose a su manera de aprender.

También debemos tener en cuenta que durante el crecimiento del ser humano, el cerebro sufre un proceso evolutivo, es decir que la masa encefálica de un bebé guarda las neuronas de toda su vida, pero las sinapsis aun no están terminadas.

Es decir que las fibras nerviosas capaces de activar el cerebro necesitan ser construidas, esa construcción se realiza mediante la superación de retos o estímulos determinados al que el ser humano se enfrenta diariamente, y sobre todo por las experiencias que proporciona todo tipo de aprendizaje.

Se debe considerar que según la programación neurolingüística existen tres canales de interacción con el entorno: visual, auditivo y sensorial. Por ello debemos identificar el canal predominante en cada persona, pues de allí se podrá realizar el diagnóstico del modo de aprendizaje personal.

Teniendo en cuenta todo lo anterior es conveniente realizar el trabajo con el niño en tres fases:

- **Fase diagnóstica:**

Donde se determina el perfil de inteligencias, primero de los padres del niño y luego el del niño. Esto se realiza mediante un estudio por parte de los docentes encargados de la sala, quienes es importante se encuentren capacitados y adhieran a la teoría.

- **Desarrollo de modelo de aprendizaje personal y grupal:**

En esta etapa se desarrollará, las estrategias que el docente crea conveniente para el estímulo de cada una de las inteligencias teniendo en cuenta el modelo de aprendizaje personal y la manera en que se establece la comunicación con el niño, respetando su canal de interacción.

- **Evaluación**

En esta etapa se realizara una evaluación objetiva, que apunte a la eficacia de las estrategias utilizadas y la aceptación por parte del niño, en cuanto las actividades, recursos, etc.

Se recomienda un proceso constante de evaluación y capacitación por parte del docente.

Se recomienda para desarrolla esta teoría con los niños pequeños, documentar todos los logros o capacidades adquiridas en forma semanal, llevando un registro por niño y por inteligencia.

Muy importante es brindarles a los padres toda la información posible sobre la teoría y la implementación de ella en el establecimiento educacional. Brindar un espacio para que padres y docentes puedan interactuar y cambiar opiniones sobre los niños que enriquezca el trabajo en la sala.

La teoría de las inteligencias múltiples abre un nuevo camino en la educación de los más pequeños, brindando una educación basada en el individuo como ser especial y su manera de aprender, conocer y comunicarse con el mundo.

PARA TENER EN CUENTA SI VAS A TRABAJAR CON LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES

- BRINDAR A LA COMUNIDAD EDUCATIVA, PADRES Y DOCENTES INFORMACIÓN SOBRE LA NUEVA MODALIDAD DE TRABAJO: Poner a disposición de las personas material bibliográfico, organizar charlas explicativas (con personal del establecimiento o externo que se encuentren interiorizados en el tema) o talleres con dinámicas grupales, para facilitar la comunicación y el desarrollo de la inteligencia interpersonal.
- REALIZAR UN BUEN DIAGNOSTICO DEL PERFIL DE INTELIGENCIAS DE LA DOCENTE A CARGO DE LA SALA: Así poder determinar si necesitas reforzar alguna de tus inteligencias o compensarlas con un trabajo en conjunto con alguna otra docente
- REALIZAR UN BUEN DIAGNOSTICO DEL PERFIL DE INTELIGENCIA DE LOS PADRES Y DEL NIÑO CON QUIENES SE VA A TRABAJAR: Para así poder determinar cuales serán los recursos que se usaran para estimular el desarrollo de las distintas inteligencias.
- LLEVAR UN REGISTRO ESCRITO DE LOS LOGROS DE CAPACIDADES: Esto permite seguir la adquisición de capacidades de cada niño en particular y del grupo en general.
- INFORMAR A LOS PADRES DEL PROGRESO DE CADA NIÑO: Con ello se fomentara el trabajo en casa, siempre realizado en conjunto con el jardín.
- EVALUACIÓN PERMANENTE: Con ello se revisaran las estrategias utilizadas y si se logra alcanzar los objetivos impuestos para la adquisición de las distintas capacidades.
- ORGANIZAR POR INTELIGENCIAS LAS ACTIVIDADES A REALIZAR EN LA SALA: Proponerse semanalmente o mensualmente cuales son las inteligencias a trabajar y diagramar una serie de actividades para lograr el desarrollo de las mismas.
- LO MÁS IMPORTANTE PARA REALIZAR UN BUEN TRABAJO, ES ADHERIR CON CONVICCIÓN A LA TEORÍA DE LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES.



INTELIGENCIA EMOCIONAL

● Inteligencia intrapersonal

- Informe meteorológico
- Identificar emociones
- Percibir sensaciones
- Diálogo interno
- El inventor
- Optimistas y pesimistas
- Tenemos un problema - 1
- Tenemos un problema - 2
- Tenemos un problema - Conclusiones
- Objetivos bien definidos
- La inteligencia intrapersonal y las actividades de aula

● Inteligencia Interpersonal

- Ponerse en el lugar del otro
- Aprender a escuchar
- La comunicación no - verbal
- La capacidad de generar alternativas
- La inteligencia interpersonal en el aula
- La inteligencia interpersonal y las actividades de aula

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Si la inteligencia es el conjunto de capacidades que nos permite resolver problemas o fabricar productos valiosos en nuestra cultura, la inteligencia emocional es el conjunto de capacidades que nos permite resolver problemas relacionados con las emociones. Con nuestras emociones (inteligencia intrapersonal) y con las de los demás (inteligencia interpersonal).

De la misma forma que tendemos a considerar que la única inteligencia es la académica tendemos a reducir el pensamiento al pensamiento propio del hemisferio lógico (pensamiento racional, abstracto, verbal). Pero ese es sólo un modo de pensamiento.

Daniel Goleman dice que "tenemos dos mentes, una que piensa y otra que siente" Otra manera de entenderlo es que el pensamiento es un proceso con muchas caras. Las emociones son una de las facetas de ese proceso, una parte tan integral del mismo como el pensamiento lógico, lineal y verbal del hemisferio izquierdo. De la misma manera que no pensamos sólo con un único hemisferio, sino que los dos son necesarios, tampoco nos limitamos a procesar la información, además la sentimos.

A la hora de andar por la vida es más importante saber descifrar nuestras emociones que saber despejar ecuaciones de segundo grado. Las empresas lo saben bien y cuando contratan a alguien no piden sólo un buen currículum, además buscan un conjunto de características psicológicas como son la capacidad de llevarse bien con los colegas, la capacidad de resolver conflictos, la capacidad de comunicarse, etc. El que tengamos o no esas cualidades o habilidades va a depender del grado de desarrollo de nuestra inteligencia emocional.

Cuando hacemos un examen de poco nos sirve saber las respuestas si nos ponemos tan nerviosos que no somos capaces de contestar las preguntas adecuadamente. Naturalmente tampoco es suficiente estar tranquilo, hay que saber las respuestas del examen y saber mantener la calma.

Pero mientras que normalmente pasamos mucho tiempo aprendiendo (y enseñando) las respuestas del examen no solemos dedicarle ni un minuto a aprender (o enseñar) cómo controlar los nervios o cómo calmarlos.

Nuestro sistema educativo no es neutro, no le presta la misma atención a todos los estilos de aprendizaje, ni valora por igual todas las inteligencias o capacidades. No hay más que mirar el horario de cualquier escolar para darse cuenta de que la escuela no le dedica el mismo tiempo a desarrollar la inteligencia corporal - kinestésica y la inteligencia lingüística, por poner un ejemplo.

En cuanto a la inteligencia emocional (la capacidad de entender y controlar las emociones) la escuela simplemente la ignora. No es tanto que no la considere importante, es que su aprendizaje se da por supuesto.

El colegio no hace más que reflejar la visión de la sociedad en su conjunto. A nadie le extraña que un alumno tenga que hacer muchos ejercicios para aprender a resolver ecuaciones, sin embargo, no nos planteamos la necesidad de adiestrar a nuestros alumnos en como prestar atención durante una conversación, por ejemplo.

Naturalmente, además, no sabemos como hacerlo. Mejor dicho, porque nunca lo hemos considerado parte de nuestra tarea no hemos aprendido a hacerlo. Lo que se está planteando ahora por primera vez es que, de la misma manera que practicamos y desarrollamos la capacidad de escribir o la capacidad de hacer deporte podemos desarrollar y practicar el conjunto de capacidades que nos permiten relacionarnos de manera adecuada con el mundo exterior y con nosotros mismos, es decir la inteligencia emocional.

El primer paso es identificar las capacidades que conforman la inteligencia emocional, en sus dos vertientes, la inteligencia intrapersonal y la interpersonal.

Una vez que sabemos lo que queremos enseñar podemos diseñar las actividades y los ejercicios necesarios

INTELIGENCIA INTRAPERSONAL

"Las emociones proporcionan los criterios esenciales sobre los que basar el proceso racional de toma de decisiones sobre nuestras vidas" *Damasio*

La inteligencia intrapersonal consiste, según la definición de Howard Gardner, en el conjunto de capacidades que nos permiten formar un modelo preciso y verídico de nosotros mismos, así como utilizar dicho modelo para desenvolvernos de manera eficiente en la vida.

Salovey y Mayer, los primeros en formular el concepto de inteligencia emocional, definen cinco grandes capacidades propias de la inteligencia emocional, de las que tres se corresponden a la inteligencia intrapersonal. Las tres capacidades en las que se fundamenta la inteligencia intrapersonal son las siguientes:

La capacidad de percibir las propias emociones

"Mr. Duffy vivía a corta distancia de su cuerpo" *James Joyce*

Conocer y controlar nuestras emociones es imprescindible para poder llevar una vida satisfactoria. Sin sentir emociones es imposible tomar decisiones, como demuestran las investigaciones realizadas por Antonio Damasio. Para conocer y controlar nuestras emociones tenemos primero que reconocerlas, es decir, darnos cuenta de que las estamos sintiendo. Toda la inteligencia emocional se basa en la capacidad de reconocer nuestros sentimientos. Y aunque parezca de Perogrullo, saber lo que estamos sintiendo en cada momento no es tan fácil.

La percepción de las propias emociones implica saber prestarle atención a nuestro propio estado interno. Pero normalmente estamos más acostumbrados a practicar como no sentir que a sentir.

Gastamos mucha energía tratando de distanciarnos de nuestras emociones, intentando no sentir las, no pensar en ellas, no experimentarlas, unas veces porque son desagradables o difíciles y otras porque no encajan con nuestra idea de lo que debíamos sentir.

En cualquier caso, las actividades para aprender a notar nuestras emociones son muy sencillas. Reconocer nuestras emociones pasa por prestarle atención a las sensaciones físicas que provocan esas emociones. Las emociones son el punto de intersección entre mente y cuerpo, se experimentan físicamente, pero son el resultado de una actividad mental.

El segundo paso es aprender a identificar y distinguir unas emociones de otras. Cuando notamos que sentimos algo y además lo identificamos lo podemos expresar. Hablar de nuestras emociones nos ayuda a actuar sobre ellas, a controlarlas. Expresar emociones es el primer paso para aprender a actuar sobre ellas.

Una vez más las actividades que nos ayudan a aprender e identificar y distinguir unas emociones de otras están al alcance de todos. El principal obstáculo a ese aprendizaje parece ser cultural. Vivimos en una sociedad que de alguna manera ignora las emociones.

El tercer paso es aprender a evaluar su intensidad. Si solo notamos las emociones cuando son muy intensas estamos a su merced. Controlar nuestras emociones siempre es más fácil cuanto menos intensas sean, por lo tanto se trata de aprender a prestar atención a los primeros indicios de una emoción, sin esperar a que nos desborde.

La capacidad de controlar las propias emociones

"Todo el mundo es capaz de enfadarse, eso es fácil. Pero enfadarse con la persona adecuada, en el grado justo, en el momento adecuado, por la razón justa y de la manera adecuada, eso ya no es tan fácil." *Aristóteles*

Una vez que aprendemos a detectar nuestros sentimientos podemos aprender a controlarlos. Hay gente que percibe sus sentimientos con gran intensidad y claridad, pero no es capaz de controlarlos, sino que los sentimientos le dominan y arrastran.

Todos en algún momento nos hemos dejado llevar por la ira, o la tristeza, o la alegría. Pero no todos nos dejamos arrastrar por nuestras emociones con la misma frecuencia.

Controlar nuestros sentimientos implica, una vez que los hemos detectado e identificado, ser capaces de reflexionar sobre los mismos. Reflexionar sobre lo que estamos sintiendo no es igual a emitir juicios de valor sobre si nuestros sentimientos son buenos o malos, deseables o no deseables.

Reflexionar sobre nuestras emociones requiere dar tres pasos, determinar la causa, determinar las alternativas y, por último, actuar.

Determinar la causa ya que emociones como la ira muchas veces son una reacción secundaria a otra emoción más profunda ¿me enfado porque tengo miedo, porque me siento inseguro, o porque me siento confuso?

Distintas causas necesitarán distintas respuestas, y el mero hecho de reflexionar sobre el origen de mi reacción me ayuda a controlarla.

EMOCIÓN # ACCIÓN

Si ésta es la situación, ¿qué alternativas tengo? Emoción no es igual a Acción, Sentimiento no es igual a Reacción. Sentir enfado no es igual a pegar al causante de mi enfado. Sentir miedo no es igual a esconderse debajo de la cama. Ante la misma situación puedo reaccionar de muchas maneras, ante el mismo sentimiento, puedo seguir muchos caminos. Aprender a plantearse alternativas y aprender a analizar las consecuencias de cada una de ellas es el segundo paso.

Por último, elegir mi manera de actuar.

Puedo, naturalmente, optar por quedarme como estoy o puedo optar por cambiar la emoción que estoy sintiendo. No hay reglas que digan que es lo que hay que hacer. Tan dañino puede ser intentar no sentir una emoción como sumergirse en ella.

Elija lo que elija puedo recurrir a recursos externos o internos:

Los recursos externos son todas las actividades que nos ayudan a distraer nuestra atención. Irse al cine, darse un paseo, escuchar música, salir con los amigos, son todos métodos eficaces de cambiar el estado de ánimo. La gimnasia cerebral es un buen recurso externo para controlar emociones.

Utilizar nuestros recursos internos supone actuar directamente sobre nuestro proceso de pensamiento.

Una de las herramientas más eficaces para actuar sobre nuestras emociones nos lo ofrece el hemisferio izquierdo. De la misma forma que todos estamos sintiendo constantemente, todos estamos hablando con nosotros mismos constantemente.

Cuando le prestamos atención a nuestro **diálogo interno** descubrimos que la forma en que nos hablamos a nosotros mismos tiene enorme influencia en nuestra manera de reaccionar y sentir.

Otro recurso interno consiste en re - interpretar la situación, cambiar su significado. Todos nos sentimos mal cuando fracasamos, pero ¿en qué consiste fracasar? La misma situación se puede interpretar de muchas maneras. Hay personas capaces de resistir las pruebas más terribles y personas que se ahogan en un vaso de agua, la diferencia muchas veces reside en la manera de interpretar las situaciones por las que atraviesan.

Actuar sobre mi proceso de pensamiento supone aceptar mi propio papel como creador de la emoción que siento. Es decir, tengo que plantearme que es posible a controlar los sentimientos, que no son inamovibles. Todos tenemos la capacidad de aprender a actuar sobre nuestras emociones, pero ese aprendizaje, como cualquier otro, requiere un periodo de práctica.

La capacidad de motivarse a uno mismo

" La disciplina consiste en recordar lo que uno quiere realmente" *Anónimo*

Los deportistas de elite llevan, muchas veces desde la infancia, una vida que la mayoría de nosotros no resistiría ¿Qué es lo que hace que alguien sea capaz de entrenar incansablemente durante años?

