



UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

INCORPORACIÓN No. 8727-43 A LA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE PEDAGOGÍA

**"Descripción de los Procesos de el Poder y la
Influencia del Docente Universitario,
Frente a los Miembros de un Grupo Escolar."**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN PEDAGOGÍA

P R E S E N T A :

MA. GUADALUPE ORTIZ TORRES

A S E S O R :

LIC. MÓNICA JIMÉNEZ PALOMINO



UNIVERSIDAD
DON VASCO, A.C.

URUAPAN, MICHOACÁN, 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA.**

AGRADECIMIENTOS

*Dedico este trabajo de tesis a Dios,
la fuerza que mueve mis actos.*

*A mis padres y hermanos, pilares
imprescindibles en mi crecimiento
como persona.*

*A mis maestros (asesor de tesis principalmente)
y compañeros de generación, por formar parte
importante en mi proceso de formación
humana y profesional.*

*A mis amigas (cinco estrellas
que dios me envió de todo el
firmamento), pues el anhelo de
verlas llegar muy alto representa
una fuente de motivación constante.*

*A la familia Valentínez Torres
por su apoyo incondicional, su comprensión
y tolerancia.*

*A ti, porque tu presencia es un
aliciente más en mi vida.*

GRACIAS

INDICE

INTRODUCCION.....	6
-------------------	---

CAPITULO 1.

EL PODER DENTRO DEL AULA

1.1 Concepto de poder.....	24
1.2 Características de poder	26
1.3 Dinámica de poder.....	29
1.4 Bases del poder.....	33
1.5 Recursos del poder.....	41

CAPITULO 2.

INFLUENCIA

2.1 Concepto de influencia.....	44
2.2 Características del proceso de influencia.....	45
2.3 Métodos de influencia.....	47
2.4 Efectos de la influencia.....	55

CAPITULO 3.

ANALISIS METODOLOGICO.

3.1 Proceso metodológico.....	61
3.1.1 Descripción del trabajo de campo	62
3.1.2 Técnicas.....	64
3.1.3 Instrumentos.....	65
3.1.4 Elección de la población de estudio.....	66
3.1.5 Diseño del instrumento de investigación.....	67
3.2 Unidades de observación.....	69
Conclusiones.....	106

Bibliografía.

Anexos.

INTRODUCCION

“Se requiere de personalidad y carácter para el manejo docente de una disciplina. Sin ellas no hay posibilidad de éxito en el desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje”

(Gustavo Velázquez Mastretta)

En este apartado, se puntualizan los aspectos principales que dieron origen al proceso de la investigación: antecedentes, planteamiento del problema, justificación, objetivos, preguntas de investigación, metodología, marco de referencia, delimitaciones y limitaciones de estudio, con el propósito de brindar al lector a grosso modo un panorama general acerca del origen y desarrollo que siguió este trabajo de tesis.

a).- Antecedentes

Los temas relacionados con el poder y el poder de la influencia, han sido de interés para los científicos sociales, especialmente para los filósofos sociales y psicólogos, considerando que la dinámica de grupos es un campo relativamente joven y poco investigado, a pesar de lo mucho que puede contribuir a ciencias como la sociología, filosofía, derecho, pedagogía, entre otras.

Se ha observado en los trabajos de laboratorio de grupos en la educación, como en cualquier otro género de actividad grupal, que siempre está presente el ansia de poder en los individuos, el cual bien ejercido puede ayudar en gran medida a los miembros de un grupo, a encontrar un equilibrio efectivo entre los dos niveles de intereses: grupales e individuales.

En años más recientes, se han realizado estudios empíricos de la influencia y el poder en comunidades y organizaciones diversas.

Gran parte de los teóricos, suponen que debe considerarse a la influencia, como un proceso que surge y se desarrolla entre dos o más individuos buscando provocar algún cambio en la conducta de los otros. Así, en el campo educativo el docente desempeña un papel determinante y decisivo en el modo en que se conducen los miembros de un grupo escolar, durante los procesos que surgen dentro del mismo, y esto depende de "los diversos roles planteados que se le han asignado al profesor por diferentes perspectivas pedagógicas: el de transmisor de conocimientos, el de animador, el de supervisor o guía de procesos de aprendizaje, e incluso el de investigador educativo, sin embargo, la función del maestro no puede reducirse ni a la de simple transmisor de la información, ni a la de facilitador del aprendizaje en el sentido de concretarse a arreglar un ambiente educativo enriquecido, esperando que los alumnos por sí solos manifiesten una actividad autoestructurante o constructiva" (Díaz Barriga, 1997: 1).

Antes bien, el docente se constituye en un organizador y mediador en el encuentro del alumno con el conocimiento.

Dicha mediación puede caracterizarse de la siguiente manera de acuerdo con Gimeno Sacristán (citado en Díaz Barriga, 1997): el profesor es mediador entre el alumno y la cultura a través de su propio nivel cultural, por la significación que asigna al currículo en general y al conocimiento que transmite en particular, y por las actitudes que tiene hacia el conocimiento o hacia una parcela especializada del mismo.

Entender cómo los profesores median en el conocimiento que los alumnos aprenden en las instituciones escolares, es un factor necesario para que se comprenda mejor por qué los estudiantes difieren en lo que aprenden, las actitudes hacia lo aprendido y hasta la misma distribución social de lo que se aprende.

En opinión de Murany, (citado en Díaz Barriga, 1997), enseñar no es sólo proporcionar información, sino ayudar a aprender, y para ello el docente debe tener un buen conocimiento de sus alumnos: cuáles son sus ideas previas, qué son capaces de aprender en un momento determinado, su estilo de aprendizaje, los motivos intrínsecos y extrínsecos que los animan o los desalientan, sus hábitos de trabajo, las actitudes y valores que manifiestan frente al estudio concreto de cada tema, etc.

Coll y Miras (citado en Díaz Barriga, 1997) opinan: si queremos comprender porqué el profesor y los alumnos interactúan de una manera determinada y se comportan como lo hacen en sus intercambios comunicativos, hemos de atender no sólo a sus comportamientos manifiestos y observables, sino también a las cogniciones asociadas a los mismos. Se puede afirmar que un principio que preside las relaciones interpersonales, es que la representación que uno se forma del otro es por un lado, un filtro que conduce a interpretar y valorar lo que se hace, pero también puede modificar el comportamiento en la dirección de las expectativas asociadas con dicha representación; la cual no se reduce a una selección y categorización de los rasgos sobresalientes del otro, sino que en ella participan los conocimientos culturales y las experiencias sociales de los protagonistas.

Por otra parte, la existencia y relevancia de la influencia del docente en el proceso enseñanza-aprendizaje, se encuentra documentada en la literatura de Velázquez (1985) y Cartwright (1989) básicamente.

El trabajo de investigación sobre el poder de la influencia del autor R. Lambert (citado en Didier, 1971), parte del hecho de que con igual valor, la influencia de un individuo puede ejercerse de manera diferente entre los miembros.

Así pues, el tema de la influencia en el ámbito pedagógico es el de la representación mutua profesor-alumno y sus eventuales repercusiones en el proceso enseñanza-aprendizaje. El estudio de las llamadas profecias de autocumplimiento o "efecto pigmalion", han puesto de manifiesto que las expectativas de los profesores sobre el rendimiento de los alumnos puede afectar de manera significativa (positiva o negativamente) el rendimiento académico de éstos, según el resultado de investigaciones hechas por Rosenthal y Jacobson (citado en Díaz barriga, 1997).

En la educación universitaria, el poder y la influencia cobra cada vez más importancia en la dinámica de un grupo escolar.

En la universidad "Don Vasco", concretamente en el séptimo semestre grupo "B" de la Licenciatura en Pedagogía, se ha observado lo siguiente: los miembros del grupo adoptan características específicas frente a un docente determinado respecto a la forma de trabajo y, estas mismas características las modifican en la presencia de un profesor diferente, es decir, la dinámica del grupo varía dependiendo de la asignatura y por ende del docente que la imparte.

En el funcionamiento general del grupo, existen estudiantes que realizan con más motivación las actividades indicadas por el profesor en el desarrollo de la asignatura; hay quienes perciben un ambiente de más confianza y cooperación en el momento de trabajar de manera individual o grupal, y

existen también aquellos miembros apáticos e indiferentes a la práctica del docente.

¿Realmente un docente tiene poder e influencia para cambiar o modificar de alguna manera la dinámica de los miembros de un grupo?.

b).- Planteamiento del problema

Las clases escolares son en primer lugar salas llenas de jóvenes, el primer día de escuela los universitarios entran en el aula llenos de emoción, anhelos y perspectivas; cada uno se sienta donde hay un lugar libre o donde más le gusta. Por lo pronto, los estudiantes no tienen en común mucho más que la dirección de sus miradas: todos miran hacia adelante, donde pronto debe suceder algo, porque allí se halla el maestro.

El profesor universitario, es responsable del desarrollo del potencial humano de los estudiantes que acuden a las aulas universitarias, pues en ellas se forman los profesionistas que conducirán al país, por ello se hace necesario realizar una investigación descriptiva sobre los procesos de poder e influencia que ejerce el docente, para comprender mejor el funcionamiento de un grupo.

No se cuenta con información relevante dentro del contexto grupal de la escuela de Pedagogía sobre el ejercicio del poder y la influencia de un individuo, en este caso el docente universitario, entre los miembros de un grupo escolar.

c).- Justificación

Hoy son tiempos de cambios acelerados, de retos y de nuevas búsquedas; la sociedad presenta necesidades y características peculiares en las que el trabajo en grupos cada vez se hace mas común y necesario.

Dentro de cualquier contexto, en cualquier sistema educativo, el maestro enfrenta y maneja la complejidad de una situación de clase como trabajador y a la vez como sujeto. El maestro universitario, a través de su trabajo provoca en los alumnos el deseo de desenvolverse eficazmente; el maestro impulsa el desenvolvimiento del aprendizaje y desarrollo personal y colectivo de los miembros del grupo.

Como líder, el profesor debe inspirar y estimular el trabajo de sus alumnos y promover el deseo de aumentar los conocimientos y cultivar las propias cualidades en el alumno. El rol docente representa el futuro y la reivindicación del profesor con el alumno y la comunidad.

La reunión del maestro y los alumnos en las escuelas con el objetivo de una enseñanza sistemática e institucionalizada, tiene una profunda influencia en los alumnos que aprenden no sólo conocimientos, también actitudes y por ende formas de vida que se reflejan dentro y fuera del ambiente escolar.

Explicar el trabajo de los maestros requiere introducirse en la vida cotidiana de las escuelas, el ámbito donde dicho trabajo adquiere formas, modalidades y expresiones concretas. Los maestros trabajan con personas pero la hacen bajo condiciones un tanto especiales, las cuales influyen de manera directa o indirecta en su quehacer.

Por ello, la presente investigación beneficia directamente a los docentes, pedagogos y a los profesionales de la educación inmersos en el fenómeno educativo. Según las últimas investigaciones sobre dinámica de grupos, se cree que en México existen muchas razones y esperanzas de que los profesores universitarios pueden mejorar el quehacer educativo, en todos los niveles y en todas las ramas de la enseñanza. La dinámica de grupos ya no es más un término desconocido para muchos educadores, pedagogos y para otros dirigentes de la sociedad.

d).- Objetivos

El objetivo general que guía este trabajo de tesis es el que se presenta a continuación:

Describir los procesos de poder e influencia ejercidos por el docente universitario frente a los miembros del grupo séptimo "B", de la licenciatura en Pedagogía de la Universidad Don Vasco.

Los objetivos particulares de esta investigación, y que permitirán lograr el objetivo general planteado son:

- 1.- Identificar las características de la actividad docente que propician el proceso de poder.
- 2.- Identificar las características del docente que le facilitan tener influencia en el grupo.
- 3.- Determinar qué dinámica de grupo se establece con el docente que presenta procesos de poder e influencia.

e).- Preguntas de investigación

- 1.- ¿Qué determina la capacidad del docente para influir sobre los alumnos?
- 2.- ¿Qué consecuencias se derivan de los diferentes modos de ejercer el poder del docente sobre los alumnos?
- 3.- ¿En qué aspectos del alumno influye el profesor universitario?
- 4.- ¿El docente universitario, puede efectivamente influir en la conducta de los miembros del grupo?

f).- Delimitaciones de estudio

- El proceso de investigación de campo se realizó dentro de la escuela de Pedagogía, concretamente en el séptimo semestre del grupo "B" en los meses de octubre y noviembre del 2001 y en el mes de febrero del 2002.
- La selección del grupo que representa la población de estudio se realizó de manera intencional, ya que el investigador es miembro de este y de alguna manera esta circunstancia facilitó el proceso de investigación de campo.

- Por otra parte, es necesario mencionar que los responsables de impartir las asignaturas de "Orientación para la Educación Sexual", "Teorías y Problemas de aprendizaje" y "Taller de Investigación Educativa I" en la población de estudio serán sometidos a observación, aparentemente éstos docentes poseen poder e influencia frente a los miembros del grupo.
- Una de las teorías principales que respalda este trabajo de investigación es la llamada teoría "Dinámica de grupo", porque su contenido aborda las diversas situaciones que surgen en un grupo, la forma en que se involucran los miembros en dichas situaciones y como estas afectan su conducta en el aula y por ende el desenvolvimiento del grupo como tal.
- Otra de las teorías seleccionadas es la nombrada "Orientación en grupos", su contenido se enfoca al papel de un orientador y a varios miembros que se exploran a sí mismos y a sus situaciones, en un intento de modificar sus actitudes y conducta. La justificación de la orientación en grupos parece encontrarse profundamente cimentada en la naturaleza de los seres humanos y de sus relaciones sociales.

- Ambas teorías tienen como finalidad servir de lineamientos para el desarrollo de este trabajo de tesis. Cada teoría propone un proceso, por medio del cual el orientador y los miembros pueden participar en el proceso de la modificación de la conducta del individuo, considerando que tanto el poder y la influencia buscan precisamente un cambio en el actuar de los sujetos, ciertamente, quien ejerce estos procesos recurre a diversos medios o bien, posee ciertas características que contribuyen a esta modificación.
- En el primer y segundo capítulo, se habla de manera más concreta de los procesos grupales que se retomaron de las teorías que representan el marco teórico y que permitieron a su vez, confrontar los datos obtenidos en la investigación de campo.

g).- Limitaciones de estudio

- Como primer limitación se encuentra, el poco material bibliográfico sobre procesos de poder e influencia del docente en el ámbito universitario.
- La disposición de los miembros del grupo elegido como población, es un factor que definitivamente afectó el proceso de la investigación de campo, considerando que el cuestionario es el principal sustento de este estudio.

e).- Metodología

La Etnografía, es una metodología que examina grupos y procesos humanos tal y como suceden, para ello se fundamenta en la descripción detallada del fenómeno, además dicha metodología se mueve dentro del enfoque de investigación cualitativa, aun cuando no se puede afirmar que un método concreto elegido por un investigador, es puramente cuantitativo o puramente cualitativo.

En el desarrollo de este trabajo de tesis, se presentó una combinación de investigación cualitativa y cuantitativa, sin embargo, la columna vertebral de esta tesis es la investigación etnográfica descriptiva.

El etnógrafo, en este caso el investigador se colocó o sumergió en el centro de la vida cotidiana de un grupo escolar para observar el desenvolvimiento y prácticas personales; el contacto directo con su objeto de investigación le permitió captar valores, usos sociales, costumbres del grupo, actitudes, saberes, tradiciones, y concepciones.

