



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

***DIAGNÓSTICO PARA EVALUAR EL ESTILO DE
APRENDIZAJE VAK. PROPUESTA ÚNICA DE VENTA
PARA LA NUEVA EMPRESA “EDUCERE: YOUR
HOME TEACHER”.***

T E S I N A

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA
COMUNICACIÓN**

P R E S E N T A:

INGRID PATRICIA CAMPOS LÓPEZ

**DIRECTORA DE TESINA:
MAESTRA LILIA RAMOS ORDOÑEZ**

MÉXICO, D.F., SEPTIEMBRE 2015.





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

DEDICATORIA

A mis padres:

- La persona que más admiro y amo en esta vida: a ti Mamita. Me motivaste e impulsaste para ser lo que ahora soy. Gracias por andar en este camino conmigo y jamás dudar de mí, por darme tu fortaleza y tu amor en todo momento. Te Amo Mamita.
- A ti papá por enseñarme a luchar por mis ideales y ser ese ángel que me cuida desde el cielo.

A mis hermanos:

- Ale, por ser mi segunda mamá, cuidarme y regañarme cuando lo he necesitado, por tu amor incondicional y apoyo siempre.
- Armando, por ser mi papá, quien me ha protegido y sin dudarlo daría su vida por mí.
- Bere, por apoyarme siempre para concluir mis estudios, por ser mi consejera y mejor amiga. Porque jamás dudaste de mí.

A mi sobrino Yair, por ser mi hermanito del alma y mi amigo. Porque tú sacas lo mejor de mí aun en los peores momentos.

A mis sobrinos Ximena, Frida y Dani, que son mis mayores motivaciones, quienes me alegran los días con sus travesuras.

A ti mi amor Cris por apoyarme durante todo este proceso, por tu paciencia, amor, cariño y comprensión. Por darme tu mano y luchar conmigo siempre. Te amo.

A mis cuñados por apoyarme y nunca dejarme sola cuando los necesito.

A mis amigas Dolores y Diana, gracias por su apoyo, las quiero.

A mis sinodales:

- A mi profesora, sinodal y amiga Guadalupe Cortés Altamirano. Gracias a usted me dediqué a esta hermosa profesión. Gracias por compartir tantos conocimientos conmigo y apoyarme desde que tuve la oportunidad de conocerla, por permitirme ser su adjunta y por formar parte de mi titulación.
- A Lilia Ramos Ordoñez, por confiar en mí desde que le platicué de mi proyecto. Por motivarme a concluirlo y darme ánimos para no desistir jamás. Sin duda, usted fue esencial para llegar hasta aquí, gracias.
- A Adriana Reynaga Morales, a Esperanza Cabrera Martínez y Rosalía Flores Mateos por sus darse el tiempo de leer este trabajo, por sus consejos, sus correcciones y paciencia para aprobarlo.

A todas aquellas personas que han recorrido este camino conmigo y confiaron en mí, me motivaron e impulsaron a terminarlo.

Hoy culmino un proceso de mi vida que me dejó maravillosas experiencias, sin duda lo volvería a vivir. Gracias a todos ustedes por formar parte de él.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
I. CAMBIO PARADIGMÁTICO EN EL APRENDIZAJE.....	6
1.1 Aprendizaje, enseñanza y educación.....	6
1.1.1. ¿Cómo tener un aprendizaje eficaz?.....	9
1.2 Paradigma Conductista.....	14
1.2.1 De Iván Pavlov y el reflejo condicionado.....	14
1.2.2 Otros teóricos del modelo conductual.....	16
1.3 Del paradigma cognitivo o cognoscitivo y el modelo constructivista.....	17
1.3.1. De Jean Piaget.....	20
1.3.2 Teoría de Lev Semionovich Vygotsky.....	24
1.3.3 Teoría del aprendizaje significativo de David Ausubel.....	25
1.4 Estrategias de aprendizaje y Programación Neurolingüística.....	27
1.4.1 Modelos de aprendizaje.....	29
1.4.2 Sistema de Programación Neurolingüística. (PNL).....	30
1.4.3 Modelo ROLE.....	33
II. LA EDUCACIÓN PARTICULAR A DOMICILIO.....	38
2.1. Empresas que profesionalizan el servicio de clases particulares a domicilio.....	39
2.1.1. Características generales de las empresas.....	39
2.1.2. ¿Quiénes pueden acceder al servicio?.....	40
2.1.3 El profesor(a) adecuado.....	42
2.2. Generación de las primeras empresas que ofrecen clases particulares a domicilio.....	45
2.2.1. Escuelas con servicio de clases a domicilio en el extranjero.....	45
a) Acadomia.....	45
b) Educa System.....	46
2.2.2 Escuelas de clases particulares a domicilio: En México.....	48
a) Asesoría Educativa.....	48
b) Educa-System/ Educa net.....	49
c) Smart Teaching.....	50
d) Tutor Doctor.....	55
2.2.3 Características esenciales del profesor(a) para laborar en este rubro.....	56

2.3	Estilos de aprendizaje en el alumno(a): problemas.	59
2.3.1.	Alumnos(as) con problemas de aprendizaje.	59
2.3.2.	¿El alumno(a) se siente motivado para estudiar?.....	60
2.3.3.	Importancia de los estilos de aprendizaje para el desarrollo cognitivo del alumno(a). .	63
2.3.4.	Necesidad de un modelo pedagógico para evaluar el estilo de aprendizaje.....	65
III.	MODELO ÚNICO DE VENTA DE LA EMPRESA EDUCATIVA “EDUCERE: YOUR HOME TEACHER”.	69
3.1	Conociendo “Educere: Your Home Teacher”: descripción de la empresa.....	69
3.1.1	Propuesta Única de Venta (P.U.V.).....	70
3.1.2	¿Cómo trabaja Educere: “Your Home Teacher”?.....	70
3.1.3	Beneficios que adquiere el cliente al contratar Educere.	71
3.1.4	De costos y extras.....	72
a)	Acuerdos de contrato entre la empresa y el cliente:.....	73
b)	Reglas y acuerdos con los profesores(as) de Educere:.....	74
3.2.	Súper estructura de “Educere: Your Home Teacher”.	75
3.2.1	Justificación del nombre de la empresa.....	75
3.2.2	Filosofía.	76
3.2.3	Objetivo, Misión y Visión empresarial.	78
3.2.4	Valores.....	78
3.3	Estructura de “Educere: Your Home Teacher”	79
3.3.1	Trámites legales.....	79
3.3.2	Organización personal de la empresa:.....	81
3.3.3.	Empresa con base en una página web.	82
3.3.4	Plan de Negocios:	83
a)	Análisis del Macro-entorno empresarial.....	84
b)	Análisis del micro-entorno empresarial.....	84
3.3.5	Presupuesto de la empresa:.....	85
3.4	Infraestructura de “Educere: Your Home Teacher”	85
3.4.1	Cuadros de actitudes y comportamiento de acuerdo al estilo de aprendizaje: Visual, auditivo, kinestésico (VAK) que predomina en la persona.	87
3.4.2	Diagnóstico de reconocimiento del sistema de representación VAK (ROLE) predominante en el alumno(a), de acuerdo a los estilos de aprendizaje.....	90

a) Diagnóstico VAK infantil:.....	91
b) Diagnóstico VAK a cualquier nivel educativo:.....	93
3.4.3 Estrategias de enseñanza para cada estilo de aprendizaje: Visual, Auditivo, Kinestésico (VAK).....	97
3.4.4. Motivación y autoestima.....	101
CONCLUSIONES.....	103
BIBLIOGRAFÍA	106
HEMEROGRAFÍA:	109
TESIS DE LICENCIATURA, MAESTRÍA Y DOCTORADO:.....	110
CONSULTAS WEB:	112

INTRODUCCIÓN.

El nivel de la educación siempre ha sido pieza clave para el buen desarrollo social y económico de cualquier país. Específicamente en México, se ha generado una enorme inquietud por la nula preparación con la que los estudiantes egresan a la secundaria o bachillerato, esto a pesar de los grandes esfuerzos del gobierno por equilibrar los bajos resultados que se obtienen en las evaluaciones de conocimientos generales. Existe una lógica cuando los padres culpan al profesor(a) o al gobierno por el retroceso que su hijo presenta; y por el contrario, el profesor(a) tiende a culpabilizar al padre o al alumno(a) por la falta de interés escolar o por la mala educación de valores que los padres dan a sus hijos.

Para un niño, el proceso de la educación siempre será complejo de asimilar, debido a que no todos aprenden de la misma manera ni con la misma velocidad. Es por ello que al entrar a una institución educativa, comienzan a tener sentimientos de frustración, impotencia, generando así, un bloqueo en el aprendizaje, lo que se traduce para el profesor(a) como un obstáculo para el avance de las clases.

En distintos casos, los profesores(as) suelen expresar una desesperación con el alumno(a) por medio de presiones, enojos, furias y desinterés para impartir una adecuada cátedra. Después de tanto pensarlo, los profesores(as) han llegado a la misma pregunta: “¿por qué no logro que este alumno(a) comprenda la información a pesar de tener su atención?”.

Difícilmente un padre de familia hallará un profesor(a) que le explique cómo conseguir que su hijo obtenga una calificación de diez donde siempre obtuvo una nota reprobatoria, tampoco le explicará cómo hacer que el alumno(a) ame las Matemáticas o las Ciencias Sociales.

La realización de la presente investigación fue con el objetivo de crear una empresa que brinde a los alumnos(as) un apoyo extra clase que le permita avanzar o reafirmar los conocimientos adquiridos en su institución académica,

asignándoles profesores(as) que se adecúen al tiempo y lugar que el alumno(a) requiera.

La diferencia entre esta nueva empresa llamada “Educere: Your Home Teacher” y las empresas del mismo rubro, radica en que los profesores(as) aplicarán los usos de la teoría de la programación neurolingüística en su cátedra para obtener un mejor resultado en las habilidades de aprendizaje del alumno(a).

Esto porque la mayoría de los docentes conocen a la perfección los temas de su área, pero no identifican la forma en que el alumno(a) piensa y procesa la información, de acuerdo al estilo de aprendizaje que predomina en él y por ende, no pueden reconocer con qué técnicas de aprendizaje comprenden mejor los conocimientos.

En general, hablar de la educación en México se convierte en un tema complejo de analizar pues existen diversas vertientes que pueden ser investigadas a profundidad. En particular, esta investigación se enfocó a encontrar las nuevas teorías de aprendizaje que permiten al profesor(a) trabajar y comprender la manera en que los alumnos(as) aprenden.

En el capítulo uno, se muestra un marco teórico-histórico del patrón tradicional de la educación, basado en el modelo conductista de Pavlov, a través del cual se considera que las escuelas debían transmitir los conocimientos desde el profesor(a) hacia los alumnos(as) de forma mecánica.

Sin embargo, gracias a los avances científicos, la teoría tradicionalista se reestructura de acuerdo a nuevos modelos cognoscitivos que equilibran el desarrollo de conocimientos, aptitudes, valores y habilidades de los alumnos(as), con el objetivo de proporcionar una educación sólida y eficaz. Lo que trajo como resultado un análisis a fondo del eje central del presente trabajo: los estilos de aprendizaje VAK dentro de la Programación Neurolingüística (PNL) en la educación.

Con lo anterior, se llega a la conclusión de que la PNL (Programación Neurolingüística) puede ser aplicada en el ámbito educativo a través de los modelos de estilos de aprendizaje. Descubrimiento que resulta elemental para un mundo donde el proceso de enseñanza-aprendizaje es básico en el individuo por ser totalmente formativo. Para alcanzar un futuro exitoso.

Los estilos de aprendizaje (inmersos en nuestra mente) son aquellos que ayudarán a que el alumno(a) mejore su aprovechamiento académico utilizando técnicas y estrategias de estudio adecuadas. No obstante, en una cultura mexicana tradicionalista, poco se logra en la enseñanza a nivel básico y medio, donde resulta más elemental aprobar a los alumnos(as) de “panzazo”, que el formar personas capaces e inteligentes, aunque no tengan conocimientos culturales y educativos.

En el capítulo dos, se especifica la consecuencia principal del detrimento en la educación pública del país: la consecuencia directa es que los padres de familia deciden contratar a profesores(as) particulares con el objetivo de elevar el nivel de conocimientos y aptitudes del alumno(a). En muchos de los casos, se dan cuenta que los alumnos(as) sí aprueban el año pero no cuentan con los conocimientos básicos del grado escolar que cursaron.

En décadas pasadas era complicado encontrar un profesor(a) que se adaptara a las necesidades del alumno(a) y que tuviera esa capacidad de enseñanza como para lograr que el estudiante comprendiera la información de manera sencilla y rápida.

Y es en este momento cuando se crean las empresas educativas que ofrecen y profesionalizan la búsqueda y envío de profesores(as) particulares a domicilio algo así como una agencia de personal, los cuales se adaptan al horario y los días específicos que el cliente solicite, ahorrándole tiempo de búsqueda y generando un sentimiento de confianza y seguridad en el padre de familia. Estas escuelas inician en España con el fin de ofrecer educación de calidad, cómoda, y que se adecúe al horario del estudiante.

Datos actuales revelaron que estas escuelas tienen una alta demanda debido a que manejan como principal medio de marketing y contacto con el cliente, el internet: a través de una página web donde promuevan sus servicios y la mejora del alumno(a) de manera eficaz.

Pero, ¿a qué se debe el éxito de estas empresas educativas?

Durante el capítulo tres se explica la relevancia de crear una empresa que se preocupe por la calidad en la educación del estudiante y no por la calificación, tomando en cuenta la realización de un diagnóstico eficaz que evalúe y determine el estilo de aprendizaje predominante.

Para fines de caso de estudio, inicialmente se realizaría el diagnóstico de la empresa educativa *Smart Teaching*, la cual ofrece servicios de clases particulares a domicilio. Sin embargo, la empresa no accedió (por políticas de presidencia empresarial) a otorgar ciertos datos específicos para desarrollar el modelo. Entonces se tomó la determinación de crear una empresa que transmita esa preocupación por mejorar la educación del país a través de un apoyo sustentado en investigaciones psicológicas y comunicativas.

Por medio de la experiencia laboral que obtuve en *Smart Teaching* y *Educa-System* (ambas empresas del mismo rubro) nace el proyecto educativo “*Educere: Your Home Teacher*”, el cual ofrece dos modelos que identifican el estilo de aprendizaje VAK (visual, auditivo o kinestésico) que predomina en el alumno(a). Así el profesor(a) podrá implementar estrategias de acuerdo a la manera en que su discípulo aprende, mejorando y facilitando su capacidad de comprensión.

Esta investigación contribuye en la interacción del ámbito comunicativo del alumno(a) con su entorno social, provocando que sea mejor el procesamiento de la información del mensaje y el método utilizado para enviar el mensaje.

Asimismo, se realizan las aportaciones pedagógicas donde a través de los cuadros de diagnóstico presentados en el capítulo tres, donde se comparten

diversas técnicas y estrategias para transmitir la información de acuerdo al estilo de aprendizaje predominante VAK (visual, auditivo o kinestésico).

A lo largo del escrito, se fundamenta la relevancia de identificar el estilo predominante del alumno(a) al ofrecerle diversas posibilidades de estrategias y técnicas de aprendizaje, siendo este punto uno de los principales ejes de la educación moderna.

I. CAMBIO PARADIGMÁTICO EN EL APRENDIZAJE.

Dentro de las culturas actuales, el proceso de enseñanza-aprendizaje es relevante para el individuo por ser totalmente formativo y porque ayuda a comunicarse de manera eficaz en su entorno familiar, social y personal. En la antigüedad, este proceso se basaba en un modelo de educación tradicional enfocado en la teoría conductual. Sin embargo, conforme llegaron los avances tecnológicos y las investigaciones de diversos teóricos, este proceso se fue modificando hasta transformar la enseñanza de la educación utilizando un modelo cognoscitivo moderno.

1.1 Aprendizaje, enseñanza y educación.

Como todo proceso comunicativo, donde el circuito del habla es la base del lenguaje, la educación tiende a utilizar este mecanismo para el desenvolvimiento del estudiante, adaptando los conceptos de acuerdo a:

- Emisor. Profesor(a) o docente que brinda la información al alumno(a).
- Mensaje. Información verbal o escrita a manera de aprendizaje.
- Receptor. Alumno(a) o aprendiz encargado de recibir, asimilar, interpretar y juzgar los conocimientos.
- Retroalimentación o *Feedback*. El alumno(a) responde los mensajes que el profesor(a) emite, para alcanzar el objetivo del aprendizaje.

Dentro del proceso educativo, el alumno(a) no es un receptor pasivo; debe realizar estímulos de respuesta para retroalimentar la clase mediante diversas actividades impartidas por el profesor(a). Este *feedback* permite conocer la manera en que el alumno(a) percibió el mensaje y juzgar si realmente interpretó de una manera precisa lo que el profesor(a) quiso explicar.

Se ha buscado mejorar el aprendizaje con las diversas técnicas o estilos de estudio que existen, con el objetivo de redefinir cómo aprende el alumno(a). Para poder llevar a cabo la construcción de estos estilos de aprendizaje, es necesario

analizar y comprender las diferentes teorías y conceptos que existen respecto a los paradigmas del aprendizaje académico.

Definir la manera en que una persona adquiere conocimiento, depende en primer lugar del tipo de persona que sea, es decir, se tienen que involucrar todos los factores que rodean a la persona para poder reconocer su aprendizaje.

...en el caso particular de un profesor(a), este debe tomar en cuenta que los alumnos(as) tienen diferentes estados de madurez social, afectiva, educativa, de análisis y comprensión, además de que cuenta con habilidades distintas a las de los demás compañeros.

Es necesario que el educador tenga la habilidad de organizar el aprendizaje del educando para que éste pueda coordinar, analizar e interpretar los conocimientos de acuerdo a sus necesidades, ideas, intereses, características, habilidades y aptitudes.

El proceso educativo en general, es un proceso de comunicación social y particular, un proceso didáctico o sea, que está relacionado con la tarea de enseñar... con la dirección del aprendizaje.¹

Tanto alumno(a) como profesor(a) intervienen de manera significativa para dicho proceso, el cual debería llevarse a cabo de manera óptima, pero es necesario que el profesor(a) tome en cuenta que no todos los alumnos(as) aprenden igual.

Rocío Beltrán Martínez considera que el aprendizaje “va necesariamente acompañado de una modificación conductual o emocional y que no puede ser como en la escuela antigua...”², es decir, que no solamente se remite a obtener información, acumularla e identificarla. Hay que utilizar la nueva teoría de la educación donde se aprende de manera interpretativa y analítica para ser mejores como sociedad.

¹ Axotla Muñoz, Víctor. (1985) *Auxiliares de la Comunicación* (Antología). Pág. 22.

² Beltrán Martínez, Rocío. (2003) *¡Aprendiendo enseñando!* Pág. 70.

Es importante tomar en cuenta: cómo es el alumno(a) (qué factores intervienen para su desarrollo y desenvolvimiento académico y social, así como su comportamiento y el nivel de autoestima que tiene); y cómo aprende (analizar qué tipo de aprendizaje será el más indicado para que el alumno(a) tenga la capacidad de adquirir los conocimientos e interpretarlos de manera crítica).

Existen diversas formas de analizar y comprender el concepto de aprendizaje, por ejemplo Bustinza, Durán y Quintasi (2006) dividen dos formas de comprender el aprendizaje:

- El aprendizaje por la experiencia directa³.

Donde el alumno(a) se enfrenta a la fuente de manera vivencial y real, donde la persona recibe directamente estímulos del medio; proceso que afecta su desarrollo cognitivo.

- El aprendizaje mediado⁴.

Donde la persona recibirá el conocimiento a través de un mediador, quien será el encargado de enfrentarlo con la experiencia de la realidad, lo que hace que se interponga entre el receptor y el conocimiento real.

A su vez, Guadalupe de la Mora (1979) considera que existen cuatro formas de aprendizaje⁵:

³ Bustinza, C. Et Al. (2006), *Diagnóstico de estilos de aprendizaje de estudiantes del IV ciclo de la especialidad de Educación Inicial*. México. Pág. 11.

⁴ Ibídem.

⁵ De la Mora Ledesma, José Guadalupe. (1979). *Psicología del aprendizaje: teorías*. México. Pág. 25.

TIPOS DE APRENDIZAJE	
APRENDIZAJE RACIONAL	Interviene el concepto, el enjuiciamiento y raciocinio por parte del receptor lo que conlleva a pensamientos reflexivos y trae un conocimiento.
APRENDIZAJE MOTOR	Son las sensaciones y percepciones así como los movimientos y las prácticas que genera una habilidad.
APRENDIZAJE ASOCIATIVO	Relacionado con las asociaciones del habla con la mente.
APRENDIZAJE APRECIATIVO	Vinculado a los sentimientos, actitudes, emociones e ideas de acuerdo con los valores de las personas.

FUENTE: Campos López, Ingrid. (2014). Elaborado con base en De la Mora Ledesma, José Guadalupe. (1979). *Psicología del aprendizaje: teorías*. pág. 25

1.1.1. ¿Cómo tener un aprendizaje eficaz?

La mayoría de los docentes, autores e incluso los mismos alumnos(as), argumentan que el proceso de enseñanza requiere de características físicas y ambientales adecuadas para que se puedan obtener los conocimientos de forma eficaz.

Un aprendizaje eficiente está orientado a que los diversos factores del entorno y psicológicos que rodean al aprendiz estén en óptimas condiciones para alcanzar el éxito de la obtención del conocimiento.

Estos cuatro factores descritos por Rocío Beltrán⁶, se resumen a continuación:

- Factor emocional.

Las emociones son esenciales para desarrollo del ser humano. Las emociones son reacciones fugaces ante un estímulo relacionadas con sentimientos que determinan nuestra manera de actuar y pensar frente a los demás. Existen tres tipos de respuestas que el ser humano da de acuerdo a sus emociones:

- a) respuesta pasiva: donde el individuo tiene un problema pero no lo enfrenta, por el contrario, lo pasa desapercibido.
- b) Respuesta asertiva: en la cual el individuo decide resolver el problema de manera tranquila, hablando con las personas adecuadas para buscar una solución al mismo.
- c) Respuesta agresiva: donde el individuo afronta dicho problema de manera violenta, buscando la imposición de su autoridad.

Autores como Petrides, Fredericksonb y Furnhamb⁷ notaron que había alumnos(as) que tenían una mayor capacidad para lidiar con el estrés y la ansiedad durante su etapa de aprendizaje, esto debido a que tenían mayor seguridad en su personal y autoestima.

Por ello la estabilidad emocional es fundamental para que el alumno(a) pueda enfrentar retos que se le presenten en las tareas cognitivas, lo cual ayudará también a que resuelva los problemas de la vida cotidiana.

⁶ Beltrán Martínez, Rocío. (2003) *¡Aprendiendo enseñando!* Pág. 74.

⁷ Petrides, Fredericksonb y Furnhamb en Valdivia Vázquez. Juan Antonio., (2006). *Inteligencia Emocional, Estrategias de aprendizaje y rendimiento académico en estudiantes universitarios de Psicología*. Pág. 26

- Factores fisiológicos.

Relacionados con el cuerpo humano, donde se requiere visualizar que el alumno(a) esté sano (desde un punto de vista médico) para poder desarrollar un adecuado aprendizaje, esto con el nivel de autoestima que tiene el aprendiz y la salud psicológica que lo determina.

- Factores intelectuales.

El cerebro tiene una capacidad impresionante de almacenar, interpretar y coordinar la información de acuerdo a lo que necesita. Por tanto, el cerebro es el responsable del aprendizaje y de él se desprende el concepto de inteligencia emocional.

El estudio, análisis y comprensión por parte del aprendiz de las diversas asignaturas y los lenguajes, es lo que permite que el conocimiento vaya aumentando. Además se han buscado nuevas estrategias para mejorar las técnicas que utilizan los alumnos(as) para su aprendizaje, de las cuales se hablará más adelante.