La tercera capacidad de la inteligencia intrapersonal es la capacidad de auto - motivarse. La auto - motivación es lo que nos permite hacer un esfuerzo, físico o mental, no porque nos obligue nadie, sino porque queremos hacerlo.

Nos motivamos a nosotros mismos cuando sabemos lo que queremos conseguir y como conseguirlo. Por tanto para desarrollar la capacidad de motivarnos a nosotros mismos primero tenemos que aprender a fijar los objetivos que queremos conseguir. Muchas veces no sabemos bien lo que queremos, o sabemos muy bien lo que no queremos. [Aprender a plantear objetivos](#) y saber que es lo que de verdad queremos es, por tanto, el primer paso.

Un objetivo no es lo mismo que un deseo. Los objetivos son los resultados que queremos conseguir como consecuencia de nuestra actividad. Para poder conseguir nuestros [objetivos estos tienen que estar bien definidos](#).

Naturalmente una vez que tengamos nuestro objetivo necesitamos un plan de acción. Aprender a establecer objetivos no basta, esos objetivos tienen, además, que ser viables y nosotros necesitamos saber que pasos tenemos que dar para poder alcanzarlo.

Saber los pasos a dar incluye conocer nuestros puntos fuertes y débiles, saber cuando necesitamos ayuda y cuando no, en suma formar un modelo mental verídico de uno mismo.

UN INFORME METEOROLÓGICO PERSONAL⁶

Tómate un momento y siéntate tranquilo.

Respira y préstale atención a tu respiración...dentro...fuera...dentro...fuera..

Coloca la mano en el corazón...

¿Cómo te sientes hoy?

¿Qué te dice el corazón sobre como te sientes?

Haz un informe meteorológico sobre tu tiempo interior

Aquí dentro ¿está nublado o hace sol?

¿Llovizna o llueve a mares?

¿Qué tal el aire, cargado como si fuese a haber tormenta o fresco?

¿Hace frío, calor, o es una temperatura suave?

Con tres lápices de colores haz un dibujo de tu tiempo interior

IDENTIFICAR EMOCIONES

En su libro "Inteligencia Emocional" Daniel Goleman describe una clase en un colegio de New Haven en la que los alumnos están aprendiendo a identificar y expresar emociones.

Partiendo de fotos de distintos rostros los alumnos van nombrando emociones e identificando los gestos y expresiones faciales que las caracterizan (por ejemplo, si estas asustado abres los ojos, subes las cejas, etc.).

Se trata de relacionar una palabra con una emoción y la emoción con una expresión facial

Goleman comenta: toda lo que se enseña es tan obvio que parece innecesario enseñarlo, sin embargo, con frecuencia nos encontramos que el matón del patio del colegio ataca porque confunde expresiones neutrales con gestos hostiles y que la adolescente con desórdenes alimenticios confunde la ira con la ansiedad producida por el hambre.

PRESTARLE ATENCIÓN A NUESTRAS SENSACIONES⁷

La mayoría de las veces estamos tan ocupados que no tenemos tiempo para prestarle atención a nuestras sensaciones hasta que son muy fuertes. La siguiente actividad es para practicar la percepción de sensaciones todavía débiles.

Empieza por tomarte cinco minutos para fijarte en lo que estas notando en este momento. Toma nota de tus sensaciones, sin añadir comentarios ni juicios de valor. Por ejemplo, *noto los pies cruzados, con el izquierdo apoyado sobre el derecho, noto como se mueve el pecho al respirar, arriba y abajo, noto la espalda apoyada en el respaldo del asiento...*

⁶ Esta actividad procede del libro "The Learning Adventure" de Eva Hoffman y Zdzistaw Bartokowicz. "The Learning Adventure" es un libro para aprender a aprender pensado para niños y lleno de actividades útiles para todas las edades.

El 'informe meteorológico' es una de las muchas de las actividades de ese libro que se pueden usar, además, en el aula de lengua extranjera para practicar el idioma.

Referencia: The learning Adventure (ISBN 0 9535387 0 2). Publicado por Learn to Learn. P.O.Box 29, Middlewich, CW10 9FN Inglaterra

⁷ Referencia: si te interesa este tema "An Unused Intelligence, Physical Thinking or 21st Century Leadership" es un libro lleno de ejercicios y actividades, además de espléndidas explicaciones para introducir cada actividad.

"An Unused Intelligence, Physical Thinking or 21st Century Leadership. Andy Bryner and Dawna Markova, Ph.D.. Conari Press, 1996 (ISBN 0 943233 97 6)

Ahora elige alguna actividad que hagas con relativa frecuencia y que no te guste o que te moleste hacer (corregir exámenes, fregar platos o memorizar palabras nuevas, por ejemplo). La próxima vez que te toque hacer esa actividad, mientras la realizas fíjate en tus sensaciones. ¿Qué es lo que sientes mientras la haces? ¿qué sensaciones utiliza tu cuerpo para decir *no me gusta*?

Haz lo mismo con alguna actividad que te guste. Repite el experimento varias veces hasta que sepas que tipo de señales te da tu cuerpo cuando algo te gusta y cuando algo que no te gusta. ¿Cuál es el primer indicio? Muchas veces es algo tan sencillo como un cambio en el ritmo de la respiración, otras es una señal mucho más fuerte.

DIÁLOGO INTERNO

- ¿En que situaciones hablo conmigo mismo normalmente?
- ¿Cuándo fue la última vez que hablé conmigo mismo?
- ¿Hablo sólo conmigo mismo, o mantengo conversaciones mentales con otra gente?
- Cuando hablo conmigo mismo ¿qué tal me trato a mi mismo? ¿Soy amable conmigo mismo o soy duro y desagradable?
- ¿Qué tipo de cosas me digo? ¿Son comentarios para darme ánimo o son críticas?
- ¿Qué tipo de voz utilizo?
- Mi dialogo interno ¿me ayuda a hacer las cosas mejor o me lo hace todo más difícil?
- ¿Cómo podría cambiar mi dialogo interno para que me ayudara más?

EL INVENTOR

En cierta ocasión estaban entrevistando a un inventor que había desarrollado un nuevo tipo de rodamiento. Para conseguir ese rodamiento había diseñado antes alrededor de 230 modelos distintos de rodamientos.

Le preguntaba el entrevistador que cómo no se había dado por vencido ante tantos fracasos. Sorprendido, el inventor contestó que esos 230 modelos anteriores no habían sido fracasos sino soluciones a problemas todavía no planteados.

OPTIMISTAS Y PESIMISTAS

En la provincia de la mente lo que creemos que es verdad es verdad o se convierte en verdad. En la provincia de la mente no hay más límites que los que se impone uno mismo. John Lilly

Todos sabemos cuál es la diferencia entre un optimista y un pesimista: el optimista ve la botella medio llena y el pesimista medio vacía, pero ¿qué es lo que hace que para uno esté llena y para otro vacía?

Según Martin Seligman, psicólogo de la Universidad de Pensilvania que ha hecho todo tipo de estudios acerca de las diferencias entre la manera de pensar de los optimistas y la de los pesimistas, un optimista es aquel que cuando le sale mal algo o quiere conseguir algo se plantea "que es lo que yo tengo que hacer o cambiar en esta situación", mientras que un "pesimista" es aquel que se ve a si mismo como impotente ante un mundo adverso, o a merced de su propio carácter, que le es imposible cambiar.

Dicho de otro modo, el optimista se responsabiliza de sus reacciones y el pesimista espera que el mundo cambie, que la situación mejore. En uno de los estudios de Seligman se hacía la siguiente pregunta hipotética a un grupo de estudiantes universitarios:

Querías conseguir un notable y cuando te dan las notas tienes un suspenso, ¿qué haces?

A grandes rasgos había dos tipos de respuesta, la de los alumnos que establecían un plan de acción para subir su nota y la de los alumnos que consideraban que "ellos no valían, o no se les daba bien esa asignatura".

Cuando después se comparaban las notas reales de esos alumnos el primer grupo tenía mucho mejores resultados que el segundo, independientemente de su coeficiente de inteligencia, medido según los tests tradicionales.

ACTIVIDAD: TENEMOS UN PROBLEMA

Elige un problema o una situación que te preocupe (por ejemplo, el elevado número de alumnos que sufren fracaso escolar, el consumo de drogas o cualquier otro)

Piensa en ese problema, utilizando las siguientes preguntas como guión:

- ¿En qué consiste dicho problema?
- ¿Desde cuándo existe?
- ¿Por qué se originó dicho problema?
- ¿De quién es la culpa?

Una vez contestadas las preguntas anteriores, ¿cuáles son tus impresiones y/o sentimientos en este momento? ¿a que conclusiones has llegado?

Cuando hayas terminado puedes hacer la segunda parte de esta actividad

ACTIVIDAD: TENEMOS UN PROBLEMA - 2 -

Ahora piensa en ese mismo problema, utilizando las siguientes preguntas como guión:

- ¿Qué queremos en lugar de ese problema?
- ¿Cómo sabremos que hemos conseguido nuestro objetivo?
- ¿Cómo podríamos solucionar el problema y conseguir lo que queremos?
- ¿Quién nos podría ayudar a conseguir dicho objetivo lo más rápidamente posible?
- ¿Qué recursos necesitaremos?
- ¿Qué podemos aprender de este tema?

Una vez contestadas las preguntas anteriores, ¿cuáles son tus impresiones y/o sentimientos en este momento? ¿a que conclusiones has llegado?

Cuando termines, estas son las conclusiones

ACTIVIDAD: TENEMOS UN PROBLEMA - COMENTARIO

La primera serie de preguntas plantea el tema como problema. La segunda serie de preguntas plantea el mismo tema pero se centra en las soluciones. Un problema es un objetivo disfrazado. Si no tuviéramos objetivos no alcanzados tampoco tendríamos ningún problema. Problemas y objetivos son las dos caras de la misma moneda.

Cuando nos planteamos una situación podemos centrar nuestra atención en cualquiera de esas dos caras de la moneda. . El que centremos nuestra atención en una cara de la moneda o en la otra tiene efectos profundos en nuestro rendimiento profesional y en nuestro equilibrio personal.

Las diferencias entre pensar en *problemas* o en *objetivos* se resumen de la siguiente manera:

DOS MANERAS DE PLANTEARSE LA MISMA SITUACIÓN

PROBLEMA	OBJETIVOS
¿Por qué?	¿Cómo?
Obstáculos	Posibilidades
Fracaso	Información

Centrar la atención en los problemas a resolver puede ser útil cuando necesitamos analizar la naturaleza de los obstáculos que se nos plantean, pero si lo que necesitamos es generar alternativas y soluciones entonces necesitamos dirigir nuestra atención a lo que nos gustaría conseguir.

OBJETIVOS BIEN DEFINIDOS

Esta son algunas preguntas y normas que te pueden ayudar a plantearte objetivos bien definidos.

Enunciar siempre los objetivos en **positivo**

La pregunta que nos permite transformar objetivos *negativos* en *positivos* es
¿qué es lo que quieres en vez de eso?

Establecer un criterio para determinar que se ha obtenido el objetivo marcado

Cuando lo obtengas ¿en que lo notarás? Imagínatelo y piensa en que sentirás, oirás, verás.

Ningún estado o situación es adecuado siempre, a lo mejor tu objetivo es estar atento y bien despierto cuando estás en clase, pero seguro que no quieres estar alerta y bien despierto a la hora de acostarte. Por tanto,

¿Donde y cuando quieres ese objetivo?

¿En qué situaciones no te interesa? ¿Cuáles son los límites?

Tus objetivos tienen que ser *ecológicos*, es decir no oponerse a tus intereses en otras áreas. Si te planteas aprender a ayudar a todo el mundo siempre que te lo pidan te puedes encontrar totalmente desbordado por las peticiones de los demás en muy poco tiempo. Un objetivo ecológico tiene en cuenta tus intereses globales. Por tanto, hazte la siguiente pregunta,

¿Tu objetivo ¿ respeta la ecología del sistema?

¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes del estado actual? ¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes del estado deseado?

¿Que recursos necesitas para lograr tu objetivo? ¿Depen-

de de ti mismo?

Si la consecución de un objetivo no depende de uno mismo, habrá que replantearlo de tal forma que si dependa de nosotros, ya que si no estamos en manos de los demás. Por ejemplo, *quiero que mi hijo aprenda inglés* es un objetivo mal conformado, por que depende de *mi hijo* no de mí.

Quiero darle a mi hijo los medios para aprender inglés si depende de mí. Pero todos los medios del mundo no harán aprender inglés a mi hijo si aprender idiomas no es uno de sus objetivos.

Una vez planteado un objetivo hay que establecer un plan de acción. Las dos preguntas básicas son:

¿Cuáles son los pasos a seguir?

Si no lo sabes tal vez esta pregunta te ayude a averiguarlo:

¿Qué te impide conseguir tu objetivo ?

Cuando me pregunto que me impide conseguir mi objetivo, me vuelvo a plantear un problema. Cuando tengo un problema para convertirlo en un objetivo puedo volver a aplicar la pregunta:

¿qué es lo que quiero en vez de ese problema?

A partir de aquí repetir el proceso anterior.



LA INTELIGENCIA INTRAPERSONAL EN EL AULA

La inteligencia intrapersonal determina en gran medida el éxito o el fracaso de nuestros alumnos. Desde el punto de vista del profesor es también tremendamente importante porque de ella depende que acabemos el curso en mejor o peor estado anímico.

Para los alumnos es importante porque sin capacidad de auto - motivarse no hay rendimiento posible. Cualquier aprendizaje supone un esfuerzo. El control de las emociones es importante no sólo durante un examen, sino en el día a día. Cualquier aprendizaje de algo nuevo implica inevitables periodos de confusión y frustración y de tensión. Los alumnos incapaces de manejar ese tipo de emociones muchas veces se resisten a intentar actividades nuevas, por miedo al fracaso.

Desde el punto de vista de los profesores no podemos olvidar que en muchos países los enseñantes son una de las profesiones con mayor índice de enfermedades mentales como la depresión. Si nuestros alumnos pasan por periodos de frustración y tensión, ¿qué no decir de nosotros, los profesores?

A pesar de su importancia la inteligencia intrapersonal está totalmente dejada de lado en nuestro sistema educativo.

La inteligencia intrapersonal, como todas las demás inteligencias es, sin embargo, educable.

Algunos sistemas escolares incluyen periodos lectivos (como las horas de tutoría) en los que trabajar la inteligencia intrapersonal. Además hay asignaturas, como las lenguas, en las que se pueden incluir fácilmente actividades dirigidas a potenciar la inteligencia intrapersonal.

ACTIVIDADES DE AULA E INTELIGENCIA INTRAPERSONAL⁸

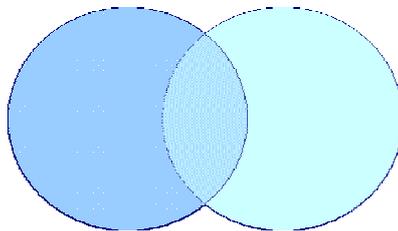
Actividad PUNTOS FUERTES Y PUNTOS DÉBILES

Objetivo: desarrollar una imagen precisa de uno mismo.

Dale una copia del siguiente texto a tus alumnos (o escríbelo en la pizarra)

Todo el mundo tiene puntos fuertes y puntos débiles. Cuando te compares con otra persona, procura pensar en todos los aspectos de su personalidad.

Tal vez tu amigo sea un gran nadador, mientras que a ti se te dan mejor las ciencias. O tal vez sea más popular que tú, pero tú no cambiarías todos sus amigos por tu amistad con Pedro.



Piensa en todos los puntos fuertes y débiles que tenéis tu y tu mejor amigo. Escríbelos en los dos círculos que están a continuación. Donde los círculos se mezclan escribe los puntos que tenéis en común.