A partir de las descripciones de los fenómenos estudiados, se determinaron las complejas conexiones que afectan los comportamientos y las creencias de los miembros de un grupo.

Por lo tanto, las técnicas proporcionadas por el método etnográfico descriptivo que se manejaron en el desarrollo de esta investigación fueron:

Encuesta: representa el punto de partida que permitió conocer la opinión de la población de estudio, respecto a los docentes elegidos como poseedores de poder e influencia desde la perspectiva del investigador.

Observación participante: a través de la cual se detectó la dinámica de la población estudiada, ante la presencia de los docentes elegidos como poseedores de poder e influencia.

Así mismo, los instrumentos que se manejaron en esta investigación fueron:

Diario de campo: instrumento que permitió registrar los indicadores de la presencia de poder e influencia, durante la práctica educativa de los docentes observados.

Cuestionario: para realizar esta investigación se hizo necesaria la percepción del grupo sobre el ejercicio del poder y la influencia. Las respuestas de los alumnos dadas en el cuestionario, reflejan el ejercicio de dichos procesos por parte de los docentes observados dentro del aula.

La aplicación del instrumento diseñado para este fin, permitió establecer un contacto más real con el fenómeno de estudio.

f).- Marco de referencia

El escenario donde se hizo la investigación de campo es en la Escuela de Pedagogía perteneciente a la Universidad "Don Vasco", Institución de carácter privado que ofrece servicios de educación superior, bajo la Filosofía "Integración y Superación". Entiende por integración la unidad de mentes y esfuerzos de todos los integrantes de la Institución para lograr una mejor formación. La superación implica la búsqueda constante de nuevos y mejores horizontes para lograr una vida más completa y digna. La universidad es considerada como una de las instituciones más importantes de la ciudad y la región.

Por otra parte, entre las carreras que ofrece la Universidad Don Vasco se encuentra la Licenciatura en Pedagogía la cual se integra por ocho semestres; los primeros cinco pertenecen al Tronco común, al iniciar el sexto semestre el estudiante elige una de las siguientes áreas de preespecialización: Psicopedagogía, Educación Permanente y Planeación y Administración Educativa.

A cada semestre, corresponde un Plan de estudios específico el cual se integra de 5 a 6 asignaturas. La escuela de Pedagogía ofrece además talleres adicionales como los de Informática, Lectura y Redacción, con el propósito de brindar al alumno una educación integral y de calidad.

Al frente de la carrera, se encuentra el director Técnico, el cual tiene la responsabilidad de verificar el buen funcionamiento del mobiliario y equipo y el desempeño eficaz de los 28 docentes que laboran frente a grupo. Son ocho grupos los que integran la Escuela de Pedagogía dos por cada semestre; la población estudiada seleccionada es el séptimo "B", grupo que se conforma por 35 individuos, 26 mujeres y 9 hombres, cuyas edades se encuentran en un rango de 20-25 años, los sujetos cursan 6 asignaturas de carácter obligatorio.

El representante del grupo en las actividades que organiza la escuela, es un individuo del sexo masculino y según las observaciones que se han hecho hasta hoy, éste ocupa el cargo desde que el grupo inició sus estudios de nivel superior, en el transcurso del tiempo se le ha otorgado el status de líder. Por otra parte se aprecia la existencia de varios subgrupos que se han formado por afinidad, estos subgrupos comparten no sólo actividades escolares en las que se requiere trabajar en equipo, también actividades extraescolares como las reuniones informales.

Se detectó también que la dinámica del grupo cambia ante la presencia de un docente a otro, en otras palabras, los miembros se comportan de una manera concreta frente al profesor de Taller de Investigación Educativa y se conducen de otra forma en el desarrollo de la clase de Orientación para la Educación Sexual.

CAPITULO 1

EL PODER DENTRO DEL AULA

Cuando llega el día en que se tiene conciencia de la existencia del poder dentro del grupo social en que nos desarrollamos, no podemos sino asombrarnos por todo el tiempo en que hemos coexistido con el, quizá sin percatarnos de ello.

En este primer capítulo, se abordan aquellos temas concernientes al proceso poder que se consideran claves en el desarrollo de la investigación: cuáles son los tipos de poder que existen, la definición misma del poder dentro del aula, las características que adjudican poder a un individuo, y la dinámica que se deriva del ejercicio del poder.

Hoy más que nunca se reconoce la presencia del poder en los diversos grupos sociales llámese familia, comunidad, escuela, iglesia, empresas comerciales, ayuntamientos, instituciones de gobierno, en fin en cada esfera de la sociedad moderna. Por esta razón el proceso de poder dentro de un grupo merece ser investigado exhaustivamente, los resultados podrían resultar valiosos para entender mejor la complejidad del mismo. Tan es así que Bertrand Rusell (citado en Cevallos, 1988) llegó a la conclusión de que el poder, junto con la gloria, continúa siendo la más grande aspiración y la máxima recompensa de la especie humana.

1.1 Concepto de poder

El sociólogo alemán Max Weber (citado en Torres, 1980), define al poder como la probabilidad de imponer la propia voluntad dentro de una relación social aun contra toda resistencia y sin importar el fundamento para imponer a los otros, es decir, el proceso de poder desde esta perspectiva implica necesariamente una relación de dominados y dominadores en un grupo, donde el objetivo fundamental de dicha relación es lograr el cambio de conducta en alguno o todos los miembros.

“El poder es una habilidad potencial que posee una persona para lograr que otra se conduzca de cierto modo” (Cartwright, 1989: 278), dicho de otra forma, un individuo que tiene ciertas características valiosas e importantes para los demás puede hacer uso del poder entre los miembros de un grupo y provocar indudablemente algún cambio en la forma en que se conducen.

La concepción foucaultiana, establece que “el poder es una vasta tecnología que atraviesa el conjunto de relaciones sociales; una maquinaria que produce efectos de dominación a partir de un cierto tipo de estrategias y tácticas específicas” (Cevallos, 1988: 13).

Una persona que tiene poder puede utilizar diversas técnicas para afectar de alguna u otra forma el pensamiento, las actitudes y conducta de los sujetos dominados.

Foucault (Citado en Cevallos, 1988), llama técnicas a las actitudes, gestos y prácticas mediante las cuales se ejerce el poder, el cual se realiza siempre en una determinada dirección, con los unos de una parte y los otros de otra. De acuerdo con lo anterior, el poder se manifiesta y difunde cotidianamente a través de infinitos mecanismos, técnicas y prácticas sociales y puede suceder tanto en las relaciones interpersonales como en grupos numerosos como las muchedumbres.

“Si una persona controla los medios necesarios para la satisfacción de las necesidades de los demás, dicha persona tiene poder sobre los demás” (Mann, 1999: 47).

En esta forma, un docente que presenta un cierto tipo de poder e influencia entre los miembros de un grupo escolar determinado, posiblemente afecte la forma en que éstos se conducen en el proceso de enseñanza-aprendizaje, por ejemplo; habrá quienes se involucren de manera más evidente en la construcción de su propio conocimiento, y otros tal vez adopten una actitud pasiva ante la forma en que se aborda un contenido temático.

Como se vio en las definiciones anteriores, al hablar de poder se hace referencia a la posibilidad que tiene una persona de afectar la conducta de los otros. Así, en el ámbito escolar el docente juega un papel decisivo en la forma en que los alumnos se conducen ante determinadas situaciones que surgen dentro de la dinámica de grupo, entre las que podemos mencionar el proceso de enseñanza- aprendizaje, la creatividad, la cooperación, la solidaridad, la productividad, entre otras.

1.2 Características de poder

El ejercicio del poder dentro del aula, "exige inevitablemente que se use para influir en los pensamientos y las actividades del estudiantado" (Velázquez, 1985: 85), y ello se logra a partir del manejo que hace el docente de las características o cualidades que posee para conducir a un grupo de universitarios.

También, es incuestionable que las actividades que realiza el docente dentro de una institución educativa, son impulsadas por las emociones. En esta forma, en una situación de manejo de grupo el docente refleja o proyecta directa o indirectamente sus emociones hacia el alumnado, mismas que se aprecian en la forma en que se orienta el proceso de enseñanza- aprendizaje y en los medios que se apliquen en el momento de indicar las actividades para realizar dentro del aula, de aquí la importancia de considerar el papel que juegan las

características de personalidad que posee el profesor en el manejo de un grupo escolar, actuando como líder.

A partir de lo expuesto, Slavson (Citado en Hansen, 1981), enumeró las siguientes cualidades personales que resultarían esenciales en un individuo que ejerce poder: "debe tener mucho aplomo, juicio, madurez, fuerza del yo, estar libre de ansiedad excesiva, tener perceptividad, Intuición, empatía, habilidad para evitar la preocupación por sí mismo, debe tener el deseo de ayudar a la gente y, tiene que ser tolerante ante la frustración. Puede argüirse con cierta razón, que estos atributos son necesarios para cualquier orientador; sin embargo, dentro del contexto del grupo, estas cualidades personales se amplifican" (Hansen, 1981: 293).

Ahora bien, algunas de las características de personalidad citadas por Slavson en el párrafo anterior se definirán en este apartado considerando la práctica docente dentro del aula.

1.- Habilidad de resolución de problemas: admitiéndola dentro del ámbito escolar, significa la forma en que el docente asimila y maneja los distintos problemas o conflictos que afectan el funcionamiento de un grupo.

2.- Imaginatividad: conducir o guiar un proceso de enseñanza- aprendizaje exige inevitablemente al docente capacidad para implementar dentro del aula “estrategias dirigidas a activar los conocimientos previos de los alumnos o incluso a generarlos cuando no existan (Díaz Barriga, 1997: 72).

3.- Empatía: “la empatía está llamada a entrañarse en el corazón de los alumnos, a ponerse en el lugar del estudiantes en cuanto a cultura, educación y costumbres para poder interpretarlo” (Velázquez, 1985: 38).

4.- Deseo de ayudar a la gente: “el docente comprometido con sus estudiantes debe preocuparse por la situación personal de cada uno de ellos, asimismo debe tener confianza en las habilidades y capacidades de éstos para encauzarlas hacia el logro de las metas establecidas dentro de la clase” (Velázquez, 1985: 85).

5.- Flexible: dentro del aula esta característica hace referencia al reconocimiento que tiene el profesor de las opiniones y actitudes de sus alumnos en las diferentes situaciones que surgen en el interior del grupo, al hacerlo así podrá, al menos en parte predecir la conducta de éstos en determinadas situaciones, o en su defecto establecer las pautas que habrán de dirigir la conducta de los estudiantes, esto con el propósito de cumplir con los objetivos señalados.

La flexibilidad se entiende también como la posibilidad de cambiar la actitud o la conducta, de acuerdo a la situación concreta existente en un grupo o bien, de acuerdo a las necesidades e intereses de los estudiantes.

6.- Habilidad verbal: significa que el docente ha de poseer un lenguaje claro, preciso, fluido y directo, cuando se dirige a los miembros, de tal forma que se genere en ellos una actitud de disposición favorable

1.3 Dinámica de poder

Al hablar de dinámica de poder, se hace referencia a los efectos o consecuencias inmediatas que se desprenden del ejercicio de poder del docente universitario dentro del aula. Por otra parte, para entender la dinámica de poder, se necesita concebir al grupo de trabajo inicialmente como una masa en movimiento. Una masa tiene inercia.

“Es necesario vencer el momento de inercia antes de que pueda ocurrir un cambio en la dirección o velocidad del movimiento de la masa. Es por esta razón que desarrollar un cambio a una velocidad mayor en el grupo de trabajo como tal, requiere algo más que la simple acción o iniciativa de uno, dos o un pequeño grupo de alumnos comprometidos” (Velázquez, 1985: 62).

A partir de esta opinión, se deduce que la dinámica de un grupo es el resultado o consecuencia, de la forma en que los docentes poseedores de algún tipo de poder se conducen ante los miembros, es decir, la conducta de los alumnos puede cambiar ante la presencia de un docente a otro. Así por ejemplo, un docente que se caracteriza por su flexibilidad en el manejo de un grupo, los miembros se sienten aceptados, reconocidos y valiosos, porque su opinión es importante para el profesor y de esta aceptación genera la disposición favorable para realizar las tareas señaladas por el profesor.

“Los profesores universitarios manejan y dirigen grupos de trabajo. La manera como los alumnos son manejados o dirigidos contribuye o limita su aptitud y capacidad para aportar contribuciones de gran importancia en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Si el profesor no emplea profundamente comprometido, sus habilidades y poderes en la búsqueda de la excelencia educativa, son inevitables los resultados mediocres y deficientes” (Velázquez, 1985: 67).

La tarea de dirigir un grupo en sus diversas actividades buscando la excelencia, quizá representa el primer fruto evidente de un proceso de poder bien ejercido dentro del aula, y cuando se habla de alcanzar la excelencia educativa se hace énfasis en el papel que desempeña el docente, para lograr que cada uno de sus alumnos comprometa sus energías en una forma integrada y concentrada, es decir, al cien por ciento, ya sea en una situación

de enseñanza-aprendizaje o en otro tipo de actividad que afecte directamente el funcionamiento del grupo.

Para que un grupo de alumnos logre pasar de una situación dada a una operación de enseñanza dirigida y orientada a resultados educativos, es necesario comprometer el esfuerzo de cada miembro del grupo.

De las ideas anteriores y en opinión con los teóricos que han investigado el poder interpersonal y el poder dentro del aula, entre los que podemos mencionar a Cartwright (1989) y Velázquez (1985), se deduce que son las cualidades y la forma en que las utilizan los sujetos, lo que distinguen a la persona obedecida de aquellas que la obedecen, situación que permite visualizar cual individuo tiene poder y como este proceso afecta la conducta de los miembros, " la posesión de varias combinaciones de recursos físicos, intelectuales, y socioemocionales, hace que cada miembro quede categorizado por sus compañeros como poseedor de un poder mayor o menor que el de otros del mismo de grupo" (Cartwright, 1989: 276).

Dicho de otra forma, de acuerdo a las características y cualidades que presenta un sujeto en el funcionamiento de un grupo, se identifica quién es capaz de hacer que los otros hagan lo que él desea.

Con base en esta premisa, se puede decir que el poder proviene del desempeño que tiene el docente ante sus alumnos, haciendo uso de aquellas cualidades que lo distinguen de los demás en algún tipo peculiar de labor, entre las que podemos mencionar actividades que impliquen conocimientos ó determinadas habilidades para la resolución de problemas específicos, por lo anterior, el fenómeno de poder se caracteriza como algo dinámico y cambiante en función de las cualidades de la persona que ejerce el poder en una situación concreta y sobre los individuos que se ejerce.

Por ejemplo, dentro del aula el docente universitario puede utilizar sus conocimientos para intentar convencer a algún alumno de que está equivocado en su percepción o que su conducta es inadecuada , y esto puede lograrse porque:

a).- El docente ocupa un status superior al de sus alumnos al menos institucionalmente y de acuerdo con Cartwright (1989), la persona responsable de dirigir la conducta de los miembros de un grupo por ese simple hecho tiene algún tipo de poder para incidir o afectar la dinámica del mismo.

b).- Se percibe al docente como un individuo que tiene algún tipo de poder (tal vez inconscientemente).

Estas dos situaciones constituyen la forma en que algunos ejercen el poder frente a los miembros de un grupo determinado.

