

Del conocimiento inerte a la acción competente



No lea este artículo si su deseo es seguir dando clases o capacitaciones sin complicarse mucho.

Prof. Dr. Diethelm Wahl, Universidad Pedagógica Weingarten, Alemania ● ● **Maestros y maestras, profesores y profesoras, viven bajo la misma ilusión: con su labor, para la cual fueron capacitados intensamente, no solamente ganan dinero, sino que también son capaces de provocar algún cambio. Lamentablemente esto es una falacia. La investigación empírica tanto en escuelas como en universidades demuestra: El conocimiento se olvida tan rápidamente como fue adquirido. 285 estudiantes del primer semestre, quienes acaban de concluir sus estudios de secundaria con éxito, no pudieron realizar exámenes para alumnos de 11 a 15 años (!) en las materias de matemáticas, alemán, inglés, química, geografía e historia que les presenté como parte de mi investigación, y que según la materia, solo pudieron solucionar correctamente entre un 3% y un 65%.**

El promedio anduvo por 25%. Tres cuartas partes de las tareas de grados bajos de poca dificultad obtuvieron respuestas equivocadas. Aún más trágico es el panorama en la adquisición de competencias de acción. Estas, al parecer no son modificables ni a corto ni a largo plazo. En ese sentido, uno de mis estudiantes de doctorado, el profesor en Salzburgo Hans-Peter Gottein, publicó su tesis en el 2006 bajo el título “¿Hace usted lo que sabe?”, en la cual, para sorpresa de todos los capacitadores de profesores, demostró que una carrera de 6 semestres en una universidad de pedagogía, prácticamente no modifica la acción de enseñanza de sus estudiantes. Luego de ser planificadas oralmente en presencia del investigador y grabadas en video, prácticamente no se vio ninguna diferencia entre los estudiantes principiantes y los candidatos para examen, ¡en cuanto a la forma de dar sus clases! Se pudieron haber ahorrado los semestres de estudio.

Otra de mis estudiantes de doctorado, la Sra. Renate Schwarz-Govaers, llegó a conclusiones aún más escandalosas en su disertación (2005): **al final de 8 semestres de estudios en la universidad técnica, los enfermeros graduados se encontraban más lejos de las teorías aprendidas sobre cuidados de enfermería, que los estudian-**

tes del primer semestre que ¡ni siquiera conocían todavía estas teorías! En el año 1992, el psicólogo especialista en solución de problemas de la ciudad de Bamberg, el Sr. Dietrich Dörner, estableció el concepto de la “lógica del fracaso” para este tipo de situaciones. Con ello se acerca a la afirmación burlona de Gulbransson, cuando habla del “conocimiento eunuco”: uno sabe como es, pero no está en la capacidad de hacerlo. Ya en el año 1929, Whitehead había implementado el concepto de “inert knowlegde”, lo que Renkl en el 1996 tradujo como “conocimiento inerte”. Con ello hacen referencia a un conocimiento (técnico) que se posee, pero que a la hora de la acción no se puede o no se quiere usar como orientación. Por lo tanto, necesitamos una “lógica del logro”. Necesitamos estrategias que verdaderamente logren que lo aprendido en clase y los estudios, no sean algo adquirido solo para luego ser inmediatamente expulsado, como en una especie de bulimia, sino que sea verdaderamente reconocible en la práctica. Junto con mi grupo de investigación me he dedicado desde 1990 a elaborar esta “lógica del logro”. Los resultados de esta investigación se encuentran en 6 tesis de profesorado y 20 tesis de doctorado.

¿Y cómo es esa “lógica del logro”?

La transmisión del conocimiento es el camino equivocado. Y sin embargo, todos los sistemas de educación están orientados de esta forma. Las clases, seminarios, coloquios, mejor dicho, el conocimiento de libros es el que domina en el área de las universidades. Durante la clase, es la conversación que se desarrolla lentamente y con desvíos con base en preguntas, que se titula de forma irónica “**pedagogía del conejo de Pascuas**” porque el profesor “**esconde**” su conocimiento y los alumnos tienen que esforzarse por encontrarlo. Por el contrario, una adquisición de competencias sin el acompañamiento del conocimiento técnico necesario, llevaría a una acción ciega. Por lo tanto, el conocimiento también juega un papel en la “lógica del logro” pero no es un papel central. Los componentes esenciales son:

**La clase se desarrolla interogando...
cerca de 30% trabajan
regularmente**



1. Actuar solo se aprende actuando

Este es el credo de la teoría de acción psicológica, de la cual me considero seguidor tal cual otros antes de mí, como Hans Aebli, Mario von Cranach y Gerhard Kaminski. El “actuar” tiene un tipo de organización diferente al del “conocer”. En mi tesis de profesorado, (1991) titulada “Actuar bajo presión”, presento situaciones (proto)típicas, las cuales el actor debe superar de manera competente junto a soluciones intelectuales (proto)típicas. Según la situación, se escoge entre ellas la que haya demostrado ser la mejor en la biografía actual.