Recuerda **TODOS SOMOS DISTINTOS, ES BUENO NOTAR Y ACEPTAR ESAS DIFERENCIAS.**

INTELIGENCIA INTERPERSONAL

La inteligencia interpersonal es la que nos permite entender a los demás. La inteligencia interpersonal es mucho más importante en nuestra vida diaria que la brillantez académica, porque es la que determina la elección de la pareja, los amigos y, en gran medida, nuestro éxito en el trabajo o e el estudio.

La inteligencia interpersonal se basa en el desarrollo de dos grandes tipos de capacidades, la empatía y la capacidad de manejar las relaciones interpersonales.

La empatía

Primero, trata de entender al otro, después trata de hacer que te entiendan a ti. Stephen Covey

⁸ Esta actividad procede del libro "The Learning Adventure" de Eva Hoffman y Zdzistaw Bartokowicz. "The Learning Adventure" es un libro para aprender a aprender pensado para niños y lleno de actividades útiles para todas las edades.

Referencia: The learning Adventure (ISBN 0 9535387 0 2). Publicado por Learn to Learn. P.O.Box 29, Middlewich, CW10 9FN Inglaterra

La empatía es el conjunto de capacidades que nos permiten reconocer y entender las emociones de los demás, sus motivaciones y las razones que explican su comportamiento.

La empatía supone que entramos en el mundo del otro y vemos las cosas desde su punto de vista, sentimos sus sentimientos y oímos lo que el otro oye. La capacidad de ponerse en el lugar del otro no quiere decir que compartamos sus opiniones, ni que estemos de acuerdo con su manera de interpretar la realidad. La empatía no supone tampoco simpatía. La simpatía implica una valoración positiva del otro, mientras que la empatía no presupone valoración alguna del otro.

La empatía tampoco se debe confundir con la bondad. Los buenos timadores se caracterizan por tener una empatía muy desarrollada. La inteligencia interpersonal (al igual que todas las demás inteligencias) es una capacidad que se puede usar para el bien o para el mal.

Para poder entender al otro, para poder entrar en su mundo tenemos que aprender a ponernos en su lugar, aprender a pensar como él. Por tanto la empatía si presupone una suspensión temporal de mi propio mundo, de mi propia manera de ver las cosas.

Una de las habilidades básicas para entender al otro es la de saber escuchar. La mayoría de nosotros, cuando hablamos con otros le prestamos más atención a nuestras propias reacciones que a lo que nos dicen, escuchamos pensando en lo que vamos a decir nosotros a continuación o pensando en que tipo de experiencias propias podemos aportar.

Aprender a escuchar supone enfocar toda nuestra atención hacia el otro, dejar de pensar en lo que queremos decir o en lo que nosotros haríamos.

Cuando escuchamos con atención escuchamos con todo el cuerpo. En los estudios realizados por Paul Eckman sobre comunicación se demuestra claramente que la impresión que producimos en el otro depende mucho más de cómo le decimos que de lo que decimos. Es decir la comunicación no - verbal es más importante que la verbal.

Las personas con gran capacidad de empatía son capaces de sincronizar su lenguaje no - verbal al de su interlocutor. No sólo eso, también son capaces de 'leer' las indicaciones no - verbales que reciben del otro con gran precisión. Los cambios en los tonos de voz, los gestos, los movimientos que realizamos, proporcionan gran cantidad de información.

Esa información la procesa el hemisferio holístico y por lo tanto es más difícil de explicar verbalmente. Sin embargo no tenemos más que sentarnos en una cafetería y ponernos a observar a las personas a nuestro alrededor para descubrir que nos es muy fácil notar quienes son amigos y quienes no.

Las personas que están en sintonía demuestran esa sintonía físicamente. Con frecuencia adoptan la misma postura, o se mueven a la vez, o hacen los mismos gestos.

El impacto de los elementos no - verbales no se debe a la casualidad. Nuestra manera de entender el mundo, nuestra manera de pensar se refleja en todo nuestro cuerpo, no sólo en lo que decimos.

Cuando adaptamos nuestro lenguaje corporal, nuestra voz, y nuestras palabras a las de nuestros interlocutores, nos es más fácil entrar en su mundo, y cuando entendemos el mundo del otro podemos empezar a explicarle el nuestro.

La capacidad de manejar las relaciones interpersonales

Todo empieza en ti y en mí. David Bohm

Cuando entendemos al otro, su manera de pensar, sus motivaciones y sus sentimientos podemos elegir la manera más adecuada de presentarle nuestro mensaje. La misma cosa se puede decir de muchas maneras. Saber elegir la manera adecuada y el momento justo es la marca del gran comunicador.

La capacidad de comunicarnos es la que nos permite organizar grupos, negociar y establecer conexiones personales.

En su libro "Frogs into Princess" Bandler y Grinder, creadores de la PNL, dicen que los 'magos' de la comunicación se caracterizan por tres grandes pautas de comportamiento.

Primera, saben cuál es el objetivo que quieren conseguir, la segunda, que son capaces de generar muchas respuestas posibles hasta encontrar la más adecuada. Por último tienen la suficiente agudeza sensorial para notar las reacciones del otro.

La capacidad de establecer objetivos es uno de los requisitos de la inteligencia intrapersonal, la agudeza sensorial implica la atención a los aspectos no - verbales de la comunicación.

La flexibilidad o capacidad de generar muchas respuestas está relacionada con la capacidad de aprender a ver las cosas desde muchos puntos de vista. Como dice uno de los principios básicos de la PNL "si siempre haces lo mismo, siempre tendrás los mismos resultados" y, lo que es lo mismo, si siempre analizas las cosas desde el mismo punto de vista, siempre se te ocurrirán las mismas ideas.

La empatía y la capacidad de manejar las relaciones interpersonales son cualidades imprescindibles en un aula, por eso no es de extrañar que la enseñanza sea una de las profesiones donde la inteligencia interpersonal se encuentre con más frecuencia.

PONERSE EN EL LUGAR DEL OTRO

Piensa en alguien a quien te gustaría entender mejor y elige alguna situación concreta en la que te hubiera gustado poder comunicarte con esa persona de manera más eficaz.

Recuerda esa situación y repasa las ideas que se te pasaron por la cabeza, tus sentimientos en aquel momento, las cosas que dijiste y que te dijeron, tus impresiones, etc.

Ahora vuelve a recordar la misma situación, pero esta vez desde el punto de vista de la otra persona.

-  Imagínate que eres esa persona
-  Imagínate que te estás viendo a ti mismo desde los ojos de esa otra persona
-  Entra en la piel de esa persona y imagínate sus sentimientos acerca de esa situación y acerca de ti mismo. ¿Qué pensaba esa persona? ¿Cuál era su punto de vista acerca de la situación?
-  ¿Qué hubieras tenido que decirle y de que manera para mejorar la comunicación entre vosotros?
-  Toma nota de tus impresiones.

APRENDER A ESCUCHAR, UN EXPERIMENTO

La próxima vez que estés con un grupo de personas préstale atención al número de veces que alguien interrumpe al otro a mitad de una frase para expresar sus propias ideas.

¿Que porcentaje del tiempo se produce verdadero diálogo y en que porcentaje lo que se produce son conversaciones paralelas, cada uno contando su propia idea?.

¿Cuánta gente está prestándole atención a la conversación para entender al otro y cuánta gente está allí para expresar sus propias ideas?

Fíjate también en tu propia manera de escuchar. Cuando alguien te cuenta algo ¿empiezas a pensar enseguida en lo que tu vas a decir o mantienes toda tu atención en lo que te cuenta el otro?

¿Qué porcentaje de tu atención está en el otro y que porcentaje está en ti mismo?

Cuando tienes algo que decir ¿sigues prestándole tu atención a las palabras del otro o te distraes y estás esperando impaciente para meter baza, deseando que el otro acabe?

LA COMUNICACIÓN NO VERBAL: ELEMENTOS NO-VERBALES DE LA COMUNICACIÓN

POSTURA

La posición del cuerpo

La posición de los hombros/inclinación de la cabeza

La colocación de los brazos/piernas

MOVIMIENTOS CORPORALES

Los gestos con las manos

Los movimientos con los pies/manos/cabeza

Balancear o mover el tronco

Cambios de postura

LA EXPRESIÓN DEL ROSTRO

Parpadeos

Sonrisas/gestos con la boca

CARACTERÍSTICAS DE LA VOZ

Volumen

Velocidad

Tono

Ritmo

Cambios en la intensidad

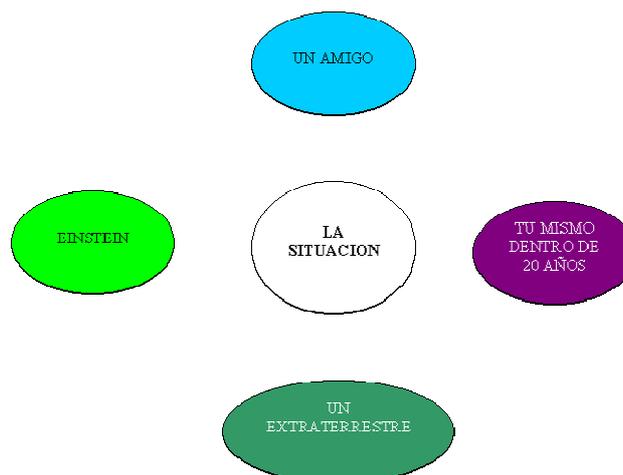
LA RESPIRACIÓN

LA MISMA SITUACIÓN Y MUCHAS PERSPECTIVAS

Piensa en una situación en la que te gustaría tener más capacidad de reacción. Descríbela brevemente por escrito dentro del círculo principal.

Ahora elige uno de los personajes de los círculos laterales. Imagínate que eres ese personaje. Ponte en su piel. ¿Cómo se plantea la situación ese personaje? Desde dentro de esa piel ¿qué ves? ¿Qué oyes? ¿Qué ideas se te ocurren? ¿Qué consejos te ofrece ese personaje?

Repite la experiencia con los demás personajes hasta que hayas generado suficiente número de nuevas maneras de entender la situación.



LA INTELIGENCIA INTERPERSONAL EN EL AULA

La inteligencia interpersonal es importante para cualquier alumno, porque es la que le permite hacer amigos, trabajar en grupos, o conseguir ayuda cuando la necesita. El aprendizaje es una actividad social en gran medida.

La inteligencia interpersonal es todavía más importante desde el punto de vista del profesor, porque sin ella no podemos entender a nuestros alumnos, sus necesidades y sus motivaciones.

Además la empatía no sólo me permite entender al otro, cuando me pongo en el lugar del otro y aprendo a pensar como él puedo entender, entre otras cosas, la impresión que yo le causo y eso es crucial para un profesor, porque es lo que me permite ir adaptando mi manera de explicar hasta encontrar la más adecuada para ese alumno o grupo de alumnos.

Todos los profesores tenemos grupos de alumnos con los que nos es más fácil el trabajo que con otros. Las mismas pautas de comportamiento que Bandler y Grinder detectan en los grandes comunicadores nos pueden ayudar a extender nuestro radio de acción.

La primera, saber cuál es nuestro objetivo en cada momento. El mismo comportamiento puede requerir respuestas muy distintas por parte del profesor dependiendo de cada momento.

A principios de curso muchas veces mi objetivo prioritario, sobre todo con grupos que no conozco es establecer y crear un ambiente de trabajo. La misma interrupción por parte de un alumno puede ocasionar una explicación sobre las normas de funcionamiento en el aula a principios de curso y un airado reproche a finales de curso, después de todo un año trabajando juntos y cuando el objetivo principal es acabar el programa a tiempo.

La segunda, ser capaces de generar muchas respuestas posibles hasta encontrar la más adecuada. Cada alumno es un mundo y cada grupo un universo. Las mismas actividades que consiguen grandes resultados en *tercero B* pueden fracasar estrepitosamente en *tercero C*.

La atención a los estilos de aprendizaje es importante, pero también la atención a las diferencias en las motivaciones e intereses de cada grupo.

Tercera y última, tener la suficiente agudeza sensorial para notar las reacciones del otro. La mayor parte de los mensajes que nos mandan los alumnos en el aula son no -verbales. El ruido de fondo es, por ejemplo, un gran indicador del grado de atención de un grupo. Si los alumnos se empiezan a remover en la silla y a mover papeles a lo mejor es el momento de cambiar el ritmo o la actividad de alguna manera para recuperar su atención.

Además los indicadores no - verbales están relacionados con la manera de procesar la información (ver VAK conducta). Una persona que procesa la información de manera visual tiende a hablar en un tono más alto y con más rapidez que alguien que procesa la información de manera kinestésica, por ejemplo. Cuando le prestamos atención a los indicadores no - verbales atisbamos el tipo de proceso mental de esos alumnos, lo que, a su vez, nos permite adecuar nuestra manera de dar clase a sus necesidades, no sólo en cuanto a las actividades sino en cuanto a mi manera de presentarlas.

El tono de voz que utilizamos, nuestros gestos, la postura, nuestra manera de movernos son parte del mensaje que le mandamos a nuestros alumnos. Un profesor preferentemente visual hablará a una velocidad que a un alumno predominantemente kinestésico le puede resultar agresiva, no por las palabras, sino por el ritmo y el tono de voz.

Cuando aprendemos a prestarle atención a las reacciones de nuestros alumnos no es mucho más fácil empezar a actuar sobre nosotros mismos. Y al fin al cabo, como dice uno de los principios de la cibernética, "normalmente es muy difícil cambiar a los demás, pero siempre me puedo cambiar a mi mismo".

Al igual que en el caso de la inteligencia intrapersonal, la inteligencia interpersonal es uno de los convidados de piedra de nuestro sistemas escolar. Sin embargo, es adiestrable. Algunos sistemas escolares incluyen periodos lectivos (como las horas de tutoría) en los que se pueden trabajar la inteligencia interpersonal. Además, en algunas asignaturas (por ejemplo, todas la lenguas) las actividades cuyo objetivo es fomentar la inteligencia interpersonal se pueden entremezclar con las actividades dirigidas a otras inteligencias, como la lingüística.



ACTIVIDADES DE AULA E INTELIGENCIA INTERPERSONAL

Actividad 1. Objetivo: desarrollar la capacidad de analizar las cosas desde distintas perspectivas.

Escribir una redacción describiéndote a ti mismo. En el primer párrafo descríbete tal y cómo tu te ves. En el segundo párrafo, descríbete tal y como te ve tu mejor amigo, en el tercer párrafo descríbete tal y como te vería alguien que no te conociera y se cruzase contigo en la calle.



Actividad 2. Objetivo: aprender a ponerse en el lugar del otro.

Piensa en alguien a quien conozcas bien y a quien hace tiempo que no ves. Si ese amigo te escribiese una carta ¿qué te diría?



Actividad 3. Objetivo: aumentar la agudeza sensorial

Pídele a tres personas distintas que lean en voz alta el mismo texto. ¿Cómo cambia el texto con las distintas voces? ¿Cuál de las tres voces te resultó más apropiada para ese texto?

Ahora lee tú el mismo texto tres veces, cambiando el tono de voz y la manera de leerlo



ESTRATEGIAS

Las estrategias son los métodos que utilizamos para hacer algo. Si tengo que, por ejemplo, tirar una pared, puedo utilizar distintos sistemas: darle golpes con la cabeza, o darle golpes con un martillo, o llamar a un albañil profesional, por mencionar unos pocos.

No se tarda lo mismo en tirar una pared a cabezazos que con un martillo neumático. Los resultados que obtenga, e incluso mi bienestar, dependerán en gran medida de que sepa elegir el método más eficaz para cada tarea. Un martillo neumático puede ser muy eficaz para tirar una pared, y un desastre si lo que quiero es hacer un agujero para colgar un cuadro.