La inteligencia emocional definida por Salovey y Mayer en Valdivia, J. (2006) como “un tipo de inteligencia social que envuelve la habilidad para percibir, comprender y regular los sentimientos y emociones propios y de otros, que a su vez, utiliza dicha información para guiar el curso de nuestros actos y pensamientos”⁸ forma parte de una de las teorías más actuales que explica el manejo que el individuo hace de sus emociones y la descripción de las mismas.

- Factores materiales.

Referidos a todos aquellos materiales que sirven de apoyo y complemento para que el ser humano comprenda y analice el conocimiento presentado, y así logre obtener un mejor aprendizaje, es decir que:

⁸Valdivia Vázquez. Juan Antonio., (2006). ***Inteligencia Emocional, Estrategias de aprendizaje y rendimiento académico en estudiantes universitarios de Psicología.*** Pág. 40.

El material didáctico es, en la enseñanza, el nexo entre las palabras y la realidad. Lo ideal sería que todo aprendizaje se llevase a cabo dentro de una situación real de vida. No siendo esto posible, el material didáctico debe sustituir a la realidad, representándola de la mejor forma posible, de modo que se facilite su objetivación por parte del alumno(a).

9

Existen otros aspectos relevantes que intervienen en el proceso de aprendizaje del alumno(a), como lo es el entorno donde este adquiere los conocimientos: debe ser un área sin distracciones ni ruido, ya que la mayoría de las veces afectan su capacidad de concentración y atención.

El alumnado requiere una mejor organización en los hábitos de estudio pues se ha comprobado que si no tienen un horario fijo ni una planificación adecuada para desarrollar el trabajo académico, se generan bajas calificaciones en las asignaturas. Adoptarlos a realizar sus tareas en el momento en el que llegan de la escuela, pues aún están los conocimientos frescos.

Otro de los factores que señalan los analistas es la motivación, comprendida como “la fuerza que nos impulsa para lograr algo”¹⁰, la cual es necesaria para que el alumno(a) sienta ese deseo e impulso de obtener un aprendizaje. Aquí es donde interviene el docente, quien tiene la tarea de utilizar ciertas estrategias o actividades para incitar a los alumnos(as) a motivarse, ser didáctico para que la clase sea interesante.

Laura Frade citada por Jiménez Jazmín (2009) considera que existen ocho capacidades¹¹ orientadas al desarrollo óptimo del aprendiz:

⁹ Axotla Muñoz, Víctor., (1985). *Auxiliares de la Comunicación* (Antología) Pág. 87.

¹⁰ Beltrán Martínez, Rocío., (2003). *¡Aprendiendo enseñando!* Pág. 71.

¹¹ Aragón García, Maribel y Jiménez Galán, Jazmín. (2009). *Diagnóstico de los estilos de aprendizaje en los estudiantes*. Pág. 4-5.

- a) Capacidad diagnosticada: donde se tiene que detectar la necesidad de aprendizaje del alumno(a) así como el estilo y las estrategias que predominan en él.
- b) Capacidad cognitiva¹²: basada en adquirir el conocimiento adecuado por parte del profesor(a) para que pueda impartir los temas de su área.
- c) La capacidad ética: relacionada con la responsabilidad que el profesor(a) tiene al impartir las clases, además de recrear los valores.
- d) Capacidad lógica: organizando el contenido que expone a los alumnos(as) de una manera lógica-secuencial.
- e) Capacidad empática: ayudará a comprender a los alumnos(as) desde el punto de vista afectivo, cognitivo y psicomotriz.
- f) La capacidad comunicativa: será la vía para conocer el avance de los alumnos(as) y servirá como mediación entre información y aprendizaje.
- g) Capacidad Lúdica: con la cual se crearán diversas estrategias de aprendizaje.
- h) Capacidad meta cognitiva: permite evaluar los avances de los alumnos(as) en sus procesos de aprendizaje, así como el avance del profesor(a) en su proceso como docente.

Estas capacidades permitirán mejorar los procesos de aprendizaje, análisis, crítica e interpretación de la información que se les brinda a los estudiantes, basándose en teorías fundamentales para buscar el desarrollo óptimo del alumnado. A nivel de docencia, permite preparar a los profesores(as) para que puedan llevar a cabo un análisis más pedagógico, pues aunque ellos cuentan con los conocimientos de la asignatura que imparten, no siempre tienen los elementos necesarios para realizar un diagnóstico pedagógico que permita identificar el aprendizaje del alumno(a).

Respecto a la enseñanza, Bruner la considera como una “actividad que debe propiciar la construcción intelectual, fomentar la reflexión y no la acumulación de informaciones, de tal manera que el estudiante aprenda a aprender.”¹³

¹² Se define cognición al proceso en el que la información se pasa a través del cerebro y se analiza.

No obstante, el concepto de enseñanza que más ha predominado en el ámbito educativo tiene que ver con la transmisión de conocimientos de una generación a otra para mejorar el entorno en el cual el individuo se desenvuelve. Sin embargo, enseñar no solo conlleva a transmitir los conocimientos, sino que debe considerarse como una actividad en la que el profesor(a) tiene la facultad de “facilitar la construcción del conocimiento”.¹⁴

1.2 Paradigma Conductista.

La idea central del paradigma conductista se basa en que el aprendizaje de las personas es un proceso natural proveniente del medio ambiente. Aunque las personas tengan la capacidad e inteligencia para aprender por sí mismos, es necesario que interactúen con el entorno para desarrollar una adecuada interpretación del conocimiento.

Los estudios realizados por distintos autores trajeron teorías que aportaron grandes avances al aprendizaje en la educación, orientados a la teoría conductista, lo que permitió comprender la manera en que las personas aprenden de acuerdo a su entorno.

1.2.1 De Iván Pavlov y el reflejo condicionado.

Iván Petrovich Pavlov realizó la teoría del Reflejo condicionado¹⁵ con el cual obtuvo el Premio Nobel en 1904, donde explica en su obra *El trabajo de las glándulas digestivas* la manera en que los perros actúan de acuerdo a las condicionantes que se les presentan. El experimento que realizó Pavlov, que en un inicio tenía fines científicos, tenía que ver con la estimulación del jugo gástrico de los animales.

¹³ García reyes, Cristina. *La aplicación del constructivismo y su impacto en el aprendizaje* (tesis de licenciatura). Pág. 30.

¹⁴ Ibídem. Pág. 32.

¹⁵ De la Mora Ledesma, José Guadalupe. (1979). *Psicología del aprendizaje: teorías*. Pág. 63.

Realizó dos tipos de experimentos:

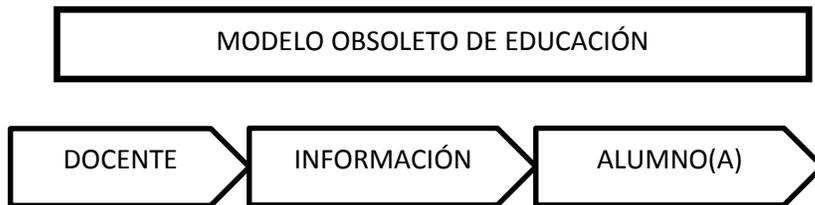
El primero tiene que ver con el efecto incondicionado-respuesta incondicionada del perro. Es decir que le muestra al perro alimento y éste al verlo generará una respuesta incondicionada natural (la producción del jugo gástrico en su estómago). Pavlov afirmaba que con el simple hecho de que los perros vieran la comida, se producía automáticamente una secreción gástrica en su estómago.

El segundo experimento fue más detallado por Pavlov, al observar lo que él denomina como efecto condicionado pues aquí no se mostraba la comida a los caninos (como lo hacía en el efecto incondicionado); en su lugar se tocaba un diapasón. Lo anterior provocó que en un inicio los animales no produjeran ningún efecto sobre el sonido del objeto; sin embargo, realizó el experimento en repetidas ocasiones tocando el diapasón y mostrando al mismo tiempo, la comida; circunstancia en la que los perros sí producían secreción del jugo gástrico y comenzaban a asociar el sonido de la campana con el alimento.

Posteriormente tocaba el diapasón (ocultando la comida), y los perros ya mostraban una asociación por condicionamiento, pues ya se generaba una secreción del jugo gástrico de su estómago con sólo escuchar el sonido del diapasón sin mirar el alimento. Pavlov concluyó que la campana era ese “estímulo condicionado” orientado a esa reacción involuntaria llamada reflejo condicionado (sonido-comida) que mostraban los animales.

Estas conclusiones fueron aplicadas en el aprendizaje de los seres humanos, pero a diferencia de comida, la información brindada individuo era el estímulo que la mente recibía para realizar una respuesta condicionada y ya esperada.

Para Pavlov el profesor(a) era quien brindaba toda la información a manera de repetición al alumno(a); y éste solamente tenía la función de recibirla, interpretarla y aplicarla por la necesidad de aprender, prácticamente no existía esa posibilidad de análisis ni crítica que otros modelos más adelante ofrecerían y que harían de este un modelo obsoleto.



FUENTE: Elaborado por Ingrid Campos.

Con el tiempo, la teoría de Pavlov como modelo de educación entró en crisis debido a que los alumnos(as) sí tienen esa capacidad de racionalización e interacción cognitiva. Los niños no son “vasos vacíos”¹⁶ que absorben los conocimientos que los profesores(as) vierten sobre ellos; por el contrario, ambos tienen que interactuar para llegar al fin máximo: comprender el conocimiento.

1.2.2 Otros teóricos del modelo conductual.

Otro teórico importante para el conductismo es Skinner, quien realizó estudios con ratas y palomas, para observar el comportamiento y concluir que en su conducta existen una serie de estímulos-respuesta. Skinner metió a una paloma dentro de una caja, y para que ésta pudiera obtener comida, tenía que presionar un botón que accionaba una compuerta y liberaba el alimento de la paloma.

Para Skinner, este estímulo-respuesta de la paloma, demostraba que incluso los animales podrían comprender el hecho de obtener un premio a consecuencia de una acción realizada por ellos. Él estaba seguro de que este comportamiento también era aplicable a los seres humanos, y que además ellos tenían la capacidad de auto controlarse.

Los postulados básicos del paradigma conductista se podrían sintetizar considerando cuatro aspectos explicativos: los principios asociacionistas y mecanicistas y la tesis del evolucionismo biológico y del positivismo científico. Así, desde el conductismo se entendía al ser humano como una “tabla rasa”¹⁷ que va adquiriendo sus aprendizajes mediante mecanismos de asociación entre

¹⁶ Tonucci. **Los alumnos(as) deben participar en la gestión escolar** en La Nación. Martes 13 de febrero del 2007.

¹⁷ Persona que no tiene conocimientos, su mente está en blanco y empieza desde cero.

estímulos-respuestas y se sostenía que los cambios que se producían se derivaban de estímulos externos, no de procesos mentales internos.

Este modelo conductual se reconoció como el sistema tradicional de enseñanza de la educación, y los avances de estos autores fueron relevantes para su época, pero además forman parte de un punto crucial para la teoría del aprendizaje. No obstante, durante 1950¹⁸ el modelo comenzaba a presentar grandes deficiencias cuando otros investigadores forjaron la necesidad de la interacción social del individuo para crear un aprendizaje más potente.

1.3 Del paradigma cognitivo o cognoscitivo y el modelo constructivista.

A finales del siglo XX, se notó la urgente necesidad por regenerar los procesos de aprendizaje y educación en México, pues las empresas comenzaban a afirmar que los egresados de las carreras no tenían esa capacidad de enfrentarse al campo laboral, y estaban demasiado esquematizados. Por ello, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹⁹ empezó a analizar nuevas opciones para dar paso a lo que se conoce como la Teoría cognitiva o cognoscitiva.

Además de reformar la manera en que se le impartía el aprendizaje a los alumnos(as), la OCDE intentó establecer un punto clave al especificar que todo alumno(a) debe tener una capacidad de “saber ser, saber conocer, saber hacer y saber convivir, desarrollando una educación integral y personalizada”²⁰, de manera que los aprendices tengan la capacidad de enfrentar el mundo laboral y adquirir nuevos conocimientos para comprenderlos sin la necesidad de regresar a la institución educativa.

¹⁸ Aragón García, Maribel y Jiménez Galán, Jazmín., (2009). *Diagnóstico de los estilos de aprendizaje en los estudiantes*. Pág. 2.

¹⁹ Ídem.

²⁰ Ídem.

La psicología cognitiva contribuyó de manera eficaz al estudio de la teoría de aprendizaje en las personas, presentando una perspectiva distinta que enriquece a la educación. De esta manera, es indispensable reconocer cómo aprende, piensa y recuerda un ser humano los conocimientos.

Tonucci se opone a la idea de que el alumno(a) es un receptor pasivo que sólo tiene la función de recibir información del docente; pues afirma que "el profesor(a) no es el saber sino el mediador del saber"²¹. Su fundamento radica en que tanto escuela como profesor(a) deben reconocer el entorno del alumno(a); sus necesidades, conocimientos, aptitudes, capacidades y motivaciones, "el trabajo empieza dando la palabra a los niños",²² lo que permite un mayor desarrollo cognitivo en ellos.

Para 1956 una serie de científicos se reunieron para realizar diversos avances respecto a la tecnología en informática, la cual se convirtió en la base de la psicología cognitiva. La conclusión a la que llegaron fue que la mente humana y un computador tienen un procesamiento similar, lo que puede generar una sola teoría para dos ciencias: la psicología y la informática. El principal descubrimiento que contiene nuestro trabajo es que la programación informática y la solución de problemas por el ser humano son ambas especies pertenecientes al género IPS, (Information-processing system)²³, lo que se traduce en español como *sistema de procesado de información*.

A partir del desarrollo de esta teoría cognitiva, se mejoraron los entornos de aprendizaje de los alumnos(as), debido a que se empezó a analizar la manera en que el ser humano piensa, recuerda y aprende.

La ciencia de la mente o psicología cognitiva no era aplicable para los conductistas, pues como ya se había mencionado, ellos aseguraban que presentan los contenidos (estímulos) a los alumnos(as) para que ellos actúen

²¹ Tonucci. **Los alumnos(as) deben participar en la gestión escolar** en La Nación. Martes 13 de febrero del 2007.

²² Ídem.

²³ Newell y Simon en Bruer, John. (1997). **Escuelas para pensar**. Pág. 14.

(respuestas), las cuales podrán ser negativas o positivas, hasta llegar a la correcta.

No obstante, algunos cognitivistas entre los que destacan Noam Chomsky, George Miller, Herbert Simon, Allen Newell, realizaron un encuentro en 1956 llamado “simposio MIT”²⁴ dentro del cual llegaron a la conclusión de que el conductismo era limitado e inasequible para el ser humano pues había que reconocer la manera en que el individuo percibe, piensa, recuerda, planifica y razona para cualquier tipo de aprendizaje.

- Teoría de la gramática transformacional.

Esta teoría elaborada por Noam Chomsky (1956) explica que el ser humano almacena el lenguaje a través de códigos básicos que le permiten formar oraciones simples, es decir al unir vocales y consonantes conforman palabras y éstas a su vez oraciones, mismas que dan paso a la creación de oraciones mucho más complejas. Básicamente, igual que las matemáticas con códigos del 0 al 9, el lenguaje comprende una serie de códigos que al mezclarse formarán oraciones con mayor profundidad.

- El número mágico siete, más o menos dos.

George Miller (1956) afirmaba que el ser humano tiene la capacidad de recordar una serie numérica de siete números, dos arriba o dos abajo, cuando se los dictan, pero solo por primera vez, ya que si intenta recordar el número por segunda ocasión, lo más seguro es que ya no sea recordado. El estudio que realizó para llegar a esta conclusión fue con un número telefónico, al pedirles a las personas que lo recordaran.

Él afirmaba que el número siete era como un “...límite en la capacidad del sistema nervioso humano”²⁵. Discurrió en que el hombre tiene una habilidad para

²⁴ Martí Sala, Eduardo. (1991) *Psicología Evolutiva*. Pág. 157.

²⁵ Newell y Simón en Bruer, John. (1997). *Escuelas para pensar*. Pág. 21.

la memoria a corto plazo, pero no cuenta con esa posibilidad de almacenamiento instantáneo como lo tiene un computador.

Asimismo, realizó diversos estudios donde pidió a personas que intentaran recordar números de manera paulatina, recordándolos en pedazos de tres en tres, hasta tener la capacidad de recordar 80 números a memoria de corto plazo, con lo cual llegó a la conclusión de que el hombre no obtiene el aprendizaje a través de un estímulo-respuesta, sino que codifica y emplea estructuras simbólicas.

- El Teórico Lógico.

Newell y Simon (1956) desarrollaron un programa informático llamado Teórico Lógico²⁶ a través del cual llegan a la conclusión de que el ser humano y los ordenadores tienen numerosas diferencias, sin embargo, también tienen varias similitudes como la codificación de símbolos, es decir, que ambos tienen la capacidad de procesar la información obtenida.

Más adelante, ambos científicos afirmaron que para reconocer el tipo de aprendizaje de un individuo en cierto ámbito, habría que aprender primero a identificar cómo es que eran capaces de resolver los problemas que se les presentaban en dicho ámbito.

Estas tres propuestas fueron fundamentales en el desarrollo de la teoría cognitiva pues permitieron profundizar en la mente humana como procesadora de la información y codificadora de símbolos, refutando así la idea del conductismo.

1.3.1. De Jean Piaget.

Jean Piaget (1896-1980) psicólogo y biólogo, realizó la teoría del desarrollo cognoscitivo, con el cual estableció que existen diversos conocimientos que para un adulto pueden ser claros y sencillos; sin embargo, para un niño no lo son.

²⁶ El programa informático teórico lógico es el primer programa de inteligencia artificial en funcionamiento de la época.

Piaget fue uno de los principales exponentes de la teoría del desarrollo cognitivo, y por lógica, uno de los primeros teóricos del constructivismo. La complejidad de su estudio radica en que se dedicó a analizar el comportamiento del ser humano desde su nacimiento hasta la etapa de la madurez. Define al desarrollo cognitivo como aquellos cambios o transformaciones que sufre el individuo en el transcurso de su vida; los cuales van generando creación de nuevos conocimientos y habilidades utilizadas para resolver cualquier problema práctico que se le presente.

Para explicar su teoría, Piaget dividió el desarrollo cognitivo en cuatro fases²⁷, las cuales estaban enmarcadas de acuerdo a ciertos rangos de edad por crecimiento. Por lógica, cada etapa tenía una característica distinta a la anterior, además de presentar cambios radicales en la manera en que el individuo va estructurando su conocimiento.

²⁷ Linares, Aurelia. *Desarrollo cognitivo: las Teorías de Piaget y Vygotsky*. Pág. 17.

CUADRO: LOS CUATRO ESTADIOS EN EL DESARROLLO COGNITIVO SEGÚN PIAGET.		
ESTADIO	EDAD (RANGO)	CARACTERÍSTICAS
ESTADIO 1	DE LOS 0 MESES A LOS 2 AÑOS	La inteligencia del ser humano es básicamente práctica. La resolución de sus problemas es únicamente a través de la acción (causa-efecto).
ESTADIO 2	DE LOS 2 AÑOS A LOS 7 AÑOS	El pensamiento del individuo es simbólico, sin embargo aún no puede realizar operaciones con estructura lógica.
ESTADIO 3	DE LOS 7 AÑOS A LOS 12 AÑOS	El ser humano ya tiene un pensamiento lógico, aunque aún no puede resolver conflictos demasiado complejos.
ESTADIO 4	A PARTIR DE LOS 12 AÑOS	Existe una lógica ya formal, además de contar con la capacidad de resolver ciertos conflictos de manera sistemática y concreta.

Fuente: Elaborado con base en Linares, Aurelia. **Desarrollo cognitivo: las Teorías de Piaget y Vygotsky**. p. 17.

Estos cuatro estadios siempre tendrán ciertas características generales:

- a) El orden en que aparecen siempre será el mismo; es decir, no variarán uno de otro.
- b) Cada estadio tiene ciertas características definidas y especiales frente a los otros tres.

- c) Los estadios son inclusivos, es decir, van precedidos del anterior y conforman al que continua.
- d) El cambio de un estadio a otro siempre será gradual, por tanto, para llegar al último estadio, habría que pasar por los tres anteriores

Dentro de estos estadios, Piaget (1975) describe cada una de las características (subestadios) que van a definir el comportamiento del humano y es de allí donde se puede determinar las estrategias de enseñanza para el alumno(a), de acuerdo al nivel de desarrollo en que se encuentre.

Todos estos procesos denominados estadios pasan por dos características fundamentales, la asimilación y la acomodación:

La asimilación que se basa en utilizar los esquemas²⁸ ya existentes para darle sentido a los sucesos del mundo, así como la comprensión de datos nuevos.

La acomodación de una persona es cuando tiene que cambiar algún esquema para poder responder a una nueva situación, es decir, existe un encuentro entre datos externos y datos internos, ambos se adecúan para formar un nuevo elemento, permitiendo la flexibilidad de datos.

En un concepto más sencillo, lo anterior se puede resumir en que el ser humano se enfrenta a dos procesos cognitivos: la asimilación y la acomodación, en el proceso el humano comprende lo que sucede por medio de conocimientos que ya tiene fijados; por su parte, en la acomodación, el humano no comprende lo que le está sucediendo, y tiene que adaptarse a ello, acomodando su interpretación, lo que genera un equilibrio y cambio de pensamiento.

Si existe una proporción equitativa y coordinada entre la acomodación y la asimilación, entonces se observará un equilibrio, lo que generará un resultado satisfactorio y eficaz. La teoría de Piaget se basa entonces en que existe una retroalimentación por parte del alumno(a) y el docente en cuanto al conocimiento.

²⁸ Piaget (1975) define a los esquemas como las condiciones repetibles y generalizables ante una acción, lo que es un patón organizado de conducta o de interacción con el medio. Estos esquemas permitirán interpretar la realidad y por otro organizar las estructuras de los estadios.

Es decir, el conocimiento está presente, y el docente solamente es una herramienta de apoyo para el alumno(a).

1.3.2 Teoría de Lev Semionovich Vygotsky.

La diferencia entre la teoría de Vygotsky frente a la de Piaget radicaba en que Piaget no tomó en cuenta el ámbito social del niño al realizar las afirmaciones de los estadios; contrario a Vygotsky, quien afirmó que el desarrollo cognoscitivo del niño también depende de la relación e interacción con el entorno social en que el niño se desenvuelve, el cual le dará diversas herramientas para realizar ese proceso de análisis.

Para Vygotsky el ser humano construye el conocimiento de una forma solitaria, pues esta construcción se da únicamente al interior del mismo sujeto, lo que hace al aprendizaje un proceso independiente e individual donde la mente es la base del proceso de análisis, desarrollo e interpretación del conocimiento.

Una de las bases que fundamenta esta teoría es el lenguaje, sobre el cual Vygotsky argumenta que es necesario para que el niño pueda construir su proceso cognoscitivo, además de qué funciones mentales que se van adquiriendo a través de la interacción social que tiene el niño.

Las relaciones sociales son fundamentales para el desarrollo cognitivo del niño y su capacidad de comprender las situaciones. Inicialmente, el niño depende del entorno social para poder desarrollarse y formular sus propias concepciones; posteriormente, tendrá la capacidad de realizar sus propias habilidades de pensamiento, actuando por sí mismo y el conocimiento que ya tiene.

La diferencia principal entre el conductivismo y el cognitivismo radica en que los seres humanos no sólo se reducen a generar respuestas observables a través de un estímulo, sino que las explican por medio de entidades mentales diversas. Es decir, el proceso de aprendizaje no consiste sólo en una acumulación de datos

que generará una respuesta, sino que la obtención de la información suscitará una interpretación y adquisición de nuevos conocimientos.

La teoría cognitiva interpreta que el alumno(a) no es un simple receptor, sino que también realiza una respuesta al mensaje que el profesor(a) le emite, lo cual provoca que éste observe los efectos meta cognitivos que ha producido sobre el alumno(a) e identifique las fallas que ha tenido para modificar ese comportamiento o mejorarlo.