Por lo general, la identificación de una situación problemática, así como la decisión de su mejor solución, se toma en plazo de pocos segundos. Una reflexión diferenciada y el cotejo del potencial de conocimiento se dan, pero son la excepción. La estructura de la acción se basa en el reconocimiento y la respuesta ante una situación. Solo cuando se cambia esta estructura implícita, se puede transformar la acción. El agregar conocimiento no hace que se realice este cambio; solo se logra a través de experiencias con-

cretas. Por lo tanto, es necesario llevar a los alumnos continuamente hacia situaciones en las cuales necesiten actuar. La acción llevará consigo efectos, consecuencias, repercusiones, de las cuales se aprende. Las emociones juegan un papel de suma importancia, ya que una acción real lleva consigo consecuencias reales. Si las situaciones se repiten, se crean rutinas. Visto desde este punto de vista, la adquisición de competencias de acción significa un cambio de pensamiento, sentimiento y procedimientos de acción.

A nivel universitario, esto significa: que el estudiar de la manera tradicional no tiene ningún sentido, ya que la transmisión de conocimiento no solo es dominante, sino porque además el conocimiento y la acción se separan. Las fases de práctica que se introducen en el proceso no alivian la situación, ya que, según nuestras observaciones, no llevan a una relación sistemática, sino meramente puntual de conocimiento con acción, o bien de acción con conocimiento. A nivel escolar, esto significa: si se continúa dictando solamente la materia para ser preguntada en un examen, entonces no se logra alcanzar las competencias de acción que tan elocuentemente se mencionan en el currículo escolar.

2. Actuar presupone tener una “clara imagen interna.”

Las afirmaciones teóricas generales ayudan poco para resolver con éxito situaciones concretas. Lo que se necesita son “imágenes” de cómo han actuado otras personas en situaciones parecidas, qué efecto tuvieron y con base en cuáles pensamientos internos, sentimientos o procesos de acción se orientaron en su actuar. Este tipo de imágenes se pueden adquirir con la observación de expertos en el campo de la práctica, o en su lugar con ejemplos en videos o reportes de casos. Durante las fases de reflexión se integran las impresiones obtenidas de la acción competente deseada, a una estructura subjetiva de acción, con lo cual no se crean copias primitivas de imitación, sino que, de persona a persona, se generan diferentes “**imágenes internas**” con base en las cuales los alumnos tratarán de orientar su acción en el futuro.

Aquí juega un papel importante el concepto del “bus pedagógico de dos pisos”, un concepto introducido en 1965 por Geissler, que pone en el centro de atención el desafío más grande para todos los que están en el proceso de enseñanza:

El Profesor Dr. Diethelm Wahl no solamente hizo su tesis de doctorado en la materia de psicología pedagógica (Inteligencia y rendimiento escolar) y su tesis de profesorado (El largo camino del conocimiento a la acción), sino que también fue profesor de primaria y de secundaria (exámenes estatales para docentes 1 y 2). Como profesor de psicología se dedicó en su investigación a las teorías subjetivas de maestros, docentes universitarios y educadores de adultos, y también sentó la base junto con Groeben, Scheele y Schlee para el “Programa de Investigación de Teorías Subjetivas (FST)”. Buscó alternativas de recorrer con éxito el largo camino del conocimiento a la acción y obtuvo por ello el “Premio al Maestro del Estado” en el año 2001. Actualmente se encuentra desarrollando y evaluando, con un grupo de investigación conformado por cinco de sus estudiantes de doctorado, arreglos de aprendizaje eficientes para la didáctica universitaria, capacitación de profesores, educación continua y enseñanza en todos los tipos de escuela.



Página Web:
www.prof-diethelm-wahl.de
 E-Mail:
diethelm.wahl@t-online.de
 Idioma:
 Inglés - Alemán

si queremos enseñar a otros cómo actuar con competencia, tenemos que demostrarlo nosotros mismos, siguiendo el lema "Walk, like you talk!" (Ejerce lo que predicas). Siendo la situación enseñar-aprender igualmente una situación de acción, los alumnos observan con mucha atención si nos exigimos a nosotros lo mismo que exigimos de ellos. Esto puede ser acciones generales como ser puntuales, honrados, comunicarse de manera constructiva, evaluar de manera justa, etc. O pueden ser