Cuando aprendemos algo también podemos elegir entre distintos métodos y sistemas de aprender. Dependiendo de lo que queramos aprender nos interesará utilizar unas estrategias y no otras. No existen estrategias buenas y malas en sí mismas, pero sí estrategias adecuadas o inadecuadas para un contexto determinado. Los resultados que obtenemos, lo bien o rápido que aprendemos dependen en gran medida de saber elegir la estrategia adecuada para cada tarea.

La mayoría de las veces el trabajo en el aula consiste en explicar conceptos, en dar información, y en hacer ejercicios para comprobar si esos conceptos se entendieron. Muchas veces lo que no se explica ni se trabaja son las distintas estrategias o métodos que los alumnos pueden emplear para realizar un ejercicio o absorber una determinada información.

Cuando las estrategias no se explican en clase cada alumno se ve obligado a descubrirlas por su cuenta. Lo que suele suceder es que algunos alumnos, por sí solos y sin necesidad de ayuda, desarrollan las estrategias adecuadas. De esos alumnos decimos que son brillantes. Pero habrá otro grupo de alumnos que desarrollarán métodos de trabajo inadecuados. Esos alumnos que trabajan y se esfuerzan y, sin embargo, no consiguen resultados son casos típicos de alumnos con estrategias inadecuadas.

Son como esquiadores intentando esquiar sin esquís o con unos esquís rotos, y compitiendo con otros esquiadores equipados a la última, por mucho que se esfuerzen los mal equipados nunca podrán ganar la carrera.

Muchas veces esos alumnos (y los mismos profesores) no son conscientes de que el problema radica en la utilización de unas inadecuadas estrategias y lo atribuyen a falta de inteligencia.

Cuando no consiguen los mismos resultados que sus compañeros (o cuando se rompen la cabeza en el intento) no se plantean que el método de trabajo no es el apropiado sino que ellos son burros, no valen, son poco inteligentes. La visión prevalente en nuestra sociedad de que la inteligencia es una cualidad innata y no algo a desarrollar hace el resto, los alumnos con malas estrategias muchas veces acaban creyéndose incapaces y por lo tanto

dejan de intentarlo. Cuando eso sucede el problema de las estrategias se convierte en un problema de [motivación](#) y [actitudes](#).

No sólo los alumnos, los profesores también somos el producto de esa visión de la inteligencia como algo inamovible. Estamos acostumbrados a pensar que la inteligencia no se desarrolla, que la gente 'es' de una determinada manera. Muchas veces etiquetamos a los alumnos como brillantes o torpes y esa misma etiqueta hace que no nos planteemos la necesidad de trabajar de otra manera y, más importante, de enseñarles a ellos a trabajar de otra manera.

Pero los métodos de trabajo se pueden cambiar, las estrategias se pueden aprender. De hecho nos pasamos la vida aprendiendo nuevas maneras de hacer las cosas. ¿Quiere decir esto que cualquiera alumno puede pasar de 'torpe' a 'brillante'? O, dicho de otro modo, ¿puedo yo, que no he jugado al fútbol en mi vida, llegar a ser Pele si aprendo las estrategias adecuadas?

Me temo que tengo pocas probabilidades de aprender a jugar al fútbol, no ya como Pele, sino ni siquiera como cualquiera de mis alumnos. Para empezar las capacidades se desarrollan, pero el punto de partida es distinto para cada uno de nosotros. Seguro que cuando se trata de jugar al fútbol el estado físico del que parten mis alumnos es mejor que el mío, además, la motivación y el interés son distintos. A mi no me gusta el fútbol, a mis alumnos sí. Eso sin contar con la influencia de otros factores, como por ejemplo, que jugar al fútbol es socialmente adecuado para los niños, pero no tanto para las niñas y desde luego no para las cuarentonas.

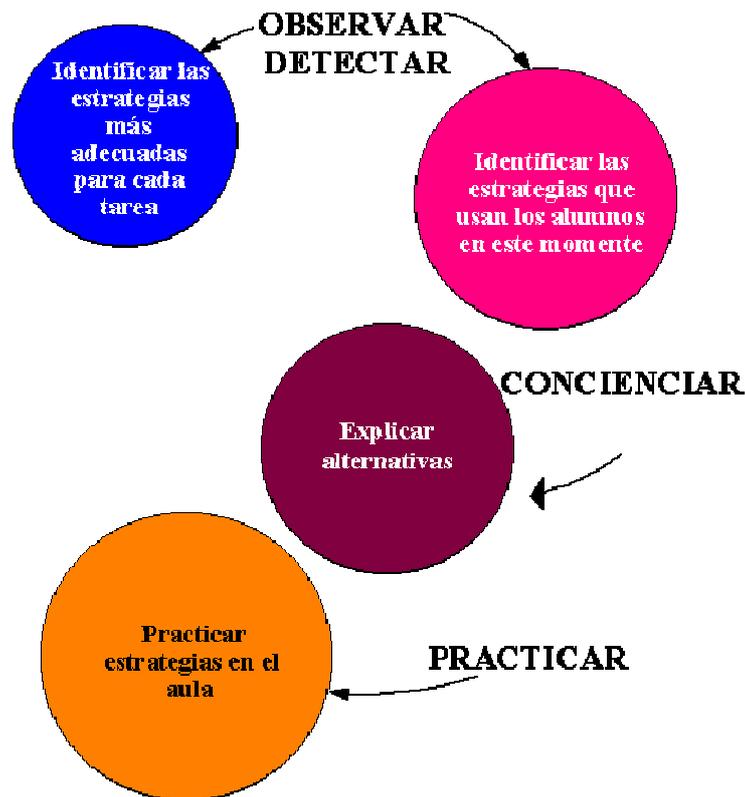
Con todo y con eso, seguro que si me pongo a jugar todos los días puedo aprender a jugar mucho mejor que ahora. En cualquier caso no es suficiente con jugar. Si me pongo a jugar todos los días, tal vez, como mis alumnos brillantes, aprenda a jugar bien yo sola, pero lo más seguro es que sin un buen entrenador que me explique como hacerlo mejor me limite a perpetuar mis errores iniciales.

Quizás mis alumnos 'torpes' no siempre puedan convertirse en 'brillantes', pero todos pueden mejorar respecto a su punto de partida y, muchas veces, con el entrenamiento adecuado, mejoran mucho más de lo que ni ellos ni yo creíamos posible.

No está claro que es lo que hace que unos alumnos desarrollen unas estrategias adecuadas y otros no, lo que sí está claro es que las estrategias se aprenden, y que un alumno con estrategias inadecuadas puede cambiarlas si se le dan las indicaciones necesarias.

El primer paso de ese proceso de cambio es desarrollar la percepción de que las estrategias existen e influyen en el aprendizaje. Esa percepción se crea tan pronto como las estrategias se convierten en parte habitual del trabajo del aula.

Trabajar estrategias en el aula supone:



Identificar la estrategia o gama de estrategias más adecuadas para cada tarea

Identificar la estrategia o conjunto de estrategias más eficaces para una tarea concreta naturalmente supone plantearnos nuestra materia no desde el punto de los conocimientos que queremos que adquieran nuestros alumnos, sino desde el punto del tipo de habilidades que necesitan desarrollar para poder adquirir esos conocimientos.

En mi experiencia trabajar estrategias muchas veces supone sacar a la luz y sistematizar conocimientos que tenemos de forma intuitiva. Todos los que hemos pasado por un aula, sea como alumnos o como profesores, sabemos distinguir a un alumno bueno de otro no tan bueno. Decimos que Rubén es muy bueno en Inglés y que a Jesús se le dan bien las matemáticas. Pero, ¿qué es lo que me demuestra que un alumno es bueno en matemáticas, inglés, dibujo, historia, filosofía, o educación física?

No es el nivel de conocimientos teóricos, sino como realizan las actividades de aula y, por lo tanto, el tipo de estrategias que utilizan.

Si lo que diferencia a un alumno bueno de otro malo es el tipo de estrategias que utiliza y nosotros sabemos identificar a los buenos alumnos, eso implica que también sabemos cuáles son las estrategias que determinan el éxito o el fracaso en nuestra asignatura. Lo que nos hace falta no es aprender nada nuevo, sino sistematizar lo que ya sabemos, hacerlo explícito. Las preguntas de este cuestionario te pueden ayudar a identificar las estrategias que determinan el éxito de tus alumnos.

Por ejemplo, la lectura es una de las tareas que nuestros alumnos necesitan realizar bien para poder obtener resultados en gran cantidad de áreas. Pero [¿cuáles son las estrategias que caracterizan a los buenos lectores?](#)

Identificar las estrategias que utilizan los alumnos en este momento

Las estrategias de aprendizaje son procesos mentales y, por lo tanto, no son directamente observables. Sin embargo si son detectables.

Además, aunque nuestros alumnos (nosotros tampoco) no están acostumbrados a prestarle atención a las estrategias que utilizan eso no quiere decir que no las puedan explicar. Una forma rápida de averiguar que estrategias utilizan nuestros alumnos es preguntarles. La pregunta básica es ¿CÓMO LO HACES?.

Los [cuestionarios de estrategias](#) nos sirven para extraer información general, pero muchas veces necesitaremos, además, trabajar con los alumnos de forma individual hasta identificar las principales estrategias que utilizan los alumnos buenos malos y regulares de un determinado nivel. Por eso el principal obstáculo para detectar estrategias es con frecuencia la falta de tiempo.

Cuando se trata de estrategias tenemos que buscar las estrategias dentro del nivel de los alumnos a los que se las queremos enseñar. Las estrategias que yo, profesora, utilizo cuando leo un texto en inglés no tienen nada que ver con las que utilizan mis alumnos de nivel elemental, nuestro grado de conocimientos es tan distinto que necesitamos recurrir a estrategias distintas. Lo que a mí y a mis alumnos nos interesa saber es que estrategias les son más útiles en ese momento, y por lo tanto lo que necesito detectar es las estrategias de los alumnos buenos de ese nivel.

Presentarles las estrategias alternativas

Una vez que sabemos que estrategias les interesa desarrollar a nuestros alumnos se las podemos presentar y explicar. El primer paso es despertar la conciencia de los alumnos de que las estrategias existen y concienciarlos sobre su importancia. Al realizar un ejercicio cualquiera podemos, por ejemplo, dedicar unos minutos a preguntarles como lo resolvieron y discutir con la clase las ventajas y desventajas de los distintos métodos.

Cambiar las estrategias que uno está acostumbrado a usar exige, primero [la reflexión](#) sobre lo que uno ha hecho hasta ese momento. Por tanto otra manera de trabajar las estrategias es ayudar a los alumnos a reflexionar sobre su propio proceso de aprendizaje, hacerles preguntas que les hagan pensar en que les funcionó bien y qué no les funcionó. Los cuestionarios a toda la clase también nos pueden servir para fomentar la reflexión.

Practicar las estrategias en el aula

Las estrategias se aprenden a base de practicarlas, por lo tanto tendremos que ofrecerles a nuestros alumnos oportunidades y actividades para explorar y practicar nuevas estrategias.

La pregunta que tenemos que hacernos cuando diseñamos actividades para practicar estrategias es



¿qué proceso mental tiene que realizar el alumno para hacer esta actividad?



Cuando trabajo con mis alumnos reglas de gramática lo puedo hacer de muchas maneras. Si les explico yo las reglas mientras ellos toman apuntes el proceso mental de mis alumnos es muy distinto que si les pide que ellos deduzcan reglas a partir de un texto. La materia trabajada es la misma, pero el proceso mental que tiene que realizar mis alumnos es totalmente distinto.

Si, volviendo al ejemplo de la lectura, lo que quiero es que mis alumnos aprendan unas estrategias concreta y no otras [¿qué tipo de actividad promueve esos procesos y no otros?](#)

Cuando diseñamos actividades o ejercicios para afianzar conocimientos lo importante es el resultado, sabemos que un alumno entendió la materia si el ejercicio está bien hecho. Cuando diseñamos ejercicios o actividades para

practicar estrategias lo importante es el proceso, y no el resultado, por lo tanto lo importante no es que el alumno haga bien el ejercicio, sino que practique el proceso mental, la estrategia adecuada.

Es importante recordarlo porqué practicar estrategias necesita tiempo, más tiempo que absorber conocimientos. Si un alumno lleva años utilizando una determinada estrategia no la va a cambiar de la noche a la mañana. Cuando trabajamos conocimientos podemos trabajar a corto plazo, pero las estrategias son normalmente un trabajo a medio o a largo plazo.

El plazo que necesite el alumno para cambiar unas estrategias por otras dependerá de muchos factores. Entre otros su estilo de aprendizaje. Las estrategias son los métodos que un alumno utiliza en una situación concreta, el estilo de aprendizaje representa las grandes tendencias que ese alumno muestra. Un alumno visual y con predominio del hemisferio izquierdo puede, sin embargo, utilizar una estrategia auditiva en casos concretos. Y viceversa, un alumno con un estilo muy auditivo puede utilizar estrategias visuales en determinadas tareas.

Es decir, nos podemos encontrar alumnos con estilos de aprendizaje distintos utilizando la misma estrategia en casos concretos. Paralelamente nos podemos encontrar alumnos con estilos de aprendizaje muy parecidos que utilicen estrategias distintas para la misma tarea.

Además las estrategias cambian según el nivel de conocimientos. Un ejemplo claro son las [estrategias de lectura en lengua materna y lengua extranjera](#). Cuando los alumnos están en los estados iniciales del aprendizaje de una lengua extranjera muchos de ellos utilizan estrategias auditivas para leer, incluso aunque esas no sean sus estrategias habituales en lengua materna. Lógicamente es mucho más fácil enseñarles a usar estrategias visuales de lectura en lengua extranjera a aquellos alumnos con un estilo de aprendizaje visual, que ya tienen esas estrategias en su lengua materna, que a alumnos que utilicen estrategias auditivas también en lengua materna



IDENTIFICAR ESTRATEGIAS

¿Cuáles son las grandes áreas en las que se tienen que desenvolver tus alumnos?

¿Qué tipo de cosas necesitan aprender a hacer tus alumnos en tu área?

¿Qué es lo que caracteriza a alguien que hace bien esto?

¿Cuál es la diferencia entre un 'buen' alumno y uno no tan bueno?

¿Qué tipo de habilidades necesitan desarrollar tus alumnos para poder hacer bien esas cosas?

¿Cómo definirías a alguien con ese tipo de habilidades?

¿Qué características comunes tienen las personas con esas habilidades?

¿Qué comportamientos te dicen que alguien tiene esas habilidades?



ESTRATEGIAS DE LECTURA

¿En que se diferencian los buenos lectores de los malos lectores? ¿Que estrategias les convierten en buenos lectores?

- Saben para que leen y que tipo de información están buscando
- No leen palabra por palabra, sino frases enteras de las que extraen el significado.
- Cuando no saben algo no se bloquean sino que adivinan, elaboran hipótesis y corren 'riesgos'.
- Utilizan toda la información a su alcance, el título, los dibujos, diagramas, conocimientos previos, etc.
- Identifican los conceptos clave y los relacionan entre si y con sus conocimientos previos.
- Son flexibles, utilizan distintas estrategias de lectura según el texto, la complejidad del tema, sus conocimientos previos, etc.

¿Qué actitudes fomentan el desarrollo de buenas estrategias de lectura?

- Tiene una buena opinión de si mismos como lectores, cuando encuentran dificultades no se desaniman sino que buscan maneras de resolverlas.
- Aceptan la confusión como parte del proceso normal de aprendizaje.

CUESTIONARIOS DE ESTRATEGIAS

Memorización de vocabulario

Díctales a tus alumnos una lista de 20 palabras (por ejemplo, árbol, pizarra, aunque, tiza.....) Diles que las tienen que memorizar, pero que mientras tu las dictas no pueden tomar notas. Cuando acabes de dictar pídelas que las escriban en un papel.

A continuación pídeles que contesten las siguientes preguntas.