Los constructivistas refutaban la teoría del conductismo por el simple hecho de demostrar que el proceso de aprendizaje no era algo tan simple como sacar una misma copia miles de veces y por ende, la información de la fotocopia será la única real para el educando.

Por el contrario, ellos aseguraban que los educandos debían tener esa capacidad de buscar información de diversas fuentes para crearse una propia interpretación del conocimiento a tratar. Sólo de esta manera tendrían un hombre con la capacidad de elegir o seleccionar, comprender, analizar y emitir un juicio de opinión respecto al tema.

Entonces, el constructivismo tenía como objetivo principal incorporar una nueva educación con bases conductuales pero modificaciones en el momento de aprendizaje, adquisición de información e interpretación de la misma. El individuo tenía que participar de forma activa para madurar como un ser viviente pero también como un ser humano social.

1.3.3 Teoría del aprendizaje significativo de David Ausubel.

Esta teoría fue creada por D.P. Ausubel (1960), quien formuló a inicios de los años setenta las primeras propuestas psicoeducativas donde se explicaba el aprendizaje escolar desde un argumento totalmente contrario a la teoría del conductismo.

El aprendizaje significativo surge como una nueva teoría donde interviene el proceso cognitivo o cognoscitivo, mismo que se mezcla con nuevos conceptos que va produciendo de forma gradual y paulatina nuevos elementos. Estas nuevas terminologías creadas por el proceso cognitivo van a permitir una mayor comprensión y dominio de la información permitirán la comprensión del contenido.

Posteriormente, la persona que interprete este conocimiento, podrá expresarlo con sus propias palabras, desarrollarlo y explicarlo de manera sencilla. Lo cual demostrará que el aprendizaje se realizó de manera significativa porque se produjo una asociación y comprensión espontánea que impulsó sus intereses, y activó su imaginación para desarrollar sus propias habilidades de conocimiento e interpretación.

El aprendizaje significativo tiene como instrumento principal el lenguaje, a través del cual se realiza una percepción organizada y un aprendizaje activo y a la vez, sistemático del conocimiento. Es decir, el aprendizaje es un eje que permitirá modificar el conocimiento y reconocer la importancia que éste ha tenido en los procesos mentales.

Ahora bien, Ausubel afirma que los individuos tienen una organización cognitiva interior, la cual se basa en el ámbito conceptual y la complejidad que este requiera. Plantea que más allá del número de conceptos que se expliquen para cierto tema, lo relevante era la complejidad y las relaciones que se establecían entre los mismos.

Es decir que estas relaciones conceptuales partían de un carácter jerárquico, dando así un sistema de conceptos organizados de acuerdo al grado de abstracción del alumno(a). Entonces, el aprendizaje significativo se orienta a la “asimilación a esta red de determinados cuerpos de conocimientos conceptuales, seleccionados socialmente como relevantes y organizados en las materias escolares.”²⁹

²⁹ Martí Sala, Eduardo. (1991) *Psicología Evolutiva*. Pág. 29.

El aprendizaje significativo es entonces la percepción de la información, pero no sólo como simple información, sino como parte de nuestra vida cotidiana; un proceso de asimilación. El alumno(a) por tanto, tendrá que basar el conocimiento adquirido a ciertas “ideas de anclaje”³⁰; ideas que le permitan ligar la información a un nivel captable por el alumno(a).

Ausubel (1960) afirma que existen cuatro saberes básicos como esquemas para organizar el aprendizaje: el saber qué, es decir, aquel conocimiento que necesitamos para investigar algún tema; el saber por qué, enfocado a aquellas leyes y principios establecidos de forma natural; el saber cómo, orientado a las habilidades y aptitudes que tenemos para realizar algo; y el saber quién, basado en aquella información sobre quién sabe qué y cómo sabe realizarlo.

Estos saberes explicados por Ausubel permiten desarrollar lo que se conoce como el “estilo de aprendizaje” de cada individuo, pero se basa aún más en el saber cómo, es decir, esas habilidades y aptitudes que ayudarán al alumno(a) a comprender de una manera sencilla y rápida.

1.4 Estrategias de aprendizaje y Programación Neurolingüística.

Para definir la manera en que las personas aprenden, los teóricos hacen énfasis en lo que ellos denominan como “estrategias o estilos de aprendizaje”, concepto que Mckeachie, Pintrich (1989) lo definen como “aquellos procesos para el aprendizaje que incluyen componentes motivacionales que engloban desde habilidades básicas como la atención, visualización, memorización, repetición hasta habilidades complejas como la elaboración, monitoreo comprensivo, lectura activa, regulación entre otras.”³¹

Schmeck (1988) define como estilo de aprendizaje al “estilo cognitivo que un individuo manifiesta cuando se enfrenta a una tarea de aprendizaje y refleja las

³⁰ Rodríguez Palmeiro, Luz. *La teoría del aprendizaje significativo en la perspectiva de la psicología cognitiva*. Pág. 16.

³¹ McKeachie, Et. Al. *Enseñando estrategias de aprendizaje. Psicología Educativa*. Pág. 158.

estrategias preferidas, habituales y naturales del estudiante para aprender”³² y por otra parte, Claxton (1978) lo define como “una forma consistente de responder y utilizar los estímulos en un contexto de aprendizaje.”³³

Uno de los conceptos más aceptados por los teóricos es el de Keefe, J. (1988), quien lo define como “los rasgos cognitivos, afectivos y fisiológicos que sirven como indicadores estables de cómo los alumnos(as) perciben interacciones y responden a sus ambientes de aprendizaje”³⁴, respuesta que permitirá desarrollarse de una forma más adecuada en su instrucción educativa.

Otros investigadores que se encargaron de darle una definición a este concepto fueron Rita y Kenneth Dunn (1972) quienes consideran al estilo de aprendizaje como “un conjunto de elementos interiores y exteriores que influyen en el contexto de la situación de aprendizaje que vive el alumno(a)”³⁵. Dentro de cualquier proceso de aprendizaje intervienen diversos elementos como la interacción, la respuesta y la manera en que el alumno(a) percibe la información que se le brinda.

Basados en estudios de diversos teóricos, los Dunn crearon en su libro *Cuestionario de Estilos de Aprendizaje* (1972) un modelo de distintas variables que influyen en el proceso cognitivo del ser humano de acuerdo al desarrollo y contexto que lo rodea.

Cabe resaltar que cada individuo tiene un estilo de aprendizaje predominante, el cual resulta como recurso para asimilar la información, sin embargo, todos los estilos están inmersos en las personas. Específicamente en el ámbito académico, cada docente tiene la tarea de ver al estudiante no como un contenedor donde se deposita la información; sino como una persona que tiene un proceso cognitivo específico, donde intervendrán sus ideas propias y creencias respecto al tema, lo cual le generará motivación para aprender más del mismo.

³² Schmeck, R. *Students Learning Styles and Brain Behavior*, Pág. 80.

³³ Claxton y Ralston. (1978) *Aprendiendo estilos: su impacto en la enseñanza*. Pág. 1.

³⁴ Keefe, J. (1988). *Aprendiendo Perfiles de Aprendizaje: manual de examinador*. Pág. 40.

³⁵ Gallego, Domingo y Alonso, Catalina. (2010) *Recordando a la Dra. Rita Dunn*. Consultado en: www.learningstyles.net.

1.4.1 Modelos de aprendizaje.

Los estilos o técnicas de aprendizaje que se han encontrado hasta el momento en un ser humano, varían y se desenvuelven de acuerdo a diversas características. Dentro de las más aplicables por los docentes se encuentran las siguientes:

Modelo de Procesar la Información (Activo, Reflexivo, Pragmático y teórico).

Modelo explicado por P. Honey y A. Mumford (1986), quienes consideraban al aprendizaje como un proceso circular donde existen cuatro estilos³⁶ esenciales para obtener y procesar la información:

- Estilo Activo. Vivir la experiencia. Donde las personas manifiestan una forma entusiasta de aprender. Se sienten motivados hacia los retos y por ello no sienten represión o miedo para obtener nueva información que los haga incrementar su nivel de conocimientos.
- Estilo Reflexivo. Donde el aprendiz es demasiado observador, y antes de actuar analiza la situación para llegar a una solución determinante y adecuada. Jamás actuará por impulso, al contrario, son cautelosos, discretos, distantes, ordenados y metódicos.
- Estilo Teórico. Generalización. Las personas antes de actuar buscan el conocimiento que les explique la respuesta lógica que podrían obtener. Son razonables y tendenciosos a la objetividad y exactitud.
- Estilo Pragmático. Aplicación. En el que individuos prácticos, que prefieren realizar y llevar a cabo cualquier hecho, a esperar obtener información. Son aquellas personas proactivas que les agrada aprender de la práctica y por ello quieren rapidez y eficacia.

³⁶ Salas Silva, Ernesto. (2008) *Estilos de aprendizaje a la luz de la neurociencia*. Pág. 79.

Algunas otras teorías de aprendizaje actuales son la de Categoría Bipolar (Sensoriales o intuitivos, Visuales o verbales, Secuenciales o globales, activos o reflexivos) y la de Preferencias de Pensamiento (Racionales, cuidadosos, experimentales, emotivos), no obstante, las más utilizadas por los investigadores son la Programación Neurolingüística (PNL) y el Procesamiento de Información.

El alumno(a) también depende del entorno social para poder crear nuevos conceptos, y es el docente quien se encarga de brindar esa información que el alumno(a) utilizará para llegar a ese proceso cognoscitivo de aprendizaje.

De aquí que la educación tradicional se transforme para tomar aquellos elementos modernos que la orientan hacia un modelo donde el alumno(a) es quien construye los conceptos, basado en estrategias de aprendizaje y enseñanza que el profesor(a) le brinda como apoyo para llegar a un estilo cognitivo adecuado.

1.4.2 Sistema de Programación Neurolingüística. (PNL)

Los inicios de la Programación Neurolingüística (PNL) se remontan en 1970, cuando en Estados Unidos Richard Bandler y John Grinder realizan ciertos cuestionamientos del por qué algunas personas profesionistas tuvieron gran éxito en su profesión, mientras que otras, con la misma profesión, inclusive teniendo la misma educación, no alcanzaron más que un nivel común de aprendizaje.

Este cuestionamiento fue fundamental para sus primeras investigaciones al realizar pruebas a tres científicos exitosos: Fritz Perls (creador de la teoría de la Gestalt), Virginia Satir (creadora de cursos para conflictos familiares) y Milton Erickson (famoso hipnoterapeuta). Después de analizar sus conductas, comportamientos y estrategias de aprendizaje, Bandler y Grinder (1970) llegaron a la conclusión de que existen patrones esenciales como los pensamientos o las conductas, los cuales son básicos para generar un nivel de rendimiento.

Estos resultados fueron los primeros avances que se tuvieron respecto a la PNL, y que dieron paso a los futuros descubrimientos teóricos que conllevaron a

sistematizar, desarrollar y perfeccionar esta teoría. Ramos³⁷ (2003) considera que la PNL es una excelente herramienta que permite abordar las habilidades de cada persona, pues mejora la eficacia del proceso de enseñanza y aprendizaje.

La Programación Neurolingüística se basa principalmente en los tres medios corporales por los que el ser humano capta y obtiene la información que proviene del exterior hacia el cuerpo. Richard Bandler y John Grinder citados por Huerta³⁸, definen los términos de la Programación Neurolingüística:

El término Neuro³⁹ proviene del sistema nervioso, y específicamente del cerebro (cabeza), es decir que cualquier conducta siempre va a estar relacionada con el proceso neurológico, el cual involucra al aprendizaje.

El término lingüística, está orientado a todo aquello que sea relevante con “el lenguaje, planteado como medio de relación social”⁴⁰. El lenguaje como proceso de comunicación que permite al individuo relacionarse de una mejor forma con su entorno.

Y el concepto programación que ya engloba los dos términos de neuro y lingüístico, es el “proceso de organizar los elementos de un sistema para lograr resultados específicos”⁴¹, es decir, crear una estructura que trabajara por sí misma para generar un cambio asertivo.

Por su parte, Serrat, Albert (2005) afirma en su investigación que al implementar los métodos de la programación neurolingüística, existen cambios⁴² en la vida que permiten mejorar las estrategias para ser un mejor aprendiz, mismos que se describen a continuación:

³⁷ Ramos, C. (2003) *Un mirar, un decir, un sentir de la mediación Educativa*. Pág. 17.

³⁸ Huerta, S. (2005). *Aprendizaje estratégico. Cómo enseñar a aprender y pensar estratégicamente*. Pág. 183.

³⁹ S/A. *Diccionario de la Real Academia Española*. Edición 2010-2011.

⁴⁰ *Ibidem*.

⁴¹ *Óp. Cit.* Huerta, S. (2005). *Aprendizaje estratégico. Cómo enseñar a aprender y pensar estratégicamente*. Pág. 183.

⁴² Serrat, Albert. (2005) *PNL para docentes*. Pág. 15.

- Cambios remediativos: que están relacionados con la conducta del alumno(a) y su entorno.
- Cambios generativos: Orientados a las capacidades y creencias del alumno(a) y los cambios que tendrán ambas.
- Cambios Evolutivos: Enfocados a la cuestión de la identidad personal y la misión de vida.

La PNL está entonces relacionada con la mente, ojo, cuerpo: triada que forma una estructura concreta y básica para los individuos que aprenden de manera específica.

En el ámbito de la educación, la PNL tiene como objetivo particular mejorar la eficacia del aprendizaje en los alumnos(as), eliminar sus miedos y frustraciones, así como agregar diversas técnicas de estudio.

Citado por Huerta Sambrano⁴³, define las características básicas de la PNL dentro de la educación:

- El docente aprende a escuchar a su alumno(a), además comprender el proceso de aprendizaje que cada uno tiene y de esta manera, mejora su técnica de enseñanza.
- El docente crea una fuerza coercitiva con el estudiante, al manejar distintos estados mentales.
- Tanto docente como alumno(a) comprenden que para lograr una comunicación eficaz, tiene que haber retroalimentación, lo que permite un mejor entendimiento.
- El docente comprende que cada alumno(a) capta la información de distinta manera, a lo que Sambrano llama *mapa*, por lo tanto, busca la forma de captar la atención de todos los alumnos(as) utilizando las técnicas de aprendizaje, aunque normalmente, siempre predomina una de ellas.

⁴³ Óp. Cit. Huerta, S. (2005), Pág. 186

- Si el docente mentaliza en los alumnos(as) un estado positivo y de excelencia, entonces logrará estimularlos para crear mejores estados de actitudes.
- Estimula la actitud positiva con un “voy a lograrlo” o “sí se puede”, para que el alumno(a) se sienta capaz.
- Jamás se dejará de aprender algo nuevo, por ello el docente deberá inculcar la idea de que siempre tienen que aprender algo, incluso fuera del aula.

La PNL es una teoría analizada por diversos investigadores de ciencias como la Psicología, Pedagogía, Sociología, Informática, Psiquiatría, entre varias más, por ello, existen diversos modelos para desarrollarla y aplicar técnicas.

1.4.3 Modelo ROLE.

Una de los modelos enfocados en la educación es el modelo ROLE⁴⁴ (por las siglas Representación sensorial, Orientación, Link y Efecto) propuesto por Robert Dilts, citado por Harris, Carol⁴⁵ (2004) quien se encargó de analizar cómo piensan las personas y la manera en que se comportan, permitiendo entonces modificar patrones de comportamiento para mejorar la creatividad y la efectividad de la mente, así como para solucionar problemas.

Además de todas las dinámicas o técnicas que maneja para la PNL, Dilts habla del anclaje, el cual ya había sido mencionado en un inicio en la teoría conductista de Pavlov (1904), donde se explica que los perros anclaron el sonar de una campana al momento en que recibirían alimento. Lo que “supone asociar un elemento disparador con una respuesta”⁴⁶ de tal manera que en el futuro recuerde ese estímulo (elemento disparador).

El modelo ROLE en la actualidad es utilizado para mejorar la creatividad, el liderazgo, el aprendizaje y la superación de limitaciones en la educación:

⁴⁴ Restrepo Gómez, Carlos. Et. Al., (2008) *Psiquiatría Clínica*. 3ra ed. Pág. 661.

⁴⁵ Harris, Carol. (2004) *Los elementos de PNL*. Pág. 102.

⁴⁶ Óp. Cit. Harris, Carol. (2004). Pág. 107.

REPRESENTACIÓN SENSORIAL. Que abarca los sentidos del ser humano: vista, olfato, tacto, gusto y oído. El punto clave es pensar cuál de estos cinco es el más utilizado por el individuo.

ORIENTACIÓN. Es el que define la manera en que una persona se orienta desde dos aristas: hacia el interior con los recuerdos, diálogos, imágenes, sentimientos y emociones; o hacia el exterior con lo visible, lo sensible y lo audible.

LINK O CONEXIÓN. Donde se explica la manera en que el ser humano se conecta con otros.

EFEECTO. Donde se cuestiona cuál es el efecto que se busca al obtener cierto aprendizaje.

Específicamente, la representación sensorial de la realidad interna tiene tres modalidades básicas: la visual, la auditiva y la físico-kinestésica, las cuales son utilizadas por el individuo al momento de adquirir algún nuevo conocimiento y desarrollar nuevas destrezas.

MODALIDADES DE LA REPRESENTACIÓN SENSORIAL			
MODALIDADES DE REPRESENTACIÓN	CONCEPTO	CARACTERÍSTICAS	EXPRESIONES MÁS COMUNES
VISUAL	El ser humano aprende a través de lo que observa, de la mirada y de lo que sus ojos alcanzan a percibir.	Postura algo rígida. Movimientos hacia arriba. Respiración superficial y rápida. Voz aguda, rito rápido, entrecortado. Palabras visuales (ve, mira, observa).	Ya veo lo que quieres decir. Veo el final del túnel. Una imagen distorsionada. La sombra de la duda. No lo veo claro. Veo que.
AUDITIVO	El individuo aprende escuchando la información que se le brinda. Capta y comprende de acuerdo a lo que su oído percibe.	Postura distendida. Posición de escucha telefónica. Respiración bastante amplia. Voz bien timbrada, ritmo mediano. Palabras auditivas (oye, escucha).	Eso me suena. Se dispara la voz de alarma. Le silbaban las orejas. Me suena a chino. Las paredes oyen, Es una forma de hablar.
FÍSICO-KINESTÉSICO	El ser humano tiene que estar en constante ejercicio, es decir tiene la necesidad de llevar a la práctica lo que está observando y escuchando en ese momento para que de esta manera pueda comprender la información más fácilmente.	Postura muy distendida. Movimientos que miman las palabras. Respiración profunda y amplia. Voz grave, ritmo lento con muchas pausas. Referencia a las sensaciones en la elección de palabras (siente, atiende, huele, saborea).	Una discusión acalorada. Estaremos en contacto. Pisar fuerte. Poner las cartas sobre la mesa. Quitarse un peso de encima. Suave como un guante. Estoy hecho polvo.

FUENTE: Campos López Ingrid., (2014). Elaborado con base en Sánchez, Gabriela (2008) y Serrat, Albert (2004).

Estas modalidades no son perceptibles al ojo humano, es decir, las acciones son anclajes inconscientes, tal como lo demostró el estudio de Pavlov (1904) mencionado anteriormente, por tanto, las anclas se usan de manera interna al repetir una imagen en la mente (visual), al repetir una palabra nueva que escuchó el individuo (auditiva) ó al realizar algún movimiento o tocar algo (físico-kinestésico).



FUENTE: Serrat, A., (2005) Pág. 20.

Serrat A.⁴⁷ (2005), afirma que de acuerdo al contexto de la comunicación, las palabras que articulamos tienen un 7% de relevancia en la comunicación para el aprendizaje del alumno(a).

El tono de voz mantiene un 38% de importancia, pues la manera en que pronunciamos las palabras y el tono con el que lo hagamos, llamará la atención de los alumnos(as) de forma satisfactoria y negativa.

La expresión corporal tiene un 55% de eficacia debido a que intervienen postura, movimiento, expresión facial, mirada, que acompañados con palabras y tono de voz, permitirán la credibilidad de lo que el profesor(a) argumenta. En realidad es lo que le da un eje central a la comunicación.

⁴⁷ Opt. Cit. Serrat, Albert. (2005), Pág. 20.

Sambrano Jazmín⁴⁸ (2000) explica que existen cuatro postulados básicos en el proceso de enseñanza-aprendizaje orientados con la PNL:

- 1) Incompetencia inconsciente. El individuo no tiene conocimiento alguno, no sabe que no sabe, es totalmente ignorante.
- 2) Incompetencia consciente. El individuo comienza a tener consciencia de la ignorancia que tiene, ahora sí ya sabe que no sabe, y eso le ayuda a iniciar ese proceso de aprendizaje.
- 3) Competencia consciente. El individuo está en el proceso de aprendizaje, sin embargo, aún no lo sabe todo. Comprende que la “práctica hace al maestro”, y continúa en ese camino hacia la sabiduría.
- 4) Competencia inconsciente. El individuo ya es experto y ahora sí poseedor de sabiduría. La información fluye de manera natural en él.

Cuando se dominan las técnicas de la Programación Neurolingüística, mejora la comunicación y el aprendizaje. Estos tres aprendizajes se complementan unos con otros, y por ende, dependen para coexistir. Además de que no siempre domina uno, influye el contexto donde se desarrollan.

En el ámbito de la educación se pueden utilizar estos módulos VAK para conocer la manera más efectiva en la que un alumno(a) va a aprender. Cuando un alumno(a) se enfrenta a un bajo rendimiento escolar, muchas veces no es culpa pues no cuenta con las herramientas necesarias para realizar una buena técnica de estudio. Además de que los padres no tienen el tiempo para sentarse a estudiar y repasar con ellos las diferentes asignaturas, es por ello, que la opción de contratar a un profesor(a) particular se vuelve la solución a este problema.

⁴⁸ Sambrano, Jazmín., (2000). *PNL para todos, el modelo de la excelencia*. Ediciones Alfaomega. México. p. 107.

II. LA EDUCACIÓN PARTICULAR A DOMICILIO.

Para hablar de una educación particular, resulta relevante explicar la diferencia entre la educación gratuita y la educación comercial: o privada, así como explicar por qué algunas personas le dan preferencia a una educación privada o comercial.

La educación gratuita de México está en manos del Estado, quien se encarga de proporcionar el subsidio, la planta física docente y los materiales de estudio para los alumnos. A diferencia de la educación privada o comercial, que es administrada por instituciones que no dependen del Estado para subsistir, y solo requieren de la acreditación del éste para poder operar.

Al ser una educación de paga, las escuelas privadas se comprometen a impartir una educación de mejor calidad que las gubernamentales. Lo cual provoca que muchos padres de familia decidan inscribir a sus hijos en escuelas privadas, al considerarlas de mejor calidad educativa.

Respecto a los alumnos que asisten a escuelas públicas, en ocasiones sus padres deciden contratar a un profesor particular para que los regularice y los ayude a elevar su rendimiento académico, precisamente porque consideran poco efectivo el nivel educativo que brinda el Estado, en específico y en su mayoría la educación básica.

Asimismo, en el caso de los alumnos que asisten a escuelas privadas, los padres contratan a profesores para que refuercen y mejoren su nivel académico, pues gran cantidad de alumnos que asisten a escuelas privadas, tienen un promedio bajo, comprenden algunas de las asignaturas o requieren de la ayuda de un profesor para realizar sus tareas, a causa de la ausencia de los padres, mismos que ven en el docente un gran apoyo extra clase. Además, una clase más particularizada y con pocos alumnos por grupo, generará una mayor atención del profesor a cada estudiante.

2.1. Empresas que profesionalizan el servicio de clases particulares a domicilio.

En la actualidad, y con el apoyo de las nuevas tecnologías, en específico con el internet, buscar un profesor(a) particular que se adapte a los horarios de los alumnos(as) es relativamente sencillo. Con tan sólo poner en el buscador las palabras: *clases particulares*, éste lanzará un resultado de las principales empresas dedicadas a este nuevo estilo de educación a domicilio.