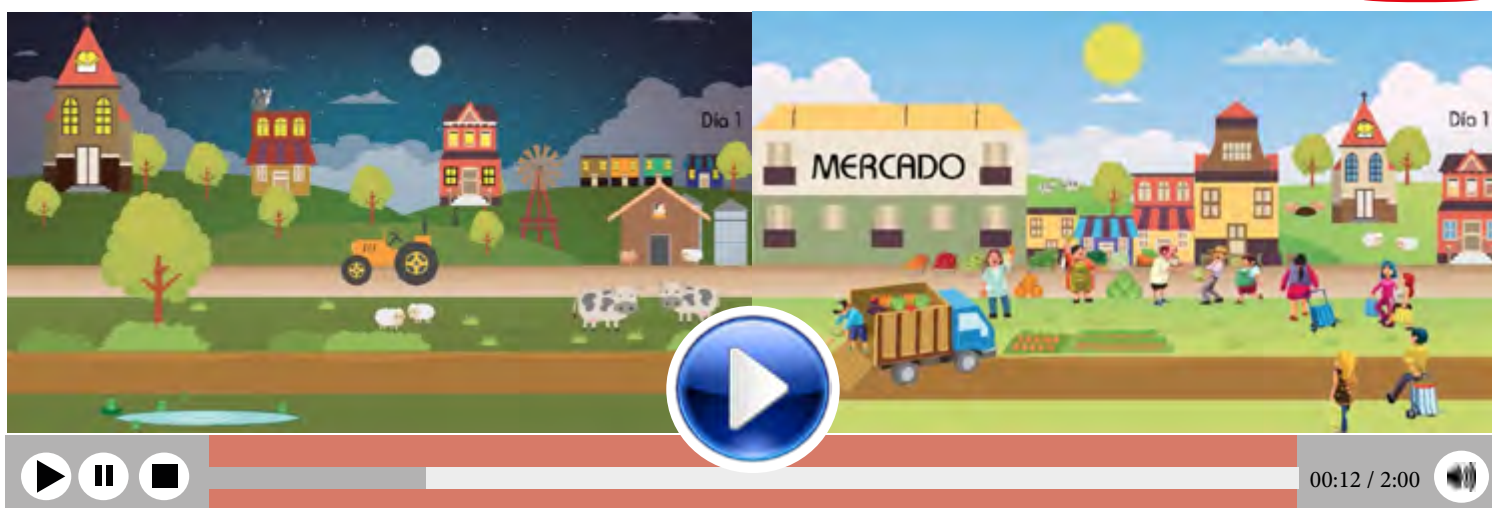
acciones específicas, según la rama de estudios, las cuales también se pueden caracterizar como "acciones de expertos". Los aprendices reconocen rápidamente si nosotros podemos hacer lo que esperamos que ellos puedan. Y de no ser el caso, entonces hemos perdido ante sus ojos toda legitimación.

Por esto, el "bus pedagógico de dos pisos" es tan importante en la capacitación de profesores: si los docentes de las universidades no logran dictar sus clases, seminarios o colo-

quios, así como lo estipulan los resultados actuales de la investigación de la enseñanza (ver p.ej. Hattie, Helmke, Meyer y otros), entonces pierden su credibilidad. No es posible implementar un aprendizaje con responsabilidad propia dictando una conferencia sobre el tema, mientras los futuros profesores escuchan atentamente, pero no dedican ni un minuto a un aprendizaje con responsabilidad propia.

Seguimos este artículo en su segunda parte en el próximo magazine y en la página web: <http://www.metaaccion.com/articulos-practicos/> con los puntos (3.) La acción competente se alcanza con el entrenamiento, (4) El apoyo social fortalece la motivación al cambio y (5) Resoluciones (Teoría Rubikon). Además, el resumen y la bibliografía.

Escenario Mercado de Emociones - Disponible en YouTube



● ● METALOG®Tools: Mercado de Emociones

¿Cómo nace la confianza en relaciones entre personas o grupos? ¿Qué puedo hacer concretamente durante la interacción, para cuidar la relación? Pero, también, ¿qué ocurre cuando la presión se eleva y la estima se convierte en desprecio? Venta de Corazones le permite obtener valiosa retroalimentación directa sobre la manera en que mi socio experimenta mi comportamiento.

Mercado de emociones: CÓDIGO 1803

Precio: US\$ 742.50 *Precio ex fábrica

Contenido: 32 piezas de plexiglás cortadas con láser, 12 cajas de madera impresas, formas de retroalimentación, tarjetas de nombres, prensas para tarjetas de nombres, 44 fichas de efectivo, tarjetas con información, e instrucciones detalladas.

Dimensiones: 38 x 33 x 11 cm.

Peso: 3,6 kg en caja de madera.



* Haga su pedido a través de info@metaaccion.com - Precio + transporte desde Alemania e impuestos