1.4 Bases del poder

Las bases del poder, hacen referencia “al tipo de relación que se establece entre una persona que ejerce el poder dentro de cualquier situación y la persona afectada o “dominada” por el proceso del poder” (Cartwright, 1989: 289), esto no es más que la o las formas en que una persona está ejerciendo el poder entre los miembros de un grupo y como este proceso afecta su conducta

Es indudable, la existencia de muchas posibles bases del poder dentro del aula, sin embargo, en este apartado se definen las más comunes y frecuentes ejercidas por el docente universitario.

Empezaremos definiendo cada una de ellas y al mismo tiempo trataremos de ejemplificarlas en el contexto escolar.

Las cinco bases del poder más frecuentes son:

a).- PODER DE RECOMPENSA:

Se define como el poder cuya base es la capacidad de recompensar a los otros. "El poder de recompensa depende de la habilidad de la persona para administrar los factores que pueden hacer que otra persona modifique su conducta ante una determinada situación" (Cartwright, 1989: 289).

Un ejemplo sería, conceder mejores calificaciones por desempeños en ejercicios, problemas, discusiones, debates y participación, los alumnos siempre esperan una recompensa por su desenvolvimiento en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Es necesario mencionar, que la persona que posee este tipo de poder debe utilizar recompensas reales, es decir, recompensas que resulten accesibles para el sujeto si realmente se desea producir algún cambio en la conducta o bien motivarlo para que realice las actividades que se le piden en un determinado momento.

Usar recompensas para cambiar la actitud de las personas, es una estrategia muy eficaz para ejercer el poder dentro de una comunidad, de una empresa, de una institución, o de un grupo escolar. En el plano pedagógico Díaz Barriga (1997), afirma que el contexto del aprendizaje depende en gran medida de las acciones del profesor, es por esto que el docente ejerce una influencia

decisiva, ya sea consciente o inconscientemente, en la forma en que los alumnos responden a las actividades indicadas por el profesor.

b).- PODER COERCITIVO:

Se define como, "la facultad que tiene un individuo para castigar cuando no se cumple con las obligaciones que normativamente se establecen. Sin embargo, este poder no es necesariamente absoluto, aunque en muchos casos condiciona la disciplina del aprendizaje" (Velázquez, 1985: 41).

Esta base de poder puede ejemplificarse de la siguiente forma: la disciplina, es tan necesaria como el orden y la claridad en el manejo de los contenidos de la asignatura dentro de un grupo, para lograr tal disciplina el docente puede ser exigente, "duro", firme en sus disposiciones, si desea disciplinar el proceso de enseñanza- aprendizaje.

De la misma forma, dentro del aula el profesor puede utilizar su status para imponer el sistema de evaluación durante el curso escolar, o para establecer las normas de disciplina que han de regir el funcionamiento del grupo (la hora para entrar y salir del salón de clases, la forma en que los alumnos se han de conducir ante el docente y sus compañeros), entre otras situaciones.

c).- PODER LEGITIMO:

“ La autoridad o poder legítimo consiste en un derecho dado por la cultura, en este caso la universitaria, y en una superioridad moral que algunos innatamente poseen” (Velázquez, 1985: 37).

En otras palabras, el poder legítimo y la autoridad del profesor universitario se derivan necesariamente de la cultura o de la organización universitaria, pero sólo si esta se acepta como legítima y subordinada a los estatutos vigentes de la institución educativa.

Los profesores, en funciones docentes y académicas, aceptan el poder y la influencia de aquellos que se hallan en la parte superior de la organización universitaria. Sucede lo mismo con el alumnado, este acepta el poder legítimo que se le atribuye a sus profesores. Sin embargo, tal poder no es suficiente para justificar la conducta del docente dentro del aula, Velázquez (1985) opina que no basta saber que formalmente se es “profesor” y que se tiene la autoridad.

Este teórico propone que el ejercicio del poder legítimo hay que ganarlo, es decir, el profesor universitario debe hacer que respete su autoridad dentro del aula y una consecuencia evidente de ello, es la disciplina en el alumnado.

Cartwright (1989) afirma que el poder legítimo es uno de los más complejos, pues abarca nociones de sociología, de psicología social, de normas de grupo y de psicología clínica, aunado a esto existen ciertas bases que justifican el ejercicio de este tipo de poder, las cuales son:

1.- Se constituyen fundamentalmente "por los valores culturales internalizados de cada individuo, esto significa que la cultura (tradiciones y costumbres principalmente) otorga a un sujeto determinado aquellos atributos que le dan derecho a prescribir la conducta de otros que no los poseen, a este fenómeno Weber (Citado en Torres, 1980) lo denomina la autoridad del ayer eterno, dichos atributos se integran por aspectos como la edad, la inteligencia, la fuerza física y la casta.

En el campo educativo por ejemplo, se concede a los docentes el derecho de dictar o señalar las pautas de conducta que han de seguir los alumnos en el aula, prueba de ello es la determinación de las normas de disciplina.

2.- De acuerdo con Cartwright (1989), aceptar la estructura social jerárquicamente establecida es otra base de poder legítimo, es decir, "el simple hecho de que alguien ocupa un status superior al de una persona constituye una forma en que ese alguien puede indicar cómo se deben conducir los otros, a esta base de poder legítimo podemos agregarle también elementos como la edad y experiencia.

Las bases derivadas culturalmente del poder legítimo son especialmente amplias, no es raro encontrar grupos sociales en los cuales un sacerdote puede legítimamente prescribir la conducta para los miembros, otro ejemplo de poder legítimo es la autoridad de un sargento para establecer la conducta de sus subordinados” (Cartwright, 1989: 290).

d).- PODER REFERENTE:

Este tipo de poder se basa fundamentalmente en el “grado de identificación de la persona sobre quien se ejerce el poder con la persona que lo posee” (Cartwright, 1989: 293).

Por identificación debe entenderse el sentimiento de unidad que existe entre dos o más personas. Velázquez, denomina al poder referente como poder carismático, “el cual se puede describir como poder de identificación o referencia, se basa en el atractivo del profesor para los alumnos. Este atractivo es como un “ángel” que acompaña al hombre en sus comunicaciones con los demás” (Velázquez, 1985: 38).

Por ejemplo, la obediencia y eficiencia del alumnado depende del poder referente del profesor universitario, el que los alumnos reaccionen virtuosa o viciosamente está limitado al “modo de mandar”. Es decir, las virtudes del estudiantado entero, están en función de la calidad carismática del profesor.

De acuerdo con Velázquez, el poder referente y la motivación van de la mano, el docente que es capaz de inspirar, animar y estimular a los alumnos para desarrollar su trabajo, tiene a su favor un cincuenta por ciento en el resultado del proceso de enseñanza-aprendizaje.

Por lo anterior, podemos deducir que la persona poseedora de este tipo de poder tiene la capacidad de influir sobre los demás, aun cuando estos puedan no darse cuenta de ese poder referente.

Festinger (Citado en Cartwright, 1989), indica que en una situación determinada el individuo busca algún tipo de realidad, en la cual pueda adoptar la estructura cognitiva del grupo o individuo con que se identifique.

Cualquier profesor que se juzgue "popular" puede, en un momento dado, ejercer gran cantidad de poder carismático sobre muchas personas.

Así mismo, se ha demostrado que el poder referente es en especial grande cuando la persona sobre quien se ejerce el poder, se siente atraído e identificado con la persona que tiene el poder, esto significa que la atracción es el fundamento del poder referente y la base para lograr que una persona realmente se identifique con otra es compartir actitudes, valores, creencias, costumbres, opiniones respecto a algún tema, etc., sólo de esta forma puede lograrse el ejercicio del poder referente con eficacia.

e).- PODER DE EXPERTO:

“ El poder de experto, basado en la autoridad de los conocimientos es esencialmente importante, este tipo de poder está restringido a sistemas cognitivos; el experto tiene un conocimiento o capacidad superior en zonas muy específicas y su poder estará limitado a dichas zonas” (Velázquez, 1985: 97).

Esta base de poder, se caracteriza porque el sujeto que lo ejerce tiene un nivel de conocimientos superior y posee además un grado de experiencia indiscutible en un campo de acción concreto, estos elementos resultan valiosos para los otros porque simbolizan la forma en que se han de conducir.

Por ejemplo, cuando un alumno necesita reafirmar una toma de decisión, pide la opinión de su maestro ya que considera que su vasta experiencia puede ayudarle en su elección, y esto le permite sentirse seguro y respaldado.

La fuerza del poder de experto, varía según el grado de conocimiento o de la percepción que tiene la persona sobre quien se ejerce el poder, es probable que la primera persona evalué la experiencia de la segunda en relación con el propio saber.

1.6 Recursos del poder

Básicamente, puede decirse que “las listas de recursos del poder interpersonal contienen generalmente aspectos como prestigio, inteligencia, habilidad, fuerza física, destreza, sociabilidad, afecto, el logro y el respeto” (Cartwright, 1989: 241).

Los recursos, pueden llamarse también propiedades, entendiéndolas como aquellas características específicas que posee un sujeto y que forman parte de su personalidad.

Es obvio que tales propiedades, sirven a menudo como recursos y que quien los posea deriva poder de ellos, también es obvio que una lista de recursos no es universalmente aplicable, porque cualquier propiedad particular de una determinada persona puede servir como recurso de poder para una persona y para otra puede resultar totalmente inadvertida.

En un grupo escolar, en el cual se asigna al docente la responsabilidad de vigilar y coordinar las actividades de sus alumnos, este debe poseer aquellos recursos que resulten valiosos e importantes para sus alumnos, si desea conducir exitosamente a sus estudiantes, o bien provocar cambios evidentes en la conducta de estos.

Por ejemplo, un docente que tenga una capacidad intelectual reconocida, puede influir sobre los miembros de un grupo cuando estos tratan de resolver algún problema específico, y esto lo puede hacer porque los miembros aprecian su inteligencia y necesitan de sus cualidades intelectuales.

Varias investigaciones aportan datos apoyando la expectativa anterior, Harwitz y Zander (citados en Cartwright, 1989) hallaron que profesionales del campo de la salud mental con mucho poder, hablaban con mayor frecuencia en discusiones de grupo que los de poco poder.

Este tipo de resultados, indican que la gente más poderosa tiende con mayor frecuencia a intentar influir sobre otros, pero también aclaran que la relación entre posesión y uso de poder no es perfecta, algunas personas utilizan menos poder del que en realidad tienen y algunas intentan usar más del que poseen, y esto depende de la habilidad que tenga la persona para aprovechar los recursos que posee.

Es así, como se ha realizado una descripción general del proceso de poder y la forma en que se desarrolla dentro de un contexto social, en este caso escolar, se puede concluir que el fenómeno de poder no es más que el modo en que algunos individuos aprovechan y utilizan sus cualidades, habilidades, conocimientos y capacidades, para provocar en los otros un tipo de conducta determinado, de acuerdo a las expectativas de los primeros.

CAPITULO 2

INFLUENCIA

Es un hecho de la vida cotidiana que la presencia de otros modifica la conducta. Por ejemplo, la actitud que se adopta ante una película está afectada por el hecho de que el cine está lleno de gente o bien porque está vacío.

Podemos preguntarnos en este momento: ¿A qué se debe esta influencia social?, ¿Por qué los individuos se preocupan tanto por la opinión de los demás?.

Situaciones semejantes a la descrita anteriormente, en las cuales una persona o un grupo intentan influir en la conducta de otra persona, ocurren en todo momento y lugar. De hecho, la influencia es básica en la interacción humana, por lo tanto, no es sorprendente que un gran número de investigadores dediquen la mayor parte de su tiempo al análisis y comprensión acerca de cómo la gente cambia sus actitudes o creencias como consecuencia de la interacción con los demás.

En este capítulo, se pretende explicar y describir los puntos esenciales que influyen en el ejercicio de la influencia, cuál es su importancia y relación en dicho proceso y en qué se diferencian con los elementos que conforman el proceso de poder.

2.1 Concepto de influencia

Dentro del campo de la investigación socio- psicológica, el término influencia se refiere, “al resultado de una interacción en la cual una persona cambia algún aspecto de su conducta en la dirección intentada por otra” (Myers, 1997: 186).

Otros investigadores designan, “ la influencia como el hecho en el cual la acción de una persona se convierte en una prescripción para la orientación de la conducta de otra” (Perlman, 1992: 341). La influencia social se entiende también, como aquello que produce un cambio en la conducta de los sujetos, en virtud de las presiones dominantes en un determinado contexto.

“La influencia es también estudiada como factor de cambio de los individuos en sus actitudes” (Cartwright, 1989: 240). En otras palabras, los individuos actúan a partir de lo que creen y de lo que experimentan ante los demás y ante sí mismos dentro de un grupo social determinado.

En el campo de esta investigación, la influencia se entiende como aquel proceso que busca lograr un estado final de conducta en los alumnos, a partir de las expectativas del docente que busca influir en las diversas situaciones.

2.2 Características de la influencia

La persona que ejerce influencia dentro de un grupo escolar, debe reunir o poseer una serie de características o atributos que resulten valiosos y al mismo tiempo importantes para los demás, si realmente se desea influir de manera efectiva en los miembros de un grupo escolar.

Myers (1997) muestra una lista de exigencias que debe cubrir una persona que desea influir, entre las que se encuentran:

a).- Atractivo: la sola forma de vestir, comportarse y conducirse ante los demás nos convierten en personas con atractivo, de aquí la importancia de la apariencia externa del docente frente a sus alumnos y dentro de la institución educativa. Este atributo hace referencia, "a las cualidades que posee un sujeto que agradan a los demás.

El atractivo varía de diversas maneras: el atractivo físico es una, así por ejemplo; los argumentos sobre todo emocionales a menudo influyen más si provienen de personas hermosas, la semejanza es otra, tendemos a que nos agraden las personas que son como nosotras" (Myers, 1997: 269).

b).- Credibilidad: aquel docente que sea congruente entre lo que hace y piensa, influirá de manera decisiva en los sujetos. De acuerdo con Myers, "los comunicadores creíbles son expertos y confiables y una forma de parecer verosímil es comenzar a decir cosas con las que esté de acuerdo la audiencia. Otra, es ser presentado como un erudito en el tema, otra manera de parecer creíble es hablar con seguridad" (Myers, 1997: 267).

c).- El estilo de hablar: la manera en que se expresan las personas a menudo impactan a los presentes siempre y cuando, estas lo hagan con plena seguridad en lo que están diciendo, de hacerlo así darán la apariencia de ser más creíbles.

En el plano pedagógico, es de vital importancia el estilo de hablar que posee el docente en el desarrollo de la asignatura, de ello depende lograr los objetivos establecidos en la misma. Por ejemplo, si se habla de alcanzar la participación activa de los alumnos en una determinada actividad, es necesario que el docente responsable se dirija a sus alumnos a través de su habilidad verbal, es decir, las labores en el aula deben pedirse lo más precisa posibles, de tal suerte que el alumno entienda lo que se le está demandando y utilice en ello sus capacidades en una forma comprometida. Lo anterior de acuerdo con Coll (citado en Díaz Barriga, 1997), implica que la finalidad última de la intervención pedagógica debe ser desarrollar en el alumno la capacidad

de realizar aprendizajes significativos por sí solo en una amplia gama de situaciones y circunstancias (aprender a aprender).

De la misma forma, Stodgill (citado en Whittaker, 1987) asocia el proceso de influencia a características de personalidad tales como: inteligencia, logro, confiabilidad o responsabilidad, participación social, y estatus socioeconómico.