Sin embargo, la red abre una brecha enorme para el negocio de estas empresas, quienes crearon sitios web de agencias de profesores(as) donde ofrecen a uno que cumpla con todas las necesidades del alumno(a), además se adapte a los horarios del mismo; ahorrando tiempo de búsqueda para el cliente, además de traslado para tomar clase en institutos particulares.

Por tanto, estas empresas se convierten en intermediarias de contratación, pues son las encargadas de seleccionar al docente de acuerdo a las necesidades del alumno(a) y evaluar los conocimientos de éste y los problemas de aprendizaje que presenta, para mejorar el rendimiento del mismo. Es decir, la labor empresarial no sólo es de contactar al alumno(a) con el profesor(a), también será la de participar de manera activa en el avance académico de los educandos.

2.1.1. Características generales de las empresas.

Entre los principales apoyos que promueven las empresas, se encuentran: ayudar con las tareas escolares que el alumno(a) tiene que realizar; dar preparación académica para la realización de exámenes, ya sean extraordinarios, parciales o finales de alguna asignatura; así como refuerzo para incrementar el rendimiento académico, todo lo anterior con el objetivo de que obtenga mejores calificaciones.

Específicamente, estas empresas promueven mantener una continuidad con el avance que se vaya teniendo conforme al desarrollo de las clases, para orientar al

tutor sobre las mejoras que se presentan, además de estar al pendiente de que el profesor(a) cumpla con el objetivo de enseñanza.

2.1.2. ¿Quiénes pueden acceder al servicio?

Es evidente pensar que los costos o precios de este tipo de servicios son altamente elevados, ya que son clases personalizadas donde hay una interacción directa entre el profesor(a) y el alumno(a), a diferencia de la enseñanza en las instituciones particulares donde la enseñanza no es individualizada, de allí que justifique los elevados costos del servicio, y por ello, no cualquiera puede acceder a contratarlos.

Además, los profesores(as) son los encargados de trasladarse al lugar donde se requieran las clases, lo que hace más costoso el servicio.

El target a quienes van dirigidas estas empresas son consumidores con elevados recursos económicos, iniciando por la clase media, pues el costo de la clase/hora ofrecida por las empresas varían desde los 200 hasta los 400 pesos (depende del IVA y al tipo de asignatura que se solicite).

De acuerdo a la división de clases sociales⁴⁹ que realiza la PROFECO (Procuraduría Federal del Consumidor), en el país existe una población cercana a los 112 millones 336,538 personas, las cuales se dividen en seis clases sociales, analizadas y seccionadas de acuerdo a sus costumbres, economía, poder, funciones, ingresos, nivel cultura y pautas de comportamiento.

Las clases sociales definidas por el estudio y que aplican como target que contratan a las empresas son:

Media Alta:

⁴⁹ADN Político. **“Las 6 clases sociales que hay en México según la PROFECO.”** Dirección URL: <http://www.adnpolitico.com/ciudadanos/2014/05/13/las-6-clases-sociales-que-hay-en-mexico-segun-la-profeco>. Fecha de consulta: 13 de agosto del 2014 a las 2:18 AM.

La clase media-alta es la segunda clase considerada como media, pero con un nivel económico alto y por eso, se eleva al nivel alto que contempla el 14% de la población nacional, es decir, aproximadamente los 15.5 millones de mexicanos. Específicamente, son personas que tienen ingresos económicos estables y está compuesta por profesionistas que han alcanzado un puesto laboral adecuado y enfocadas a los negocios de mayor éxito.

Alta-Baja:

La clase alta-baja, que es el quinto tipo de clase social, abarca el 5% de la población mexicana, es decir, aproximadamente 5 millones 616, mil mexicanos. Las personas inmersas en esta clase social, son aquellas que tienen ingresos económicos totalmente estables y demasiado elevados. Específicamente la componen familias que tienen dinero y buena posición social, pero vienen de generaciones de familias nuevas.

Alta-Alta:

Por último, encontramos la clase social más alta de la pirámide, la alta-alta, que está compuesta por familias ricas tradicionales y antiguas que generación tras generación han aumentado su fortuna. Es aproximadamente el 1% de la población mexicana, es decir, 123,365 mil personas.

En realidad las familias que constituyen esta clase social son aquellas que manejan cantidades exorbitantes de dinero y despreocupadas de los gastos excesivos que realicen, cuentan con la posibilidad de contratar un profesor(a) particular que labore con ellos por un periodo largo.

Niveles educativos.

Este servicio educativo a domicilio es ofrecido para todos los niveles: Preescolar, Primaria, Secundaria, Formación Profesional, Bachillerato, Universidad, Maestría, o instrucción de curso especial. Aunque se está consciente de que la mayoría de

contrataciones es para apoyar a niños en nivel básico y con problemas de aprendizaje y/o de comportamiento escolar.

Respecto a las asignaturas que más apoyo requieren son: Matemáticas, apoyo en lenguas extranjeras, Química, Física, desarrollo del Lenguaje, y técnicas de aprendizaje.

Sin embargo, algunas de estas agencias no solo se enfocan al ámbito académico o de conocimientos, pues algunas de sus clases están orientadas al eje cultural o deportivo. Por ejemplo, ponen a disposición del cliente clases particulares de natación, squash, baile, canto, instrumentos musicales, actuación, entre otras áreas más. Asimismo, imparten clases para personas mayores que deseen ampliar o actualizarse respecto algún avance tecnológico, para lo cual buscan un curso rápido y eficaz.

Generando un plus de sus servicios, suelen incluir como parte de su propuesta educativa un servicio de pedagogía, es decir la intervención de un especialista que impartirá clases de manera adicional (sin cobro extra) cuando el alumno(a) presente algún problema de aprendizaje que requiera intervención de éste especialista (condicionado a que el profesor(a) asignado solicite dicho apoyo).

2.1.3 El profesor(a) adecuado.

La forma de contactar a las empresas es a través de uno de los medios más rápidos y eficaces que existe en la actualidad para obtener información: el internet. Estas empresas se anuncian mediante páginas en las que promueven su servicio. Importante es entonces, pagar una cuota extra en los principales buscadores para ser uno de los primeros resultados que genere cuando una persona realice una búsqueda relacionada con palabras como: *clases particulares, Profesor(a) en casa, Profesor(a) en línea, clases a domicilio.*

Al arrojar los resultados, el cliente dará clic a los primeros links que la búsqueda ofrezca, y la página le mostrará la información necesaria para encontrar un profesor(a) adecuado, que se adapte a las horas que éste requiera.

El cliente tiene dos opciones para contactar a la empresa:

1. Rellenar un formulario y enviarlo a través de la misma página, y esperar a que el asesor pedagógico lo contacte para recibir la información necesaria, proceso que suele ser un tanto tardío.
2. Llamar al teléfono que aparece en la página, así obtendrá un servicio más rápido que la opción primera.

La mayoría de los clientes optan por ésta segunda opción, donde la persona que les atiende será la encargada de informarle sobre los costos, las promociones los detalles específicos del servicio.

La principal información que se brinda por teléfono es la manera en cómo el catedrático podrá ayudar a que el alumno(a) alcance el objetivo de comprender el o los temas de estudio; en este caso al cliente se le informará que la empresa y de manera más específica, el profesor(a), lo apoyará en todo lo necesario para mejorar el nivel de conocimientos del educando.

Asimismo, se le realiza una entrevista sobre los problemas de aprendizaje que tiene el alumno(a) y de ser posible, les solicitan información relevante de las calificaciones o problemas que presenta en la institución donde estudia.

Posteriormente se le informará de la asignación del profesor(a) y para dicho procedimiento, éste último se pondrá en contacto con el cliente en el transcurso del día para concretar una cita donde se realizará una evaluación o diagnóstico el fin de determinar su nivel de conocimientos, y así recomendar un paquete de horas o una cantidad de horas adecuadas para adquirir el aprendizaje de manera eficaz. Por su parte, al cliente sólo le resta esperar a que el docente lo contacte para acordar el día y la hora de la cita.

Mientras tanto, la empresa comienza la búsqueda de un profesor(a) que se adapte a las necesidades solicitadas por el cliente y que cumpla con los requisitos del mismo, tomando en cuenta diversos aspectos como:

- La zona geográfica donde está ubicado el alumno(a). Se le asignará un profesor(a) que tenga la posibilidad de llegar al domicilio, de acuerdo a la cercanía del mismo.
- La exigencia del cliente. Respecto a qué tipo de profesor(a) necesita: genero (hombre o mujer), depende de la persona que contrate, suelen elegir un género en específico.

La edad del docente. Muchos padres de familia solicitan que sea un docente joven para darle creatividad al tema; no obstante, algunos otros prefieren profesores(as) mayores que tengan dominio en el tema y que impongan al alumno(a).

- La preparación académica del profesor(a). Los clientes suelen solicitar que tengan algún grado superior a la Licenciatura.
- De acuerdo a la asignatura requerida, se toman en cuenta el nivel académico del docente y la especialización que éste tenga.

Al terminar de identificar estos aspectos, la empresa encontrará al profesor(a) adecuado, al cual le llamará para conocer la disponibilidad que tiene para impartir la clase; si el docente acepta, entonces se le mandan a través de correo electrónico los datos del cliente junto con los principales problemas que se detectaron en el educando.

A partir de ahora el docente es quien tendrá la labor de continuar con el seguimiento del cliente. Se pone en contacto con él y acuerda la hora en que llegará al domicilio para realizar el diagnóstico. A pesar de esto, la empresa continúa informándose a través del profesor(a), de los avances que el ahora alumno(a) va teniendo de acuerdo a las clases.

Por su parte, el profesor(a) tendrá que realizar informes periódicos del avance y de los diversos problemas de aprendizaje que han identificado en el alumno. Este reporte será semanal, quincenal o mensual, de acuerdo al total de horas que el cliente haya adquirido para la regularización.

Cabe señalar que muchas empresas ingenian ciertos métodos para que el cliente no deje de adquirir paquetes de horas. Por ello, en muchas ocasiones mienten a los clientes al decirles que el profesor(a) es especialista en Pedagogía, en la asignatura o en regularización de idiomas, y por ello podrá dar asesoramiento completo al alumno(a).

2.2. Generación de las primeras empresas que ofrecen clases particulares a domicilio.

La creación de una nueva empresa que cumpla con el requisito de buscar un profesor(a) particular que ofrezca clases a domicilio en un horario adaptado por el cliente, inicia en España, teniendo como base la gestión e intermediación entre el profesor(a) y el alumno(a), para llevar un mejor control del avance del mismo.

2.2.1. Escuelas con servicio de clases a domicilio en el extranjero.

Conforme fueron pasando los años, la innovación y el éxito de las empresas que ofrecían clases a domicilio, se fueron generando algunas del mismo rubro como lo son: *Academia* (pionera de clases a domicilio en Francia) *Educa-System* (Pionera de clases a domicilio en España), *Talenta o Educavitat*, *En clase*, *Iberclase*, *Schoola en Casa*, *Centro Alcora*, *Via Académica*, *Cognoshome*, entre algunas más.

a) Academia.

Fundada por Thierry Romero, Academia nace en 1987 en Francia con el objetivo de “profesionalizar la tradicional idea de clases particulares a domicilio”⁵⁰, y apoyar

⁵⁰Romero, Thierry. *Historia de Academia*. Dirección URL:<http://acadomia.es/historia-de-acadomia/>. Fecha de consulta: 18 de agosto del 2014. 12:35 pm.

las necesidades de los alumnos(as) respecto al desarrollo educativo. Actualmente, Acadomia cuenta con una plantilla de 300,000 mil profesores(as) y más de un millón de alumnos(as) en toda Europa.

De entre sus principales servicios, se encuentran: clases de apoyo escolar, preparación de los deberes, clases de Idiomas, preparación especial de selectividad y refuerzo educativo para universitarios, cursos para empresas y regularización en línea.

A España llega en el 2004, un año después que Educa System, sin embargo, su relevancia radica en que es la primera compañía que promueve y profesionaliza las clases particulares a domicilio.

b) Educa System.

La empresa Educa System nace en el 2003 y es la pionera en ofrecer clases particulares a domicilio en España, específicamente en Barcelona. Cuenta con la sólida idea de dar apoyo a los alumnos(as) y reforzar las asignaturas escolares. En la actualidad ya tiene más de 14 centros en ese país, y en México cuenta ya con una sede.

Su fundador es Sebastián Trivière, quien al necesitar un profesor(a) de francés para su esposa, y después de una intensa búsqueda, comprueba que “aunque existía oferta de profesores(as) esta [SIC] era muy heterogénea, irregular y no estaba profesionalizada”⁵¹, y de aquí que le surja la idea de crear Educa-System, “la primera empresa que profesionalizaba las clases particulares”⁵² (aunque como se acaba de mencionar, Acadomia es la primera en ofrecer este servicio).

⁵¹ Sebastián Trivière-Casanovas. *Mi primera lección.* Dirección URL: <http://www.clasesadomicilio.net/2010/09/mi-primera-leccion.html>. Fecha de consulta: 16 de Agosto del 2014 a las 18:50 hrs.

⁵² Ídem.

Trivièrre jamás creyó que su proyecto neonato se convertiría en una de las empresas más exitosas de su rubro, pues en tres años, para el 2006⁵³, la empresa ya contaba con más de 6,000 profesores(as) en su planilla, los cuales ofrecían un aproximado de 10,000 horas impartidas mensualmente.

La metodología de trabajo de los docentes de Educa-System se basa en el libro de texto del alumno(a), así como en el programa de la asignatura (as) que se trabajen con él.

Para esto, de manera inicial, se realiza un examen de conocimientos para comprobar el nivel en que va el alumno(a). Posteriormente se analizan las técnicas que utiliza para estudiar, así como la forma en que se organiza y se orienta con las pautas a seguir para mejorar su aprendizaje. Además, para generar más confianza entre el alumno(a) y el profesor(a), se toma en cuenta el sexo del educando: si es alumno se le enviará un profesor; si es alumna, entonces recibirá instrucción de una profesora con el fin de conseguir una mejor cercanía por identificación de género.

A lo largo de su historia como empresa educativa, Educa-System ha ganado importantes premios y reconocimientos como el *Premio ESADE a la creación de empresas* y el *Premio Hola Familia 2004* al Mejor Producto Educativo. Además en el 2007, obtuvo la certificación ISO 9001:2008 por la excelente selección de plantilla docente., y por ello fue agregada al rubro de *Empresa Socialmente Responsable* desde Junio 2010 y en el 2011 es considerada una de las 400 Empresa Familiarmente Responsable.

Uno de los aspectos más sobresalientes de la empresa es que en tres años lograron incrementar su percepción hasta un 500% en referente a la inicial. Es decir, en el 2003 el ingreso anual de Educa-System fue de 200 euros, y para el 2006 se elevó hasta un millón, lo que dio paso a la generación de *Educa-Training*,

⁵³ Sebastián Trivièrre-Casanovas. *Distribuí trípticos de mi propia empresa*. Dirección URL: <http://www.feedbacktoday.net/entrevista/488/sebastian-triviere-director-de-educa-system>. Consultado el 15 de Agosto del 2014 a las 14:35 hrs.

una empresa que se especializa únicamente en las clases de idiomas, del mismo rubro: particulares a domicilio.

2.2.2 Escuelas de clases particulares a domicilio: En México.

Gracias al gran auge que las empresas tuvieron en sus países, varias de ellas comienzan a llevar estas propuestas al extranjero. De allí que surjan las primeras empresas en México que profesionalizarán las clases particulares a domicilio, de acuerdo a un horario específico que el alumno(a) requiera.

a) Asesoría Educativa.

Surge como la primera empresa que ofrece asesoría a domicilio en México. Asesoría Educativa⁵⁴ nace en 1986, en el Distrito Federal y tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades académicas del alumno(a) para mejorar y estabilizar su aprendizaje.

Siendo una de las primeras empresas en el país que ofrece este servicio, su misión es “preparar académicamente [SIC] de manera eficaz y eficiente a los usuarios que desean acreditar o regularizar las materias de los niveles académicos [SIC] del sistema educativo nacional”. Se ubica como una de las más reconocidas al contar con más de 45,000 mil estudiantes atendidos desde su fundación.

Inicialmente, el trabajo se basa en encontrar una estrategia donde tanto el padre como el docente trabajen en conjunto con el alumno(a), pues requiere el apoyo de ambos para mejorar su aprendizaje. Posteriormente, a través de una investigación rápida, se le pregunta al padre de los problemas académicos que presenta; se solicita un historial académico para revisar, analizar y detectar el problema raíz y trabajarlo desde su fuente.

Ya detectado el problema, el maestro realiza un plan de trabajo donde se establecen las horas que se trabajarán con el alumno(a) para alcanzar el objetivo

⁵⁴ S/Autor. **Página Oficial de Asesoría Educativa**. Dirección URL: <http://asesoriaeducativa.edu.mx>. Consultado el 15 de agosto del 2014 a las 17:57 hrs.

de aprobar o mejorar el rendimiento de la asignatura(s). En este caso la empresa interviene llevando un registro del avance que alumno(a) tiene.

Para competir con las empresas del mismo rubro, Asesoría Educativa promueve un nuevo modelo de acompañamiento pedagógico fuera del salón de clases, iniciando por la flexibilidad y la búsqueda e identificación de deficiencias académicas para que el alumno(a), con apoyo del docente, alcance su objetivo de mejorar. Entre los principales servicios que ofrecen *Asesoría Educativa* se encuentran:

- Clases a domicilio;
- certificación de Secundaria (presentando un solo examen);
- certificación del bachillerato (presentando un solo examen);
- preparatoria abierta (obteniendo la certificación en año y medio);
- certificación de Licenciatura (obtenida a través de la experiencia laboral);
- asesoría para la realización de tesis;
- diversos cursos de capacitación;
- educación en línea.

b) Educa-System/ Educa net.

Como ya se mencionó en el apartado de empresas Internacionales, Educa-System llega a México en el 2006 implementando las mismas bases teóricas utilizadas en España.

Las principales características distintivas de la empresa frente a otras son las siguientes:

- Ofrecer un profesor(a) titulado y seleccionado de acuerdo a sus conocimientos pedagógicos, específicamente orientado con la certificación ISO 9001:2008.
- El alumno(a) tendrá un seguimiento pedagógico periódico de su avance.

- En el caso de ser un idioma, el docente será nativo del país donde se habla, además contará con las certificaciones necesarias para impartir las asesorías.

Los servicios que educa-System ofrece a los clientes son:

- Clases particulares a domicilio de todos los niveles académicos.
- Capacitación para empresas: idiomas, computación, habilidades directivas, cursos a medida y cursos online, *one-to-one* o grupales.
- Servicio a colegios: actividades extraescolares, maestros sustitutos, cursos para docentes y clases para padres de familia.
- Exámenes de certificación: acreditación de preparatoria, acreditación de secundaria, examen de entrada a universidad, examen de idiomas.

El costo de las clases particulares de Educa-System es de 360 pesos la clase/hora, más IVA, es decir, un aproximado de 400 pesos la hora/clase, y el mínimo a contratar, es un paquete de diez horas que tendrán vigencia de un año para poder ser utilizadas.

La manera en que trabajaran profesor(a) y alumno(a) será por hora/cheque. Es decir, por cada hora de clase que imparta el docente, el educando tendrá que darle un cheque (mismo que le envió la empresa por correo electrónico), los cuales corresponden a cada clase/hora.

Al profesor se le paga, a través de un depósito a su cuenta bancaria, el total de sus horas laboradas todos los primeros días del mes. Motivo por el cual, el profesor debe de ingresar al sistema interno de Educa-System todos los cheques que corresponderán a las horas laboradas durante el mes.

c) Smart Teaching.

Smart Teaching se crea en el año 2012 como una empresa educativa que imparte clases particulares a domicilio con el firme objetivo de incrementar, complementar, y fortalecer los conocimientos de los estudiantes.

La misión de la empresa es: “ofrecer clases particulares a domicilio para ayudar a nuestros alumnos(as) con el aprendizaje en diferentes disciplinas y niveles dándole adecuadamente un seguimiento pedagógico con maestros calificados y seleccionados a través de un proceso que logra altos estándares.”⁵⁵ Fundamentalmente, basa ese aprendizaje en la teoría de los *estilos de aprendizajes*, pero paradójicamente, la empresa no cuenta con un modelo de diagnóstico pedagógico ni con una capacitación a profesores(as) para realizarlo.

Ofrece como parte de sus técnicas para identificar los problemas de aprendizaje, un diagnóstico pedagógico inicial con el objetivo de determinar las posibles dificultades por las cuales no adquiere el conocimiento de manera eficaz.

Estadísticas de la misma empresa, refieren que casi un setenta por ciento (70%) de las personas que contratan los servicios de la empresa, lo hacen promovidos por este diagnóstico pedagógico, el cual es efectuado por el profesor(a) que impartirá la asignatura a estudiar y consta de tres fases:

1. Estilo de aprendizaje. A través de esta evaluación, el profesor(a) especializado en la materia, identifica el modo en que el alumno(a) adquiere los conocimientos, de acuerdo a los estilos de aprendizaje (Kinestésico, Visual o Auditivo). Mismo que no cuenta con las herramientas de estudio de la programación neurolingüística, situación que se observa en dicho diagnóstico presentado a continuación, donde se hace visible la complejidad de algunas preguntas, así como la obsoleto de otras.

⁵⁵ S/Autor. **Página Oficial de Smart Teaching**. Dirección URL: www.Smart Teaching.com.mx
Fecha de consulta: 10 Julio del 2014 a las 13:30 hrs.

Diagnóstico Estilo de aprendizaje

INSTRUCCIONES:

Por qué en **Smart Teaching** nos interesa conocer el estilo de aprendizaje de nuestros alumnos sigue las indicaciones, marca con una "X" la que prefieras.

TU PREFIERES:

- 1.- a) Escuchar música
b) Ir al museo
c) Disfrutar de la comida

- 2.- a) Ver llover
b) Escuchar la lluvia
c) Sentir la lluvia

- 3.- **Prefieres un auto por**
a) El color
b) Por el sonido de la maquina
c) Por lo cómodo que es

- 4.- **Si tuvieras la oportunidad, ¿Qué te comprarías?**
a) Un estéreo
b) Un cuadro
c) Un departamento

- 5.- **En tus próximas vacaciones, ¿Qué harías?**
a) Observar el paisaje
b) Sentir el viento
c) Escuchar los sonidos naturales

- 6.- **¿Qué te gustaría más?**
a) Ir a un concierto
b) Ir al cine
c) Pasar una velada con amigos

- 7.- a) Escuchar una charla amena
b) Ver a dos personas charlar
c) Participar en una charla

- 8.- **Prefieres que te regalen:**
a) Flores
b) Un CD musical
c) Un abrazo

- 9.-a) Salir con tu pareja
b) Que te miren de cierta manera
c) Charlar con tu pareja

- 10.- **Para expresar alguna sensación, tú prefieres:**
a) Demostrarlo con regalos
b) Diciéndolo
c) Demostrarlo con contacto

- 11.- a) Escribir una melodía
b) Tocar una melodía
c) Escuchar una melodía

12.- En una mascota que te gusta más:

- a) Oír sus ladridos
- b) Acariciar su pelaje
- c) Ver sus juegos

13.- Para Aprender necesitas:

- a) Leer un libro
- b) Escuchar una clase
- c) Participar en clase

14.- a) Ver la televisión

- b) Escuchar la radio
- c) Caminar descalzo

15.- a) Tocar algo blando

- b) Escuchar algo suave
- c) Ver algo brillante

Hoja de Respuestas

1	A	B	C
2	B	A	C
3	B	A	C
4	A	B	C
5	C	A	B
6	A	B	C
7	A	B	C
8	B	A	C
9	C	B	A
10	B	A	C
11	B	A	C
12	A	C	B
13	B	A	C
14	B	A	C
15	B	A	A
TOTAL			

Claves
A= Auditivo
V= Visual
K= Kinestésico

Fuente: Información obtenida de profesor(a) colaborador de Smart Teaching.

