

## **¿COMO APRENDEN NUESTROS ALUMNOS?**

### **EVALUACION EXPRESS**

**Por**

**Miguel Ángel Castañares Escamilla \***

Como académicos enfrentamos diversos escenarios que nos obligan a replantear en más de un sentido, la estrategia de trabajo con cada uno de nuestros grupos y en ocasiones, hasta con cada alumno. Ningún grupo es igual a otro, todos tienen características muy *sui generis*, que los hace muy especiales.

El trato frecuente, nos permite ir conociendo poco a poco a nuestros alumnos, en la forma en que aprenden, que les agrada, con qué actividades son mas compatibles y participativos, etc., etc.

Pero ¿Qué sucede cuando no contamos con el tiempo suficiente para conocer de manera detallada a nuestros estudiantes? ¿Qué hacer cuando el grupo es poco cooperativo? ¿Cómo elaborar una estrategia certera, cuando no nos contamos en las mejores condiciones para trabajar?

Desafortunadamente como profesores que atendemos a un número importante de estudiantes, se mantiene una incógnita de manera constante: No sabemos con quien realmente estamos tratando. ¿Quién esta de lo otro lado del escritorio? ¿Cómo nos percibe? Y la interrogante más importante: ¿Cómo percibe las cosas el alumno? ¿Qué código utiliza en su proceso de aprendizaje? ¿Cuáles son sus fortalezas? ¿Cuáles son sus debilidades? ¿Cuál es su diálogo interno para la asimilación de conocimiento? ¿Qué elementos le facilitan un óptimo aprendizaje? ¿Qué elementos limitan su desarrollo cognitivo?

En primera instancia, nos debemos ubicar en *el aquí y en el ahora*, es decir, toda nuestra atención consiente, debe estar dirigida para atender a nuestros usuarios. Con el objetivo de ...observar, ...escuchar y ...sentir las expresiones de los educandos en el *lugar y ambiente*, donde desarrollan sus actividades de manera cotidiana.

Como primer paso, clasificaremos a nuestros educandos en: visuales, auditivos, kinestésicos, olfativos o gustativos.

Como segundo paso identificaremos *el dialogo interno* que utiliza cada alumnos para la asimilación de conocimiento, por medio de las palabras u expresiones que utiliza.

\*Presidente de la Academia de Estructura y Desarrollo de México, ESIAZ;  
Conferencista en temas de Planeación Estratégica, Innovación y Desarrollo Humano.

Una persona que su canal de comunicación preponderantemente es visual utiliza las expresiones:

¿Cómo la ve profe?... ¿Échele un vistazo? ....¿Cómo le quedo el ojo?...¿Qué tal luce? ....¿Lo ve claro?...¿Si alcanza a verlo?...Vea que imagen,....Qué bonito se ve,...Vea las dimensiones,....Que imagen tan impactante....etc.

Una persona que su canal de comunicación preponderantemente es auditiva utiliza las expresiones:

¿Oiga esto profe?,.... ¿A qué le sonó eso?,...¿Estamos en sintonía?,....¿Dígame su opinión?,....¿Soy todo oídos profe?,....Usted sabe, el que calla otorga,...Calladito me veo más bonito,...Qué platica tan armónica,....Ese tono de voz, me agrada,....Esa voz me hace vibrar,...Eesa melodías me transporta,....Esa música, me llega,...etc.

Una persona que su canal de comunicación preponderantemente es kinestésico utiliza las expresiones :

¿Sienta profe?...., ¿Cheque que textura?.....Me siento, de lujo,....Solido como una roca,....Estoy de agasajo,....Flojito y cooperando,....Estoy que estallo de coraje,....Ya estoy arañando las paredes, ya no aguanto más,....Póngase en mis zapatos y me entenderá,...Hoy traigo tanta pila, que ni yo me aguanto,....Eso sí me late, profe,...Me siento del nabo,....etc.

Una persona que su canal de comunicación preponderantemente es olfativo utiliza las expresiones:

¿Le llego el tufo, profe?,...¿Qué fragancia tan exquisita, o no?,...Ese aroma me recuerda,...Cada vez que respiro profundo, es como si cargara energía,...Eso me hace suspirar,...Antes de empezar, hago unas inhalaciones profundas,...Tengo que oxigenarme, para despabilarme,...Necesito aire puro,...Voy a orearne, una ratito,....etc.

Una persona que su canal de comunicación preponderantemente es gustativo utiliza las palabras:

¿Qué sabor de boca le dejo esto?,...Esto es un manjar para los sentidos,....¿A poco no se le antoja?,...¿Qué persona tan agria, o no?,...El es amargo, como un limón,...Se me hace agua la boca,...Este es el sabor de la victoria,...Esto esta succulento,...Ahora tenemos, Jugosas ganancias, ....etc.