En otras palabras, las personas que ejercen influencia se diferencian de los otros en ciertas características, como la inteligencia.

2.3 Métodos de influencia

Si se habla de que el proceso de influencia afecta directa o indirectamente a los miembros de un grupo determinado, se deduce entonces, que existen varias formas en que una persona puede ejercer influencia, por ejemplo: Si un profesor desea evitar que uno de sus alumnos repruebe la asignatura, ¿Qué métodos podría utilizar para cumplir su cometido?.

Evidentemente existen diversos procedimientos para lograr tal fin. Podría intentar convencer al alumno de que su actitud lo conducirá a reprobado la materia. Podría recurrir a su autoridad como profesor para aplicar sanciones o llamadas de atención ante actitudes que se consideren inadecuadas, como la

irresponsabilidad o el incumplimiento dentro del aula en el desarrollo de la clase por supuesto. También, podría hablar con los padres del alumno. O podría limitar autonomía del alumno dentro del aula. Este ejemplo aclara que la influencia puede ejercerse utilizando diferentes procedimientos.

Cartwright, hace una descripción de los métodos más frecuentes aplicados por diversos líderes o en su defecto, por aquellos sujetos que poseen un cierto tipo de poder entre los miembros del grupo:

a).- CONTROL DE GANANCIAS Y COSTOS PARA LA PERSONA SUJETA AL PROCESO DE INFLUENCIA:

En este método la persona que desea ejercer influencia en los otros, "puede controlar algunos resultados disponibles en los otros y puede usar tal habilidad para influir sobre él" (Cartwright, 1989: 243). Por ejemplo: el docente que presenta influencia en un grupo escolar, puede recompensar a los alumnos que cumplan con las actividades indicadas o bien aplicar sanciones cuando el grupo no efectúe lo señalado por el profesor.

En situaciones de este tipo, los actos de influencia se ejecutan a través de dos variantes principales: "una dirección (haz esto, cree en esto o apoya esto) y una consecuencia motivacional (se te pagará, será lo acertado, se te respetará, se te querrá)" (Cartwright, 1989: 244).

La eficacia del uso de este método en un contexto escolar, puede estar relacionada con el factor motivacional que posea el sujeto sobre el cual se desea influir.

Así mismo, Ring y Kelley (citados en Cartwright, 1989), llaman a este método de "Aumento" y "Reducción", durante el aumento la persona que pretende influir ofrece recompensas a otra con el propósito de inducir a la conducta deseada; la reducción por su parte, se refiere al uso de castigos en situaciones donde el individuo sujeto al proceso de influencia, ejecuta una conducta inadecuada, impropia o indeseada.

Estos autores concluyen que, durante el aumento el individuo sobre el cual se pretende influir, tenderá a presentar pruebas al otro de haber cumplido con el propósito para así recibir la recompensa ofrecida, mientras que durante la reducción, procurará ocultar aquellas conductas que pueden provocar el uso de los castigos.

Equivalente a esta situación, cuando el docente desea extinguir o desaparecer conductas inadecuadas que alteren la dinámica del grupo o bien, impidan el cumplimiento de los objetivos o actividades indicadas como la indisciplina, se recurre hace uso de las sanciones o de los castigos.

A partir de lo expuesto, se puede concluir que este método se basa principalmente, en la habilidad que tenga el docente para aplicar ciertas recompensas y castigos a sus alumnos durante el desarrollo de la asignatura, los efectos de tal administración se podrán observar a corto, mediano y largo plazo, dependiendo claro está, del impacto que haya causado en los estudiantes.

b).- PERSUASIÓN:

Se define como, "la habilidad de una persona para afectar el conocimiento de otra, así como sus creencias y actitudes. Para lograr la efectividad de este método, se requiere que el sujeto que desea influir dentro de un grupo posea ó tenga a su disposición los recursos apropiados para ello, entre los que podemos mencionar el grado de experiencia, el grado de conocimientos, la presencia, la popularidad, y la autoridad para la conducción de un grupo" (Myers, 1997: 263).

Resulta evidente que de acuerdo al manejo que se haga de dichos recursos, la persona aumenta o disminuye su capacidad de ejercer influencia.

Por ejemplo: un docente con prestigio y reconocimiento entre los miembros de la comunidad universitaria, probablemente podrá influir sobre las actitudes y creencias de sus alumnos más fácilmente por el peso de sus mensajes.

Por su eficacia, la persuasión representa el método más habitual de influencia entre los diferentes grupos existentes dentro de la sociedad, llámese políticos, culturales, religiosos, académicos, entre otros.

c).- EL USO DE LAS ACTITUDES QUE PRESENTA UN INDIVIDUO PARA QUE INFLUYA OTRO:

En este método no se administran recompensas o castigos para ejercer influencia, ni se emplea tampoco la persuasión. "Se puede influir sobre un sujeto simplemente indicando los cambios que se desean observar en su conducta, aquí el recurso principal es la actitud de éste para ser influido" (Cartwright, 1989: 246).

Por ejemplo, un profesor que tenga el título de doctor en una disciplina determinada puede producir cambios en las opiniones o en la conducta de sus alumnos, porque ocupa evidentemente un status superior en cuanto al nivel de conocimientos respecto al de sus alumnos. Puede incluso, ejercer influencia sin darse cuenta como cuando sus alumnos intentan anticiparse a sus deseos, ó peticiones o bien buscan modelar su conducta de acuerdo a él.

Este método mantiene una estrecha relación con la autoridad, es decir, "en muchos grupos ciertos individuos gozan de la autoridad que le han dado los otros, si los miembros del grupo aceptan como legítima dicha autoridad,

consideran que sus líderes podrán decirles qué hacer y los actos de autoridad de éstos influirán sobre ellos” (Cartwright, 1989: 246).

Dicho de otra forma, la persona que goza de cierto grado de autoridad puede establecer los actos que deben ejecutar los otros, y esto puede hacerlo porque sus decisiones y acciones resultan legítimas en la percepción de los demás.

Igualmente, Gilman (citado en Cartwright, 1989), realizó un análisis sobre el aspecto de la autoridad en un grupo y observó que, cuando un grupo de gente interactúa entre sí, por largo periodo de tiempo tiende a surgir un sistema de obligaciones interpersonales. Si en un momento dado un miembro le hace un favor a otro o le ayuda de alguna manera, probablemente éste último se sienta obligado hacia el primero hecho que evidentemente se puede usar después para influir, cuando se recurre a este tipo de situación se dice que se utiliza la actitud de un sujeto para ser influido.

d).- CONTROL SOBRE EL AMBIENTE DE LA PERSONA EN LA QUE SE DESEA INFLUIR:

“Se caracteriza por ser indirecto y se basa en que las creencias, actitudes, valores y conducta están determinados en gran medida por el ambiente social y físico inmediato” (Cartwright, 1989: 246).

Ello permite que la persona que desea influir, lo haga mediante acciones que no afectan directamente al individuo, sino a su ambiente.

Se observa el uso de este método, en el momento en que un docente decide formar grupos de trabajo ó distribuir roles dentro del salón de clases.

Lewin (citado en Cartwright, 1989), al estudiar “los guardianes sociales” identificó una forma importante de control ecológico. El interés de Lewin por cambiar los hábitos alimenticios de la gente lo llevó a este concepto.

Empezó preguntando: ¿Por qué la gente come lo que come? Al notar que se tiende a comer los alimentos cuando ya están en la mesa, vino a preguntar: ¿Cómo llega la comida a la mesa? Al intentar contestar esta pregunta, Lewin supuso que puede concebirse que la comida se mueve a través de ciertos “canales” controlados por individuos que sirven de “guardián”. Así el ama de casa funciona como guardián al proveerse de alimentos en la tienda de abarrotes, y sus decisiones influyen en la conducta de comer en la familia. Y como en la gente existe la tendencia a gustar de aquello que regularmente come, con el tiempo esas decisiones conforman las preferencias alimenticias de los miembros de la familia.

Desde luego, quizá el ama de casa no esté consciente del poder obtenido por ser guardián, pero de saberlo, puede usarlo deliberadamente para influir sobre los miembros de la familia.

De acuerdo con los resultados de la investigación descrita anteriormente se deriva que, el término “guardián” se puede aplicar a cualquier persona que ocupa un status superior, siempre y cuando esta cubra las condiciones indispensables para lograr el proceso de influencia en los otros; por ejemplo, si un profesor universitario va a influir sobre sus estudiantes mediante el control ecológico, es necesario desde luego, que posea las cualidades y habilidades que le permitan producir cambios evidentes en el ambiente que se genera dentro del aula, de tal forma que la conducta de los miembros se modifique a partir de la que presenta el “guardián”.

Un ejemplo claro dentro del aula es el siguiente: si el maestro desea evitar que un alumno murmure durante la clase, puede asignarle otro lugar de trabajo y lo hará preferentemente donde hay alumnos disciplinados y ordenados, en este tipo de situaciones se aprecia el control que tiene el docente sobre el ambiente escolar, y esto le permite evitar cualquier contratiempo que pueda incidir de alguna forma en la dinámica del grupo.

Es pertinente señalar la importancia y las repercusiones, que puede tener un método de influencia en el momento de su aplicación, de esto dependerá lograr su eficacia.

En este punto se resalta, la opinión de algunos teóricos al respecto, los cuales sugieren que al elegir un método se consideren aspectos como; las consecuencias que implica cada uno, qué oportunidades de éxito ofrece, y

principalmente qué resultados se desean obtener con el uso de un método específico. Al parecer las normas son las que determinan la elección del método, "así nos encontramos con personas que prefieren el uso de la persuasión antes que la coerción, otras en cambio optan por aquellos que se caracterizan por su dureza como la coerción.

Como las normas se diferencian mucho de un grupo a otro, es de esperar encontrar diferencias correspondientes entre los grupos, en sus métodos prevalecientes de influencia" (Cartwright, 1989: 248).

De acuerdo con McGregor (citado en Cartwright, 1989), la filosofía de una persona sobre la naturaleza humana, probablemente afectará sus perspectivas respecto al probable éxito de varios métodos de influencia y, por consiguiente su elección del método.

3.4 Efectos de la influencia

Seidman y colaboradores (citados en Munne, 1986), realizaron experimentos en los cuales la presencia de otras personas puede ayudar a demostrar valentía ante el dolor.

Estos psicólogos, sometieron a 133 soldados a descargas eléctricas en distintas condiciones: unas veces solos y otras ante compañeros que sufrían el

mismo shock, en esta segunda situación la intensidad del dolor tolerado por los soldados fue mayor que la soportada en la situación de aislamiento.

Esta y otras investigaciones similares concluyen que los efectos inmediatos de un proceso de influencia en los miembros de un grupo son:

a).- CONFORMIDAD: se entiende como el "cambio de conducta o creencias como resultado de una presión del grupo o de una persona. La conformidad no sólo es actuar como actúan los otros: es ser afectado por la forma en que ellos se conducen en su vida diaria" (Myers, 1997: 221).

Myers presenta dos tipos de conformidad:

1.- Conformidad externa o sumisión: en este tipo de conformidad "los sujetos muestran conformidad sin creer realmente en lo que están haciendo" (Myers, 1997: 221).

Por ejemplo, un alumno puede aceptar sin objeción alguna los parámetros de evaluación, sin estar necesariamente de acuerdo con ellos, por el simple hecho de conseguir una recompensa o evitar un castigo por parte del docente.

2.- Conformidad interna o aceptación: se entiende como el tipo de conformidad que implica actuar y creer de acuerdo a lo que el grupo dicta que se debe hacer. Así por ejemplo, podemos unirnos a los millones de personas que beben leche diariamente, debido a que estamos convencidos de que la leche es un alimento nutritivo.

En el aula, la conformidad de acuerdo con Alonso Tapia (citado en Díaz Barriga, 1997), se observa cuando los miembros del grupo aceptan sin réplica de alguna las acciones del profesor porque consideran que él es quien decide qué informar, qué presentar, cuándo y cómo hacerlo; qué objetivos proponer; qué actividades planificar; qué mensajes dar a los alumnos, antes, durante y después de las diferentes tareas; cómo organizar las actividades- de forma individual, cooperativa o competitiva-; qué y cómo evaluar; cómo comunicar a los alumnos los resultados de la evaluación; qué uso hacer de la información recogida.

Es importante precisar que la conformidad es afectada también, por las características del grupo; así habrá quienes muestren mayor conformidad cuando la mayoría de los miembros están de acuerdo con algún hecho, esto significa estar de acuerdo con la multitud sin que necesariamente se crea en ello, con el propósito de sentirse aceptados dentro del grupo.

b).- REACTANCIA: se define como "el motivo para proteger o restaurar el sentido de libertad personal" (Myers, 1997: 253). La reactancia surge cuando alguien amenaza nuestra libertad de acción, cuando alguien amenaza o altera las normas que rigen al grupo y por ende el funcionamiento de éste.

Las personas a menudo experimentan reactancia, por ejemplo: si los miembros de un grupo sienten amenazado su espacio de libertad por la presencia de un docente autoritario experimentarán reactancia simultánea, la cual puede ocasionar una rebelión como una forma de desafiar la coacción social. La reactancia permite a los sujetos o a los grupos conservar el sentido de unión e individualidad.

c).- OPOSICIÓN Y RESISTENCIA: "una persona se opone al intento de influencia de otra porque califica como negativo el cambio que se le propone, o bien, una persona se resiste al intento de influencia, porque el contenido del cambio ofrecido le parece irrelevante y secundario. La resistencia en contraste a la oposición, parece ser irracional, pues puede hacer que la persona se dedique a una conducta al parecer contraria a sus propios intereses" (Cartwright, 1989: 310).

Puede ejemplificarse de la siguiente forma: cuando un docente le pide a un miembro facultativo (jefe de grupo) que sirva a un cierto comité, este puede dudar en aceptar el nombramiento porque le desagrada ese servicio o

porque resiente la forma en que se le pidió hacerlo; en el primer caso, el intento de influencia halla oposición surgida de que el miembro facultativo sopesa la conducta ofrecida, mientras que en el caso último el acto del profesor genera la resistencia.

En una de las primeras investigaciones experimentales sobre la influencia interpersonal Frank (citado en Myers, 1997), empezó a estudiar las fuentes de la resistencia, halló que la resistencia a una actividad surge con facilidad si dicha resistencia implica someterse a exigencias personales arbitrarias de alguien.

Del mismo modo, las personas se resisten al intento de influencia si consideran que tales intentos son ilegítimos, coercitivos, y si alteran las normas establecidas dentro del grupo.

d).- DESEO DE PARECERSE A LA PERSONA ADMIRADA: se presenta tal consecuencia como producto de la influencia, cuando un individuo se siente atraído o identificado con otra que ocupa un status superior, los efectos que se desprenden son la modificación de la conducta y el cambio real en los valores y creencias, haciéndolas parecidas a las de la persona admirada.

El capítulo que aquí concluye, tuvo como finalidad la descripción de los contenidos que aborda el proceso de influencia, y al mismo tiempo ilustrar la presencia de esta en investigaciones realizadas por diversos teóricos del campo de la psicología social en las últimas décadas, ello con el propósito de que el lector pueda establecer una diferencia real entre el poder y la influencia.