Algunos de los principales conflictos a los que se han enfrentado los profesores(as) y la empresa al realizar este diagnóstico:

- La mayoría de los profesores(as) realizan las evaluaciones en un tiempo de 10 a 25 minutos, lo que genera inconformidad por parte de los clientes al considerarlo incompleto.
- El examen para determinar el estilo de aprendizaje, además de no coincidir con un análisis educacional, no es aplicable para todos los niveles académicos.
- Smart Teaching solicita a los profesores(as) realizar la evaluación y determinar el nivel de conocimientos que tiene al cliente respecto a la asignatura, sin embargo, solo algunos aplican exámenes que permitan conocer las dificultades que el alumno(a) tiene con la asignatura.
- Algunas preguntas no son aplicables a todos los niveles de enseñanza, por ejemplo: si se le realiza un niño de 6 años de edad la pregunta cuatro, le sería complicado responder si compraría un estéreo, un cuadro o un departamento, pues las tres respuestas no están enfocadas a su nivel de razonamiento ni gustos de la etapa de la niñez que vive en ese momento. Por otra parte, tampoco se le podría cuestionar la pregunta nueve, ya que una de las respuestas tiene que ver con una relación de pareja.

Entonces, como se aprecia en las imágenes, la empresa no cuenta con un diagnóstico de estilo de aprendizaje correcto y adecuado a cada nivel de estudios. Se le delega al profesor(a) la tarea de realizar dicho diagnóstico, el cual desconoce por completo el tema de los estilos de aprendizaje y por lógica, no sabe cómo explicarlo a los padres que contratan el servicio.

2. Nivel Académico del alumno. Se debe realizar con un examen escrito y un análisis oral, denominado “diagnóstico inicial”. El profesor(a) evalúa el nivel

académico en el que está el alumno(a), para reforzar las materias o temas que requiere, de acuerdo a sus necesidades específicas.

3. No obstante, de la misma forma que en el diagnóstico de estilo de aprendizaje, al profesor(a) no se le entrega algún modelo ejemplo de “examen diagnóstico de aprendizaje” lo que genera que el mismo docente tenga que realizarlo de acuerdo a lo que el alumno(a) ya debería conocer de la asignatura.
4. Apoyo psicológico y pedagógico: el cual tiene que ser sugerido por el profesor(a). Se le brinda el apoyo necesario para mejorar su técnica de estudio, no obstante, llega a suceder que la empresa enviaba a profesores(as) no especializados en Pedagogía o Psicología para que realizaran ciertos diagnósticos de posibles problemas de aprendizaje como la dislexia, déficit de aprendizaje, discapacidad motriz.

La atención telefónica de la empresa es realizada por dos psicopedagogas que asignan, de acuerdo a lo requerido por el cliente, al profesor(a) encargado de impartir la clase a domicilio. Y dentro de la principal información que le es solicitada a ellas, se encuentra el diagnóstico pedagógico. El cual es solicitado por el 95% de los clientes que contratan las clases⁵⁶.

Los costos de las clases a domicilio de Smart Teaching están en promedio de 260 pesos mexicanos la clase/hora más IVA. Es decir, el costo aproximado de la clase/hora es de 300 pesos.

d) Tutor Doctor.

Con más de 10 años de experiencia, Tutor Doctor es fundada por John Hooi, quien se preguntaba la razón del por qué los padres tenían que ajustarse al tiempo de los horarios de clase cuando podían hacer que los profesores(as) fueran a

⁵⁶Información brindada por las Psicopedagogas de la empresa Smart Teaching. México 2014.

impartir la clase el hogar. Para Hooi, era aún más relevante el proceso de enseñanza uno-a-uno, pues consideraba que los padres muchas veces se limitan al modelo uno-a-muchos que existe en los institutos.

La diferencia de Tutor en Línea, es que su mercado está aún más abierto a todo el continente americano, pues cuenta con más de 400 franquicias a lo largo de Canadá, El Caribe, y algunos países de Reino Unido. La base ideológica de tutor Doctor es comprometerse “con la excelencia en la educación”⁵⁷, pues si bien cada país tiene su manera de educar a los alumnos(as), todos persiguen la misma meta: excelencia y aprendizaje.

2.2.3 Características esenciales del profesor(a) para laborar en este rubro.

Además de las necesidades específicas de cada alumno(a), la oferta laboral de las empresas hacia el perfil del docente es la siguiente:

- Amplia experiencia impartiendo clases particulares, regularizaciones y apoyo académico.
- Disponibilidad de tiempo para laborar en distintas áreas de la ciudad, incluso para salir a otros Estados del país, aunque siempre queda a elección.
- Forzosamente, tener ingresos y percepciones monetarias de otro empleo y que sea comprobable, sólo así la empresa los contratará para las clases a domicilio. Es decir, es necesario que el docente no dependa de la empresa para sustentarse económicamente.
- Comprometerse con la empresa y el alumno(a), por lo tanto no podrán cancelar las clases de manera momentánea, sólo podrán realizarlo con 24

⁵⁷ S/Autor. **Página Oficial de Smart Teaching.** Dirección URL: www.Smart Teaching.com.mx
Fecha de consulta: 10 Julio del 2014 a las 13:30 hrs.

horas de anticipación. Pues si no cumplen con esta regla, la mayoría de las empresas les descuenta la hora no impartida.

- Portar una vestimenta adecuada a la clase, portar siempre un gafete de reconocimiento y llegar 10 minutos antes de la hora acordada.
- Enviar los reportes de clase de manera periódica para que la empresa conozca el avance del alumno(a).

De acuerdo a la clase o regularización que solicite el cliente, la agencia contrata a los profesores(as) que tengan la capacidad de apoyar en las siguientes áreas en específico:

- Apoyo con los deberes académicos.
El docente puede apoyar al alumno(a) con las tareas que le sean dejadas en la escuela donde estudia, pues la mayoría de los padres ya no tienen el tiempo o la paciencia para sentarse a llevar a cabo esta acción, además de que no conocen el método adecuado para que el alumno(a) la comprenda, organice, planifique y estructure adecuadamente.
En otros casos, los padres trabajan durante el día y no pueden estar pendientes de las labores académicas del hijo, para lo cual un apoyo extra clase les permitirá sentirse confiados de que éste tendrá un correcto desenvolvimiento académico.
- Apoyo escolar en general o en específico de alguna asignatura.
En el caso de apoyo escolar regular, el docente estará en casa para reforzar los conocimientos que el alumno(a) adquiere en la escuela. Se le explican aquellos que no haya comprendido de forma clara, y se dejan ejercicios y actividades (fuera de las tareas) para comprobar que el aprendizaje haya sido adecuado. De esta manera, asimilará los contenidos

de la escuela y estará preparado para los ejercicios y tareas que le dejen en la misma.

Para el apoyo específico de alguna asignatura, el profesor(a) debe identificar en qué temas el alumno(a) está atrasado o los motivos por los cuales no los comprende; posteriormente elaborará técnicas de estudio para que el conocimiento lo adquiera de forma sencilla y realizará actividades de comprobación.

- Preparación para los exámenes.

Para lograr una mejoría en las evaluaciones del alumno(a), el docente debe tratar los temas de examen unas semanas previas a estos, con el objetivo de que a la llegada de estos, el alumno(a) ya esté lo suficientemente preparado para contestarlos sin problema alguno.

- Repaso durante el periodo vacacional.

El profesor(a) estará como asesor durante las vacaciones del alumno(a) con el objetivo de que éste no olvide los temas vistos en clase, y en otras ocasiones, para generar un avance en la temática del próximo inicio de clases, ya sea en alguna asignatura en específico o en todas en general.

- Clases y regularizaciones de lenguas extranjeras.

Todas las agencias ofrecen las clases de idiomas así como la regularización de los mismos. Incluso algunas ofrecen el apoyo para que el cliente pueda obtener alguna certificación, y en el mejor de los casos, algunas ofrecen certificaciones.

- Apoyo a personas con discapacidad, adultos en iniciación a la escritura o personas con algún problema neurológico ligado al aprendizaje.

El profesor(a) deberá ser un individuo consciente del hecho de que los alumnos(as) tienen diversas maneras de obtener y comprender la información. Por ello, su tarea será buscar aquellas técnicas que se adecúen al estilo de aprendizaje de cada alumno(a).

2.3 Estilos de aprendizaje en el alumno(a): problemas.

El alumno(a) se enfrenta a diversos problemas que son los causantes de que no tenga un buen nivel académico. Estos problemas no siempre son visibles para los padres de familia. En realidad, quien la mayoría de las veces los detectan son los profesores(as). Entre los principales problemas que encuentran son: un déficit de atención, problemas de captación de información, la falta de motivación que tiene, la falta de atención de los padres, entre otros.

2.3.1. Alumnos(as) con problemas de aprendizaje.

El éxito de las empresas que profesionalizan profesores(as) a domicilio está ligado a las condiciones académicas del país. La educación básica y media en México siempre ha sufrido graves colapsos a lo largo de la historia. La enseñanza de las escuelas es demasiado baja y el nivel de competitividad frente a otros países es casi nulo.

Los resultados de las nuevas normas impuestas por la Secretaría de Educación Pública hacia la plantilla de docentes de la educación básica, fueron catastróficos al arrojar que “seis de cada 10 profesores(as) que presentaron el examen para obtener una plaza docente no son aptos para dar clases en escuelas de nivel básico.”⁵⁸ Este factor académico es relevante debido a que se generaliza en casi todo el país, lo que permitirá el crecimiento de la empresa.

⁵⁸ Ambrosio, Gustavo. *Educación en casa para evitar el bullying y malos maestros* en *Milenio*. 20/08/14. Sección: Tendencia.
Dirección URL: http://www.milenio.com/tendencias/home_schooling-educacion_en_casa-bullying-malos_maestros-padres_0_356964535.html Fecha de consulta: 18 de agosto del 2014 a las 12:44 am.

2.3.2. ¿El alumno(a) se siente motivado para estudiar?

La manera en que el alumno(a) se desarrolla en la institución es relevante para conocer los déficits que tiene en las técnicas de aprendizaje, y cuáles son las causas por las que no obtiene un nivel de educación eficaz. El objetivo de que comprendan por qué aprender, está orientado a que amplíen sus capacidades y conocimientos, desarrollándose de una mejor manera en el ámbito personal y social.

No obstante, en la mayoría de los casos el profesor(a) se ha olvidado de esa parte motivacional que debe despertar en la mente del alumno(a). No pone atención en el comportamiento de éste cuando quiere demostrar que ya está aburrido, cansado o fastidiado.

El catedrático debe tener esa capacidad de demostrar que el aprendizaje también puede ser divertido y atractivo buscando diversas técnicas y didácticas con el objetivo de llamar la atención del estudiante.

Una de las principales causas de la falta de motivación por parte del alumno(a) es la ausencia de los padres en el momento de realizar las actividades escolares en casa. Es aquí donde los hijos se sienten solos y piensan que no cuentan con el apoyo para comprender los temas académicos.

El rol del docente frente a la motivación se basa en innovar el contenido de la información, dando motivos para que tengan esa avidez de aprender y conocer nueva información, logrando que la apliquen de forma voluntaria a las actividades que les solicite.

Es aquí donde Tapia (2005) plantea que los alumnos(as) no aprenden no porque no estén motivados, sino que "...no están motivados porque no aprenden."⁵⁹ Esto quiere decir que muchos de ellos no comprenden la información que el docente les está brindando, o quizás porque la manera en que obtienen la información no es la

⁵⁹Tapia, Alonso. (2005). *Motivación para el aprendizaje. La perspectiva de los alumnos*. Pág. 4.

más adecuada, entonces habría que replantear la manera en que los profesores(as) están enseñando.

La motivación escolar también es un proceso cognitivo a través del cual el alumno(a) debería sentir un auténtico gusto por la actividad escolar, además de que comprendan la manera en que la aplican en su vida diaria y en su entorno social, es decir, para qué les sirve estudiar.

Tapia A.⁶⁰ (2005), considera que existen tres factores que permiten a los estudiantes sentir más o menos interés por la actividad académica:

1. Las metas y objetivos que se les planteen a los alumnos(as) para que comprendan la necesidad de aprender y sientan motivación por hacerlo. Ellos tendrán entonces un significado de aprender de acuerdo a las diversas metas que se les plantee.
2. La información que ellos consideran como posible o difícil de aprender y comprender. Es decir la manera en que afrontaran esas dificultades que ellos ven, sentir tensión les hace tener miedo hacia lo que están aprendiendo.
3. El costo por aprender. Es decir, el tiempo que les llevará hacerlo, además del esfuerzo que les implicará el lograr obtener ese aprendizaje.

Este último punto enfocado al esfuerzo, tendría que ser adaptado por el profesor(a), ya que los alumnos(as) consideran como esfuerzo a una acción que les implicará cansancio, de ahí que no tengan ese deseo de aprender. El docente tiene que buscar técnicas que lo entusiasmen a colaborar y trabajar con los temas de clase.

⁶⁰ Tapia, Alonso. (2005). Pág. 1.

Por otra parte, el hecho de que los padres no estén al pendiente del tiempo que se le dedica al estudio en clase y a la elaboración de tareas, permite el libre albedrío en el alumno para dejar estos temas que muchas de las veces no comprende, y prefiere irse a jugar con su videojuego, celular, o distraerse en otra actividad.

Muchos padres de familia aseguran que la instrucción que reciben sus hijos en las escuelas públicas y privadas no es la más eficaz, esto debido a que los profesores(as) no pueden estar al pendiente de tantos alumnos(as), pues las escuelas están sobrecargadas, además de algunos docentes no están interesados en que todos los estudiantes comprendan la información.

En casa yo puedo ponerles la atención que requieren mis hijos, sobre lo que les interesa, y eso es importante. Por ejemplo con la mayor, desde chiquita vi su deseo de aprender a leer, y yo la ayudé a cumplir eso. En las escuelas públicas, los maestros no dan una atención personal de los intereses de los niños.⁶¹

En entrevista para el periódico Milenio, esto fue lo que argumentó Jazmín, Licenciada en Diseño Gráfico y ama de casa, quien decidió que su hijo tuviera clases particulares en vez de ir a la escuela de manera regular.

En las primarias hay grupos de hasta 40 niños; obviamente es difícil que una maestra le dedique el tiempo que necesitan los niños. Cada uno aprende de manera distinta, a lo mejor los otros lo van a ver como el que no aprende, y no es eso, ese niño tiene otra sistema para aprender.⁶²

Jazmín considera que los grupos de las instituciones públicas son numerosos y un profesor(a) no podrá realizar una clase *one-to-one* con los alumnos(as), además argumenta que muchas veces los mismos docentes no hacen caso a los avances académicos que los alumnos(as) presentan.

⁶¹ Ambrosio, Gustavo. **Educación en casa para evitar el bullying y malos maestros.** en Milenio. 20/08/14. Sección: Tendencia. Dirección URL: http://www.milenio.com/tendencias/home_schooling-educacion_en_casa-bullying-malos_maestros-padres_0_356964535.html Fecha de consulta: 18 de agosto del 2014 a las 12:48 am.

⁶² *Ibidem*. Fecha de consulta: 20 de agosto del 2014 a las 01:20 pm.

Con lo anterior, se observa que los padres de familia consideran y atribuyen el éxito o fracaso de aprendizaje escolar al docente. Es por ello que éste tiene que diseñar estrategias para estar en contacto con los alumnos(as) y así crear un ambiente de confianza, para conocer las preferencias de estos, y las didácticas que más les funcionan dentro del proceso de enseñanza.

El profesor(a) tiene que manejar la información de manera clara y precisa, aún más relevante es la congruencia que debe mostrar entre lo que dice y la comunicación no verbal que expresa, además de la tonalidad de la voz, que le dará fuerza a la información.

La manera en que el catedrático puede incitar la motivación es creando curiosidad y relevancia sobre los temas que tratarán en clase planteando problemas relevantes y objetivos a alcanzar, así el alumno(a) verá la información de manera sorprendente y la relacionará con el saber previo del alumno(a), lo que generará en él cierta duda para investigar y conocer más del tema.

Otro aspecto relevante es la educación ineficaz que existe en el país, pues el sistema actual emite certificados sin tomar en cuenta el conocimiento o aprendizaje del alumno(a). Desde la educación básica, el alumno(a) egresa con grandes deficiencias de conocimiento, y con nulas las técnicas de aprendizaje, lo que genera que ingrese a la secundaria con un aprendizaje bajo.

2.3.3. Importancia de los estilos de aprendizaje para el desarrollo cognitivo del alumno(a).

Al no contar con un diagnóstico adecuado de los estilos de aprendizaje, el profesor(a) no puede reconocer los problemas de aprendizaje que el alumno(a) presenta, lo que provocaría que:

- Los profesores(as) no planifiquen y preparen de manera correcta las clases, de acuerdo al estilo de aprendizaje del alumno(a).

- Los profesores(as) soliciten a la empresa extender las horas de regularización porque sobrepasan el tiempo que el alumno(a) pago por las clases a consecuencia de no planificarlas de acuerdo al tipo de aprendizaje del alumno(a).
- Los clientes noten inseguridad y desconocimiento en los profesores(as), respecto a la evaluación que realizan, y deciden cancelar la contratación con la empresa.

En muchas ocasiones, los profesores(as) conocen a la perfección los temas de su área, pero no identifican la forma de pensar, procesar y adecuar la información que el alumno(a) recibe, orientado al estilo de aprendizaje que predomina. Por ende, no pueden reconocer con qué técnicas de aprendizaje logran comprender mejor los conocimientos.

La coordinadora general de Smart Teaching María José Díaz (2014), considera que es imprescindible realizar un correcto diagnóstico pedagógico, pues al no tenerlo, los profesores(as) no manejan una línea de aprendizaje orientada al estilo del alumno(a) y por lógica, no estarían reconociendo con qué actividades lograrían que éste comprenda los temas de manera sencilla.

Cualquier alumno(a) con dificultades de estudio o de comprensión de temas, puede mejorar sólo si se le detecta el tipo de aprendizaje que predomina, incluso aunque el alumno(a) se encuentre en edad adulta.

Para lograr una educación integral y, de acuerdo con estas nuevas teorías de aprendizaje, el docente tiene la responsabilidad de identificar las maneras en que los alumnos(as) pueden aprender y desenvolverse en su entorno académico. De esta manera, el docente podrá adaptar las estrategias de enseñanza de su materia, de acuerdo al tipo de alumno(a) que tiene, orientado a su estilo de aprendizaje.

2.3.4. Necesidad de un modelo pedagógico para evaluar el estilo de aprendizaje.

A causa de las grandes deficiencias que existen en el sistema educativo del país, se muestra evidente la implementación de técnicas que eleven el nivel de aprendizaje del alumno(a).

Establecer un modelo que permita identificar las causas del por qué un estudiante no tiene un buen aprovechamiento académico permitirá tomar medidas y mejorar a través de estrategias y dinámicas, la recepción de información.

Un modelo pedagógico servirá al docente conocer el estilo de aprendizaje predominante del alumno(a), y con esto podrá elaborar diseños didácticos en los que se tome en cuenta la manera en que aprende y comprende la información a través de las diversas estrategias cognitivas desarrolladas para la educación.

Del mismo modo, los profesores(as) deben tener conciencia, como ya se había mencionado en el capítulo uno, de acuerdo a los estilos de aprendizaje y el modelo ROLE, de que los estudiantes no aprenden de la misma manera. Por ello habrá que buscar técnicas que maneje el estilo predominante, y en el caso de ser más de un estilo, entonces aquellas que permitan adecuar la información.

Diversos teóricos han planteado la necesidad de realizar un diagnóstico pedagógico que permita reconocer el estilo de aprendizaje del alumno(a). Muchos de ellos se basan en el modelo de la PNL:

Las aportaciones de la PNL en el proceso educativo han ayudado a los profesores(as) a eliminar viejos modelos frustrantes basados en generalizaciones erróneas que generaban alumnos(as) llenos de miedos, de trabas, de bloqueos, de limitaciones, porque los modelos les estaban dificultando el aprendizaje, que más bien eran dificultades de enseñanza por parte de los docentes.⁶³

⁶³ Sambrano, Jazmín., (2000). *PNL para todos, el modelo de la excelencia*. Ediciones Alfaomega. México. Pág. 109.

Estudios recientes han demostrado que cuando se diagnostica un estilo de aprendizaje dominante en el alumno(a), y se ponen en práctica ciertas actividades orientadas al tipo de estilo de aprendizaje, los alumnos(as) muestran un desarrollo importante en la captación de información.

Serrat (2005) explica a través del siguiente cuadro, basado en la Programación Neurolingüística dentro del área educativa las actitudes que debe tomar un profesor(a) ante ciertas conductas de los alumnos(as), lo que podría generar una respuesta positiva.

Presuposiciones o creencias	Ejemplo
Todo comportamiento tiene una intención positiva para la persona que lo lleva a cabo.	La conducta disruptiva de un alumno(a) en clase persigue llamar la atención.
Toda persona selecciona la mejor alternativa entre las disponibles.	El profesor(a) que solo encuentra defectos en la jornada de puertas abiertas que hemos llevado a cabo en el centro educativo cree que su aportación ayudará a mejorar la calidad.
Un comportamiento solo tiene sentido en el contexto donde tiene lugar.	Un profesor(a) habitualmente hostil en los claustros mantiene una actitud altamente cariñosa con sus alumnos(as) y alumnas.
La forma más eficaz de conseguir cambios de comportamiento consiste en proporcionar nuevas vías de actuación, dar nuevas opciones.	Hacer notar al alumnado que mediante el diálogo podemos conseguir los mismos resultados que utilizando la agresividad con consecuencias más agradables.
La calidad de la comunicación es la respuesta que se obtiene.	Si después de una reunión con las familias de los alumnos(as) y alumnas de un determinado nivel educativo no se ha conseguido que los padres conozcan el plan anula, la calidad de la comunicación ha sido mediocre.
Si haces siempre lo mismo, obtendrás los mismos resultados. Si lo que haces no funciona, prueba alguna otra cosa.	Si con un grupo determinado de alumnos(as) aplicamos una determinada estrategia sin resultado positivo, será necesario aplicar otros métodos para alcanzar los objetivos previstos.
No existen los fracasos, tan sólo los resultados.	En el control de ortografía que he realizado esta mañana a los alumnos(as) del 3º B ha habido un 52% de alumnos(as) con más de seis faltas. Eso no es un fracaso, tan solo es un resultado.
No podemos percibir la realidad del mundo que nos envuelve, únicamente nos hacemos películas o mapas de lo que pasa a nuestro alrededor.	La tutora de una clase percibe “un mapa” de la misma que está condicionado por diversos aspectos, como sus experiencias anteriores, sus creencias, sus valores, etc. Todo ello distorsiona su visión sobre la realidad de la clase.
Cada persona tiene dentro de sí todos los recursos que necesita para conseguir los objetivos realistas que se proponga en la vida.	La gran mayoría de nuestros alumnos(as) y alumnas tienen recursos suficientes para conseguir las capacidades mínimas de la etapa educativa que cursan.
Los pensamientos y las palabras tienen poder.	La creencia de que “con el jefe de estudios del centro es muy difícil entenderse” contamina la comunicación que tengo con él.

Fuente: Serrat, A. (2005) pág. 17-18.

Se podrían definir como reglas o postulados a estas ideas de Serrat (2005) caracteriza para reconocer los principales problemas dentro del aula educativa, la manera en que la PNL los resolvería. En cada postulado descrito por Serrat (2005) se manejan las distintas modalidades de representación (auditiva, visual y físico-kinestésica), lo que denota la importancia de reconocer el tipo de aprendizaje que el alumno(a) domina, y permitirá que con la práctica de estas técnicas, el alumno(a) modifique su método de aprendizaje, mejorando notoriamente la comunicación en su entorno.

Las escuelas o instituciones normalmente no están preparadas para llevar a cabo estos métodos de enseñanza en los alumnos(as), debido a que tendrían que personalizar cada clase, de acuerdo al sistema de aprendizaje que predomine en cada uno. Es por ello, que las empresas que ofrecen servicios de profesores(as) a domicilio, sí pueden personalizar y orientar su cátedra de acuerdo al estilo de aprendizaje que predomine en el alumno(a), adaptando los temas de asignatura a sus diversas formas de adquirir el conocimiento.