¿Cuántas palabras recordaste?

¿Qué hiciste para aprendértelas?

- a) las imaginaste de una en una
- b) fuiste creando una historia o foto y las fuiste colocando unidas de alguna forma
- c) te oíste a ti mismo repitiendo las palabras que decía el profesor
- d) cualquier otra manera ¿cual?

Las dos primeras respuestas indican estrategias visuales, la tercera es una estrategia auditiva, los alumnos con estrategias kinestésicas muchas veces no saben explicar como memorizan.

Los alumnos con estrategias visuales normalmente recuerdan más cantidad de palabras que los que tengan otro tipo de estrategias. Los que eligen la segunda respuesta suelen recordarlas todas.

Visualización de símbolos abstractos.

Díctale a tus alumnos unas cuantas operaciones aritméticas (por ejemplo, 342 más 67). Pídelas que las resuelvan mentalmente y que después contesten estas preguntas.

¿Qué operaciones mentales hiciste para resolverlas?

¿Cómo pensaste el resultado?

- a) viste los números como escritos en una pizarra
- b) te oíste a ti mismo haciendo la operación
- c) cualquier otra manera ¿cual?

La primera respuesta indica una estrategia visual, la segunda auditiva, los alumnos kinestésicos suelen elegir la tercera. Muchos alumnos combinan las dos primeras.

La visualización de símbolos abstractos es fundamental en asignaturas como las matemáticas, pero también cuando se trata de comprender reglas gramaticales.

Ortografía

Dile a tus alumnos que les vas a ir dictando algunas palabras, de una en una. Elige palabras cuya ortografía les resulte difícil. Los alumnos tienen que escuchar y escribirlas en un papel.

Al terminar ponles en la pizarra la lista de palabras para que comprueben que las han escrito correctamente.

Después pídeles que respondan estas preguntas.

¿Cómo pensaste la respuesta?

- a) viste la palabra escrita mentalmente.
- b) viste la palabra escrita mentalmente y notaste si estaba bien o mal.
- c) oíste al profesor e inmediatamente notaste si estaba mal o bien.
- d) te oíste repetirla mentalmente y notaste si estaba mal o bien.

Los alumnos con faltas de ortografía muchas veces utilizan una estrategia auditiva, o auditiva y kinestésica. Los alumnos sin faltas de ortografía utilizan una estrategia visual y kinestésica (ven la palabra escrita mentalmente y sienten si es correcta o no)

TU VALORACIÓN

- ¿Te ha salido bien el ejercicio?
- ¿Cómo lo preparaste?.
- ¿Qué hiciste para prepararlo que te funcionó bien?
- ¿Qué hiciste para prepararlo que tengas que cambiar o mejorar?
- ¿Qué otras cosas tienes que hacer que no hicieras hasta ahora
- ¿Conoces a alguien a quien se le de bien este tipo de ejercicio?
- ¿Qué hace esa persona que sea distinto de lo que tu haces normalmente?
- ¿Cómo puedes practicar y revisar lo que has aprendido?

ESTRATEGIAS DE LECTURA. ACTIVIDADES DE AULA

- Los buenos lectores saben para que leen y que tipo de información están buscando, es decir, se marcan objetivos claros y se concentran en ellos.

Esta actividad desarrolla esa estrategia:

Lee el texto siguiente. Tienes 30 segundos para contar el número de veces que aparece la palabra *estrategias*
Desgraciadamente no conozco ningún libro sobre estrategias que sea realmente útil para el trabajo en el aula. Lo que he leído sobre estrategias es muy teórico y se centra en clasificar las estrategias en categorías como estrategias cognitivas o meta-cognitivas. Tengo que reconocer que cuando estoy en el aula con mis alumnos me preocupa muy poco saber si las estrategias que utilizan son meta-cognitivas o no.

Este tipo de actividad, además de practicar la lectura con un objetivo muy concreto, pone de manifiesto que hay muchas maneras de leer y que no siempre nos interesa una lectura detallada. Además al leer con un objetivo y un tiempo marcados esta actividad resulta especialmente útil para los alumnos acostumbrados a leerlo siempre todo, palabra por palabra. Es importante establecer un objetivo lo bastante fácil como para que todos los alumnos lo puedan conseguir sin dificultad.

- Los buenos lectores no leen palabra por palabra, sino frases enteras de las que extraen el significado.

Elige un texto que sea más difícil de lo acostumbrado. Dale copias del texto a tus alumnos y pídeles que subrayen (mejor con un rotulador fluorescente) **todo lo que entienden**. Insiste en que tienen que subrayar **todo lo que entienden**, por insignificante que les parezca.

Por difícil que sea el texto que hayas elegido todos se encontrarán con que subrayan más de lo que dejan sin subrayar.

Pídeles que vuelvan a leer el texto, pero esta vez fijándose **únicamente** en el texto subrayado.

Utilizando la parte del texto que entienden pídeles que te explican de que trata el texto.

Este tipo de actividad ayuda a los alumnos a centrar su atención en lo que saben y no en lo que no saben. El subrayar con fluorescente les demuestra que saben mucho más de lo que piensan.

- Cuando no saben algo no se bloquean sino que adivinan, elaboran hipótesis y corren 'riesgos'.

Esta actividad les enseña a adivinar a partir del contexto:

La mejor manera de aprender nuevas palabras y sus significados es a base de *trompetacion*. Cuando una palabra se repite varias veces en el mismo *congrojo*, te resulta fácil hacerte una idea *bomberana* del significado aproximado. Este método es mucho más eficaz que el *gluntar* continuamente a un *jantele* para consultar el significado de las palabras *altortas*.

¿Qué significan las palabras en cursiva?

1. *trompetacion*: *congrojo*
2. *bomberana*
3. *gluntar*
4. *jantele*
5. *altortas*

Al realizar en su lengua materna una actividad de este tipo, con palabras obviamente inexistentes, los alumnos pueden centrarse en el proceso de adivinar y elaborar hipótesis.

- Utilizan toda la información a su alcance, el título, los dibujos, diagramas, conocimientos previos, etc.

Antes de empezar a leer, pídeles que te digan lo que saben del tema y lo que pueden deducir a partir del título, las ilustraciones, etc.

- Identifican los conceptos clave y los relacionan entre sí y con sus conocimientos previos.

Leer un texto y realizar un mapa conceptual de los personajes implicados.

- Son flexibles, utilizan distintas estrategias de lectura según el texto, la complejidad del tema, sus conocimientos previos, etc.

Realizar actividades para practicar estrategias de lectura, explicando porqué las hacemos, para que sirven y que estrategia concreta nos ayudan a desarrollar es, en sí mismo, una manera de desarrollar la flexibilidad y la capacidad de utilizar estrategias distintas según el contexto.

Ninguna de estas actividades es nueva. Trabajar estrategias en el aula muchas veces no implica cambiar lo que estamos haciendo, sino hacerlo de manera más sistemática y explicando a nuestros alumnos porqué lo hacemos.

ESTRATEGIAS DE LECTURA EN LENGUA MATERNA Y LENGUA EXTRANJERA

LECTURA EN LENGUA MATERNA

Lee este texto

El viejo monje estaba sentado junto al camino, con su escudilla al lado. El viejo monje de la cara arrugada meditaba con los ojos cerrados. De pronto, la voz áspera e imperiosa de un guerrero samurai interrumpió su serena meditación. "Viejo, enséñame ahora mismo qué es el cielo y qué es el infierno".

En un primer momento pareció que el viejo monje no había oído la orden del guerrero, pero poco a poco, abrió los ojos, con la sombra de una sonrisa irónica en las comisuras de los labios.

"¿Quieres saber que es el cielo y que es el infierno? ¿Tú? Tan sucio, tan descuidado, despeinado, con mal aliento ¿Tú? Vestido con ropa manchada y con una espada oxidada y vieja ¿Tu? ¿Te atreves a preguntarme a mi qué es el cielo y qué es el infierno?"

El samurai enfurecido lanzó una maldición y, con la cara roja de furia y rabia, levantó su espada para matar al viejo.

"Eso es el infierno", le dijo el viejo monje suavemente al tiempo que la espada empezaba a descender hacia él.

El samurai bajó la espada y le miró lleno de admiración y agradecimiento por aquel viejo monje que había arriesgado su vida para contestar su pregunta.

"Y eso es el cielo", terminó el monje.

Contesta ahora estas preguntas. Si no sabes como contestar, vuélvelo a leer fijándote en cómo lo haces para poder contestarlas.

1. ¿Lees palabra por palabra o lees frases enteras?

2. Cuando lees ¿cómo haces para entender lo que lees?

- te oyes a ti mismo repetir las palabras
- vas "viendo" imágenes
- formas impresiones del texto
- varias de esas cosas a la vez (dime cuales y en que orden):

3. Cuando te encuentras palabras que no entiendes ¿qué haces?

- te las saltas y sigues leyendo sin prestarles más atención
- te paras y no sigues leyendo porque no te enteras bien si no entiendes todas las palabras, preguntas, buscas en un diccionario, etc.
- te paras a pensar y deduces más o menos el significado utilizando lo que entendiste del texto
- cualquier otra cosa ¿cual?

4. ¿Te vas imaginando lo que estás leyendo a la vez que lees o paras de vez en cuando y entonces piensas en lo que has leído?

5. Cuando te pones a imaginar lo que estás leyendo, ¿cómo te lo imaginas? (subraya la respuesta)

- ¿en colores o en blanco y negro?
- ¿imágenes quietas o con movimiento?
- ¿con sonido o como cine mudo?
- ¿te lo imaginas de forma vaga y general o con muchos detalles?
- ¿te imaginas cosas que no están escritas, como por ejemplo, la cara de Edison, el fuego, el ruido de las llamas, etc.
- no ves imagines sino que oyes a los personajes hablar y contarse la historia unos a otros, o una única voz que la cuenta.
- ¿te emocionas con lo que lees y sientes lo que sienten los personajes?

6. Subraya lo que prefieres: libros con mucho diálogo, libros de acción, cualquier cosa, te encanta leer.

ESTRATEGIAS DE LECTURA EN LENGUA EXTRANJERA⁹

Ahora vamos a repetir el experimento con un texto en Inglés. Léelo las veces que te haga falta, prestándole atención a tu manera de pensar para entender el texto.

⁹ Referencias: si eres profesor de EFL tal vez te interesen alguno de estos artículos sobre estrategias.

Sobre estrategias de escritura <http://www.hltmag.co.uk/jun99/sart.htm>

Sobre estrategias de aprendizaje de vocabulario <http://www.hltmag.co.uk/nov99/sart.htm>

My name is Peter, and I am 15 years old. I'm a Scorpio and my birthday is in November. I have got brown, long, curly hair, and green eyes. I am very tall for my age and I've also got huge feet. My mother says I'll have to walk barefooted soon if I don't stop growing.

My parents are divorced and I live in a small cottage with my mother and sisters. The garden is quite small, but I like it because it is full of flowers and I like the colours and their smell.

Mum works in a bank, she likes her job, but sometimes she gets home very late and then, I have to prepare dinner for my sisters. I don't particularly like cooking, it is boring.

I love sport and I am in the school basket team, because I am so tall. When we play for the school we always wear a blue and orange t-shirt with blue shorts.

Contesta ahora estas preguntas. Si no sabes como contestar, vuélvelo a leer fijándote en cómo lo haces para poder contestarlas.

1. ¿Lees palabra por palabra o lees frases enteras?

2. Cuando lees ¿cómo haces para entender lo que lees?

- te oyes a ti mismo repetir las palabras en inglés y después en castellano o gallego
- repites las palabras oralmente y vas "viendo" imágenes
- ves imagines directamente, sin repetir las palabras
- formas impresiones del texto, pero sin ver ni oír nada.
- varias de esas cosas a la vez (dime cuales y en que orden)

3. Cuando te encuentras palabras que no entiendes, ¿qué haces? :

- te las saltas y sigues leyendo sin prestarles más atención
- te paras y no sigues leyendo porque no te enteras bien si no entiendes todas las palabras, preguntas, buscas en un diccionario, etc.
- te paras a pensar y deduces más o menos el significado utilizando lo que entendiste del texto cualquier otra cosa ¿cuál?

4. ¿Te vas imaginando lo que estás leyendo a la vez que lees? ¿O paras de vez en cuando y entonces piensas en lo que has leído?

5. Cuando te pones a imaginar lo que estás leyendo, ¿cómo te lo imaginas? (subraya la respuesta)

- ¿en colores o en blanco y negro?
- ¿imágenes quietas o con movimiento?
- ¿con sonido o como cine mudo?
- ¿te lo imaginas de forma vaga y general o con muchos detalles?
- ¿te imaginas cosas que no están escritas, como por ejemplo, la cara de Brad Pitt?
- no ves imágenes, sino que oyes a los personajes hablar y contarse la historia unos a otros, o una única voz que la cuenta.
- ¿te emocionas con lo que lees y sientes lo que sienten los personajes?

RESPUESTAS AL CUESTIONARIO SOBRE ESTRATEGIAS DE LECTURA

La primera pregunta

- palabra por palabra es una estrategia típica de lectores auditivos
- frases enteras es una estrategia típica de lectores visuales

La pregunta dos

- Auditivo + Auditivo + significado
- Auditivo + Visual (significado)
- Visual (significado)
- Kinestésico (significado)

La pregunta tres

- Visual (va formando una idea general del texto que le permite 'rellenar huecos')
- Auditivo (trabaja el texto secuencialmente y se pierde si le falta un paso)
- Preferentemente auditivo con capacidad de visualizar en caso necesario

La pregunta cuatro

- Imaginarse el texto directamente indica visualización directa, irse parando normalmente indica lectura auditiva

La pregunta cinco nos da información sobre la riqueza de la representación mental del texto y, una vez más, sobre el sistema de representación preferido. Cuantos más sistemas se utilicen más rica es la representación interna del texto.

La pregunta seis: los alumnos más kinestésicos prefieren libros de acción, los auditivos libros con mucho diálogo y a los visuales les gusta leer cualquier cosa.

Un alumno con estrategias de lectura visuales en los dos idiomas no tendrá problemas al leer en lengua extranjera. Los alumnos con estrategias visuales en lengua materna que tengan estrategias auditivo-kinestésicas en lengua extranjera desarrollarán sin problemas las estrategias visuales. Los alumnos con estrategias de lectura auditivas o kinestésicas en lengua materna necesitarán más tiempo y atención.

Introducción:

Desde Chile envía Hernán Verdugo esta colaboración sobre las estrategias a emplear para resolver problemas de Física. Por su propia naturaleza los problemas de física requieren un pensamiento lógico, secuencial y abstracto. Las estrategias planteadas aquí ayudan, además, a crear una representación mental visual y concreta de los problemas y dan un método para desarrollar el pensamiento lógico y secuencial.

Resolución de Problemas en Física

Al enfrentar un problema de Física es importante tener en cuenta dos cosas.

Primero: casi todos los problemas que vas a encontrar en un curso de física pueden ser representados por un dibujo. La mayor parte de las veces, este dibujo contendrá o sugerirá la solución del problema.

Segundo: El texto de física y los apuntes de clases contendrán muchas ecuaciones (fórmulas), pero tú debes tratar de entender las Leyes Naturales más amplias para poder adquirir la visión general de la física. La mayor parte de las ecuaciones de la física son combinaciones de leyes generales.

La siguiente, es una aproximación a receta para enfrentar la resolución de un problema de física. Aunque ésta es tan solo una de las formas posibles de encarar la solución de problemas, algunos de sus elementos te podrían ser de utilidad.