CAPITULO 3

ANALISIS METODOLOGICO

En el presente capítulo, se hace una recapitulación breve del trabajo de campo realizado para fundamentar esta investigación. Así mismo, se ofrece al lector un razonamiento minucioso de los resultados que se obtuvieron y que permitieron la obtención de las categorías de estudio, es decir, en este apartado se despliega un análisis categórico de la información de campo, la forma en que acontece y se desarrolla cada una de las categorías establecidas, pero sobre todo se presenta la perspectiva de la población de estudio, considerando que son los miembros del grupo los que van a advertir y percibir los efectos del ejercicio del poder o/y de la influencia que ejerce el docente universitario.

3.1 Proceso metodológico

La investigación etnográfica descriptiva es el fundamento de esta tesis, la cual se realiza por medio de la descripción de los acontecimientos que tienen lugar en la vida del grupo, destacando las estructuras sociales y su ejercicio (organización, normas de conducta, membresía del grupo, principalmente), además de la conducta de los miembros en las diversas situaciones, a través de la observación directa del problema o fenómeno, el

método etnográfico permite también describir e interpretar compartidamente la información obtenida en el trabajo de campo. Igualmente, busca interpretaciones y explicaciones a partir de factores externos que inciden en las realidades particulares que se desarrollan en el grupo, en este caso un grupo escolar de universitarios.

Así mismo, durante esta investigación se producen de manera simultánea la observación, el análisis y la interpretación de la información de campo, que se recopiló una vez aplicado el instrumento diseñado para el levantamiento de los datos.

3.1.1 Descripción del trabajo de campo

Después de haber recopilado toda la información documental y de haber elegido el escenario para efectuar el trabajo de campo, se procedió a la ejecución de la misma.

La investigación de campo inició durante los meses de octubre y principios de noviembre del 2001 y en el mes de febrero del 2002, para ello se utilizaron las técnicas y los instrumentos que se identificaron como los más adecuados y pertinentes, cubriendo así con más amplitud los objetivos establecidos al inicio de este trabajo de tesis, y ellos fueron: la observación participante, y el cuestionario fundamentalmente.

El trabajo de campo se llevó a cabo en diferentes etapas. La primera etapa consistió en observar de cerca la dinámica de grupo del séptimo "B", ante la presencia de los docentes identificados por el investigador como poseedores de poder e influencia frente a los miembros del grupo, siendo realizadas un total de tres observaciones por cada docente ya una vez seleccionado el fundamento teórico de la investigación, el cual proporcionó los indicadores que guiaron el registro de las observaciones en el diario de campo, y el diseño del instrumento que se aplicó a la población de estudio posteriormente.

Los docentes identificados como poseedores de poder e influencia fueron: el maestro "A" responsable de la asignatura de Teorías y Problemas del Aprendizaje, el maestro "B" titular de la asignatura de Orientación para la Educación Sexual y, el profesor "C" el responsable de la asignatura de Taller de investigación Educativa I.

En la segunda etapa de la investigación, se diseñó y aplicó un cuestionario a la población de estudio.

3.1.2 Técnicas

Esta investigación se mueve en el enfoque cualitativo, motivo por el cual se eligieron las técnicas siguientes:

a).- Observación participante:

En la primera etapa de la investigación de campo, se procedió a la observación de tres clases de cada uno de los docentes identificados como poseedores de poder e influencia frente a los miembros del grupo séptimo "B", a través de la cual se detectó que la dinámica del grupo elegido como población cambia ante la presencia de un docente a otro.

Se eligió la observación participante, porque el investigador es miembro activo del grupo elegido como población de estudio y como tal no puede mantenerse ajeno a los procesos de poder e influencia ejercidos en el aula, dicha técnica, proporcionó los indicadores en los cuales se enfocó el desarrollo de la investigación de campo. Del mismo modo, el uso de esta técnica permitió una aproximación previa sobre la forma en que los docentes elegidos como poseedores de poder e influencia ejercen tales procesos, los recursos o propiedades que utilizan para ello y la percepción o aceptación de su ejercicio por parte de los miembros del grupo observado.

b).- Encuesta:

Además de las clases observadas, se les preguntó también a los alumnos qué es lo que hace o propicia que un docente tenga o ejecute poder e influencia en el aula.

Así, con las clases observadas y con la encuesta aplicada, se encontró que el manejo de los temas propios de la signatura por parte del docente, es un recurso valioso que adjudica poder e influencia, la presencia misma del docente en el manejo y conducción del grupo, la posición que ocupan en el organigrama dentro de la escuela de Pedagogía (por ejemplo el docente C), por mencionar algunos indicadores que muestran la presencia del poder y de la influencia en el salón de clases.

3.1.3 Instrumentos

a).- Cuestionario:

Para cumplir con el objetivo de trabajo planteado en la segunda etapa, se diseñó y aplicó un cuestionario (anexo 1 y 2) a los miembros del grupo del séptimo "B", tomando en cuenta el marco teórico que fundamenta esta investigación y el registro de las observaciones, ello con el objetivo de ampliar y al mismo tiempo reafirmar los datos recopilados en el proceso de la observación participante y, establecer así las categorías

claves que permitieron describir de manera amplia los procesos de poder e influencia ejercidos por los docentes ya mencionados, esta etapa se cubrió en el mes de febrero, posteriormente se procedió al análisis e interpretación de los datos conseguidos.

b).- Diario de campo:

Este instrumento permitió el registro de las observaciones realizadas por el investigador, mismas que se efectuaron a finales de octubre y principios del mes noviembre del 2001.

3.1.4 Elección de la población de estudio

El escenario donde se desarrolló la investigación de campo fue la Escuela de Pedagogía perteneciente a la Universidad "Don Vasco", de la cual se describen sus características en el Marco de Referencia.

La población seleccionada fue el grupo séptimo "B" de la Licenciatura en Pedagogía perteneciente a la Universidad "Don Vasco", el criterio que se eligió para ello fue la elección de tipo intencional.

La población total de estudio no es muy extensa, razón por la cual el instrumento diseñado para el levantamiento de datos se aplicó a todos los miembros (mujeres y hombres), cuyas edades oscilan entre los 20 y 25 años de edad.

Así mismo, de los 6 individuos que se desempeñan como docentes frente a la población de estudio seleccionada, sólo se observó a tres de ellos por su aparente posesión de poder e influencia, desde la perspectiva del investigador y la población de estudio seleccionada.

3.1.5 Diseño del instrumento de investigación

Durante el mes de febrero, se procedió al levantamiento de los datos dentro de la población de estudio seleccionada, a través de la elaboración de un cuestionario (anexo 1 y 2) estructurado con preguntas abiertas y de opción múltiple.

El siguiente paso fue la aplicación del cuestionario (anexo 1) a los miembros del grupo elegido como población, por medio de este instrumento fue posible conseguir información más precisa acerca del fenómeno de estudio, una vez contestado, se procedió al análisis de las respuestas con el propósito de construir las categorías que permitieron interpretar los datos obtenidos.

Las categorías, representan las unidades de análisis en que se pudieran concentrar las respuestas proporcionadas por los encuestados, una vez establecidas se obtuvieron las subcategorías que describen la dinámica a través de la cual los docentes elegidos ejercen poder e influencia.

Finalmente, se diseñó otro cuestionario (anexo 2) con el objetivo de corroborar las respuestas de los miembros reflejadas en el primero, y al mismo tiempo confirmar las categorías obtenidas a partir del análisis de la información.

La aplicación definitiva del instrumento se hizo durante los recesos del grupo, pidiendo la colaboración de los alumnos; algunos de ellos se negaron a contestar en el momento en que se les pedía, otros pidieron llevarlo a su casa y entregarlo contestado al investigador al día siguiente (algunos de ellos no los regresaron) y otros se negaron a contestarlo por falta de tiempo y disposición.

Las categorías y subcategorías, se presentaron en una tabla y de cada una de ellas se obtuvo un porcentaje, en donde se muestra el grado en que se ejerce poder e influencia. Esta organización permitió tener una mejor visualización acerca del tema que se pretende describir, lo cual fue de gran utilidad al momento de interpretar y analizar la información.

A partir de esta tabla de porcentajes, se analizó a profundidad cada uno de los aspectos contenidos (subcategorías). Por último se procedió a confrontar los datos empíricos con los fundamentos teóricos.

Es necesario aclarar que el instrumento elaborado para el levantamiento de los datos en la población de estudio, representa el fundamento más significativo en la creación de las categorías y las subcategorías, por ello, la interpretación de los datos se sustenta principalmente en el concentrado de las respuestas de los estudiantes dadas en el cuestionario, las respuestas reflejadas se pueden caracterizar como homogéneas y complementarias.

Sin embargo, en ciertas categorías creadas se expone también el registro de algunas de las observaciones realizadas por el investigador, esto con el propósito de respaldar el análisis derivado del instrumento diseñado.

3.2 Unidades de observación

Con el propósito de brindar un mayor conocimiento acerca de los procesos de poder e influencia ejercidos por los docentes observados, se presentan las categorías que muestran la dinámica de dichos procesos en la percepción grupal de séptimo "B".

En el proceso dinámico de la percepción grupal, se pudieron identificar las categorías siguientes como conformadoras de dicho proceso:

a).- INFLUENCIA

“Se entiende como un hecho en el cual la acción de una persona se convierte en una prescripción clara para la orientación de la conducta de otra”
(Perlman, 1992: 341)

PERCEPCIÓN DE LA POBLACIÓN DE ESTUDIO:

Los miembros del grupo observado identifican el proceso de influencia en el momento en que un sujeto cambia o modifica la actitud, opinión o conducta de los otros, en las distintas situaciones surgidas dentro del aula independientemente de su naturaleza.

(Observación participante 2001)

Así, de acuerdo con los resultados de las observaciones realizadas se tiene que el docente “A”, es el que ejerce influencia evidente en el desenvolvimiento de los alumnos, tal como se muestra en el siguiente recorte:

“Mientras el docente explica la metodología para trabajar el tema correspondiente a esta sesión de trabajo, los alumnos proponen otras alternativas, se busca aprovechar al máximo el tiempo destinado a la clase; de manera conjunta, se establecen las técnicas didácticas que permitirán cumplir con el objetivo de trabajo. El docente acepta y da valor a las opiniones de los estudiantes”.

(Diario:22/ 10/01).

El proceso de influencia se manifiesta también, en aquella relación o interacción entre dos o más personas en la cual, un individuo ejerce dominio para provocar algún cambio que se desea respecto a la forma de pensar, a las actitudes, y al comportamiento mismo dentro del grupo; finalmente, los alumnos perciben cierta influencia en un docente que impone sus puntos de vista, su criterio o experiencias personales en las situaciones que suceden en el aula.

(cuestionario 1)

b).- EJERCICIO DEL DOMINIO

Weber, define al poder como “la probabilidad de imponer la propia voluntad dentro de una relación social, aún contra toda resistencia y sin importar el fundamento para imponer a los otros” (Torres, 1980: 9). El proceso de poder de acuerdo con este autor, implica necesariamente una relación de dominados y dominadores para lograr algún objetivo.

PERCEPCIÓN DE LA POBLACIÓN DE ESTUDIO:

El estudiantado opina que un docente posee poder e influencia dentro de un grupo cuando este último ejerce dominio.

Esta categoría, la reconoce en la acción del profesor para señalar actividades concretas que afecten de alguna manera la conducta de los miembros en el grupo. El dominio, también se relaciona con la forma en que cada docente impone o maneja su metodología de trabajo en cada clase, es decir, el docente posee poder e influencia sólo si es capaz de conducir al grupo, al cumplimiento de los objetivos planteados al inicio de cada sesión de trabajo.

(Observación participante 2001)

Otra subcategoría, que indica ejercicio del dominio es la actitud que presenta el docente para manejar a los miembros en las distintas actividades que se establecen dentro del aula; y la última subcategoría identificada es la conducta y/o comportamiento del docente universitario para dirigir o conducir la conducta de los sujetos en la dinámica que surge en el salón de clases.

(cuestionario 1)

c).- LOGRO DE OBJETIVOS:

“Las listas de recursos del poder interpersonal contienen generalmente aspectos como prestigio, inteligencia, habilidad, fuerza física, sociabilidad, afecto, capacidad de logro y el respeto” (Cartwright, 1989: 241). El logro es un rasgo de personalidad que sirve a menudo como un recurso de poder, quien utilice este rasgo de personalidad ejerce inevitablemente poder o algún estado de influencia.

PERCEPCIÓN DE LA POBLACIÓN DE ESTUDIO:

Los universitarios reconocen el poder y la influencia en la capacidad de logro que tiene el docente en el aula, misma que se manifiesta en la habilidad para resolver problemas o situaciones que afecten el desenvolvimiento del grupo, prueba de ello, son algunas de las respuestas dadas por los

alumnos en el cuestionario, las cuales reflejan que un docente con poder o influencia, es capaz de identificar y manejar de la mejor manera posible aquellos factores que inhiben o inciden en la productividad o el rendimiento de cada miembro del grupo.

La capacidad de logro, se evidencia también en la manipulación de actitudes sociales y en la fuerza para la acción que se tiene en el momento de indicar y organizar las actividades dentro del aula.

(cuestionario 1)

Este proceso, como se puede observar cubre los momentos dinámicos de cualquier proceso social y son: inicio, intermedio y final.

A continuación se presenta el análisis de cada categoría, identificando las subcategorías con que los individuos del grupo estudiado, implican la percepción de ella.

La primera categoría obtenida es: **INFLUENCIA**

CATEGORIAS	CARACTERÍSTICAS CATEGORICAS	PORCENTAJES OBTENIDOS
Influencia	a).- Influencia	De un 100% de los alumnos encuestados, el 41% opina que los docentes elegidos para realizar las observaciones, ejercen cierta influencia y poder entre el grupo.
	b).- Dominio	Un 35% de los estudiantes opina que es a través del ejercicio del dominio, la forma en los docentes observados ejercen influencia y poder.
	c).- Imposición	De un total de 33 alumnos, el 23% opina que los docentes ejercen influencia y poder a través de la imposición.

CARACTERÍSTICAS CATEGORICAS

a).- Influencia: esta primer característica categórica, hace referencia a un "estado final de conducta alcanzada después de un proceso de interacción, en la cual una persona cambia algún aspecto de su conducta en la dirección intentada por otra" (Myers, 1997: 186).

La persuasión es también un aspecto de influencia, y se define como "la habilidad de una persona para afectar el conocimiento de otra, así como sus creencias y actitudes" (Myers, 1997: 263).

COMO SE EJERCE:

"Ejercer gran influencia sobre las personas, pero a tal grado de que la persona haga lo que uno quiere"

"Es una posición en la cual se influye en un determinado grupo de personas"

"Influencia que se tiene sobre los demás"

"La influencia que ejerce una minoría sobre los demás"

"Es ejercer cierta influencia en la acción de las decisiones o actitudes ante una determinada situación"

"Tener influencia sobre alguien o algo"

(Anexo 1)

Los miembros de la población de estudio, identifican el proceso de influencia cuando un docente convence realmente a sus alumnos en las diferentes situaciones que afectan el funcionamiento general de un grupo.

Algunas de las opiniones anteriores facilitadas por los universitarios, se muestran en la siguiente observación:

“Durante una exposición realizada sobre el uso y eficacia del sistema Fonético- Auditivo-kinestésico en la solución de algunos problemas de aprendizaje, los estudiantes se preguntaban que tan reales son las alternativas que presenta este sistema en su aplicación, considerando que dicho método se desarrolló en Estados Unidos un contexto completamente diferente al nuestro, el profesor respondió que es un método muy flexible y como tal se ajustan a las necesidades de cada sujeto, además para lograr su eficacia también es importante el papel de la persona encargada de aplicarlo”

(Diario: 12/11/01).