III. MODELO ÚNICO DE VENTA DE LA EMPRESA EDUCATIVA “EDUCERE: YOUR HOME TEACHER”.

Con el paso del tiempo la sociedad ha olvidado la importancia de que el estudiante comprenda y capte la información que se le brinda en la institución educativa; al contrario, el principal interés de los padres es que alcancen un alto promedio, dejando de lado la obtención de conocimientos.

Dicho lo anterior, se hace evidente la necesidad de una empresa que aparte de brindar apoyo necesario al alumno(a) para que eleve su promedio académico, ponga a disposición de éste, todas las herramientas necesarias a través de técnicas de estudio orientadas a su estilo de aprendizaje.

3.1 Conociendo “Educere: Your Home Teacher”: descripción de la empresa.

“Educere: Your Home Teacher” deberá ser una empresa educativa que tenga como objetivo enseñar, transmitir y asesorar a aquellos alumnos(as) que lo requieran a través de las clases particulares a domicilio.

La idea de este proyecto nace debido a que pocos alumnos(as) tienen la capacidad de alcanzar una buena nivelación académica dentro de su institución educativa; la mayoría de ellos obtiene bajas calificaciones, lo que demuestra la falta de conocimientos, preparación y técnicas de estudio en el aula de clases.

Atendiendo las necesidades de cada alumno(a), “Educere: Your Home Teacher” ofrecerá clases y regularizaciones particulares a domicilio, de los distintos niveles educativos mostrados a continuación:

- Inicialmente, Educere se enfocará en la impartición de clases a nivel Primaria y Secundaria, siendo estos dos niveles los más débiles para el aprendizaje del alumno(a), y por ende, los más solicitados para regularización. Más adelante se tomarán en cuenta los niveles de Bachillerato y Universidad, debido a que la empresa no podrá cubrir los cuatro niveles educativos en esta fase.

3.1.1 Propuesta Única de Venta (P.U.V.).

En la actualidad existen pocas escuelas que ofrecen el mismo servicio de clases particulares a domicilio, pero la diferencia de Educere frente al nicho de mercado será una propuesta única de venta P.U.V, (por sus siglas en Inglés Proposition Unit Selling) es parte fundamental de una campaña de Marketing para ofrecerle al cliente un servicio diferencial frente a la competencia.

La P.U.V. de Educere será el diagnóstico de evaluación de los estilos de aprendizaje VAK (visual, auditivo y kinestésico), el cual se encargará de determinar cómo aprende el alumno(a) de acuerdo al sistema sensorial que predomina en el cerebro, lo que resultará en un incremento en el dominio y comprensión del aprendizaje, y por tanto, en una mejora sustancial en el ámbito educativo y académico.

Esta propuesta única de venta será la estrategia que permita contrapuntear y diferenciar a la empresa frente a las competencias directas. Se pretende que el cliente se interese por el diagnóstico VAK desde una perspectiva distintiva, lo que le dará a Educere una sólida ventaja competitiva.

3.1.2 ¿Cómo trabaja Educere: “Your Home Teacher”?

El principal medio de contacto de los clientes hacia la empresa será el internet. Donde a través de cualquier buscador podrán encontrar diversas páginas que ofrecen el servicio de profesor(a) particular a domicilio, y por lógica, Educere se encontrará en los primeros resultados de búsqueda.

Ya que el cliente encuentre como opción a la empresa, podrá darle clic al link que lo llevará a la página de www.educerehome.com.mx, donde hallará la información relevante respecto a la empresa y la manera en que innovará en el aprendizaje y la educación.

Además de la información detallada que explica todos los servicios que ofrecerá Educere, se mostrarán los teléfonos para contactar directamente a la institución y solicitar las clases particulares. Una vez que el cliente llame, la asesora le preguntará el motivo de la llamada y los principales problemas a los que se enfrenta la persona que requiera la regularización o asesoría.

Posteriormente, se le proporcionará una asesoría gratuita a domicilio el objetivo de identificar, mediante una evaluación diagnóstica, el estilo de aprendizaje VAK (visual, auditivo, kinestésico) del alumno(a), para posteriormente, explicarle al cliente la importancia de conocer las técnicas más adecuadas de aprendizaje, ligadas específicamente al estilo predominante de la persona.

Tras haber identificado el sistema VAK predominante del alumno(a) se le asignará un profesor(a) específico que se encargará de implementar al alumno(a) técnicas y estrategias para que mejore su calidad educativa.

El profesor(a) que se le asigna al alumno(a) es seleccionado acorde a dos especificaciones: la primera son las características solicitadas por el cliente y la segunda es que éste se adecúe a los horarios, temas, nivel académico, estilo de aprendizaje y ubicación del alumno(a).

Este diagnóstico se realizará para conocer qué deficiencias de conocimiento e información tiene el alumno(a), y así, eliminar desde la raíz del problema, y avanzar de manera efectiva utilizando las técnicas de aprendizaje pertinentes.

De acuerdo a los avances de clases, el alumno(a) deberá mostrar una mejoría en su desarrollo así como aumentar su nivel de razonamiento y conocimientos. Estos avances serán redactados de manera semanal por el profesor(a), para que la empresa reconozca los avances de las clases.

3.1.3 Beneficios que adquiere el cliente al contratar Educere.

El principal beneficio que la empresa dará a los clientes es el de identificar el estilo de aprendizaje lo que permitirá con ayuda del profesor(a), que el alumno(a) pueda

desarrollarse de una mejor manera en su ambiente educativo. Para lograr esto, se realizarán frecuentemente las siguientes actividades:

- Inicialmente una evaluación de conocimientos generales con el fin de conocer el nivel académico que tiene el alumno(a).
- Un diagnóstico para determinar el estilo de aprendizaje y las técnicas de aprendizaje enfocado a la Programación Neurolingüística que el alumno(a) tiene. Si bien, contará con los tres estilos básicos; existe el predominio de uno de ellos, a través del cual la obtención y comprensión de conocimientos será más sencilla, rápida y eficaz.
- **Evaluaciones constantes:** Evaluaciones periódicas para corroborar la eficacia de la enseñanza del profesor(a), así como la evolución de aprendizaje del alumno(a).
- **Reporte semanal:** El profesor(a) realiza un reporte donde detalla los avances más relevantes que logró con el alumno(a) por cada clase, mismo que será enviado al cliente para que conozca la situación actual del estudiante.
- El alumno(a) alcanzará el objetivo de elevar su nivel académico o/y obtener el aprendizaje requerido para cualquier materia.

3.1.4 De costos y extras.

Precios: El precio por clase/hora impartida será de 240 pesos la hora/clase más IVA, y aplicará el mismo para todos los niveles educativos. Se justifica el precio por el hecho de ofrecer específicamente clases a domicilio y ser la única empresa que cuenta con un diseño detallado de estilos de aprendizaje, lo que asegurará al cliente un notorio avance del alumno(a).

Si se llega a contratar un paquete mayor a las 50 horas, “Educere: Your Home Teacher” se compromete a regalar 5 horas extras que podrían ser tomadas por el cliente dentro del mismo paquete o adhiriendo las 5 horas extras a su paquete.

a) Acuerdos de contrato entre la empresa y el cliente:

- El cliente se compromete a pagar el total de horas que incluye el paquete que ha decidido contratar. Al término de sus horas, podrá decidir si continúa o no con la contratación de algún paquete adicional.
- El cliente deberá darle al profesor(a) un cupón por hora/clase trabajada al profesor(a) (forzosamente, tiene que entregarlo el día que el profesor(a) dé la clase).
- Si el cliente llegara a tener alguna inconformidad en las clases impartidas o con el profesor(a) a cargo, no podrá negarse a dar el cupón de la hora (s) trabajada, por ello, tendrá que expresar dicha inconformidad como mínimo 4 horas antes del inicio de la clase, para que la empresa le dé solución a la misma.
- Si el cliente no asistiera a la hora acordada de clase, y no notificara a la empresa y al profesor(a) con anticipación mínima de 3 horas, entonces estará obligado a pagar, en la clase posterior, un cupón que equivaldrá a la hora de traslado y tiempo que perdió el profesor(a) para la clase.
- En contraparte, si el profesor(a) faltara a la clase sin previo aviso; el cliente podrá solicitar el cambio de profesor(a) automático, y se le abonará una hora extra a su paquete de horas contratado.
- El cliente tiene todo el derecho de solicitar cambio de profesor(a) cuando considere que éste no cumple con el horario, puntualidad y respeto hacia el alumno(a), o con los conocimientos necesarios para impartir la clase.

- El profesor(a) no está autorizado para recibir algún pago directo del cliente. Todo lo relacionado con las clases/horas, el cliente tiene que tratarlo con la empresa, de lo contrario perderá toda garantía.

b) Reglas y acuerdos con los profesores(as) de Educere:

- “Educere: Your Home Teacher” solo será un ingreso extra para los docentes contratados, los cuales recibirán el pago por honorarios; su pago será mensual y acorde a las horas trabajadas.

Por lo tanto, el profesor(a) deberá contar con un trabajo seguro y “Educere” será su ingreso extra.

- El profesor(a) se compromete a asistir a las horas/clase que acuerde con el cliente, si por cualquier motivo no pudiera asistir a alguna clase, tendrá que dar aviso tanto a la empresa como al cliente con un mínimo de anticipación de cuatro horas.
- Si el docente falta a clase sin aviso, se le descontará una hora extra además de las horas que tenía que haber laborado en el momento de su falta.
- El profesor(a) deber recordar que él representa a la empresa, por ello, deberá portar vestimenta formal (no huaraches, chanchas, sandalias, tenis, pants, playeras).
- El profesor(a) no puede realizar ningún trato económico directo con el cliente; de lo contrario, el acto llevará al despido inmediato del profesor(a), así como a no pagar las horas que ya tenía trabajadas durante el mes.
- El pago por hora/clase se realizará de acuerdo al nivel académico que imparta, el cual se basara en lo siguiente:

- Nivel Primaria: \$100.00 hora/clase.
- Nivel Secundaria: 110.00 hora/clase.

- Deberá enviar semanalmente un reporte del avance de clase, así como informar las didácticas que ha utilizado de acuerdo al estilo de aprendizaje que el alumno(a) predomina.

- Dinámica de pagos por honorarios. El profesor(a) enviará por correo electrónico el último día de cada mes, una lista donde incluirá los códigos de cada cupón/hora trabajado. Mismos que le serán pagados a través de un depósito bancario durante los primeros cinco días del mes consecuente. De no enviar los cupones los últimos días de cada mes, tendrá que esperar hasta el pago del siguiente mes.

3.2. Súper estructura de “Educere: Your Home Teacher”.

La súper estructura de la empresa educativa “Educere: Your Home Teacher” resulta relevante por manejar el ideal, creencias y fundamentos en los que la empresa se basa. Por ello, todos los que laboran dentro de ella deben sentir el compromiso por llevar a cabo ese ideal.

Es importante transmitir el ideal y los valores de la empresa para connotar los objetivos humanos que la empresa está representando, es decir, la aportación social que tendrá con el país y que permitirá un mejor desarrollo como seres humanos y como sociedad. La base del ideario es que la empresa camine hacia un mejor futuro para ampliar el nivel educativo del país.

3.2.1 Justificación del nombre de la empresa.

Iniciando con el nombre de la institución que se pretende crear, Ignasi Fontvila director de la consultora Nomen Spain afirma que la nominación de la empresa tiene que ser “distintiva, notoria, fácil de leer y de pronunciar, que no genere confusión, es lo principal”. Es decir, el nombre de la empresa tiene que atraer al público principal o target al que va dirigido el servicio, además de que tiene que

ser sencillo de recordar y pronunciar para que llegue a la mente del usuario.

“Educere: Your Home Teacher”

- Educere. Inicialmente se pone la palabra que es el significado en latín de la palabra educar.
- Home. Cuyo significado es hogar y alude al lugar de trabajo donde se impartirán las clases y asesorías, “el alumno(a) ya no va a la escuela, la escuela va al alumno(a)”.
- Teacher. Cuyo significado proviene de profesor(a) o docente.

Este trío de palabras que tendrá como traducción al español el nombre de “Educere: tu profesor(a) particular”, el cual concentra la idea fundamental de la empresa: educar al alumno(a) con el apoyo de un profesor(a) que vaya hasta su hogar a impartirle clases, lo que hace referencia a una de las necesidades principales de los clientes: contratar un profesor(a) particular que imparta clases a domicilio.

El nombre es pensando en el idioma Inglés, de acuerdo al target a quien se enfocan las clases. Específicamente personas con un posicionamiento económico estable que cuentan con la opción de contratar un profesor(a) particular a domicilio, y que comprenden de manera visual el significado del nombre de la empresa.

3.2.2 Filosofía.

Es relevante que toda empresa cuente con una Filosofía que lleve a darle fortaleza y vitalidad a la misma para alcanzar los objetivos que se han planteado. Para ello, Educere, tiene la siguiente filosofía:

- Nuestra Gente.
Educere es una empresa educativa de alto nivel y rendimiento que cuenta con personal especializado de acuerdo a sus aptitudes, por ello, siempre

existirá una preferencia por el respeto hacia los clientes y el personal que labora con la institución.

- Nuestros Clientes

Educere siempre estará al pendiente de las necesidades educativas de ellos, quienes son valorados más como seres humanos, que como clientes. Para la empresa, no interesa la cantidad de horas que el cliente contrate, siempre tendrá un trato único y preferencial.

- Flexibilidad

Siendo elemento principal de la empresa, la flexibilidad siempre será uno de los respaldos, pues nos adaptamos al horario que el cliente solicite, además de responder de manera eficaz aquellos requerimientos que se generen. Incluso si el cliente llegará a cambiar momentáneamente la hora de clase, la mayoría de los profesores(as) acceden a la petición.

- Posibilidad de Cambio

Estando conscientes de que es una empresa educativa que puede recibir críticas y reconocer errores, Educere se compromete al cambio para mejorar como individuos y grupos.

- Ambiente de trabajo

Crear un buen ambiente de trabajo que estará unido a la disponibilidad y buena actitud de los integrantes del equipo. Por ello será relevante dar un trato igualitario al personal, apoyando en las necesidades y resolviendo aquellos conflictos que se generen a nivel intergrupar.

- Jerarquías

Como toda empresa, existirán jerarquías de autoridad, sin embargo, no existen diferencias entre individuos. Todos aquellos que laboren para la empresa son individuos que serán tratados con equidad y respeto.

3.2.3 Objetivo, Misión y Visión empresarial.

Objetivo empresarial: brindarle al alumno(a) el mejor servicio de clases/asesorías particulares a domicilio, dependiendo del estilo de aprendizaje identificado, con el fin de facilitarle la adquisición y comprensión del conocimiento de o las asignatura requeridas.

Misión: Lograr que nuestros alumnos(as) obtengan un mejor aprovechamiento académico, utilizando las estrategias y técnicas aplicadas por Educere y que más se adapten a su estilo de aprendizaje.

Visión: Ser la mejor empresa educativa que profesionaliza clases particulares a domicilio ofreciendo el método de aprendizaje más adecuado para su alumnado.

3.2.4 Valores

Los valores son todas aquellas expresiones universales que nos definen como empresa y que la forjarán siempre como institución con una misión social y universal.

- **Excelencia.** Siempre se ha de exigir que la institución ofrezca sus servicios brindando los mejores métodos de enseñanza.
- **Innovación.** Innovación tecnológica de ideas y de información para llegar a todos los alumnos(as) y que mejoren sus estrategias de aprendizaje.
- **Flexibilidad:** Como prioridad al cliente, se da flexibilidad de tiempo y palabra para la elección de horario de clases.
- **Responsabilidad.** Como institución educativa, es socialmente responsable de lograr que los individuos mejoren su calidad de vida a nivel educativo y social.
- **Compromiso:** Se compromete al alcance de objetivos, y a mejorar de acuerdo a la nueva información, la enseñanza de los profesores(as).

- **Veracidad:** La empresa está comprometida a ser veraz con los clientes, no actuará con fines de lucro, por el contrario, siempre verá por el educando.
- **Integridad:** La empresa mantiene un respeto y una ética profesional de su trabajo.

3.3 Estructura de “Educere: Your Home Teacher”.

Toda empresa requiere de una estructura interna que le permita trabajar de manera adecuada como lo son: los trámites legales, la organización personal de la empresa, la publicidad de la misma, su plan de negocios y su presupuesto.

3.3.1 Trámites legales.

Requisitos básicos para los trámites legales de la creación de la empresa “Educere: Your Home Teacher”:

1.-Realizar la constitución de la empresa:

Un acta constitutiva es la redacción de un documento legal que contiene los datos específicos y necesarios de la empresa para que ésta pueda acceder a todos aquellos recursos legales. Básicamente, es la manera en que está conformada la empresa: es decir: sus socios, acciones y las aportaciones legales que se tendrán en ella.

2.-Dar de alta en el SAT del Representante legal (Generación de Fiel persona física).

El representante legal de la empresa tiene la obligación de darse de alta entre el SAT realizando los siguientes trámites:

- Presentar identificación oficial vigente con fotografía y firma expedida por el Gobierno Federal, Estatal o Municipal del contribuyente o representante legal.
- Dispositivo USB o CD con el archivo con terminación .req que generó el programa tipo software llamado SOLCEDI, el cual genera la solicitud del

certificado digital, los sellos y resellos que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la alta de una empresa.

3.-Dar de Alta en el RFC en el SAT (Generación de Fiel Persona Moral).

“Para dar de alta la empresa en el SAT hay acudir a las oficinas del SA que correspondan y llevar lo siguiente:

- Original o copia certificada de identificación oficial del representante legal de la persona moral solicitante, (credencial para votar, pasaporte, cédula profesional, cartilla del servicio militar o credencial emitida por los gobiernos federal, estatal o municipal que cuente con la fotografía y firma del titular).
- Dispositivo USB o disco compacto.

En el caso de personas morales se recaban los siguientes datos:

“Con el fin de mantener un expediente electrónico de trámites, solo se digitalizaran los siguientes documentos:

- Acta constitutiva
- Poder general para actos de administración y/o dominio
- Solicitud de certificado de Firma Electrónica Avanzada
- Identificación oficial del representante legal.

Al finalizar el trámite, recibirá una copia de su certificado digital (terminación CER) grabada en la USB. Si se presentó un disco compacto, tendrá que descargar el certificado accediendo al apartado Consulta y descarga de certificados.”⁶⁴

4.- Apertura de cuentas Bancarias: Necesarias para realizar los depósitos a los profesores(as) y los depósitos de los clientes.

⁶⁴ Página Oficial del SAT. 10 de Septiembre de 2014. Página web: http://www.sat.gob.mx/fichas_tematicas/fiel/Paginas/Requisitos-persona-moral.aspx

5.-Alta Seguro Social: En este caso, la empresa “Educere: “Your Home Teacher” realizará los pagos a los profesores(as) mediante honorarios, por ello no se contará como empleados. Para tales motivos, al no ser un trabajo estable para ellos, no contarán con seguro social.

6.- Alta de Tesorería para pago de 3% de Nómina. Aplica el mismo rango que el número 5, ya que el pago de los trabajadores no será vía nómina, solamente por honorarios, ya que desde el inicio de la contratación se les aclara que no es un trabajo estable para ellos, sino un extra de su labor educativa.

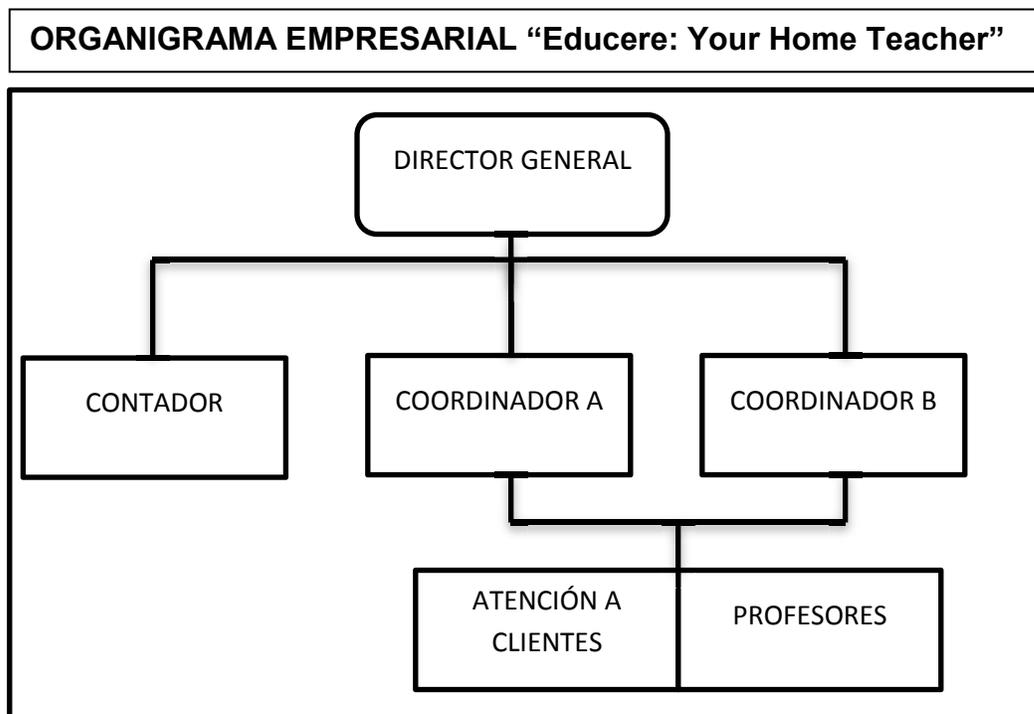
3.3.2 Organización personal de la empresa:

- Dos Directivos. Encargados de la organización general de la empresa. Inicialmente los directivos no tendrán un sueldo base ya que, como se menciona desde un inicio, los trabajadores deberán tener un trabajo comprobable, y Educere solo será un ingreso extra a sus percepciones.
- Por el momento, no se requiere secretaria, ya que las llamadas serán respondidas por los directivos.
- Cuando la empresa tenga un mayor crecimiento, se proyectan dos psicopedagogas encargadas de brindar la información necesaria y orientar a los clientes para asignarle al profesor(a) que más se adecúe a sus necesidades, así como un Licenciado en Recursos Humanos.
- Un contador que curse los últimos semestres o recién egresado para realizar sus prácticas profesionales, encargado de tratar los aspectos contables relacionados con la empresa, el cual tendrá un apoyo quincenal de \$1000.00 m/n. Se proyecta su contratación como colaborador fijo, de acuerdo al crecimiento proyectado de la empresa.
- Una plantilla de 20 profesores(as) que tengan un trabajo e ingreso comprobable y que no dependan económicamente de la empresa. La base del número de profesorado se centra en que se pueda cubrir la demanda de clases dentro del Distrito Federal y el Estado de México, por ello, se

buscará que los profesores(as) vivan en las distintas delegaciones y municipios.

De acuerdo a las asignaturas de mayor demanda, la plantilla se distribuirá de la siguiente manera:

- Siete profesores(as) para el área Físico-matemático.
- Cuatro profesores(as) para el área: Ciencias Sociales. Incluyendo el apoyo en lecto-escritura.
- Cuatro profesores(as) para el área: Químico-Biólogo.
- Cinco profesores(as) para apoyo general y de tareas a nivel primaria.



FUENTE: Elaborado por Ingrid Patricia Campos López. 20 de septiembre de 2014.

3.3.3. Empresa con base en una página web.

Adquirir un dominio propio hace evidente ventajas competitivas tanto de marca como profesionales, además de asegurar posicionamiento y veracidad frente a los usuarios, pero el principal motor de una página web es la accesibilidad a la información así como la sencillez para contactar.

La base de la empresa será precisamente una página web, ya que el internet es en la actualidad uno de los principales medios de contacto entre los usuarios y las empresas. La página web será la encargada de conectar a la empresa de manera inicial con los clientes o usuarios, a través de ella se darán a conocer los datos más importantes de la empresa así como los medios de contacto.