Es importante señalar que todos los seres humanos tenemos por lo general dos canales de comunicación preponderantes, con los cuales establecemos contacto con el exterior, de ahí que es muy probable que contemos con múltiples señales que nos envía nuestros interlocutores.

Por otra parte, una de las herramientas que debemos utilizar en esta *evaluación express*, es la observación del lenguaje corporal, que nos proporciona una gran cantidad de datos, técnicamente recibimos el 70% de la información por esta vía.

Ejemplo, si estuviéramos en una agencia automotriz, y nos dedicáramos a vender autos, es de vital importancia identificar el perfil de nuestro comprador, por que de

ello depende la forma en que procederemos a concretar la venta, sí nuestro cliente es kinestésico, entregarle un folleto informativo no tendrá la mayor relevancia para él, es necesario brindarle las facilidades necesarias para que se sienta al volante del auto, toque la textura de los asientos, que experimente la sensación de acomodar anatómicamente el asiento a su cuerpo, que ajuste el espejo a su estatura, que sienta la suavidad del equipo al mover la palanca de velocidades, que experimente la sensación del “*aroma de un auto nuevo*”.

Por el contrario sí nuestro cliente es visual, entregarle un folleto con fotografías panorámicas a todo color, tendrá un impacto contundente. Hablarle del brillo, tono y matiz del color de la pintura exterior del auto y la combinación armónica de los interiores. El contraste de los acabados del tablero con el diseño ergonómico del auto, son factores determinados para este tipo de compradores.

Si nuestro prospecto es auditivo, iniciaremos nuestra presentación por el sistema de audio, la fidelidad de las bocinas, la calidad de graves y agudos del auto estéreo y sus múltiples funciones que dan confort al pasajero durante su desplazamiento de un lugar a otro, de igual manera haremos énfasis en las señales ópticas y auditivas que emite el automóvil estando en marcha y cuando este se encuentra detenido momentáneamente o en alto total. Mencionar la compatibilidad en el uso de usb, mp3, ipod y otros sistemas electrónicos, que son de gran valor agregado para este perfil de consumidor.

Después de estos ejemplos, la interrogante es ¿Cómo evaluar a nuestros alumnos?

Debemos crear un clima de confianza o acercamiento, para poder aplicar las siguientes preguntas, en el entendido de que, en la forma, tiempo y ritmo, en que se aplique, ser el resultado, ya que este es un hecho muy *sui generis*.

1.- A su tiempo y a su ritmo, le pediremos al alumno que se sienta cómodo y se relaje.

2.- Le pediremos al alumno que traiga a su mente un recuerdo agradable, de cualquier etapa de su vida.

3.- Cuando ya tenga ese momento agradable, que nos lo haga saber, con alguna señal previamente acordada.

Esta es la etapa más importante de esta dinámica:

4.- Con plena atención al 100%, se le pide al alumno que, ahora que ya tiene bien ubicado ese recuerdo, pueda identificar paso a paso la secuencia de escenas, ¿que apareció primero?...¿una imagen?,...¿un sonido?,... ¿una sentimiento?,... ¿un aroma?. Es necesario dar el *tiempo y ritmo* necesario para que los alumnos puedan señalar claramente el orden de aparición.

5.-*El orden en que el alumno puede identificar la secuencia de sucesos, nos dará la pauta para poder identificar su medio de comunicación rector.*

6.- Si el profesor o la persona a cargo de la actividad, considerar pertinente hacer una o varias preguntas para confirmar alguna respuesta, es ampliamente recomendable.

7.- Se recomienda llevar un registro de la información obtenida, con el objetivo de identificar los ejes rectores de *el dialogo interno* que utiliza cada alumnos para la asimilación de conocimiento.

8.- La suma de estas evaluaciones nos permitirá elaborar una tabla de frecuencias, para tenerla como referencia en la elaboración de presentaciones, exámenes, prácticas, dinámicas de clase, material didáctico, resúmenes, guías, cuadros sinópticos, mapas mentales, etc.

Es muy importante tener en claro, que somos nosotros los que aprendemos más, de las enseñanzas de nuestros alumnos. Si alguien quiere compartir su experiencia de este ejercicio, mucho agradeceré me escriba al correo electrónico, [montreal222@terra.com.mx](mailto:montreal222@terra.com.mx)

Para concluir, cada vez que tengo el privilegio de pararme frente a un grupo de personas y dirigirme a ellos, no estoy dando una explicación o una plática, si aplicamos la dinámica que se acaba de explicar, lo que sucede en realidad, es que estoy dando cincuenta o más pláticas de manera simultánea, tantas pláticas como personas presentes en el auditorio, porque cada uno de ellos tiene una forma muy particular de percibir las cosas.

Deseo expresar mi agradecimiento por las múltiples facilidades que el Instituto Politécnico Nacional me ha brindado para compartir esta plática con ustedes. Muchas Gracias.