Del mismo modo, el maestro “B” ejerce influencia pero de forma distinta al docente “A” y docente “C”, como se aprecia en la siguiente viñeta:

“El maestro “B” entra al salón de clases, pasa lista y a continuación invita a los alumnos a participar en una dinámica ya preparada con anterioridad, los alumnos aceptan y proceden a cumplir las indicaciones dadas. Una vez realizada la

dinámica, el maestro hace preguntas a los jóvenes relacionadas con el tema abordado por esta, los estudiantes en un primer momento dudan de su participación, pero el maestro inmediatamente los motiva a externar su opinión, les brinda confianza y ello obviamente genera en los alumnos un interés por demostrar lo aprendido ante sus compañeros”.

(Diario: 23/10/01).

Como se puede apreciar en esta situación de grupo, el responsable de la asignatura intenta convencer a sus alumnos cuando dudan acerca de su participación en un contenido temático, a través de argumentos que motivan extrínsecamente a los universitarios.

Por otra parte, los miembros aceptan las explicaciones de sus profesores, porque reconocen el nivel de conocimientos que posee cada uno de ellos y el grado de experiencia que los reconoce o identifica como expertos en un campo de acción específico.

A la respuesta que se deriva de la actuación de un docente que convence, es a lo que se le llama lograr un estado de influencia.

b).- Dominio: la segunda característica categórica es otro indicador de la presencia de poder e influencia entre los miembros de un grupo. "El poder es una vasta tecnología que atraviesa el conjunto de relaciones sociales; una maquinaria que produce efectos de dominación a partir del un cierto tipo de estrategias y tácticas específicas (Cevallos, 1988; 13).

La presencia del dominio se puede identificar en el ejercicio del poder legítimo. "El simple hecho de que alguien ocupa un status superior al de una persona constituye una forma en que ese alguien puede indicar cómo se deben conducir los otros" (Cartwright, 1989: 290).

COMO SE EJERCE:

Cuando una persona tiene poder utiliza diversas técnicas (actitudes, gestos, rasgos de personalidad, conducta, principalmente), para producir efectos de dominación y con ello afectar el pensamiento de los demás y, al mismo tiempo lograr que una persona se conduzca de cierto modo.

Cuando se les preguntó a los sujetos que entendían por el concepto de poder en el cuestionario aplicado, algunos de ellos respondieron:

"Es una forma de dominar a los otros"

"El poder es una relación de dominación"

Finalmente contestaron que:

“Es una forma en que otros prescriben la conducta que han de seguir los miembros”

(Anexo 1)

Por otra parte, en el cuestionario los sujetos expresaron que el grado de experiencia que posee un docente, es un factor clave para que ejerza dominio entre sus estudiantes y una prueba de ello es la siguiente observación:

“Durante el desarrollo de la clase, surgieron algunas inquietudes acerca del contenido que se estaba manejando, ante tal situación el docente “B” decidió aclarar dichas dudas, utilizando experiencia personales ocurridas en el campo profesional en que se desempeña además de la docencia, con el objetivo de aclarar y respaldar las explicaciones de los contenidos”

(Diario: 5/11/01).

En esta forma se aclararon las dudas y los estudiantes reconocieron que el docente simplemente “sabe más que ellos”, razón por la cual adjudican

cierto tipo de poder al docente para determinar la forma en que se han de tratar los contenidos de las diferentes asignaturas.

Esta situación demuestra también una clara base de poder y es el “Poder de experto”, tipo de poder que se basa en la autoridad de los conocimientos, y de acuerdo con la observación realizada y descrita en el recorte anterior, el docente “B” presenta con mayor frecuencia esta base de poder dentro del grupo. El docente observado, tiene un grado de conocimiento superior al de sus alumnos en zonas muy específicas (campo médico) y además tiene un grado de experiencia indiscutible en un campo de acción distinto al plano pedagógico, estos elementos representan una fuente de poder indudable para el grupo elegido como población de estudio.

Por su parte, el maestro “A” también presenta la base de poder de experto aunque en menor grado, tal como se aprecia en el siguiente recorte:

“Durante la exposición del tema, el docente presenta los diversos métodos para tratar los problemas de aprendizaje; además de la teoría, el docente comparte con el grupo la forma en que su persona utiliza alguno de los métodos expuestos, en casos referentes a problemas de aprendizaje que se han presentado en su consultorio de Psicología”.

(Diario: 14/11/01)

Es conveniente aclarar que el "Poder de experto", se deriva de toda una serie de conocimientos en un campo de acción específico.

Partiendo de esta premisa, se concluye entonces que es el maestro "B" es quien más ejerce esta base de poder, porque otro de sus campos de acción es el de la medicina, es por ello, que al tratar algunos de los temas de la asignatura existe mayor credibilidad (al menos para el grupo muestra), cuando relaciona sus experiencias con la teoría propia de la materia.

Por lo tanto, el docente utiliza la persuasión como una forma eficaz de incidir en la conducta de cada uno de sus alumnos, a través de la persuasión el docente logra que los estudiantes se comprometan en su proceso educativo, generando con ello aprendizajes significativos.

De la misma forma, el maestro "C" demuestra también un grado de dominio sobre los alumnos, dominio que desde luego, le adjudica el papel institucional que ocupa.

En este caso, el dominio se entiende como un recurso de poder que permite al individuo incidir o afectar el comportamiento de los alumnos, así lo muestra el siguiente reporte de observación:

“Un equipo de cinco estudiantes, está encargado de realizar la exposición concerniente a un método de investigación, durante el desarrollo de la misma los integrantes preguntan si hay alguna duda, nadie expone sus inquietudes; una vez terminada la exposición por parte del equipo, el docente cierra con una breve recapitulación y concluida su participación abandona el aula”.

(Diano: 29/10/01).

c).- Imposición: la imposición está relacionada con la autoridad, “en muchos grupos ciertos individuos gozan de la autoridad que le han dado los otros, si los miembros restantes aceptan como legítima dicha autoridad, consideran que sus líderes podrán decirles qué hacer y los actos de autoridad influirán sobre ellos” (Cartwright, 1989: 246).

De la misma forma, el poder legítimo concede a los docentes el derecho de dictar o señalar las pautas de conducta que han de seguir los alumnos en el aula.

COMO SE EJERCE:

Los alumnos del grupo estudiado identifican la presencia del poder y la influencia a través de la imposición, así lo expresaron en sus respuestas:

"Imponer en los demás"

"Poder es hacer lo que yo quiero"

"Ejercer autoridad y con ello imponer"

"Ejercer cierto grado de autoridad"

(Anexo 1)

Considerando las respuestas de los universitarios, la imposición está relacionada con la autoridad. Esta característica categórica, se identifica en el ejercicio del poder legítimo que ejercen los docentes universitarios poseedores de poder e influencia, dicho de otra forma, los estudiantes perciben a los profesores como sujetos potencialmente capaces de prescribir los parámetros de conducta que han de seguir los miembros dentro del grupo, de no proceder así, el docente tiene la suficiente autoridad para "castigar" a los miembros que no cumplan con lo que normalmente se tiene establecido en el desarrollo de una asignatura.

Para tener una mayor claridad acerca de esta característica categórica, se presenta el siguiente reporte de observación:

“Entra el docente al aula, su sola presencia impone silencio y respeto, los alumnos permanecen callados, el docente ocupa su lugar y empieza a explicar la metodología de trabajo correspondiente al semestre, los alumnos escuchan sin preguntar nada, termina de explicar, a continuación pregunta si hay dudas al respecto sin abandonar su escritorio, como no hay preguntas indica la primera tarea y abandona el salón de clases.”

(Diario: 14/08/01).

Nota: dadas las circunstancias y la naturaleza de la materia el docente “C” es el que menos se observó durante todo el proceso de investigación de campo, la mayoría de las clases se destinan a la realización de la tesis desde el principio del semestre, razón por la cual, cuando se incluyen reportes de observación en el análisis categórico, las fechas no corresponden con el periodo de tiempo que se destinó a la observación de tres clases por docente.

Sin embargo, el investigador considera necesario realizar triangulaciones en la interpretación de alguna categoría establecida, con la finalidad de brindar un panorama más preciso acerca del ejercicio del poder y la influencia dentro del aula.

La segunda categoría es: **EL EJERCICIO DEL DOMINIO**

CATEGORIAS	CARACTERÍSTICAS CATEGORICAS	PORCENTAJES OBTENIDOS
Ejercicio del dominio	a).- Acción	El 31% de los miembros del grupo encuestado identifica el poder y la influencia de los docentes, en la acción para señalar la forma en que se abordarán los contenidos de la asignatura.
	b).- Actitud	El 45% opina que es la actitud de los docentes universitarios, la que incide en un proceso de influencia y poder
	c).- Comportamiento y/o conducta	El 33% de los alumnos, expresó que un docente presenta poder e influencia a través de su conducta.

NOTA: Los porcentajes obtenidos en esta categoría rebasan el 100% , porque algunos de los sujetos encuestados dieron más de una respuesta en el instrumento aplicado.

CARACTERÍSTICAS CATEGORICAS

a).- Acción: se entiende como “la manera en que los profesores universitarios manejan o dirigen un grupo de trabajo, la manera en que los alumnos son manejados o dirigidos, contribuye o limita su aptitud y capacidad para aportar contribuciones de gran importancia en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Si el profesor no emplea profundamente comprometido, sus habilidades y poderes en búsqueda de la excelencia educativa, son inevitables los resultados mediocres y deficientes” (Velázquez, 1985: 67).

COMO SE EJERCE:

Por la información obtenida en la aplicación del cuestionario, la acción constituye otra forma de ejercer poder e influencia:

“La acción de una persona para indicar las actividades”

“Es la manera de sobresalir ante los demás”

“Yo lo tomo como una forma de tomar la iniciativa “

(anexo 1)

De acuerdo a la información obtenida una vez aplicado el cuestionario, la acción se identifica en la iniciativa que posee el docente para indicar las actividades que se deben realizar durante el desarrollo de la asignatura, y a la forma en que cada docente establece los parámetros de trabajo u objetivos que han de orientar la práctica educativa.

Esta característica categórica, se puede identificar en el tipo de poder Referente y poseedor de esta base de poder es el maestro “A”:

“Mientras explica el contenido del tema los alumnos van preguntando sus dudas, a las que amablemente responde, una vez terminada la explicación, el docente relaciona el contenido con situaciones que han ocurrido en otras áreas de trabajo en las que él se desempeña, a

continuación indica la actividad que ha de reforzar el aprendizaje, para ello forma equipos de trabajo por afinidad. Esta actitud demuestra a los alumnos un claro respeto por sus preferencias, es decir, cuando el docente indica formar equipos, no impone la forma en que se va a realizar, más bien pregunta a los jóvenes como quieren hacerlo, y esto provoca evidentemente un mayor desempeño a la hora de realizar la actividad porque supuestamente en los equipos existe un ambiente de mayor confianza”.

(Diario: 31/10/01)

b).- Actitud: dentro del aula esta característica hace referencia, al reconocimiento que tiene el profesor de las opiniones y actitudes de sus alumnos en las diferentes situaciones que surgen en el interior de un grupo, al hacerlo así podrá al menos en parte predecir la conducta de los estudiantes, “la posesión de varias combinaciones de recursos físicos, intelectuales, y socioemocionales, son fuente de poder e influencia” (Cartwright, 1989: 276).

COMO SE EJERCE:

En efecto, dentro de las observaciones la característica que se presentó con más frecuencia en los sujetos observados es la flexibilidad como un medio para ejercer poder e influencia en el aula.

“La clase está a cargo del equipo responsable para exponer este día, el cual inicia una vez que el docente ha terminado de pasar lista.

En el desarrollo de la exposición, el profesor intervino muy esporádicas veces y solamente para aclarar algunas inquietudes que surgieron al respecto, al terminar el equipo su exposición, el profesor preguntó a los demás si había duda, los alumnos responden que no.

A continuación, el docente menciona la fecha y parámetros para evaluar el tercer parcial, tal situación ocasionó preocupación y angustia en los miembros, algunos de los estudiantes explicaron los motivos de la situación; hablaron de exceso de trabajo y del poco tiempo que tenían para estudiar la unidad. En medio del ambiente surgido en el aula, el docente responsable demuestra flexibilidad, ya que atiende a las necesidades de sus alumnos.

Enseguida les pide algunas sugerencias para evaluar el parcial, de manera que nadie saliera afectado; el maestro tenía que entregar calificaciones por una parte, y por otra los estudiantes estaban muy ocupados, algunos de los universitarios le propusieron diversas alternativas. Después de analizar cada una de ellas y de discutir las con los miembros del grupo, el docente decide someter a votación la propuesta elegida."

(Diario: 7/11/01)

Este reporte de observación, demuestra que si los miembros de un grupo se sienten aceptados y reconocidos, surge en ellos una disposición favorable para realizar las tareas indicadas, los miembros se comprometen con su aprendizaje.

La flexibilidad, representa una de las características imprescindibles en la personalidad de un individuo, que desea ejercer poder e influencia dentro del aula; reconocer la opinión de los demás en las más diversas situaciones surgidas en el funcionamiento de un grupo, implica considerar que los otros son importantes, por lo tanto, aquel docente que acepta y reconoce que sus alumnos tienen una participación valiosa, debe considerarse como un agente indiscutible de influencia.

c).- comportamiento y/o conducta: en una situación de manejo de grupo las características de personalidad juegan el papel decisivo. "Slavson enumeró las siguientes cualidades personales que resultarían esenciales: debe tener mucho aplomo, juicio, madurez, fuerza del yo, estar libre de ansiedad excesiva, habilidad verbal, tener perceptividad, intuición, empatía, habilidad para evitar la preocupación por sí mismo, debe tener el deseo de ayudar a la gente y, tiene que ser tolerante ante la frustración" (Hansen, 1981: 293).

Estas características, representan recursos valiosos en la percepción de los demás y adjudican poder a quien los posea.

COMO SE EJERCE:

Los sujetos encuestados opinan que la forma en que se conduce el docente dentro del aula, es una variable determinante en el ejercicio del poder, de ahí la importancia de algunos rasgos de personalidad imprescindibles en los profesores.

"Comportamiento a través del cual se busca persuadir a los demás"

"Comportamiento que influye sobre los demás"

(Anexo 1)

El estudiantado expresó también, que la habilidad verbal es una característica de poder necesaria en un docente, pues la comprensión y asimilación de los contenidos temáticos depende en gran medida de la forma en que el profesor aborda su asignatura correspondiente. De la misma forma, la persuasión es también uno de los factores claves en un proceso de poder e influencia, así lo expresaron los encuestados.

En resumen, del manejo que haga el docente de sus habilidades y atributos personales frente al grupo, dependen los efectos o las metas que se pretenden lograr a partir de una situación de manejo grupal.

A continuación, se describe una observación efectuada en la población de estudio, con la intención de reconocer el papel de la habilidad verbal como un recurso de poder e influencia.