Existen un sin fin de dominios en internet, los cuales pueden obtenerse de manera gratuita o con un costo, lo importante aquí será buscar el que se adapte a las necesidades de Educere, es decir, uno que ofrezca ciertas características como la redirección de correos electrónicos, o llenado de formato de información del cliente, en particular el costo por adquirir un dominio anual es de \$400 pesos.

Del mismo modo, habrá que pagar un costo extra a los buscadores más utilizados (yahoo, google, etc.) para ser parte de los primeros resultados de búsqueda que le arrojen al usuario, el cual varía en precios que van desde los 500 hasta los 3000, dependiendo de la empresa a contratar.

3.3.4 Plan de Negocios:

Se tiene por entendido que la empresa tiene el objetivo de apoyar a los alumnos en su desarrollo del aprendizaje por medio de profesores que asistan a sus hogares para impartirles clases en los horarios que el alumno disponga. Circunstancia que maneja un costo por hora/clase, ya que al ser parte de una empresa, mantiene un precio y diversos costos que la permitirán continuar con la mejora académica del alumnado, y con el crecimiento empresarial constante.

Tanto educación como empresa están en colaboración constante para que el éxito sea posible, pues la educación que se imparta tendrá que estar por los más altos estándares de calidad, lo que permitirá al alumno alcanzar sus metas planteadas, desencadenando el desarrollo de una empresa que generará excelentes resultados en sus clientes, y por lógica, una empresa con mejores posibilidades de expansión.

Ahora bien, para dicho plan de negocios se hace un análisis del macro-entorno empresarial y micro-entorno empresarial donde intervienen diversos factores para que la empresa funcione de manera correcta. Así como el resumen del presupuesto inicial que necesita.

a) Análisis del Macro-entorno empresarial.

- **Factores socioeconómicos:** Educere se enfocará solamente al área del Estado de México y del Distrito Federal.

El target a quien va dirigida la empresa será la clase social media-alta, y alta, pues son aquellas personas que pueden contratar un profesor(a) particular, y en la mayoría de los casos, los clientes asisten a escuelas particulares.

- **Factores tecnológicos:**

Utilizará las tecnologías de la información como base en los procesos de negocio. En la actualidad el internet es el medio más utilizado para acceder a la información, por ello, a través de una página web los clientes encontrarán la información necesaria para contactar a la empresa, ofreciendo un link de red social *Facebook*, teléfonos de atención y correo electrónico.

b) Análisis del micro-entorno empresarial.

- **Clientes:** Aquellas personas que requieran actualización, regularización, apoyo y/o asesoramientos respecto a alguna asignatura en particular, o algún grado de nivel educativo en general.
- **Competencia:** Dos competencias directas: *Smart Teaching* y *Educa System*.
- **Posicionamiento de la empresa:** Se encuentra dentro de las primeras cinco empresas de su rubro a nivel nacional.

3.3.5 Presupuesto de la empresa:

El presupuesto general de la empresa radicará específicamente en los gastos al adquirir el dominio en internet y mantenerlo para la revisión constante. Además de aquellos elementos necesarios que permitan el desarrollo de la empresa.

Se requiere, de manera aproximada una inversión 40,000 pesos mexicanos (cuarenta mil pesos m/n)⁶⁵ para adquirir todos aquellos elementos como dominio de red, pago de posicionamiento en buscadores, pago de línea local para recibir llamadas, gastos de impresión de diagnósticos y evaluaciones, gastos de visitas a domicilio, entre otros elementos extras.

El arranque inicial se basará en los primeros ingresos que la empresa obtenga, debido a que el cliente deberá realizar un pago mínimo anticipado de 10 horas/clases, lo que representa un aproximado de \$3000 (tres mil pesos m/n), ya incluyendo IVA, del cual \$1000 serán el pago del profesor(a); \$400 de impuestos; y el restante para pagos correspondientes.

Por tanto, el gasto de inversión no es elevado debido a que la empresa tiene su propio modelo de enseñanza, y el arranque inicial será vía internet, lo que hace minoritario la utilización de rango monetario. La empresa está vendiendo un estilo de enseñanza que las otras empresas no ofrecen.

Y de acuerdo a los análisis y evaluaciones realizadas a las empresas dedicadas al mismo rubro, el retorno de inversión se verá aproximadamente entre los 12 y 18 meses de haber arrancado con la empresa.

3.4 Infraestructura de “Educere: Your Home Teacher”.

De acuerdo a la teoría asentada en el capítulo 1 respecto a Programación Neurolingüística; a diversos cuadros de análisis; a los objetivos planteados en el presente trabajo; así como a las bases de los estilos de aprendizaje guiados con el modelo ROLE de los canales sensoriales VAK (visual, auditivo, kinestésico), se

⁶⁵ Se toma en cuenta que las empresas de este rubro arrancan los dos primeros años con un bajo presupuesto debido a que la organización inicial se realiza basados en el sitio web y las redes sociales, las cuales son el principal medio de conecte entre el cliente y la empresa, a través de las cuales obtienen los números de teléfono correo electrónico para solicitar información.

realizará el siguiente diagnóstico a los alumnos(as) cuyo objetivo y las metas esperadas será el siguiente:

- Reconocer el estilo de aprendizaje que predomina en el alumno(a), de acuerdo a la teoría del modelo ROLE (canales sensoriales VAK). Con ello, la empresa identificará la manera en que el alumno(a) procesa la información lo que permitirá adoptar una estrategia adecuada para mejorar su desarrollo académico.
- Reconocer el estilo de aprendizaje orientado con la manera en que el alumno(a) planifica el tiempo de estudio para cumplir sus metas, es decir, que el alumno(a) debe adoptar hábitos de estudio y comprender la manera en que planifica sus horas.
- Meta: Realizar este diagnóstico permitirá a la empresa incrementar las garantías ofrecidas a los clientes, respecto a la retención de conocimiento del alumno(a), pues se trabajará con el estilo que le permite conservar la información en su cerebro de manera eficaz.

Los cuadros que se presentarán a continuación, servirán para aprender a identificar los comportamientos iniciales del alumno(a), a fin de poder relacionarlos con el estilo de aprendizaje que predomina en él.

Por ello, estos cuadros serán un apoyo a los de diagnóstico que se presenta más adelante.

3.4.1 Cuadros de actitudes y comportamiento de acuerdo al estilo de aprendizaje: Visual, auditivo, kinestésico (VAK) que predomina en la persona.

Los cuadros presentados a continuación explican, de acuerdo al tipo de estilo (visual, auditivo, kinestésico,) la manera en que los individuos aprenden, se comportan, realizan sus actividades y se expresan frente a los demás.

ESTILO VISUAL	
<p>Aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Absorber gran cantidad de información con rapidez. ❖ Establece relaciones con distintas ideas. ❖ Planifica en función de lo que visualiza. ❖ Necesita una visión detallada y saber dónde va. ❖ Le cuesta recordar lo que oye. ❖ Recuerda lo que ve. ❖ Piensa de imágenes. ❖ Almacena información rápidamente. ❖ Le gusta leer libros y revistas. 	<p>Conducta:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Organizado, ordenado, observador y tranquilo. ❖ Se le ven las emociones en la cara. ❖ Preocupado por su aspecto. ❖ Voz aguda, barbilla levantada. ❖ No tiene errores de ortografía: ve antes de escribir. ❖ Cuando está inactivo mira algo fijamente o dibuja.
<p>Actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Ideal para todo lo imaginativo. ❖ Creador de películas. ❖ Videos, dibujos, mapas, pinturas, exposiciones, microscopios. ❖ Leer y escribir ❖ Visitar museos y ver videos. 	<p>Expresiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Ya veo lo que quieres decir. ❖ Veo el final del túnel. ❖ Una imagen distorsionada. ❖ No lo veo claro. ❖ Desde mi punto de vista. ❖ Lo veo y no lo creo. ❖ A mi manera de ver. ❖ Claro, mira, fíjate, ve, observa.

Elaborado por: Ingrid Patricia Campos López. 14 de septiembre de 2014.

ESTILO AUDITIVO

<p>Aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Memorizan cuando escuchan a otro o se escuchan. ❖ No relaciona los conceptos tan rápido. ❖ Aprende lo que oye, debe recordar todo. ❖ Le gustan los diálogos y las obras de teatro. ❖ Comete faltas de ortografía porque las dice y no se fija en cómo se escribe. ❖ Recuerda lo que oye, pero no recuerda las caras. ❖ Piensa en sonidos, pero no recuerda los detalles. ❖ No le gustan las descripciones. 	<p>Conducta:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Se distrae fácilmente con el ruido. ❖ Facilidad de palabra. ❖ No le preocupa su aspecto. ❖ Expresa sus emociones verbalmente. ❖ Habla solo, se distrae fácilmente. ❖ Monopoliza la información. ❖ Le gusta la música. ❖ Modula el tono y timbre de voz. ❖ Expresa sus emociones verbalmente.
<p>Actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Ideal para la música y los idiomas. ❖ Puede hablar en público, entrevistar y más relacionado a lo social. ❖ Repetirse a sí mismo los temas. 	<p>Expresiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Eso me suena a... ❖ Se escucha como... ❖ Le silbaban las orejas. ❖ Las paredes oyen. ❖ Es una forma de decirlo. ❖ Oye, escucha, cuenta, habla, calla, grita, llora, relata, dime. ❖ ¿Cómo dije? ¿cómo te suena eso? ❖ Quiero escuchar tu opinión. ❖ Dímelo más fuerte.

Elaborado por: Ingrid Patricia Campos López. 14 de septiembre de 2014.

ESTILO KINESTÉSICO	
<p>Aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Información asociándola a sensaciones y movimientos. ❖ Es un sistema más lento que el de los otros dos pero lo fijan mejor. ❖ Necesita más tiempo que los otros dos sistemas. ❖ Aprende con lo que toca y lo que hace. 	<p>Conducta:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Responde a las muestras físicas de cariño. ❖ Se mueve y gesticula mucho. ❖ Expresa emociones con movimientos. ❖ Le gusta tocar todo. ❖ Se mueve mucho. ❖ Se aburre en seguida. ❖ Le gusta el contacto físico con objetos, animales o personas.
<p>Actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Ideal para aquellos trabajos de campo, con reparaciones, donde puede sentir lo que hace y aprende con el hacer. ❖ No es un gran lector. ❖ Le gustan las actividades manuales. ❖ Normalmente practican deportes. 	<p>Expresiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Una discusión acalorada. ❖ Estaremos en contacto. ❖ Pisar fuerte. ❖ Poner las cartas sobre la mesa. ❖ Quitarse un peso de encima. ❖ Siento la música. ❖ Me hizo sentir mariposas. ❖ Tocar, seco, mojado, conectar. ❖ Discuten acaloradamente. ❖ Me cae bien, me cae mal. ❖ Me dejó fría. ❖ Dios aprieta pero no ahorca.

Elaborado por: Ingrid Patricia Campos López. 14 de septiembre de 2014.

3.4.2 Diagnóstico de reconocimiento del sistema de representación VAK (ROLE) predominante en el alumno(a), de acuerdo a los estilos de aprendizaje.

Reconocer el estilo de aprendizaje predominante en una persona, permite saber la manera en que aprende y comprende la información que le rodea. Todos los humanos tienen tres estilos de aprendizajes primarios: el auditivo, el kinestésico y el visual (VAK); no obstante, siempre dominará uno, por el cual obtenemos la información de manera más sencilla.

Al identificar el estilo predominante, entonces los profesores(as) de “Educere: Your Home Teacher” adoptarán y aplicarán en el alumno(a) las diversas técnicas de estudio adecuadas a ese estilo, lo que dará paso a que el alumno(a) reconozca la información de una manera eficaz y sencilla, además de perdurable.

Comprender la manera en que el alumno(a) aprende, nos permite avanzar en los procesos de enseñanza más ágiles y veloces, que el de cualquier otra institución del rubro.

A continuación se presentan dos tipos de diagnósticos VAK de estilos de aprendizajes para aplicar a alumnos. El primero es un diagnóstico infantil dirigido a niños desde primer grado hasta cuarto grado de primaria, esto por la sencillez del lenguaje en las preguntas. El segundo diagnóstico, estará orientado para niños de quinto grado de primaria hasta adultos, debido a la complejidad de lenguaje que maneja.

Cabe resaltar, que el profesor podrá darle al alumno el cuestionario para que éste lo responda por sí solo, pero también se encontrará con casos especiales en el que los alumnos aun no saben leer, por ello será relevante que el profesor sea quien lea en voz alta las preguntas y marque las respuestas que el alumno le dé.

a) Diagnóstico VAK infantil⁶⁶:

Dirigido a alumnos(as) que cursan de primero a cuarto de primaria. El lenguaje es sencillo y comprensible para estos niveles, lo que hace más fácil de responder de acuerdo a su comportamiento.

1. Cuando piensas en agua, ¿qué es lo primero que se te viene a la mente?

- a) Me imagino mucha agua, como una alberca, una botella o un mar.
- b) El sonido que hace cuando cae.
- c) Yo mojándome.

2. Cuando piensas en tu comida favorita, ¿qué es lo primero que se te viene a la mente?

- a) Un rico plato de comida.
- b) Lo mucho que me gusta comerla.
- c) Los sonidos que hago cuando lo como (ejemplo: mmm qué rico está).

3. ¿Qué prefieres hacer cuando estás aburrido(a)?

- a) Ver una película.
- b) Escuchar música.
- c) Caminar por la calle.

4. Si te regalan algo, ¿qué te gustaría que fuera?

- a) Algo muy bonito y tierno.
- b) Algo con música.
- c) Algo que puedas utilizar diario.

5. ¿Cómo te gustaría aprender Español y Matemáticas?

- a) Leyendo de las materias.
- b) Escuchando explicaciones de los maestros.

⁶⁶Elaborado por: Ingrid Patricia Campos López. Basado en modelos, diagnósticos y cuadros de los estilos de aprendizaje. 13 de septiembre de 2014.

c) haciendo algunas actividades y ejercicios.

6. Cuando piensas en una persona, ¿qué es lo primero que recuerdas?

a) Su cara.

b) Su nombre.

c) La forma en cómo te trata.

7. ¿La mayoría de las veces qué prefieres?

a) Mirar a alguien.

b) Escuchar a alguien hablar.

c) Hacer alguna actividad con alguien.

8. ¿Qué te gusta de las personas?

a) Ver lo que hacen.

b) Escuchar lo que dicen.

c) La manera en cómo se visten y cómo se comportan.

9. ¿Cómo es tu automóvil favorito?

a) No hace ruido, es muy tranquilo al subirme a él

b) Se ve bien bonito, de color brillante.

c) Muy cómodo para mí, me tengo que sentir bien en él.

10. ¿Qué haces cuando platicas con alguien?

a) Abro bien los ojos para mirar y ver lo que hace.

b) Escucho muy atento(a) lo que dice.

c) Me gusta hablar pero también escuchar, que hablemos los dos.

11. ¿Qué es lo que más te hace enojar?

a) Cuando tengo comezón en el cuerpo.

b) Que me dé la luz del sol en los ojos.

c) Un ruido muy fuerte.

12. ¿Qué te gusta hacer más?

- a) Escuchar música.
- b) Leer un libro.
- c) Platicar con alguien.

En la siguiente tabla, encierra la respuesta que el alumno(a) prefirió de acuerdo a cada pregunta:

PREGUNTAS	RESPUESTA A	RESPUESTA B	RESPUESTA C
1	V	A	K
2	V	K	A
3	V	A	K
4	V	A	K
5	V	A	K
6	V	A	K
7	V	A	K
8	V	A	K
9	K	A	V
10	A	V	K
11	V	A	K
12	K	V	A
13	A	V	K

Sistema que predomina de acuerdo al No. de respuestas:

*Visual: _____ *Auditivo _____ *Kinestésico _____

b) Diagnóstico VAK a cualquier nivel educativo⁶⁷:

⁶⁷ Elaborado por: Ingrid Patricia Campos López. Basado en modelos, diagnósticos y cuadros de los estilos de aprendizaje. 13 de septiembre de 2014.

Dirigido a cualquier nivel educativo, a partir de quinto grado de primaria, para evaluar el estilo de aprendizaje predominante del alumno(a). Este diagnóstico maneja un lenguaje más complejo, además de contener temas enfocados a personas mayores de 9 años.

1. ¿Qué tipo de profesor prefieres para tus clases?

- a) Hacer pláticas o debates de los temas.
- b) Usar imágenes, diagramas, esquemas, mapas conceptuales.
- c) Hacer viajes de campo, laboratorio y prácticas.

2. ¿Qué te gusta que tengan las páginas de internet?

- a) Cosas que se pueden, mover o probar con el clic del mouse.
- b) Un diseño interesante, colorido y características visuales.
- c) Canales de audio para escuchar música y opiniones.

3. Cocinarás algo especial, entonces cómo decides lo que cocinarás:

- a) Preguntarle a tu mamá qué podrías cocinar.
- b) Dar una vista al internet por ideas de las fotos.
- c) Cocinar algo que tú sabes sin la necesidad de instrucciones.

4. Vas a un restaurante, de acuerdo a qué criterios eliges tu alimento:

- a) La recomendación que te dice el mesero.
- b) Miras lo que otros comen o miras los dibujos de cada platillo que se muestran en la carta.
- c) Escoger algo que has pedido antes.

6. ¿Qué es lo que más te gusta de una persona?

- a) El perfume que usa.
- b) La manera en que viste.
- c) Cómo habla.

7. ¿A dónde preferirías ir?

- a) Un concierto de música.
- b) Obra de teatro.
- c) Un museo.

8. No estás seguro cómo se escribe una palabra y tienes dos maneras de escribirla, entonces qué harías tú:

- a) Te imaginas la palabra en tu mente y escoges la más adecuada
- b) La pronuncias en voz baja.
- c) Escribes en una hoja dos maneras en las que piensas la manera correcta.

9. Cuando estás en clase y el profesor(a) explica el tema en el pizarrón, cómo es más fácil aprender para ti:

- a) Escuchando al profesor(a).
- b) Leyendo lo que escribe en el pizarrón.
- c) Te aburres y esperas que te den algo que hacer.

10. Vas a comprarte una computadora, a parte del precio, ¿qué es lo que más te ayuda en tu decisión?

- a) Que se vea bien físicamente y leer las especificaciones del producto.
- b) Que el empleado te explique sus características.
- c) Poder utilizar una computadora similar para saber cómo funciona.

11. Estas aprendiendo a utilizar un nuevo programa en la computadora, ¿qué harías?

- a) Te sientas y comienzas a experimentar tu mismo (a).
- b) Lees las instrucciones del programa.
- c) Llamas a un amigo y le preguntas cómo utilizarlo.

12. Cuando estás en clase, ¿qué te distrae más?

- a) Te distraen los ruidos.

- b) Te distrae el movimiento de otras personas.
- c) Te distraes cuando las explicaciones son demasiado largas y te pones a hacer algo.

13. ¿Qué te gustaría de una clase?

- a) Que se organicen debates y que haya diálogo.
- b) Que se organicen actividades en que las que puedas hacer algo.
- c) Que te den el material escrito y con fotos, diagramas.

14. ¿Qué haces con más frecuencia?

- a) Cuando escuchas al profesor(a) te gusta hacer garabatos en un papel.
- b) Te gusta tocar las cosas y tiendes a acercarte mucho a la gente cuando hablas con alguien.
- c) Sueles hablar contigo mismo cuando estás haciendo algún trabajo.

15. Te lastimaste el brazo y vas con el doctor. Para que él te explique la lesión que tienes, ¿Qué prefieres tú?

- a) Use un modelo de plástico y te enseñe lo que está mal.
- b) Te platique lo que está mal.
- c) Te muestre una radiografía lo que está mal.

16. Acuérdate de un momento de tu vida cuando aprendiste a hacer algo, por ejemplo a andar en bicicleta, utilizar la computadora, jugar Xbox. ¿Cómo aprendiste de una mejor manera?

- a) Observando cómo lo hacía alguien más e intentándolo tú de la misma manera.
- b) Escuchando a alguien explicarlo o haciendo preguntas.
- c) Con esquemas o pistas visuales.

17. Tienes que preparar una exposición para la clase entonces, ¿qué prefieres hacer tú?

- a) Escribir el discurso y aprendértelo, leyéndolo varias veces.
- b) Escribir algunas palabras claves y practicar el discurso repetidas veces.
- c) Hacer diagramas o esquemas que te ayuden a explicar las cosas.

En la siguiente tabla, encierra la respuesta que el alumno(a) prefirió de acuerdo a cada pregunta:

PREGUNTAS	RESPUESTA A	RESPUESTA B	RESPUESTA C
1	A	V	K
2	K	V	A
3	A	V	K
4	A	V	K
5	K	V	A
6	K	V	A
7	A	V	K
8	V	A	K
9	A	V	K
10	V	A	K
11	K	V	A
12	A	V	K
13	A	K	V
14	V	K	A
15	K	A	V
16	K	A	V
17	A	K	V

Sistema que predomina de acuerdo al No. de respuestas:

- Visual: _____
- Auditivo _____
- Kinestésico _____

3.4.3 Estrategias de enseñanza para cada estilo de aprendizaje: Visual, Auditivo, Kinestésico (VAK)

Después de identificar el estilo de aprendizaje que predomina en la persona., será necesario que el profesor(a) asignado, adopte hábitos y técnicas de aprendizaje en el alumno(a).

La mayoría de los alumnos(as) no cuentan con una técnica de aprendizaje específica, es por ello que el profesor(a) empezará a inculcarle actividades de acuerdo a su manera de aprender y comprender la información.

Este hecho implicará una gran inversión de tiempo tanto como para el alumno(a) como para el profesor(a), ya que el proceso de aprendizaje es gradual y paulatino.

Para tales motivos, en el siguiente cuadro se presentan las diversas estrategias de enseñanza, de acuerdo a cada estilo de aprendizaje VAK. Es decir, inicialmente el profesor(a) enseñará al alumno(a) los temas de clase aplicando las estrategias de enseñanza, orientadas al estilo de aprendizaje predominante del alumno(a). Con ello, logrará que el alumno(a) adopte estas técnicas y pueda llevarlas a cabo cuando el profesor(a) no se encuentre con él, lo que a su vez, provocará que el alumno(a) tenga la capacidad de utilizar estas técnicas sin presencia del profesor(a), y a largo plazo.

Teniendo en cuenta que “Educere: Your Home Teacher” promueve, mediante el diagnóstico de estilo de aprendizaje predominante, que el profesor(a) tendrá la capacidad de identificar el estilo de aprendizaje VAK que predomine, entonces tendrá la oportunidad de impartir sus clases de una forma más personalizada hacia el alumno(a) al utilizar técnicas de aprendizaje especializadas, con lo cual el alumno(a) comprenderá y analizará la información de una manera eficaz y creciente, sin enfrentarse a esos problemas u obstáculos que no le permitan tener un correcto desempeño académico.

ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA PARA TRABAJAR CON EL ESTILO DE APRENDIZAJE PREDOMINANTE

<u>VISUAL</u>	<u>AUDITIVO</u>	<u>KINESTÉSICO</u>
Contarle historias partiendo de viñetas e imágenes y texto.	Realizar debates o pláticas con el alumno(a).	Representar juego de roles con el alumno(a).
Realizarle dictados de conocimiento y evaluarlos.	Preguntar cierta información. Alumno(a)/profesor(a).	Representar sonidos a través de posturas o gestos. Alumno(a)/profesor(a).
Elaborarle ilustraciones para el vocabulario nuevo.	Hacer que escuche grabaciones profesor(a).	Escribir sobre las sensaciones que sienten ante un objeto (alumno(a))
Dibujar cómic con texto. Alumno(a)/profesor(a).	Leer en voz alta. Alumno(a)/profesor(a).	Leer un texto y dibujar algo alusivo. Alumno(a).
Leer y visualizar personajes de la historia. (alumno(a)/profesor(a))	Darle instrucciones verbales. (Profesor(a)).	Utilización de gestos para acompañar las instrucciones orales. Profesor(a).
Escribir lo que se le está explicando. Profesor(a)/alumno(a).	Que el alumno(a) realice lectura guiada y la comente con el profesor(a).	Corregir mediante gestos. Profesor(a).
Utilizar soporte visual para información oral (cintas y fotos).	Dictar y leer el mismo texto con distinta inflexión. Profesor(a).	Intercambiar feedback escrito. Alumno(a)/profesor(a).
Hacer mapas conceptuales. Profesor(a).	Lectura guiada y comentada. Alumno(a)/profesor(a).	Leer un texto expresando las emociones. Alumno(a)/profesor(a).
Animaciones por computadora. Profesor(a).	Cantar (para mejorar la comprensión).	Discusiones orales y corporales. Alumno(a)/profesor(a).
Enumerar las frases. Alumno(a)/profesor(a).	Escuchar música. Alumno(a).	Presentaciones animadas de PowerPoint. Profesor(a).