1. **Lee el problema.** Debes leer el problema incluso antes de haber leído el capítulo o sección del libro a la que el problema pertenece o los apuntes de clase donde está el tema relacionado al problema. Busca el significado de los términos que no conoces. Si no entiendes el significado de un término.... ¿esperas, realmente, entender el problema?
2. **Haz un dibujo del problema.** Incluso un dibujo simple y rudimentario puede ser de gran ayuda. Un dibujo realmente bueno debería incluir lo siguiente:
 - ★ Un título que identifica la cantidad o incógnita que estás buscando en este problema.
 - ★ Títulos que identifican los parámetros o variables de las cuales depende la incógnita que estás tratando de encontrar y que son dadas como datos. Anota los valores de estos parámetros o variables en el dibujo.
 - ★ Identifica y anota cualquier parámetro o variable desconocido que debas calcular en el camino, u obtener de otra manera del texto, para poder calcular tu incógnita final.
 - ★ **Siempre** anota las **unidades** de medida de todas las cantidades que usarás en el problema. Si el dibujo es un gráfico, asegúrate de anotar las unidades y la escala (marcas) en ambos ejes.

3. **Encuentra la (o las) ecuación** que relaciona los distintos parámetros y variables del problema con las incógnitas que estás tratando de encontrar. En general, el diagrama va a sugerir cuáles son ecuaciones que debes aplicar.
En algunos casos, puede ser necesario extraer información adicional del enunciado del problema antes de definir las ecuaciones apropiadas. Esto es generalmente cierto en aquellos casos en que la solución del problema debe ser encontrada indirectamente a partir de los datos dados.
4. Cuando tengas claridad de las ecuaciones que vas a utilizar: ¡**anótalas!**!, aunque te parezca innecesario. Si las registras en cada problema que resuelves..... terminarás aprendiéndolas sin tener que recurrir a apuntes cada vez que las necesites.
5. **Calcula la solución** haciendo todos los pasos posibles **sin reemplazar** las variables y parámetros por sus valores numéricos. Este camino se llama el método formal, o algebraico. Se sugiere, fuertemente, para problemas sencillos y es el más indicado para problemas largos y complicados.
6. **Repite el cálculo** usando los valores numéricos desde el principio, de manera que los diferentes pasos te irán proporcionando valores numéricos intermedios. Este método tiene como **desventaja** que, dada la mayor cantidad de cálculos involucrados, es más probable que se cometan errores numéricos, provenientes de posibles aproximaciones que habrás hecho. Tiene la **ventaja** de que verás como la parte numérica del problema progresa en los diferentes pasos, y como los órdenes de magnitud se combinan para llegar a la respuesta final. A veces, es más fácil encontrar dónde se puede haber cometido un error siguiendo este método, cuando números inverosímiles aparecen en algún paso.
7. **Haz una crítica de tu solución para ver si tiene sentido.** Compara ésta solución con la de otros problemas similares que puedas haber resuelto, o pueda haber como ejemplos en el texto o los apuntes de clase. Muchas veces es posible hacer un control independiente simplemente haciendo un cálculo aproximado. **Un cálculo aproximado debe dar una respuesta similar a la del cálculo más preciso.** Si las respuestas difieren obviamente, esto será indicación de que hay un error en alguno de los caminos.
8. **Controla las unidades del resultado.** Esto es fundamental. Las unidades del resultado, luego de combinar todas las variables, parámetros y constantes que entren en las ecuaciones, **tienen** que ser las que se espera que la incógnita posea. Este control te ayudará a desarrollar tu *intuición física* acerca de lo que es una solución correcta. Esta intuición te será extremadamente útil en otros problemas y, en particular, en los exámenes. Por ejemplo: Si estás calculando una distancia, el resultado tiene que estar en unidades de longitud. No podría darse en unidades de tiempo o masa o cualquier otra.
9. **Interpreta el resultado.** Redacta la respuesta del problema de tal forma que cualquier persona (especialmente tú mismo) pueda encontrar la coherencia existente entre el enunciado del problema y su solución.
10. Si tienes tiempo, **repite** la solución haciéndola más rápido. En las pruebas o exámenes vas a tener que resolver problemas con la presión de tener un límite de tiempo. Esta clase de “entrenamiento” podría ser de utilidad para mejorar tus calificaciones.

Un excelente ejercicio es volver a revisar las soluciones de los problemas luego de un cierto tiempo (unos pocos días). Debería ser posible leer la solución y entenderla sin hacer ninguna referencia al texto o los apuntes de clases. Por lo tanto, la solución debería incluir una descripción de los pasos, los objetivos buscados con cada uno de ellos y los principios que se aplicaron. Estas notas y explicaciones, que podrían ser incluso substancialmente más extensas que las propias ecuaciones y derivaciones estrictamente necesarias para la resolución del problema, te serán de mucha utilidad en el momento de repasar el material para una prueba o examen. Más importante todavía, el proceso de elaboración de las explicaciones al problema te dará la seguridad de que no has pasado por alto ninguna información esencial para comprender el problema.

Hernán Verdugo Fabiani

ACTITUDES

Y es que en el mundo traidor nada es verdad ni mentira,
todo es según el color del cristal con que se mira

D. Ramón de Campoamor (Doloras)



- Actitudes ¿Qué son?
 - Las actitudes y la conducta
 - Las actitudes y la realidad
 - Experimento ¿cómo funcionan las actitudes?
 - Experimento ¿cómo funcionan las actitudes? Parte 2
 - Otro experimento: las actitudes y la realidad
 - El poder de las actitudes
- Actitudes y Motivación
 - Principios básicos
- Actitudes ¿cómo se cambian?
 - Experimento: las actitudes y el uso de la fuerza
 - Trabajar las actitudes en el aula
 - Cuestionar actitudes
 - Una anécdota
 - El hermano de Harry
 - Hasta ahora, de aquí en adelante
 - Gandhi y el azúcar

● ¿QUÉ SON LAS ACTITUDES?

No es lo mismo mirar el mundo con unas gafas de cristal color de rosa que con unas gafas oscuras. Nuestras actitudes son las gafas que cada uno de nosotros utiliza para mirar a su alrededor y a sí mismo, o, como dice Robert Dilts, las actitudes son los filtros a través de los cuales percibimos la realidad.

Esos filtros son imprescindibles, ya que la realidad es tremendamente compleja y los filtros nos permiten simplificarla y centrar nuestra atención en unos aspectos y no en otros. Sin filtros no podríamos funcionar, por tanto, decir que una actitud es un filtro no implica valoración negativa (ni positiva) alguna.

Nuestras actitudes no son los únicos filtros que utilizamos, los sistemas de representación (visual, auditivo y kinestésico) también funcionan como filtros de la enorme cantidad de información que recibimos continuamente. Los sistemas de representación clasifican la información según el canal sensorial y prestan más atención a unos canales que a otros. Las actitudes juzgan y valoran la información y la filtran en función de la etiqueta que les hayamos asignado.

El siguiente experimento puede dar una idea de como funcionan las actitudes.

Les ponemos etiquetas a las cosas, y esas etiquetas dirigen nuestro pensamiento en un sentido o en otro. Cuando nos encontramos ante algo que hemos calificado como "interesante" nuestras reacciones son muy diferentes de las que tenemos cuando nos encontramos frente a algo que hemos calificado de "aburrido".

Las etiquetas que le ponemos a la realidad son de muchos tipos. A grandes rasgos podemos distinguir tres categorías:

1. Por una parte tenemos las opiniones que formamos sobre la realidad exterior (por ejemplo, *los niños son ruidosos, el ruido es molesto*)
2. Después tenemos las opiniones que formamos sobre nosotros mismos, sobre nuestra identidad (*se me da bien el dibujo, soy una persona nerviosa*)

3. Por último formamos valores y escalas de valores, que son los que nos permiten decidir que es más importante y establecer prioridades. Muchas veces nuestros conflictos internos se deben a conflictos entre valores del mismo nivel (por ejemplo, *necesito dedicarle más tiempo a mi trabajo* puede entrar en conflicto con *necesito dedicarle más tiempo a mi familia*)

En cualquiera de esas tres grandes categorías nos encontramos que, con frecuencia, se identifican las actitudes con aquellas ideas que podemos expresar verbalmente y de las que somos conscientes, pero si entendemos las actitudes como los filtros que hacen que prestemos atención a unos aspectos de la realidad y no a otros es fácil darse cuenta de que muchos de nuestros filtros no se expresan verbalmente, sino que los asumimos de forma tácita.

Por ejemplo, cómo profesor sé que en cuanto el ruido en un aula supera un determinado nivel entro en acción para hacerlo bajar, sin embargo, me resultaría muy difícil explicar cual es el nivel de ruido adecuado, simplemente **noto** que tengo que actuar. El que no pueda expresar verbalmente cuál es el nivel de ruido adecuado en un aula no me impide tener ideas / sensaciones definidas sobre ese tema, y no impide que esas sensaciones / ideas me impulsen a fijarme en que momento ese nivel de ruido se supera y, a partir de ahí, a actuar.

Muchas de nuestras actitudes están fuera de nuestro nivel de atención consciente, lo que quiere decir que reaccionamos ante ellas sin siquiera darnos cuenta. Puede suceder incluso que esas actitudes tácitas estén en contraposición con las ideas que defendemos conscientemente.

LAS ACTITUDES Y LA REALIDAD

“El mapa no es el territorio”. *Korzybski*

Decir que las actitudes son los filtros a través de los que percibimos la realidad equivale a decir que nuestras actitudes son el mapa que utilizamos para andar por el mundo y, como ya dijo Korzybski en 1941, no debemos confundir el mapa con el territorio, ni nuestras actitudes con la realidad.

Un mapa nunca puede reflejar el terreno con total precisión, ya que para ser totalmente preciso necesitaría incluir absolutamente la misma información que el mundo real y dejaría de ser un mapa. Los mapas no son “verdad”, si lo fueran no serían mapas, serían el terreno.

De la misma forma cualquier opinión, actitud, o valoración que formemos sobre algo, por su propia naturaleza exige que generalicemos y simplifiquemos. Lo que quiere decir que las actitudes nunca son “verdad” ni “mentira”, sino una forma de entender una determinada situación.

Decir que las actitudes no son “verdad” no les resta valor alguno. Sin actitudes, opiniones y criterios nos paralizaría el exceso de información y seríamos incapaces de tomar decisiones. Al mismo tiempo ese mismo proceso de simplificación presupone que perdemos información.

Cuando clasifico todas las películas del oeste como “aburridas” esa simplificación me ayuda a decidir que tipo de película ver la próxima vez que quiera ir al cine, pero también implica que dejaré de prestarle atención a películas que a lo mejor me merecería la pena ver.

El peligro no está en la simplificación y pérdida de información, el peligro está en creerse que esa generalización **es** la realidad. Esta actividad te puede ayudar a darte cuenta de la diferencia entre pensar que algo es “verdad” y pensar que algo es una opinión.

Cuando confundimos nuestras actitudes con la realidad le cerramos las puertas al cambio y las actitudes se solidifican. Cuanto más rígidas nuestras creencias menos dispuestos estaremos a aceptar los datos que contradigan nuestras creencias o a considerar puntos de vista alternativos y más difícil será que encontremos maneras distintas de actuar.

El mapa no es el territorio, las actitudes no son la realidad pero, así como un buen mapa nos puede facilitar el encontrar el camino, un buen mapa actitudinal nos hace más fácil el desenvolvemos en el mundo que nos rodea. Un buen mapa actitudinal es sobre todo una mapa flexible y abierto que, en caso necesario, me permita analizar la misma situación desde muchos puntos de vista y generar diferentes respuestas en cada situación.

LAS ACTITUDES Y LA CONDUCTA

“Ten cuidado con tus pensamientos, porque se convertirán en palabras,
ten cuidado con tus palabras, porque se transformarán en acciones,
ten cuidado con tus acciones, porque se convertirán en tus pensamientos.” *Anónimo*

El mismo mapa en manos de dos exploradores puede utilizarse de manera distinta, y dos exploradores que se crucen en el mismo camino pueden estar siguiendo mapas distintos. O dicho de otra forma, las actitudes no son la conducta, y con frecuencia nos encontraremos que el mismo comportamiento se debe a actitudes muy distintas, o que partiendo de la misma actitud se llega a conductas muy distintas.

Dentro de un aula podemos encontrarnos a dos alumnos que se esfuerzan al máximo, pero mientras que uno lo hace porque le gusta la asignatura el segundo lo hace porque quiere que sus padres se sientan orgullosos de él. O, por el contrario, dos alumnos a los que les gusta mucho la asignatura pueden mostrar grados de esfuerzo muy distintos.

El hecho de que las actitudes no sean iguales a la conducta significa que las actitudes no son directamente observables, tenemos que deducirlas. Si en clase tengo dos alumnos que vienen a clase sistemáticamente sin libro, cuaderno ni bolígrafo, lo único que puedo decir con seguridad es que vienen a clase sin libro, cuaderno ni bolígrafo. El porqué tendré que averiguarlo, ya sea preguntándoles a ellos o consiguiendo la información de otra manera. Puede resultar que un alumno venga a clase sin libro porque está absolutamente convencido de que haga lo que haga nunca va a aprender mi asignatura y ha decidido no molestarse más, mientras que el otro alumno se considera totalmente capaz de aprobar pero no le interesa estudiar.

Aunque el comportamiento sea el mismo si consigo entender las razones que hay detrás puedo encontrarme con que mi respuesta para ser eficaz, necesita tener en cuenta no sólo el comportamiento, sino también las actitudes que lo provocan.

Porque las actitudes no son lo mismo que la conducta pero desde luego influyen en ella. Por eso Robert Dilts añade que las actitudes, además de filtrar nuestra percepción, nos dan pautas de conducta. Alguien que piense que tiene mal oído y crea que se le da mal la música es poco probable que intente aprender a tocar el violín, o cualquier otro instrumento musical. Si, por el contrario, esa persona considera que es una buena gimnasta es probable que le dedique tiempo y esfuerzo a hacer algo que se le da bien.

Encontrarás un ejemplo en este diagrama, que también ejemplifica la relación existente entre actitudes y motivación.

CÓMO FUNCIONAN LAS ACTITUDES: UN EXPERIMENTO

Antes de empezar selecciona una situación que te resulte difícil afrontar. Por ejemplo, si eres profesor, imagínate que estás a punto de entrar a darle clase a un grupo difícil.

Colócate mentalmente en el momento inmediatamente anterior al comienzo de esa actividad o situación difícil. Por ejemplo, antes de abrir la puerta y entrar en el aula de ese grupo difícil.

Durante un par de minutos, fija en tu mente el pensamiento que se expresa a continuación:

Es imposible conseguir resultados en esta situación

¿Qué ideas y pensamientos te vienen a la cabeza?

Préstale atención a tu diálogo interno ¿Qué tipo de cosas te dices a ti mismo?

¿Qué sensaciones y sentimientos tienes? Fijate en que parte del cuerpo localizas esas sensaciones.

Anota tus impresiones en un papel y pasa a realizar la parte dos de este experimento.

CÓMO FUNCIONAN LAS ACTITUDES, UN EXPERIMENTO 2ª Parte

Vuelve a colocarte mentalmente en el momento inmediatamente anterior al comienzo de esa actividad o situación difícil que elegiste en la primera parte de este experimento. Utilizando el mismo ejemplo, vuelve a situarte mentalmente en el momento justo antes de abrir la puerta y entrar en el aula de ese grupo difícil.

Durante un par de minutos, fija en tu mente el pensamiento que se expresa a continuación:

Tengo recursos suficientes para conseguir buenos resultados

¿Qué ideas y pensamientos te vienen a la cabeza?

Préstale atención a tu diálogo interno ¿Qué tipo de cosas te dices a ti mismo?

¿Qué sensaciones y sentimientos tienes? Fíjate en que parte del cuerpo localizas esas sensaciones.

Anota tus impresiones en un papel y compáralas con las que sentiste durante la primera parte de este experimento.

¿Cuál de los dos pensamientos te ayuda a generar más soluciones?