“El maestro “B” comienza la sesión de este día con el pase de lista siendo las 3:00 p.m. La mayoría de los alumnos se encuentra ya en el salón de clases y se mantienen silenciosos durante el pase de lista (pareciera que la sola presencia del docente impone autoridad ante los alumnos). El maestro comienza preguntando si hay dudas de la clase anterior, los estudiantes contestan que no, acto seguido, el docente comienza la clase utilizando para ello la técnica expositiva, antes

de abordar el tema nuevo el maestro termina de explicar algunos contenidos inconclusos de la clase pasada, una vez que termina dicha actividad inicia el tema correspondiente sin abandonar la técnica expositiva, al tiempo que escribe los contenidos temáticos en el pizarrón los va definiendo y ejemplificando, en el transcurso pregunta si hay dudas, el alumnado responde que no. Al terminar la exposición, algunos de los estudiantes opinan que el docente es muy claro y preciso en la forma en que aborda los contenidos; otros alumnos expresan que su estilo verbal es muy directo y ello le permite mantener la atención de los jóvenes.”

(Diario: 11/11/01).

Así, se puede decir que el poder y la influencia provienen de la actuación que tiene el docente frente a sus alumnos, haciendo uso claro está, de aquellas cualidades que lo distinguen de otros profesores universitarios.

La última categoría identificada es: **LOGRO DE OBJETIVOS**

CATEGORIAS	CARACTERÍSTICAS CATEGORICAS	COMO SE EJERCE
Logro de objetivos	a).- Habilidad de resolución de problemas	Un 36% de los alumnos encuestados opina que es por medio de la resolución de problemas, como se ejerce poder e influencia entre un grupo.
	b).- Manipulación de actitudes sociales	El 32% de los universitarios expresa que un docente con poder e influencia manipula las actitudes de los otros.
	c).- Fuerza para la acción	Un 31% opina que la fuerza para la acción, es otro de los recursos que permiten tener poder e influencia entre los miembros.

CARACTERÍSTICAS CATEGORICAS

a).- Habilidad de resolución de problemas: “la inteligencia representa una fuente de poder en una persona que ejerce poder e influencia dentro de un grupo, esta característica de personalidad constituye un recurso de poder indudable en la personalidad de los docentes universitarios y se debe entender como la forma en que se resuelven o enfrentan los distintos conflictos que surgen en la dinámica de un grupo” (Cartwright, 1989: 241).

COMO SE EJERCE:

Los encuestados opinaron que el poder se ejerce a través de:

“Una persona con poder es hábil para hacer o resolver algo”

“Es la capacidad de lograr los objetivos personales”

“Es la habilidad de resolver todo tipo de situaciones”

(Anexo 1)

Por las respuestas reflejadas en el instrumento aplicado, se tiene el supuesto de que un profesor universitario con poder e influencia tiene la capacidad suficiente, para resolver cualquier tipo de conflicto que pueda surgir y afectar la dinámica del grupo.

Aquí es necesario aclarar que los miembros encuestados, relacionan la habilidad de resolución de problemas con la inteligencia y de acuerdo con Cartwright, la inteligencia es un recurso valioso e importante en la percepción de un grupo.

La descripción de la siguiente observación reafirma este supuesto:

“Durante el desarrollo de la clase, el docente “A” pide formar equipos de cuatro a cinco personas con el propósito de realizar una actividad relacionada con el tema revisado; una vez formados los equipos, el docente reparte los contenidos temáticos a cada equipo, a continuación explica las indicaciones para trabajar los temas señalados, acto seguido los alumnos comienzan a trabajar. En el transcurso se observa que los integrantes de dos equipos trabajan con responsabilidad; otro equipo desvió su atención a otra clase de actividades; en otros equipos trabajaron sólo algunos integrantes. Al finalizar el tiempo indicado, solamente un equipo terminó la actividad. Ante tal situación el docente otorga tres décimas de punto al equipo responsable, y pide a los demás equipos terminar en casa, en la siguiente clase cada equipo expondrá el tema abordado.

En esta situación, el docente refleja la capacidad necesaria para resolver y enfrentar los factores que intervinieron en el cumplimiento de la tarea: apatía ante las indicaciones del profesor, falta de responsabilidad, indiferencia en algunos integrantes para trabajar de manera conjunta, indisposición para

el cumplimiento de la actividad que impidió a los miembros participar activamente en la construcción del aprendizaje.”

(Diario: 30/10/01).

Considerando este registro de observación, la habilidad para resolver problemas en el aula representa una fuente de poder de experto.

Por lo tanto, un docente con poder e influencia es capaz de presentar alternativas reales justo en el momento en que surge un conflicto fuerte dentro del grupo.

Por otra parte, las observaciones realizadas reflejan que si el profesor presenta cualidades o atributos que resulten significativos para sus alumnos, éste puede ejercer poder e influencia, tal como se aprecia en la siguiente viñeta:

“El maestro “B” , respalda la explicación del tema con experiencias de su trabajo dentro del campo médico, y ello genera en el alumnado un interés evidente por conocer más del tema, se advierte el compromiso para realizar las actividades indicadas”.

(Diario:8/11/01)

b).- Manipulación de actitudes sociales: "El docente tiene una posición de poder elevado: el profesor universitario de alguna manera representa un status superior al de sus alumnos, y ello constituye un factor que incide en su percepción. De esta manera atribuyen al docente algún tipo de poder" (Cartwright, 1989: 277).

COMO SE EJERCE:

Según las respuestas de los alumnos encuestados el poder y la influencia se presenta si existe:

"Poder es manipular las actitudes de los demás"

"Manipulación y control de los que me gusta de otros y lo que no me agrada"

"Hacer que una persona haga lo que yo quiero"

"La capacidad que tiene una o varias personas para manipular a otros"

(Anexo 1)

Esta característica categórica, es un recurso del poder legítimo, tal como se refleja en el siguiente recorte:

“El docente “C” explica los lineamientos para entregar los trabajos de investigación indicados con anterioridad, determina el formato, los tiempos y el contenido, tal situación genera incertidumbre en los estudiantes y como consecuencia el ambiente en el aula se vuelve tenso y difícil, los alumnos se sienten presionados, entonces el docente explica la importancia de respetar el tiempo acordado y los lineamientos para la entrega, los jóvenes no aceptan totalmente la situación.

(Diario: 29/10/01)

La tarea de dirigir un grupo en sus diversas situaciones buscando la excelencia, representa el primer fruto evidente de un proceso de poder bien ejercido dentro del aula, y cuando se habla de alcanzar la excelencia educativa, se hace hincapié en el papel del docente para lograr que cada uno de sus alumnos logre pasar de una situación de enseñanza-aprendizaje dada, a una donde se requiera de la total participación de estos.

Por tanto, si un docente es capaz de generar en los alumnos actitudes como la productividad para realizar las tareas indicadas dentro del aula, la creatividad a la hora de resolver problemas, la eficiencia y el compromiso para construir el proceso de enseñanza-aprendizaje, se puede afirmar que ese docente ejerce poder e influencia indudable.

Se deduce entonces, que esta subcategoría hace referencia a la forma en que los docentes pueden controlar ya sea de manera directa o indirecta, las actitudes y por ende la conducta de los miembros en el desarrollo de la asignatura.

En efecto, las actitudes mencionadas anteriormente obtuvieron las frecuencias más altas en el momento de realizar el análisis de la información recopilada:

EFECTOS DEL EJERCICIO DE PODER	PORCENTAJES OBTENIDOS
Productividad	48% de los encuestados opina que un efecto de poder evidente es la productividad a la hora de resolver un problema.
Creatividad	31% identificó que un docente con poder genera productividad en el momento de realizar las tareas indicadas.

En el cuestionario, los estudiantes opinaron que un docente con poder e influencia es capaz de generar en ellos de manera frecuente las siguientes actitudes:

ACTITUDES QUE SE DERIVAN DEL EJERCICIO DEL PODER	FRECUENCIA
Eficiencia	18 de 22 encuestados, identifican que un docente que tiene poder es capaz de generar en ellos eficiencia en las actividades a realizar en el aula.
Compromiso	12 de 22 encuestados universitarios reconoce ser comprometido en una asignatura, siempre y cuando el docente haga un buen manejo de sus rasgos de personalidad, de tal forma que los involucre en la dinámica de trabajo establecida en el aula.

c).- Fuerza para la acción:

Ring y Keller (citados en Cartwright, 1989), identifican la fuerza para la acción en la capacidad del sujeto para administrar castigos y recompensas a sus estudiantes; la persona que pretende influir ofrece recompensas con el propósito de inducir a la conducta deseada, y el uso de castigos cuando el

individuo sujeto a proceso de influencia, ejecuta una conducta distinta a la deseada.

COMO SE EJERCE:

En la aplicación del cuestionario, los sujetos respondieron que el docente con poder e influencia es capaz de:

"Poder es la fuerza que se tiene para influir en ciertas actividades"

"Es la fuerza que una persona para realizar una acción"

"La fuerza que se tiene sobre los demás"

"Fuerza que se tiene para influir en ciertas actividades"

"Es la fuerza que ejerce una persona en otra o en otras, de poder actuar o hacer algo"

"Ejercer la voluntad"

(Anexo 1)

Esta característica categórica se refleja en el siguiente recorte:

"El maestro "C" ante la actitud de los alumnos (de inconformidad) por la forma en que se abordará el contenido de la asignatura, no pregunta a los alumnos su opinión y el decide cómo se ha de evaluar la materia".

(Diario: 14/08/01).

Tomando en cuenta este reporte de observación, el docente ejerce poder legítimo, claramente se aprecia el uso de la autoridad institucional para resolver la situación. Al mismo tiempo existe un control sobre el ambiente del aula, lo que origina influencia en los miembros.

Se concluye entonces, que un docente poseedor de poder e influencia, se caracteriza por tener iniciativa y seguridad suficiente en sí mismo, para enfrentar y al mismo tiempo resolver las situaciones que surgen y afectan la dinámica de un grupo, independientemente de su naturaleza.

La fuerza para la acción, se identifica también en el momento en que los docentes solucionan los conflictos de un grupo, la forma en que enfrentan el incumplimiento de las actividades indicadas, la irresponsabilidad, la indisciplina, entre otras situaciones de grupo.

Esta subcategoría hace referencia también, a la habilidad que tiene el docente para aplicar ciertas recompensas y castigos a sus alumnos, durante el desarrollo de la asignatura en situaciones que perjudican la buena conducción del grupo y que le impidan alcanzar las metas establecidas.

Es innegable, el papel del docente universitario como un agente de cambio dentro de una institución y en el contexto social, es indudable también que el éxito de cualquier grupo escolar estriba en gran medida de la personalidad del docente en el manejo y dirección del grupo.

El logro de objetivos forma parte incuestionable del poder de experto, poder legítimo y poder de recompensa, aun cuando su papel varía de acuerdo a la forma en que el docente maneja los recursos que le atribuyen o bien, conceden poder o influencia. El logro de objetivos, incide también en la forma en que se ejerce influencia, si el docente demuestra fuerza para la acción, ello contribuye a la persuasión de los alumnos por parte del docente, entonces se presenta un estado de influencia temporal o permanente.

En capítulos precedentes, se describieron las características de personalidad que atribuyen poder e influencia a una persona, a partir de ello se realizó la interpretación de las categorías obtenidas. Se puede terminar este capítulo entonces, afirmando que ciertas características de personalidad (citadas en la interpretación de los datos obtenidos), son las que adjudican y determinan el alcance del poder y la influencia ejercidos por el docente universitario.

CONCLUSIONES

Ahora se resumirá, en un breve bosquejo lo esencial de este trabajo de tesis.

Al comparar las bases teóricas con los resultados de la realidad del fenómeno que se investigó, se ha logrado tener una visión general acerca del ejercicio del poder y la influencia en los docentes observados frente a los miembros del grupo seleccionado como población de estudio, considerando esta situación se puede concluir lo siguiente:

Como ya se dijo en el desarrollo de la investigación, el éxito de cualquier grupo está en función de muchas variables. Una de ellas y quizá la más eminente es el papel del docente universitario. Del trabajo del profesor dentro del aula, depende en gran medida lograr las metas y objetivos establecidos en el funcionamiento del grupo.

Por ello, en la investigación hace especial hincapié en los rasgos de personalidad como fuente incuestionable de poder e influencia, sin embargo, es necesario mencionar que de todas las características señaladas y estudiadas en los capítulos teóricos, únicamente algunas de ellas resultan valiosas y significativas en la percepción de los miembros de un grupo.

Por consiguiente, el origen del ejercicio de los procesos de poder e influencia, varía de acuerdo a la percepción grupal y a la interacción que se establece entre el docente universitario y los alumnos del séptimo "B".

En esta forma y considerando la percepción del grupo elegido como población de estudio, algunos rasgos de personalidad y la interacción de éstos con la dinámica existente del grupo, es lo que finalmente determina quién o quienes son poseedores de poder e influencia en un grupo, y por los resultados obtenidos se puede establecer un perfil de características de personalidad de cada uno de los docentes observados que ejercieron dichos procesos frente a los miembros del séptimo "B".

La creación de cada perfil de poder e influencia, se realizó considerando los porcentajes obtenidos en cada categoría de análisis.

Se establece entonces el perfil del primer docente observado:

El docente "A", posee un tipo de poder referente y de experto según las observaciones realizadas y las respuestas de los alumnos en el cuestionario aplicado, pocas veces este docente ejerció poder legítimo y nunca poder coercitivo, lo que generó en el estudiantado productividad en su proceso de enseñanza-aprendizaje.

Se mencionan a continuación, los recursos que caracterizan el ejercicio del poder y de la influencia que presenta el docente "A":

- a).- Empatía, la mayoría de las veces demostró un gran interés por los problemas de sus alumnos, aun cuando eran ajenos a la naturaleza de la materia.
- b).- Aceptación y respeto por las opiniones de los alumnos.
- c).- Habilidad verbal para persuadir en algunas situaciones a la población de estudio.
- d).- Flexibilidad
- e).- Dominio de los contenidos.
- f).- Fuerza para la acción.
- g).-Habilidad para resolver problemas.

Por los resultados alcanzados, en la aplicación del cuestionario el docente "A" utiliza como recurso de poder e influencia el dominio (referido a los contenidos de la signatura), de los contenidos correspondientes a la asignatura que imparte en la población de estudio.

La fuerza para la acción (entendida como aquellas características de personalidad que propician dinámica e iniciativa en el grupo), es otro indicador que refleja una base de poder referente en la interacción entre docente y alumnos.

Esta base de poder, induce a los alumnos a comprometerse con su proceso de enseñanza-aprendizaje, además reflejan creatividad y productividad en el cumplimiento de las actividades escolares indicadas dentro del aula.

De la práctica educativa del docente "B", se desprenden los siguientes rasgos de personalidad que le permitieron ejercer poder e influencia:

- a).- Habilidad verbal
- b).- Experiencia
- c).- Persuasión
- d).- Un evidente control del ambiente que existió en cada una de sus clases dentro del aula, lo cual propició productividad y compromiso a la hora de realizar las actividades de aprendizaje.
- e).- Actitud para conducir al grupo al logro de los objetivos planteados en cada sesión de trabajo.
- f).- Habilidad de resolución de problemas originados en el aula.
- g).- Fuerza para la acción
- h).- Habilidad para la resolución de problemas.

De acuerdo con este perfil, el docente "B" es quien generó mayor productividad en el grupo, los alumnos reflejaron poca dependencia hacia el docente en el momento en que realizaron de manera individual o en equipo cada una de las tareas indicadas.

El docente demostró una base de poder de experto indudable, su experiencia en otro campo de trabajo, le permitió respaldar las explicaciones de los contenidos propios de la asignatura que manejó en el transcurso del semestre y ello, evidentemente convenció a los alumnos en cada tema abordado, originando así un ambiente donde se mostró la creatividad no solo por parte del docente, sino también por parte de los alumnos durante todo el proceso educativo.