Darle instrucciones por escrito. Profesor(a).	Escuchar diálogos. Alumno(a)/profesor(a).	Tener una pluma en sus manos. Alumno(a).
Elaborar y que elabore diagramas, modelos, cuadros sinópticos. Profesor(a).	Repetir sonidos parecidos.	Masticar chicle. Alumno(a).
	Leer ejercicios. Alumno(a)/profesor(a).	Caminar mientras explicas algo. Alumno(a)/profesor(a).
Proyectar y enseñarle videos, transparencias, fotografías e ilustraciones. Profesor(a).	Realizar ejercicios de pronunciación con el alumno(a).	Mover las manos. (Alumno(a).
	Darle instrucciones verbales (profesor(a).	Utilizar el pizarrón (profesor(a), libreta (libreta) para resolver problemas.
	Hacer lluvia de ideas con el alumno(a).	Manipulación de objetos para explicación de fenómenos. Profesor(a).

Fuente: Elaborado por: Ingrid Patricia Campos López. 13 de Septiembre de 2014.

Cada técnica de estudio está enfocada al estilo de aprendizaje que el alumno(a) domine, lo que le permitirá mejorar sus métodos de aprendizaje, aprehender y comprender la información. Para el profesor(a) será más sencillo lograr que el alumno(a) comprenda los temas de clase, al darle las herramientas adecuadas y enseñarle de acuerdo al estilo predominante en él.

Es posible que algunos alumnos(as) tengan predominancia de los tres estilos VAK, lo que quiere decir que el profesor(a) deberá de utilizar las técnicas de estudio de los tres estilos, variando uno respecto al otro.

Si el profesor realiza una correcta aplicación de estas técnicas de aprendizaje y estudio de acuerdo al estilo que predomine, y después llevar una constancia de estudio con el alumno, entonces el resultado será el esperado.

No obstante, la aplicación de estos estilos de aprendizaje, es importante que el alumno(a) mantenga esta nueva modalidad de estudio, y que pueda interactuála con otras técnicas que ya conozcan para que tengan como resultado una mejoría en la adquisición de conocimientos.

Además no se debe olvidar lo relevante que es mantener un ambiente limpio de estudio, fuera de ruido o distracciones que puedan imposibilitar un aprendizaje apropiado y eficaz.

3.4.4. Motivación y autoestima.

Cabe resaltar que el docente es una de las piezas fundamentales para lograr una enseñanza eficaz, pues tiene que mantener una estrecha relación con el alumno(a), transmitirle una intensa motivación, creyendo en él y haciendo énfasis en que el problema radica en sus mejorar sus técnicas de estudio y aprendizaje para lograr un buen resultado.

De allí que sea importante manejar la motivación como base del logro académico, ya que algunos alumnos(as) tienen miedo al fracaso (vergüenza a preguntar algo en clase o a responder mal alguna pregunta realizada por el profesor(a) disminuyendo así su intentos por obtener aciertos en los ejercicios escolares.

El profesor(a) tendrá como principio fundamental incentivar al alumno(a) a través de la motivación, demostrándole que las ganas de alcanzar un logro deben ser mucho mayores que el miedo al fracaso, y si se llegara a fracasar, entonces no tiene que avergonzarse porque realizó un gran esfuerzo para mejorar.

Que el alumno(a) logre un objetivo, le generará un sentimiento de satisfacción personal y confianza consigo mismo, llevándolo indirectamente a obtener un aprendizaje eficaz. Aquí la enseñanza “uno a uno” resulta aún mejor, si el

alumno(a) comete algún error, pues no sentirá temor a la vergüenza al estar en compañía solamente del profesor(a).

El nivel de autoestima es una variable substancial para el correcto aprendizaje. El alumno(a) siempre se enfrentará a una dimensión auto-evaluativa donde hay una concepción (positiva y negativa) de su persona. El profesor(a) tiene el objetivo de ayudar al alumno(a) a que alcance el logro académico, lo que generará un sentimiento de aprobación y por lógica, un incremento en el rendimiento escolar.

CONCLUSIONES.

La presente investigación resulta relevante por generar aportes sociales y comunicativos para el desarrollo de la educación académica, pues ofrece diversas técnicas con las que los alumnos(as) podrán aprender de manera eficaz, y por ende, comprender los beneficios que el estilo predominante tendrá en el alumno(a).

De acuerdo a la práctica profesional que he tenido y a las investigaciones realizadas en el presente trabajo, se afirma que el correcto desarrollo de los estilos de aprendizaje ofrece una gran posibilidad para que el alumno(a) alcance un aprendizaje mucho más eficaz, que el de una enseñanza clásica.

De allí que si el docente identifica el estilo de aprendizaje predominante del alumno(a), entonces logrará emplear métodos de aprendizaje más útiles que los anteriormente utilizados por él.

El análisis de la fundamentación histórica y teórica de desarrollo del aprendizaje en la educación resultó relevante para comprender por qué algunas teorías ya no son aplicables a la enseñanza de la educación actual. Sin duda, encontrar un profesor(a) ideal que cubra todos los requisitos pedagógicos y magisteriales ha sido una variable imprescindible a lo largo de la historia de las instituciones educativas, debido a que éste es quien proveerá de manera eficiente los conocimientos al alumno(a).

El profesor(a) transmite estos conocimientos a través de estrategias, técnicas y habilidades cognitivas que en conjunto construyen modelos pedagógicos prácticos para mejorar la enseñanza. Sin embargo, no existe un sólo modelo pedagógico que pueda cubrir todos los aspectos del aprendizaje de una persona; todos convergen en algún momento de la enseñanza y permiten que el alumno(a) rediseñe sus técnicas de estudio de acuerdo a su desarrollo y entorno social.

Aplicar en un mismo instante todos los modelos existentes en el alumno(a) es

notoriamente imposible, lo idóneo sería adaptarlos en rangos de tiempo para generar una adecuada estrategia de aprendizaje que conlleve a la correcta organización.

Y aunque todos los estudiantes cuentan con los tres estilos de aprendizaje a un nivel de desarrollo bajo, el profesor(a) debe reconocer cuál es el que predomina en el estudiante para una obtención de conocimientos eficaz. Y con el paso de tiempo, lograr que el alumno(a) utilice los tres sistemas de representación.

Si bien existen empresas educativas de clases particulares a domicilio que tienen el objetivo de determinar el estilo de aprendizaje del alumno(a); no cuentan con una investigación a profundidad del tema; lo cual genera desconocimiento en el profesor(a), y una marcada desaprobación frente a los clientes.

Específicamente en las instituciones enfocadas a estos ámbitos empresariales, es esencial reconocer el estilo de aprendizaje predominante del alumno(a) porque ayuda al profesor(a) a que organice su material de estudio, y por ende, se eleva el nivel de aprendizaje del estudiante, cualidad que sin duda permiten alcanzar el éxito en la enseñanza.

Cuando el profesor(a) utiliza técnicas de enseñanza adecuadas al estilo de aprendizaje, el alumno(a) obtiene mejores estrategias de estudio flexibles, hasta llegar al grado de que ya no necesite a ese profesor(a) de apoyo, sino que él pueda realizar solo sus actividades académicas.

Existen otros factores para que la enseñanza del profesor(a) sea infalible, por ello tendrá que poner puntual atención en su estrategia de comunicación, sin olvidar su rol como facilitador, orientador y consejero del alumno(a); así como su nivel de control, dirección de clase, disponibilidad y entusiasmo que debe plasmar en el alumno(a).

En muchos de los casos, el profesor(a) cumple una doble función en la impartición de clases: no sólo es aquél que ayudará a realizar las tareas escolares, pues en diversas ocasiones también será el que educa al alumno(a); imponiendo modales, educación cultural y respeto hacia sus padres, quienes, en algunas ocasiones, no se ocupan del alumno(a) por estar en el trabajo.

La enseñanza tradicional que persiste en el país hace que los alumnos(as) no sientan deseos por aprender, pues lo que hacen en clase es aburrido y poco interesante por la falta de dinamismo.

Por ello, resulta relevante el nivel de motivación que el profesor(a) transmita al alumno(a) y la determinación de éste último al querer obtener conocimientos. La mayoría de los alumnos(as) se sienten desmotivados por los programas de formación que hay en la educación actual.

Los profesores(as) deben que encontrar las técnicas y habilidades adecuadas para potenciar el aprendizaje del alumno(a); incitarlo a realizar diversos retos, y tenga gusto por los conocimientos que está adquiriendo. Además de buscar distintas dinámicas que activen su mente para que perciba el aprendizaje como un nuevo reto en su vida.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, María José, (1991). ***Cómo animar un grupo***. México. Editorial: El Ateneo.
- Axotla Muñoz, Víctor. (1985) Auxiliares ***de la Comunicación (Antología)***. Coordinación de Pedagogía.
- Báez, Carlos Julio. (2000). ***La comunicación efectiva***. República Dominicana. Editorial. BÚHO.
- Beltrán Martínez, Rocío. (2003) ¡Aprendiendo ***enseñando!*** México. Editorial: Fernández Editores.
- Bruer, John. (1997). ***Escuelas para pensar***. Barcelona. Editorial: Paidós/SEP Biblioteca Normalista.
- Bueno Álvarez, José Antonio. (1993). ***La motivación en los alumnos de bajo rendimiento académico: desarrollo y programa de investigación. Universidad de Madrid***.
- Bustinza, Claudia. Et. Al. (2006). ***Diagnóstico de estilos de aprendizaje de estudiantes del IV ciclo de la especialidad de Educación Inicial***. Perú. Editorial Tarea.
- Cazden, Courtney B. (1991). ***El discurso en el aula: El lenguaje de la enseñanza y el aprendizaje***. Editorial: Paidós. Madrid.
- Claxton y Ralston, (1978). ***Aprendiendo estilos: su impacto en la enseñanza***. Editorial: Hihger Education
- Cohen, Dorothy, (1997). ***Cómo aprenden los niños***. México. Editorial: Fondo de Cultura Económica/SEP.
- Contreras Gutiérrez, Ofelia y Del Bosque, Ana Elena. Aprender con ***estrategia. Editorial: Pax*** México.
- De la Mora Ledesma, José Guadalupe, (1979). ***Psicología del aprendizaje: teorías***. México. Editorial: Progreso.
- Dean, Joan, (1993). ***La organización del aprendizaje en la educación primaria***. Editorial: Paidós. España.

- Harris, Carol. (2004) Los **elementos de PNL**. 2da. Edición. Editorial: EDAF.
- Hernández Sampieri, Roberto. Et. Al. Metodología de la **Investigación. 4ta ed.** Editorial: McGraw-Hill.
- Huerta, S. (2005). **Aprendizaje estratégico. Cómo enseñar a aprender y pensar estratégicamente.** Lima. Editorial: San Marcos.
- Keefe, J. (1988). **Aprendiendo Perfiles de Aprendizaje: manual de examinador.** Reston. Editorial: SNASSP
- Martí Sala, Eduardo. (1991). **Psicología Evolutiva: teorías y ámbitos de investigación.** Editorial: Anthropos.
- Mazarío Triana, Israel. **Enseñar y Aprender: conceptos y contextos.** Centro de Estudio y Desarrollo Educacional. Universidad de Matanzas.
- McKeachie, Et. Al. (1985). **Enseñando estrategias de aprendizaje. Psicología Educacional.**
- Ortiz Ocaña, Alexander. (2009) Manual **para elaborar el modelo pedagógico de la institución educativa.** Editorial: Antillas. Cuba.
- Puiggrós, Adriana. (1985). **Imperialismo y educación en América Latina.** México. Editorial: Nueva Imagen. 4a. Ed.
- Rafael Linares, Aurélia. (2007). **Desarrollo Cognitivo: Las Teorías de Piaget y de Vygotsky.** Universidad Autonoma de Barcelona.
- Ramos, C. (2003). **Un mirar, un decir, un sentir de la mediación Educativa.** Buenos Aires. Librería Histórica.
- Restrepo Gómez, Carlos, Et. Al. (2008). **Psiquiatría Clínica.** Bogotá. Editorial: Panamericana. 3ra ed.
- Rodríguez Palmeiro, Luz. (2010). **La teoría del aprendizaje significativo en la perspectiva de la psicología cognitiva.** Editorial: Octaédro.
- S/Autor, (2000) Diccionario **de Sinónimos y Antónimos.** Editorial: Ágata. México.
- S/Autor. (2010-2011). **Diccionario de la Real Academia Española.**
- Saad, Antonio M. (1984). **Redacción desde cuestiones gramaticales**

hasta el informe formal extenso. Editorial: Continental. México.

- Salas Silva, Ernesto. (2008) Estilos **de aprendizaje a la luz de la neurociencia**. Bogotá, Colombia. Editorial: Magisterio.
- Sambrano, Jazmín. (2000). **PNL para todos, el modelo de la excelencia**. México. Ediciones Alfaomega.
- Schmeck, R. Students Learning Styles **and Brain Behavior**. Editorial: **Plenum** Press
- Serrat, Albert. (2005) PNL **para docentes**. Barcelona. Editorial: Graó. 2a. Ed.
- Tapia, Alonso. (2005). **Motivación para el aprendizaje. La perspectiva de los alumnos. Madrid**. Editorial: MEC.
- Tejada Fernández Jose. Los agentes de **la Innovación en los centros educativos. (profesores, Directivos y Asesores)**.
- Tirado Benedí, D. (1969). **Sociología de la Educación**. México. Editorial: Fernández Editores. 5a. Ed.
- Tyack, David y Cuban, Larry. (2000). **En busca de la utipía: un siglo de reformas en las escuelas públicas**. Editorial: FCE/SEP

HEMEROGRAFÍA:

- Alexandre, Antonio y Adelino Sara, Jorge. (2006). ***The private tutoring scenario: contributions to an analysis comparative.*** En Revista del currículum y formación del profesorado. Año 2. Núm. 10
- Barneto, Agustín y Gil Martín, Mario Rafael. (2006). ***“Entornos constructivistas de aprendizaje basados en simulaciones informáticas.*** en Revista Electrónica de Enseñanza de las Ciencias. Vol. 5. No. 2.
- Cabrera Albert, Juan Silvio y Fariñas León, Gloria. ***“El estudio de los estilos de aprendizaje desde una perspectiva vigostkiana: una aproximación conceptual.”*** en Revista Iberoamericana de Educación. Universidad de Chile.
- González Peiteado, Margarita. (2013). ***“Los estilos de enseñanza y aprendizaje como soporte de la actividad docente”*** en Revista de estilos de aprendizaje, IMAPEC, No. 11, Vol. 11, Abril del 2013.
- Romo Aliste, María Eugenia. Et. Al. ***“¿Eres visual, auditivo o kinestésico? Estilos de aprendizaje desde el modelo de la Programación Neurolingüística.”*** en Revista Iberoamericana de Educación. Universidad de Chile.
- Rosalba Coto, Guillermo. (2008). ***“Estilos de aprendizaje y educación instrumental.”*** en La Retreta. Año. 1. No. 2. Mayo-Junio.
- S/Autor. (2005). ***Documentos desarrollados para capacitación profesional como parte del Plan Nacional de Inclusión educativa en 65 centros pilotos del país.*** Estilos de Aprendizaje.
- Sánchez Vázquez, francisco. Et. Al. (1999). ***Investigación en la escuela: las reformas educativas en México y España.*** En Cero en conducta. Año 14, Núm. 47.

- Tocci, Ana María. (2013). ***"Estilos de aprendizaje de los alumnos(as) de ingeniería según la programación neurolingüística."*** en Revista de estilos de aprendizaje. IMAPEC. No. 12. Vol. 11. Octubre del 2013.
- Tonucci, Francesco. ***"Los alumnos(as) deben participar en la gestión escolar"*** en La Nación. Martes 13 de febrero del 2007. Argentina. Edición impresa.
- Ventura, Alexandre. Et. Al. (2006). ***"El fenómeno del apoyo al aprendizaje fuera de la escuela visto a través de un análisis comparado."*** en Revista de currículum y formación del profesorado. Año 2. No. 10. Portugal.

TESIS DE LICENCIATURA, MAESTRÍA Y DOCTORADO:

- Balderas Domínguez, Gloria. (2010). ***Las Estrategias Constructivas en la Enseñanza de la Geografía. El ABP*** (Tesis de Maestría). Veracruz.
- Botero Chica, Carlos. ***La formación de Valores en la Historia de la Educación Colombiana***, (Tesis de licenciatura) Edit.: Grijalbo, Colombia.
- Cañedo Iglesias, Carlos Manuel. (2003). ***Fundamentos teóricos para la implementación de la didáctica en el proceso enseñanza-aprendizaje***. Universidad Cienfuegos.
- García reyes, Cristina. ***La aplicación del constructivismo y su impacto en el aprendizaje*** (tesis de licenciatura).
- Hernández Reyes, Teresita. (2012). ***Estilos de Aprendizaje y Rendimiento Académico en Estudiantes Universitarios*** (Tesis de Licenciatura). México.
- Intxausti Intxausti, Nahia. (2010). ***Expectativas e implicación educativa de las familias inmigrantes de escolares en educación primaria de la***

CAPV: bases para la intervención educativa. (Tesis de Doctorado). MIDE. San Sebastián.

- Jerónimo Montes, José Antonio. (2002). **Las Posibilidades de Intervenir en Educación Superior a partir de la Reflexión en torno a los procesos de Aprender y de Enseñar en Consideración de los Estilos de Aprendizaje** (Tesis de Maestría) México.
- Labatut Portilho, Evelise María. (2004). **Aprendizaje Universitario: un enfoque metacognitivo.** (Tesis de Doctorado). Universidad Complutense de Madrid. Madrid.
- Meza Villa María Yeime y Gómez Becerra Beatriz Eliana. (2008). **Estilos de aprendizaje y el rendimiento académico en los y las estudiantes de la institución educativa Carlota Sánchez de la ciudad de Pereira.** (Tesis). Facultad de Ciencias de la Educación. Pereira.
- Petrides, Fredericksonb y Furnhamb en Valdivia Vázquez. Juan Antonio. (2006). **Inteligencia Emocional: Estrategias de aprendizaje y rendimiento académico en estudiantes universitarios de Psicología.** (Tesis de Maestría).
- Sánchez Tapia, Gabriela. (2008). **Propuesta de estrategias didácticas para el aprendizaje de los alumnos(as) de quinto año de primaria, a través de la Programación Neurolingüística.** (Tesis de Licenciatura) UNAM. FFL.
- Tuatau, Armando. (2011). **Estilos de aprendizaje de estudiantes universitarios, y su relación con su situación laboral.** (Tesis de Maestría). Argentina. Universidad Nacional de la Matanza.
- Valdivia Vázquez. Juan Antonio. (2006) **Inteligencia Emocional, Estrategias de aprendizaje y rendimiento académico en estudiantes**

universitarios de Psicología. (Tesis de Maestría).

CONSULTAS WEB:

- Ambrosio, Gustavo. (2014). **Educan en casa para evitar el bullying y malos maestros** en Milenio. 20/08/14. Sección: Tendencia.
Dirección URL: http://www.milenio.com/tendencias/home_schooling-educacion_en_casa-bullying-malos_maestros-padres_0_356964535.html
Fecha de consulta: 18 de agosto del 2014 a las 12:44 am.
- Aragón García, Maribel y Jiménez Galán, Jazmín. (2009). **Diagnóstico de los estilos de aprendizaje en los estudiantes. Escuela Superior de Cómputo, IPN.** No. 9. Julio-Diciembre 2009. Dirección URL: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=283121714002>.
- Asociación Mexicana de Inteligencia de Mercado y Opinión Pública (AMAI). **Encuesta.** Disponible en: <http://nse.amai.org> Consultado el 29 de Junio de 2014.
- Gallego, Domingo y Alonso, Catalina. (2010). **Recordando a la Dra. Rita Dunn.** Disponible en: www.learningstyles.net.
- Maureira Cid, Fernando. Et. Al. **Estilos de aprendizaje visual, auditivo o kinestésico de los estudiantes de educación física de la UISEK de Chile.** en Revista Electrónica de Psicología Iztacala. Vol. 15. No. 2. Junio de 2012.
- Neira Silva, Jorge. (2007). **Visual, auditivo o kinestésico.** Disponible en: http://choulo.files.wordpress.com/2008/05/todo_vak.pdf Consultado el 30 de junio de 2014.
- Página oficial de la OCDE. Disponible en: www.oecd.org/edu/pisa Consultado el 31 de junio del 2014.

- Ramírez López y Osorio Villaseñor, Elizabeth. (2008). **“Cómo diagnosticar estilos de aprendizaje en la educación media superior.”** en Revista Digital Universitaria. Año. 6. No. 2. Vol. 9. ISSN: 1067-6079. 10 de febrero del 2008. Disponible en: www.revista.unam.mx
- Ramírez López y Osorio Villaseñor, Elizabeth. (2008). **“Diagnóstico de estilos de aprendizaje en alumnos(as) de educación media superior.”** en Revista Digital Universitaria. Año. 6. No. 2. Vol. 9. ISSN: 1067-6079. 10 de febrero del 2008. Disponible en: www.revista.unam.mx
- Ramírez López y Osorio Villaseñor, Elizabeth., (2008). **“Diagnóstico de estilos de aprendizaje utilizados por alumnos(as) de educación media superior (del CECYT no13).”** en Revista Digital Universitaria. Año. 6. No. 2. Vol. 9. ISSN: 1067-6079. 10 de febrero del 2008. Disponible en: www.revista.unam.mx
- Romero, Thierry. **Historia de Acadomia.** Dirección URL: <http://acadomia.es/historia-de-acadomia/>. Fecha de consulta: 18 de agosto del 2014. 12:35 pm.
- S/Autor. (2014). **“Las 6 clases sociales que hay en México según la PROFECO.”** en ADN Político. Dirección URL: <http://www.adnpolitico.com/ciudadanos/2014/05/13/las-6-clases-sociales-que-hay-en-mexico-segun-la-profeco>. Fecha de consulta: 13 de agosto del 2014 a las 2:18 AM.
- S/Autor. **Página Oficial de Asesoría Educativa.** Dirección URL: <http://asesoriaeducativa.edu.mx>. Consultado el 15 de agosto del 2014 a las 17:57 hrs.
- S/Autor. **Página Oficial de Smart Teaching.** Dirección URL: [www.Smart Teaching.com.mx](http://www.SmartTeaching.com.mx) Fecha de consulta: 10 Julio del 2014 a las 13:30 hrs.

- S/Autor. ***Página Oficial de Smart Teaching.***
Dirección URL: www.Smart Teaching.com.mx Fecha de consulta: 10 Julio del 2014 a las 13:30 hrs.
- Trivière-Casanovas, Sebastián. (2010). ***Distribuí trípticos de mi propia empresa.***
Dirección URL: <http://www.feedbacktoday.net/entrevista/488/sebastian-triviere-director-de-educa-system>. Consultado el 15 de Agosto del 2014 a las 14:35 hrs.
- Trivière-Casanovas, Sebastián. (2010). ***Mi primera lección.***
Dirección URL: <http://www.clasesadomicilio.net/2010/09/mi-primera-leccion.html>. Fecha de consulta: 16 de Agosto del 2014 a las 18:50 hrs.