¿Cuál de los dos pensamientos te permite ser más eficaz y conseguir mejores resultados?

A la hora de actuar ¿Cuál de los dos pensamientos te permite afrontar esa situación difícil con más posibilidades de éxito y con menos desgaste personal?

OTRO EXPERIMENTO: ACTITUDES Y REALIDAD

Piensa en alguien que conozcas y que realmente te parezca una gran persona. Fíjate en las frases que están a continuación. Por orden ve fijándolas en tu mente y préstale atención a las reacciones que provocan en ti (ideas, sensaciones, diálogo interno, etc)

1. Es evidente que esta persona es una gran persona.
2. Yo pienso que esta persona es una gran persona.
3. Me parece que esta persona es una gran persona.
4. Mucha gente piensa que esta persona es una gran persona.
5. No todo el mundo piensa que esta persona es una gran persona

Repite ahora el experimento con alguien que te resulte desagradable:

1. Es evidente que esta persona es insoportable
2. Yo pienso que esta persona es insoportable
3. Me parece que esta persona es insoportable
4. Mucha gente piensa que esta persona es insoportable
5. No todo el mundo piensa que esta persona es insoportable

¿Cuál es la diferencia entre la número uno y la número cinco de cada cuadro?

¿Con cuáles de esas frases te planteas más alternativas, más opciones?

¿Cuál te encasilla más en tus opiniones?

¿Cuál o cuáles te permiten ser más flexible?

EL PODER DE LAS ACTITUDES

Si crees que puedes, puedes.
Si crees que no puedes, no puedes. *Henry Ford*

De las actitudes que tengamos dependerá que desarrollemos unas capacidades u otras, unos comportamientos u otros.

Ante la misma situación (por ejemplo, un ejercicio mal hecho) dos alumnos reaccionarán de distinta manera en función de la idea que tengan de sí mismos y sus capacidades.



ACTITUDES Y MOTIVACIÓN

“Los diamantes son trozos de carbón apegados a su trabajo” *Malcom Forbes*

Pero ¿qué es lo que hace que unos trozos de carbón se apeguen a su trabajo y otros no?

La motivación es la fuerza que nos mueve a realizar actividades. Estamos motivados cuando tenemos la voluntad de hacer algo y, además, somos capaces de perseverar en el esfuerzo que ese algo requiera durante el tiempo necesario para conseguir el objetivo que nos hayamos marcado.

Esa fuerza está directamente relacionada con las actitudes, porque son mis valores, actitudes y opiniones los que me dictan lo que necesito en cada momento y lo que es importante y lo que no lo es o, dicho de otro modo, si estoy dispuesto a hacer el esfuerzo de salir de casa para ir al cine es porque "ir al cine" es algo que considero atractivo, valioso, dentro de mis posibilidades, etc.

Naturalmente mi comportamiento no es el resultado de una única actitud, sino que dependerá del conjunto de mis actitudes. A lo mejor me apetece ir al cine, pero si tengo trabajo que entregar puede resultarme más importante terminar el trabajo que ir al cine.

La aparición de esa "fuerza que nos lleva a realizar actividades" se crea como resultado de la conjunción entre mis valores y actitudes y mis circunstancias exteriores (de poco sirve que me guste el cine si vivo a 1.000 Km del cine más cercano) Desde este punto de vista las actitudes no son lo mismo que la motivación pero si son la base de la motivación.

Con frecuencia se distingue entre motivación externa y motivación interna. Se define la motivación externa como aquella provocada por un estímulo del entorno. Por ejemplo, un aumento de salario me puede animar a trabajar más. Por el contrario la motivación interna sería la que surge de mí mismo, sin necesidad de ningún estímulo externo.

Pero para que algo del mundo exterior me motive primero tengo que calificarlo yo como atractivo, y esa calificación va a depender de mis actitudes. A su vez esas actitudes no salen de la nada, son el resultado de mis experiencias, por lo tanto, de mi contacto con el mundo exterior.

Lo que quiere decir que, en mi opinión, esa distinción no tiene mucho sentido. La palabra "motivación" esconde un proceso que es el resultado de la interacción entre mi "yo" y mi entorno, entre mis actitudes, mi manera de ver el mundo y el mundo exterior. Ese proceso siempre parte de mí (siempre es motivación interna), pero depende de lo que haya fuera (siempre es motivación externa) Ese proceso no está dentro ni fuera, sino que es el resultado de la relación que se crea entre ambas partes.

En la danza entre tú y yo no soy yo ni eres tú lo que determina mi motivación, soy yo - contigo, es el sistema que creamos entre los dos lo que determina el proceso de motivación.

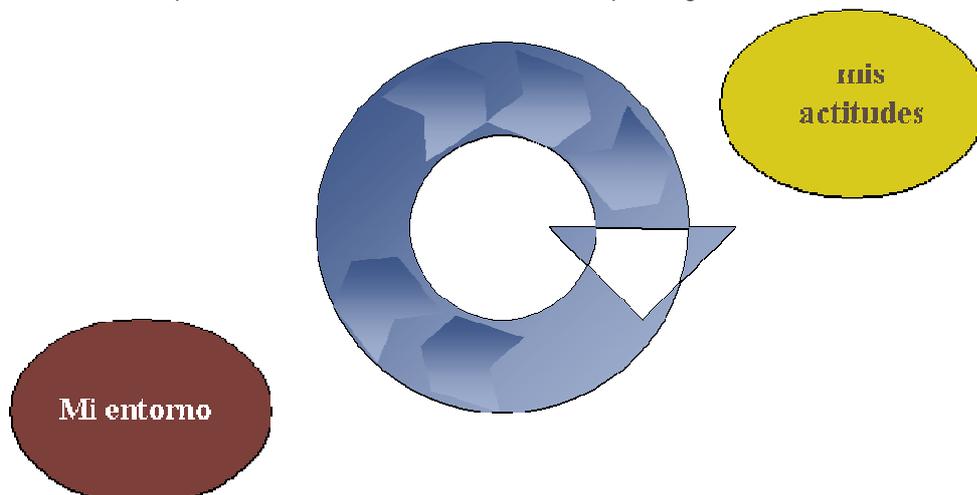


MOTIVAR A LOS DEMÁS

Una de las aspiraciones más comunes entre los que trabajan con otra gente, como por ejemplo, los profesores, es la de ser capaces de motivar a las personas con las que trabajan. Además, la sensación de fracaso en esa aspiración con frecuencia conlleva fuertes sensaciones de culpa y la disminución de la auto-estima (*no soy capaz de motivar a mis alumnos, por lo tanto soy un mal profesor*)

Pero para poder motivar a los demás primero necesitamos entender lo que eso supone. Repasemos:

- a) La motivación es un proceso dinámico, en continuo cambio, que surge como resultado del encuentro entre:



b) De los dos elementos, el que inclina la balanza en un sentido u en otro son “mis actitudes”. El mismo entorno será juzgado y valorado de distinta manera por individuos con actitudes diferentes.

c) Motivar a los demás consiste en crear una situación en la que le ofrezcamos algo valioso al otro en función de su mapa actitudinal.

Eso presupone:

1. Conocer al otro, saber lo que valora.

Un alumno al que le gusten los retos reaccionará con interés ante un ejercicio difícil, mientras que la misma actividad puede retraer al alumno al que lo que le gusta es sentirse seguro. Motivar al otro implica conocerle, prestarle atención, desarrollar nuestra percepción y nuestra capacidad de empatía. En suma aprender a ser receptivos.

Con frecuencia se asocia la capacidad de motivar al otro con la “acción”, pero la motivación empieza con la no-acción, con la observación y el respeto al otro.

2. Poder actuar sobre alguno de los dos elementos.

Cuando el entorno ofrece las cosas que valoramos no hace falta que nadie nos motive. El alumno al que le gusta el colegio y que disfruta sacando buenas notas no necesita de ninguna intervención por mi parte, pero cuando esto no es así puedo intentar la intervención directa para cambiar el entorno. Por ejemplo, en el caso de un alumno al que le resulta muy importante tener buenas notas se le puede ofrecer puntos a cambio de trabajo.

Cuando se tiene poder para hacerlo, cambiar los estímulos externos es la forma más rápida de conseguir resultados. El problema es que con frecuencia nos vamos a encontrar con que no tenemos poder para cambiar el entorno de manera adecuada.

Si tengo un alumno al que lo único que le interesa es ponerse a trabajar y la ley le obliga a permanecer en un el colegio contra su voluntad, no está en mis manos ofrecerle un trabajo ni liberarle del colegio. Cómo tampoco puedo cambiar el currículo para adaptarlo a los gustos y necesidades de alumnos concretos. Picasso se negaba a hacer nada que no estuviese relacionado con el dibujo y, naturalmente, él fracasó en el colegio y el colegio fracasó con él. Ese fracaso (y otros muchos parecidos y bien documentados de personajes famosos) no dice nada de las aptitudes de Picasso y sí mucho de nuestro sistema escolar y sus deficiencias.

Cuando no podemos cambiar el entorno para adecuarlo a las actitudes del otro el único elemento sobre el que podemos trabajar son sus actitudes. En esos casos intentar motivar al otro quiere decir intentar hacerle cambiar en su manera de pensar y de entender el mundo para que valore lo que el entorno le ofrece.

En el caso de Picasso hubiera supuesto enseñarle a valorar otros logros por encima de la pintura. Planteárselo así ayuda a tomar conciencia de la enormidad de la tarea que nos proponemos como objetivo cuando decimos algo, tan sencillo aparentemente, como “me gustaría ser capaz de motivar a mis alumnos”.

Esto no quiere decir que motivar al otro sea imposible, pero sí que tener éxito en esa tarea y cambiar o ayudar a cambiar la forma de entender el mundo del otro pasa por tener en cuenta los principios básicos de las actitudes y utilizarlos como punto de partida para trabajar las actitudes de forma efectiva.

LAS ACTITUDES

SON:

- ★ Nuestra propia **CREACIÓN**.
- ★ Resultado de **NUESTRAS EXPERIENCIAS**.
- ★ Los **CIMENTOS** de la **MOTIVACIÓN**.

NO SON:

- ★ Lo mismo que la **REALIDAD**, así que son modificables.
- ★ Lo mismo que la **CONDUCTA**, así que no las podemos ver, pero las podemos deducir.

Las Actitudes están:

- ★ En continua transformación
- ★ **Influenciadas por la realidad circundante**

EL CAMBIO DE ACTITUDES

Cuando no podemos cambiar el entorno para adecuarlo a las actitudes del otro el único elemento sobre el que podemos trabajar son sus actitudes.

Los principios básicos de las actitudes nos dicen que cada uno de nosotros es responsable de sus propias actitudes. Si mis actitudes son mi propia creación la única persona que las puede cambiar soy yo misma y, aplicada a mis alumnos, los únicos que pueden cambiar sus actitudes son ellos mismo.

Al mismo tiempo, ninguno de nosotros es un sistema cerrado. Creamos nuestras actitudes para entender el mundo que nos rodea y, por tanto, nuestras actitudes están permanentemente abiertas a la influencia del entorno. Mis alumnos (y todos los demás integrantes de mi entorno) influyen en mis actitudes y yo influyo en las suyas.

Eso hace que las actitudes estén en continua transformación. No tenemos más que mirar hacia el pasado para darnos cuenta de como y cuanto hemos cambiado nuestra manera de pensar sobre un tema concreto. Las cosas que creemos a los 5 años no tienen mucho que ver con las cosas que creemos a los 10, no digamos a los 30.

Por lo tanto, el problema no es tanto conseguir que el otro cambie de actitud, sino conseguir que cambie en la dirección deseada. Para ellos las dos palabras mágicas son influencia y respeto.

INFLUENCIA

No hay peor sordo que él que no quiere oír. Refrán popular

Se puede lograr que el otro cambie de comportamiento por la fuerza, pero la fuerza no resulta muy eficaz cuando lo que se pretende es conseguir un cambio en la manera de pensar de alguien. De hecho suele ser contraproducente. Esta actividad es clarificadora del efecto de la fuerza en el cambio de actitudes.

Nuestra capacidad de motivación está directamente relacionada con nuestra influencia en el otro. Tendremos más influencia cuanto más nos escuche el otro. Una de las grandes paradojas de la comunicación humana es que si queremos que el otro deje de estar sordo y tenga interés en escucharnos primero tenemos que escucharle nosotros a él. La empatía y la capacidad de entender al otro son los cimientos sobre los que se asienta nuestra capacidad de motivación de los demás. Lo que quiere decir que el primer paso para poder motivar a los demás es observarles e intentar saber todo lo posible sobre su manera de pensar.

Cuando entendemos al otro y conseguimos su atención y su confianza podemos presentarle ideas nuevas, actitudes nuevas. Naturalmente eso no garantiza que el otro las acepte. Por eso la segunda palabra mágica es respeto.

RESPECTO

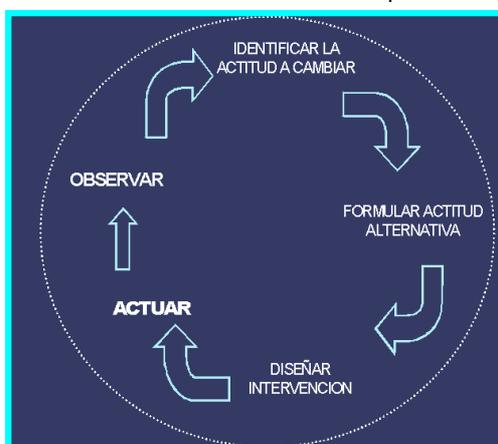
“Cambiamos sólo cuando decidimos que ese cambio nos ayuda a ser lo que queremos ser”
Margaret Wheatley

Si partimos de la base de que motivar al otro supone influirle para que cambie sus actitudes tenemos que actuar desde el respeto a la capacidad que el otro tiene de tomar sus propias decisiones en función de sus intereses.

En la práctica esto implica renunciar a la idea de que “yo soy el experto que sabe lo que le conviene al otro” y aceptar las decisiones del otro cuando no coinciden con las nuestras o con lo que nosotros consideramos “políticamente correcto”.

Motivar al otro no quiere decir elegir por el otro, sino ofrecerle alternativas viables, para que él pueda elegir la que más le conviene.

El **procedimiento** a seguir para poder ofrecer alternativas viables se podría esquematizar de la siguiente manera:



Identificar la actitud a cambiar

Partiendo de la observación y conocimiento del otro identificamos primero las actitudes que impiden la motivación. La pregunta a hacerse es

¿cómo sé que esa persona no está motivada?

- ¿qué es lo que tengo que ver para decidir que carece de motivación?
- ¿qué comentarios evidencian la falta de motivación?
- ¿qué tengo que notar en alguien para decidir que carece de la motivación adecuada?

Formular la actitud alternativa

Una vez que hemos identificado la actitud o actitudes que queremos que el otro cambie el segundo paso es formular la actitud alternativa que le vamos a presentar.

Las actitudes son el mapa que utilizamos para ir por la vida, y un mal mapa es mejor que no tener mapa, Si queremos que alguien cambie el mapa que está usando necesitamos ofrecerle un mapa mejor, de lo contrario seguirá usando el que tiene y al que está acostumbrado. La pregunta básica es:

¿qué es lo que necesito en vez de esto?

- ¿Qué querría ver en lugar de esto?
- ¿que comentarios tendría que oír?
- ¿qué tendría que notar para saber que esa persona está motivada?

Con frecuencia, sabemos identificar con precisión lo que no queremos (la actitud a cambiar) pero no nos hemos reflexionado sobre lo que nos gustaría tener en su lugar.

Diseñar mi intervención

Una vez que sabemos que actitudes vamos a proponer necesitamos decidir como y cuando lo vamos a hacer.

¿Cómo voy a intervenir?

- ¿Vamos a trabajar con una persona o con un grupo?
- ¿Qué medios vamos a utilizar para lanzarles la nueva idea?
- ¿Dónde y cuándo vamos a actuar?