Finalmente, del docente "C" se puede establecer el siguiente perfil de personalidad que permitió tener poder e influencia:

- a).- Autoridad
- b).- Persuasión.
- c).- Dominio
- d).- Imposición
- e).- Papel institucional.
- f).- Manipulación de actitudes sociales.
- g).- Habilidad para la resolución de problemas.

El docente "C", profesó un poder legítimo derivado del papel institucional que le confiere el escenario donde se realizó la investigación de campo. De acuerdo con los resultados obtenidos, la población de estudio

aceptó esta base de poder porque el docente posee autoridad evidente, para manejar y conducir al grupo en cada situación que se originó dentro del aula, de esta característica de personalidad se desprende también la imposición, como un recurso valioso que atribuye poder a quien lo utilice.

La imposición por su parte, se reflejó en la forma de trabajo del docente en el aula, misma que instituyó una dependencia hacia su persona, los miembros necesitan o creen necesitar de la conducción directa del profesor para cumplir con los objetivos de trabajo.

Como se puede apreciar son tres perfiles de poder e influencia, algunos rasgos de personalidad son comunes en los tres y otros recursos de poder son totalmente distintos, es necesario aclarar que la forma en que cada uno de los docentes observados manejó sus rasgos de personalidad originó distintos tipos de poder y estados de influencia variables (con resultados momentáneos o/y temporales) en cada clase de las tres asignaturas observadas, motivos que permiten hablar de bases de poder y estados de influencia situacionales.

Por otra parte, para que un docente ejerciera poder o influencia en la población de estudio, algunos factores existentes en la dinámica grupal jugaron un papel importante, factores trascendentes como la disponibilidad de

los alumnos para trabajar, la cohesión, la cooperación, el mismo estado de ánimo de los docentes, la naturaleza de la asignatura, la conducta de los alumnos, entre otros.

El docente "A", identificado como poseedor de poder referente ejerció este tipo de poder algunas veces en mayor grado, en otras clases ejerció mas bien poder de experto, y así cada uno de los docentes observados.

Lo anterior significa, por un lado, y en referencia al manejo de grupo que el docente universitario debe ser capaz de advertir las situaciones que están afectando de alguna manera la conducta de los miembros, y por el otro, implica que el docente sea capaz de elegir adecuadamente entre alguno de los métodos de influencia o bases de poder expuestos en capítulos preliminares, acorde a las necesidades y características de la dinámica del grupo.

En esta investigación, los métodos utilizados de manera más frecuente resultaron ser el método referente a la "persuasión" y el método de "control sobre el ambiente de la persona en la que se desea influir", así lo demuestran los datos obtenidos en la investigación de campo.

Estos dos métodos, se aplicaron directa o indirectamente dentro del aula, ciertamente su aplicación se sujetó al uso de los recursos de poder, y su eficacia dependió de las características d personalidad que posee cada

uno de los docentes observados, además de los factores participantes en la dinámica del grupo. Ambos procesos se ven intervenidos por la dinámica propia del grupo.

En relación con las características de personalidad, presentes en los docentes observados se establece el siguiente perfil de poder e influencia que integra rasgos de personalidad comunes:

a).- Persuasión: un docente con la capacidad de convencer realmente a los alumnos a través de argumentos creíbles y congruentes, afectará de alguna manera la conducta de los otros en determinadas situaciones.

b).- Habilidad de resolución de problemas: se entiende como la capacidad que tiene el docente para enfrentar y resolver de manera eficaz los distintos conflictos o situaciones que surgen en la dinámica de un grupo.

Esta característica de personalidad se relaciona con la inteligencia, por consecuencia el docente que propone alternativas de solución viables, comprensibles y convincentes ejerce inevitablemente poder e influencia en sus alumnos, porque ellos reconocen y aprecian dicha habilidad.

c).- Flexibilidad: entender las necesidades y situaciones de cada estudiante, además del reconocimiento de sus opiniones dentro del aula adjudica poder e influencia al docente.

d).- Fuerza para la acción: con respecto a los resultados que se aspira lograr en los procesos de enseñanza-aprendizaje en la clase, la iniciativa en una persona es de suma importancia porque genera en los demás la disposición para participar activamente en las actividades indicadas por el docente.

e).- Manipulación de actitudes sociales: aquel docente que tenga control y dominio sobre las actitudes de sus estudiantes, ejerce inevitablemente poder e influencia entre los miembros del grupo.

f).- Dominio: el simple hecho de percibir al docente en una posición superior a la de los alumnos, atribuye algún tipo de poder al docente universitario frente al grupo. Por consiguiente, en la interacción que se establece entre el profesor y los alumnos, se muestra una evidente base de poder legítimo, en la cual el docente puede indicar cómo se deben conducir los otros.

g).- La actitud: la forma en que el docente se conduce ante los miembros del grupo, determina en gran medida la participación de los alumnos en la dinámica grupal, así mismo, la manera como los alumnos son manejados contribuye o limita sus aptitudes y capacidades para aportar contribuciones de gran importancia al funcionamiento del grupo.

h).- Cierta grado de autoridad: el docente ocupa un posición superior al de sus alumnos y ello le confiere el poder suficiente para mantener el control en situaciones que afecten la dinámica del grupo. De esta forma, cuando el docente utiliza este rasgo de personalidad en el funcionamiento del grupo, se advierte la presencia del "poder legítimo" otorgado por la Institución y el status del profesor.

i).- Capacidad de logro: este rasgo de personalidad hace referencia a la habilidad del docente para lograr o cumplir con los objetivos del grupo y además con los objetivos personales

j).- Experiencia y nivel de conocimientos en un campo de acción concreta: cuando hablamos de experiencia es inevitable señalar la presencia del "Poder de Experto" dentro del aula.

El experto, en este caso el docente universitario, tiene el conocimiento y la capacidad suficiente para influir en la conducta de los alumnos, la experiencia además le permite al docente proyectar confianza a sus estudiantes.

k).- Habilidad verbal: hacer referencia al tipo de lenguaje que utiliza el docente en sus expresiones, al momento de abordar los contenidos temáticos de la

asignatura (manejo de contenidos, indicación de actividades, cumplimiento de objetivos).

La habilidad verbal se refleja también, en la forma en que se conduce al grupo (la manera en que se enfrentan los conflictos, los medios que se utilizan y establecen para lograr la cooperación, la participación, la responsabilidad) entre otras situaciones.

l).- Empatía: se entiende como la capacidad del docente para entender, asimilar y comprender la situación personal de los otros. Cuando el docente se muestra empático en la relación maestro-alumno, genera en los alumnos la disposición necesaria para intervenir en la dinámica del grupo, a través de aquellas actitudes encauzadas a lograr los objetivos grupales.

Aunque, se ha puesto especial énfasis en los rasgos de personalidad del docente universitario como principal fuente de poder e influencia, nadie puede negar que un grupo escolar es ante todo un grupo de trabajo, puesto que sus miembros son individuos que participan directa o indirectamente en las diversas situaciones que se presentan en su funcionamiento, y es a través de la acción conjunta entre docente y alumnos que se logra el éxito y la excelencia dentro y fuera del aula.

ANEXOS

ANEXO 1

UNIVERSIDAD DON VASCO
ESCUELA DE PEDAGOGÍA

Este es un instrumento para realizar la investigación de campo, gracias por tu apoyo.

NOMBRE: _____
GRADO Y GRUPO: _____ FECHA: _____
EDAD: _____ SEXO: _____

1.- Define lo que para ti significa poder

2.- Desde tu perspectiva, ¿Cuál o cuales de los siguientes docentes ejercen poder e influencia entre los miembros del grupo?

- a).- Lic. Gracia Mendoza Bolio
- b).- Lic. Mario Núñez Molleda
- c).- Lic. Raúl Zalapa Ríos
- d).- Dr. Juan Alfaro
- e).- lic. Javier Bonaparte

3.- Si existiese un conflicto fuerte entre los miembros de este grupo, ¿a quién elegirías para solicitar apoyo en su resolución?

- a).- Lic. Javier Bonaparte
- b).- Lic. Gracia Mendoza Bolio
- c).- Lic. Raúl Zalapa Ríos
- d).- Dr. Juan Alfaro
- e).- Lic. Mario Núñez Molleda

4.- ¿En cuál de las siguientes asignaturas consideras ser más eficiente y comprometido?

- a).- Preespecialidad
- b).- Taller de Investigación educativa
- c).- Educación sexual
- d).- Política Educativa
- e).- Evaluación y desarrollo curricular

5.- ¿Qué efectos se derivan del poder que ejerce el docente dentro del aula?

- a).- Creatividad a la hora de resolver problemas
- b).- Productividad para realizar las tareas indicadas
- c).- Apatía en el momento en que se pide participar respecto a algún tema
- d).- Dependencia exagerada a las indicaciones del docente

TABLA DE FRECUENCIAS CORRESPONDIENTE AL ANEXO 1

PREGUNTA 1

RESPUESTAS	FRECUENCIA
Influencia	12
Capacidad	5
Imposición	3
Dominio	3
Fuerza	3
Autondad	2
Presión	2
Habilidad	1

En esta pregunta los universitarios dieron más de una respuesta, motivo por el cual las frecuencias rebasan el número total de encuestados (22 estudiantes). Los términos mencionados en esta tabla fueron utilizados por los alumnos de diversas maneras en sus respuestas.

PREGUNTA 2

DOCENTES IDENTIFICADOS COMO POSEEDORES DE PODER E INFLUENCIA	FRECUENCIA
Lic. Raúl Zalapa Rios	14
Lic. Mario Núñez Molleda	14
Dr. Juan Alfaro	13
Lic. Javier Bonaparte	4
Lic. Gracia Mendoza Bolio	3

PREGUNTA 3

APOYO EN LA RESOLUCIÓN DE UN PROBLEMA	FRECUENCIA
Lic. Mario Núñez Molleda	20
Lic. Gracia Mendoza Bolio	8
Lic. Raúl Zalapa Rios	4
Dr. Juan Alfaro	1
Lic. Javier Bonaparte	0

PREGUNTA 4

EFICIENCIA Y COMPROMISO	FRECUENCIA
Preespecialidad	18
Taller de Investigación Educativa	2
Educación sexual	12
Política educativa	2
Desarrollo curricular	4

PREGUNTA 5

EFFECTOS DEL EJERCICIO DEL PODER	FRECUENCIA
Creatividad	10
Productividad	14
Apatia	4
Dependencia	8

ANEXO 2

UNIVERSIDAD DON VASCO ESCUELA DE PEDAGOGÍA

El siguiente cuestionario es un instrumento de ayuda para realizar la investigación de campo, gracias por tu apoyo.

NOMBRE: _____

GRADO Y GRUPO _____ EDAD _____ SEXO _____

1.- Cuales de las características (influencia, dominio, imposición), distinguen a cada uno de los docentes mencionados:

Dr. Juan Alfaro _____

Lic. Raúl Zalapa _____

Lic. Mario Núñez _____

2.- Marca la intensidad en que éstos docentes ejercen dominio sobre los demás.

Dr. Juan Alfaro

a).- A través de la acción b).- Con su actitud c).- Con su comportamiento

Lic. Raúl Zalapa Rios

a).- A través de la acción b).- Con su actitud c).- Con su comportamiento

Lic. Mario Núñez Molleda

a).- A través de la acción b).- Con su actitud c).- Con su comportamiento

3.- Identifica cuáles de las siguientes capacidades manifiestan los docentes:

CARACTERISTICAS	DR. JUAN ALFARO	LIC. RAUL ZALAPA	LIC. MARIO NUÑEZ
Habilidad de resolución de problemas			
Manipulación de actitudes sociales			
Fuerza para la acción			

4.- ¿Qué características dinámicas de trabajo propician en tu persona, cada uno de los siguientes docentes?

CARACTERISTICAS	Productividad	Creatividad	Dependencia hacia el docente
Dr. Juan Alfaro			
Lic. Raúl Zalapa			
Lic. Mario Núñez			

TABLA DE FRECUENCIA CORRESPONDIENTE AL ANEXO 2

PREGUNTA 1

CARACTERISTICAS	INFLUENCIA	DOMINIO	IMPOSICIÓN
Dr. Juan Alfaro	40%	44%	16%
Lic. Raúl Zalapa Rios	28%	28%	44%
Lic. Mario Núñez	35%	50%	25%

PREGUNTA 2

	ACCION	ACTITUD	COMPORTAMIENTO
Dr. Juan Alfaro	33%	41%	25%
Lic. Raúl Zalapa Rios	36%	36%	26%
Lic. Mario Núñez Molleda	7%	13%	11%

PREGUNTA 3

CARACTERISTICAS	DR. JUAN ALFARO	LIC. RAUL ZALAPA	LIC. MARIO NUÑEZ
Habilidad de resolución de problemas	46%	25%	27%
Manipulación de actitudes sociales	26%	42%	30%
Fuerza para la acción	34%	30%	34%

PREGUNTA 4

CARACTERISTICAS	Productividad	Creatividad	Dependencia hacia el docente
Dr. Juan Alfaro	51%	35%	12%
Lic. Raúl Zalapa	46%	10%	43%
Lic. Mario Núñez	45%	40%	15%

BIBLIOGRAFÍA

- Andueza, M. (1975). "Dinámica de grupos en educación". Ed. Anuias, México, D. F.
- Cartwright, D. (1989). "Dinámica de grupos en educación." Ed. Trillas, Argentina
- Cevallos, H. (1988). "Foucault y el poder." Ed. Premia, México, D. F.
- Cirigliano, G (1966). "Dinámica de grupos en educación." Ed. Hvmantitas, Argentina
- Diaz Barriga Arceo, F (1997). "Estrategias docentes para un aprendizaje significativo." Ed. Mc. Graw Hill, México, D. F.
- Dieter, U. (1974). "Dinámica de grupos en la clase escolar." Ed. Kapelusz, México
- Didier, A. (1971). "La dinámica de los grupos pequeños." Ed. Kapelusz. Argentina

- Gibb, J. (1981). "Manual de dinámica de grupos." Ed. Hvmánitas. Argentina
- González, J. (1994). "Dinámica de grupos." Ed. Pax. México, D. F.
- Hansen, C. (1981). "Asesoramiento de grupos." Ed. El manual moderno, S. A. México D. F.
- Humans, G. (1971). "El grupo Humano." Ed. Universitaria. México, D. F.
- Kisnerman, N. (1984). "Grupo." Ed. Hvmánitas. Argentina
- Maisonneuve, J. (1985). "La dinámica de los grupos." Ed. Nueva visión. Argentina
- Mann, L. (1999). "Elementos de psicología social." Ed. Limusa. México, D. F.
- Matus, L. (1993). "Manual de psicología social." Ed. Universidad Iberoamericana, A. C. México, D. F.
- Myers, D. (1997). "Psicología social." Ed. Mc. Graw Hill. México, D. F.
- Perlman, D. (1992). "Psicología social." Ed. Mc. Graw Hill. México, D. F.

- Velázquez, G. (1985). "El liderazgo del profesor universitario." Ed. Limusa. México, D.F.
- Whittaker, J. (1987). "La psicología social en el mundo de hoy." Ed. Trillas. México, D. F.
- Zarzar, C. (1991). "Habilidades básicas para la docencia." México, D. F