Una vez sepa lo que voy a hacer y como puedo actuar y observar los resultados, para, si es necesario, volver a empezar el mismo ciclo.

YO TENGO RAZÓN

El objetivo de esta actividad es ayudarte a tomar conciencia del efecto que provoca el uso de la fuerza cuando se trata de cambiar la manera de pensar de alguien.

Para esta actividad necesitar buscar a alguien que te ayude.

Antes de empezar necesitas pensar en algo de lo que estés absolutamente seguro. Por ejemplo, tu edad o tu dirección.

La tarea de tu ayudantes es leerte las frases que están a continuación, despacio y dándote tiempo para prestarle atención a tus reacciones al oír cada frase.

Tu tarea es prestarle atención al tipo de reacciones que provoca en ti cada una de las frases que te dice tu ayudante.

Elige la idea en la que te vas a centrar y pídele que empiece cuando estés listo.

Recuerda, al leer las frases es importante ir dando tiempo al que escucha para que se fije en el tipo de reacciones que le provoca cada frase.

■ ESO ES FALSO

■ ESTÁS EQUIVOCADO

■ SOY UN EXPERTO EN ESTOS TEMAS Y TE ASEGURO QUE NO TIENES RAZÓN

- NATURALMENTE, SI TÚ LO PIENSAS SERÁ POR ALGO, PERO CREO QUE TE EQUIVOCAS
- YA SÉ QUE ES COMO TÚ PIENSAS, PERO ME PREGUNTO SI HABRÍA OTRAS POSIBILIDADES
- SI PUDIERAS CAMBIARLO ¿POR QUÉ LO CAMBIARÍAS PARA QUE FUERA AUN MEJOR?

¿Cuáles fueron tus reacciones a cada frase?

¿Qué frases te reafirmaron en tus opiniones?

¿Qué frases te provocaron una reacción de rechazo hacia el hablante?

¿Qué frases te animaron a plantearte otras posibilidades?

En suma, ¿qué frases te ayudaron a encasillarte en lo que ya creías y cuáles te ayudaron a generar nuevas ideas?

TRABAJAR LAS ACTITUDES EN EL AULA

Con frecuencia los profesores hablamos de la motivación o falta de ella de nuestros alumnos y todos reconocemos que las actitudes que nuestros alumnos tienen influyen de manera decisiva en su aprendizaje. Sin embargo, y paradójicamente, pocas veces le dedicamos tiempo a planificar las actitudes que vamos a trabajar en nuestra aula o a pensar actividades para presentar esas actitudes a nuestros alumnos.

Por eso, el primer paso para trabajar las actitudes en el aula es querer hacerlo, planteárselo de manera consciente.

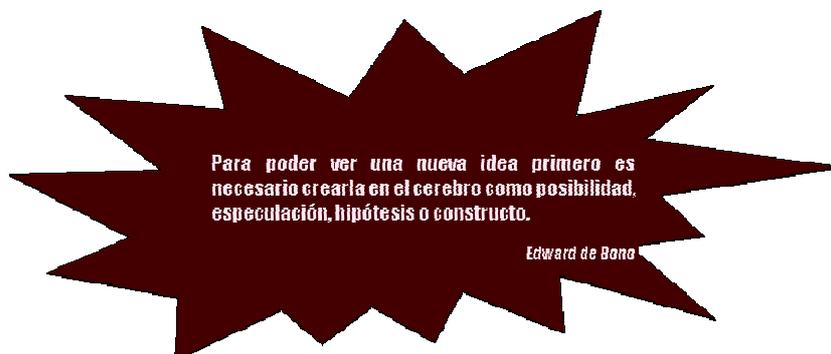
El procedimiento a utilizar en el aula es básicamente el mismo que fuera de ella. Primero, tratar de entender a los alumnos con los que trabajamos y detectar las actitudes que están actuando para potenciar o impedir el aprendizaje.

Normalmente, cuando corregimos un error en un ejercicio de nuestros alumnos no nos limitamos a indicar donde está la equivocación, sino que también les indicamos la manera de hacerlo bien. En el caso de las actitudes es más importante todavía no limitarse a identificar la actitud que entorpece el aprendizaje y ofrecer siempre una actitud alternativa. No basta con pedirles a nuestros alumnos que se quiten las gafas que utilizan para ver el mundo, tenemos que ofrecerles unas de mejor graduación o de lo contrario no tendrán ningún motivo para cambiar.

En el cuadro siguiente he incluido algunas de las actitudes que con frecuencia me encuentro en mis alumnos y las alternativas que les planteo:

ACTITUDES A CONTRARRESTAR	ACTITUDES A POTENCIAR
Solo hay una manera de aprender, así que cuando algo me sale mal tengo que insistir en usar el mismo método durante más tiempo.	Hay muchas maneras de aprender, si la que utilizas no te da buenos resultados ha llegado el momento de buscar nuevas estrategias.
Mis compañeros aprenden más rápido que yo, no debo ser muy inteligente.	Cada uno de nosotros tiene su propio estilo y ritmo de aprendizaje. Todos necesitamos buscar el sistema o sistemas que a nos funcionan mejor.
Se me da fatal el Inglés. Yo soy así.	Las cosas se nos dan mejor o peor en función de las estrategias de aprendizaje que utilizamos, no en función de como seamos.
Los errores que cometo son muestra de mi fracaso.	Los errores que cometo me dan información sobre los pasos a dar a continuación.
Esta asignatura es muy difícil. Es imposible conseguir resultados mejores.	¿Qué tengo que hacer la próxima vez para hacerlo mejor?
No me enteré de nada, nunca podré aprender esto.	Todavía no he alcanzado el nivel que quiero, pero cada día aprendo algo nuevo.

En cualquier caso, la decisión de elegir unas actitudes u otras, una manera de interpretar la realidad u otra, está siempre en las manos de nuestros alumnos y no en las del profesor. Lo que está en nuestras manos es **ofrecerles esas otras maneras de pensar.**



Mientras no se nos planteen, aunque sea como mera hipótesis, una manera distinta de entender la realidad seguiremos utilizando la que ya tenemos. Un mal mapa es mejor que no tener mapa.

¿Cómo podemos plantear actitudes nuevas en el aula?

Podemos ofrecer las actitudes alternativas mediante comentarios casuales durante la clase, en respuesta a los comentarios de los alumnos

Muchas veces estamos tan ocupados explicando materia que nos resistimos a “perder tiempo”. En el fondo se trata de que consideremos más importante en cada momento, explicar un ejercicio, o intentar plantear nuevas actitudes.

Las anécdotas, cuentos e historias son buenos vehículos de presentación de nuevas actitudes. Por una parte le hablan directamente al hemisferio derecho, a nuestras emociones, al pensamiento metafórico, por la otra nos permiten presentar las ideas que nos interesan sin aludir directamente a ellas, lo que evita el posible rechazo.

Además en las clases de lengua podemos seleccionar los textos con los que trabajamos para que incluyan tanto los aspectos lingüísticos que nos interesen como las actitudes que queramos promover en ese aula.

Además de las clases de lengua, las reuniones de tutoría se pueden aprovechar para realizar actividades, tanto individuales como de grupo que fomenten nuevas actitudes.

En cualquier caso es la forma de llevar la clase y nuestro propio comportamiento los elementos que más influencia tienen a la hora de reforzar unas actitudes u otras.

CUESTIONAR ACTITUDES

No soy capaz de hacer eso

¿Qué te haría falta para poder hacerlo?

No lo entiendo

¿Qué es exactamente lo que no entiendes?

El inglés es difícil

¿Para quien es difícil?

Nunca tengo buenas notas

¿Nunca?

No me gusta el inglés

¿Quieres decir que no te gusta saber hablar inglés o que no te gusta estudiar inglés?

Se me da mal esta asignatura

Porque todavía no has desarrollado buenas estrategias de aprendizaje

No me gusta la gramática

¿Quieres decir que sólo haces cosas que te gusten?

Cometo muchos errores (por lo tanto se me da mal esta asignatura)

Estupendo, cuando uno comete errores es porque está aprendiendo

UNA ANÉCDOTA: UN AMIGO

Hace poco me encontré a un compañero del colegio al que hacía años que no veía y nos pusimos a charlar sobre lo que habíamos hecho en estos años.

Mi amigo me contó que él había dejado el colegio sin acabar los estudios porque no le gustaba estudiar. Él quería viajar y conocer gente.

Me preguntó que a que me dedicaba yo ahora y le conté cosas de mi trabajo y de que acaba de volver de un viaje de estudios a Inglaterra.

Se me quedó mirando y sólo dijo: "es curioso que yo deje de estudiar porque quería viajar, y ahora los que viajáis sois los que estudiasteis, mientras que yo estoy pegado siempre al mismo sitio."

EL HERMANO DE HARRY

Harry y su hermano tenían casi la misma edad. Eran los dos únicos hijos de Marian y John. John tenía una tienda de esas que hay en los pueblos pequeños donde se vende un poco de todo. Marian ayudaba a su marido en la tienda y se ocupaba de las cosas de la casa.

Eran una familia feliz. Hasta que murió Marian. La atropelló un conductor borracho que se saltó el único paso de cebra que había en el pequeño pueblo donde vivían.

John y sus hijos quedaron destrozados. Sobre todo John. No podía entender lo que había pasado, le parecía tremendamente injusto. Y John empezó a beber. Al principio sólo un poco, pero después cada vez más. Beber le ayudaba a no pensar, y John no quería pensar.

Harry y su hermano se encontraron cada vez más solos. Nadie se ocupaba de ellos, ni de hacer la comida, ni de encender la estufa, ni de lavarles la ropa. Nadie les preguntaba si habían hecho los deberes ni si habían sacado buenas notas.

Empezaron a faltar a clase, y a pasar ese tiempo jugando en la calle. Cuando hacía frío se iban a la sala de juegos. Le sisaban a John lo que podían para poder jugar. Pero de todo se aburre uno.

Un día de aburrimiento decidieron robar un coche. Y lo robaron. Se lo pasaron muy bien hasta que les paró un policía, al que le extraña ver un conductor tan joven.

Los servicios sociales decidieron tomar cartas en el asunto y llevaron el caso a los tribunales. El juez decidió que John no era un buen padre y, lo peor de todo, que Harry y su hermano eran una mala influencia el uno para el otro.

Así que el Juez los mandó a vivir a cada uno a un centro de acogida distinto. No contento con eso, les prohibió verse durante tres años.

Desesperados, Harry y su hermano se prometieron buscarse uno al otro en cuanto acabará el plazo impuesto por el juez. También se prometieron no olvidarse uno del otro.

Y pasaron los días, y las semanas, y los meses y por fin los tres años. El día que acababa el plazo impuesto por el juez Harry estaba esperando a su hermano a la puerta de su centro.

Se abrazaron. Y empezaron a hablar de cómo habían pasado esos tres largos años.

Un hermano dijo:

"Prometí no olvidarte nunca, y lo cumplí. Pasé estos tres años esperando este día. Había gente que quiso hacerse amiga mía, pero yo no quería amigos. Me negué a participar en todas las actividades. Me ofrecieron hacerme del equipo de fútbol del centro, pero tampoco quise jugar sin ti. Llevo tres años cumpliendo mi promesa"

El otro hermano le miro con grandes ojos de asombro:

"Yo tampoco te olvidé nunca. Me costaba tanto estar sin ti que procure mantenerme ocupado continuamente para que el tiempo se me pasase más rápido. Me apunté a todas las actividades que pude y aprendí muchas cosas. Ahora sé ganarme la vida. Como a ti te gustaba tanto la música decidí aprender a tocar la trompeta y pertenezco a la banda de música del centro. Hice muchos amigos y con todos hablaba de ti. Hablar de ti me ayudaba a sentirte cerca. Llevo tres años cumpliendo mi promesa".

HASTA AHORA, DE AHORA EN ADELANTE

Objetivos de la actividad: ayudar a los alumnos a reflexionar sobre el tipo de cualidades que necesitan desarrollar, fomentar la idea de su propia responsabilidad en ese desarrollo, presentar la idea de que los acontecimientos "negativos" son fuente de aprendizaje.

Materiales necesarios: una hoja de instrucciones por alumno. Trozos pequeños de papel o cartulina. Lana de colores, alfileres y un corcho donde sujetar la lana.

Procedimiento: repartirle a cada alumno una copia de la hoja de instrucciones que está a continuación (o copiarlas en la pizarra). Comentar las instrucciones con el grupo para resolver las posibles dudas.

HOJA DE INSTRUCCIONES

Vamos a empezar un nuevo curso, y con él una nueva etapa del camino, así que este puede ser un momento de pensar en lo que ya hemos andado y lo que nos espera a partir de ahora.

Trabajando de forma individual, piensa la respuesta de las preguntas siguientes. Utilizando palabras o dibujos, ve resumiendo la información clave en trozos de papel o cartulina.

- ¿Cuánto tiempo hace que empezaste el colegio?
- ¿Cuáles son las cualidades o capacidades más importantes que has desarrollado en este tiempo?
- ¿Que acontecimientos y las experiencias fueron clave en el desarrollo de esas cualidades y cuando se produjeron? (Utiliza un trozo de cartulina para cada acontecimiento).
- ¿Qué cosas has aprendido a evitar en el futuro?
- ¿Qué acontecimientos te ayudaron a aprender que cosas evitar?; ¿cuando se produjeron esos acontecimientos?
- ¿Cómo esperas que te vaya este curso?
- ¿Qué cualidades o capacidades te vas a centrar en desarrollar?

Ahora coge una o más hebras de lana y úsala para representar el camino andado hasta ahora y tus expectativas en el corcho. Sujeta la lana marcando con alfileres los distintos acontecimientos y coloca las tarjetas de cartulina en los puntos clave.

Comentarios para el profesor:

La representación gráfica con la lana en el corcho es importante sobre todo si se trabaja con alumnos que favorezcan el modo de pensamiento del hemisferio derecho. La manipulación de la lana y la creación de algo que pueden ver y tocar les ayuda a convertir en significativo lo que de otra manera es, para ese tipo de alumnos, un ejercicio meramente académico.

GHANDI Y EL AZÚCAR

Una mujer fue junto con su hijo a ver a Gandhi. Gandhi le preguntó que quería y la mujer le pidió que consiguiese que su hijo dejase de comer azúcar.

Gandhi le contestó: traiga usted otra vez a su hijo dentro de dos semanas.

Dos semanas más tarde la mujer volvió con su hijo. Gandhi se volvió y le dijo al niño: “deja de comer azúcar”.

La mujer muy sorprendida le preguntó: ¿por qué tuve que esperar dos semanas para que usted le dijese eso? ¿Acaso no podía habérselo dicho hace quince días?

Gandhi contestó: no, porque hace dos semanas yo comía azúcar.

ENLACES

Estas direcciones te pueden resultar útiles:

Sobre mapas conceptuales:

✚ <http://www.mind-map.com>

Sobre inteligencias múltiples:

✚ <http://idpride.net/learningstyles.MI.htm>

Sobre estilos de aprendizaje:

✚ <http://www.xtec.es/~cdorado/cdora2/esp/>

Sobre creatividad y el hemisferio derecho:

✚ <http://www.neuronilla.com>

Otras direcciones de interés:

La página de Tom Maguire sobre PNL y educación

✚ <http://www.xtec.es/~jmaguire>

La página de TEA-CEGOS

✚ **Para profesores de EFL:**

La revista electrónica de Pilgrims para profesores de EFL

✚ <http://www.htmlmag.co.uk/index.htm>

La página de la asociación de profesores de Inglés de Galicia

✚ <http://www.apiga.org>

Naturalmente, la página del IATFL

✚ <http://www.man.ac.uk/IATEFL>

Y la página de SEAL

✚ <http://www.seal.org.uk>