

Actitudes de los Docentes en los Procesos de Negociación

Olvera Rodríguez Julio Adrián / Reyna Amador Velázquez / Olvera Rodolfo Espinosa
Fuentes

Contenido

- Introducción
- La Hipótesis
- Método
- Resultados
- Discusión
- Conclusiones
- Referencias

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo identificar el tipo de actitud proactiva o reactiva de docentes del Estado de México en los procesos de negociación. Para lo cual se aplicó un cuestionario conformado por 31 reactivos validados y con confiabilidad de $\alpha.85$ a una población de 106 personas escogidos a través de un muestreo accidental. Los resultados obtenidos a través de un Anova one way, no muestran diferencias estadísticamente significativas entre los grupos considerando las variables genero, edad, antigüedad laboral y autoconcepto educativo; solo la variable escolaridad muestra diferencias significativas hacia tener una actitud proactiva lo anterior con $p < .05$.

Abstract

The propose of the present study is aimed to identify the type of proactive or reactive attitude of teachers of the Public University (State of Mexico) in the negotiation process. For which was applied to a questionnaire consisting of 31 validated reagents and reliability of $\alpha.85$ for a population of 106 people chosen through accidental sampling. The results obtained through a analysis one-way ANOVA show no

significant differences between the groups considering the variables gender, age, seniority and educational self-concept, only the schooling variable shows significant differences to take a proactive approach this with $p < .05$

Descriptores:

1.Negociación, 2.pro actividad, 3.reactividad, 4.docentes, 5.actitudes.

Key Words:

1.Negotiation, 2.pro-activity, 3.reactivity, 4.teachers, 5.attitudes.

Introducción

Acorde con las exigencias del mundo global, México hace años ha ido cambiando al modelo educativo de enfoque por competencias. En éste se busca que el docente aprenda desde la postura del informe (Delors, Jacques, 1997). esto es el aprender a ser, aprender a conocer, aprender a aprender y aprender a convivir con los demás.

Lo anterior tiene como base el documento de la UNESCO sobre Educación Superior en el siglo XXI, en el cual se expresa claramente la necesidad de diversificar los modelos de educación tanto para atender la demanda, como para brindar, a los estudiantes las bases y la formación necesaria para responder a los desafíos de la sociedad actual. Lo anterior implica choque entre el enfoque tradicional y el de competencias, respecto a los docentes se rompió con la visión de ser considerado como el único poseedor de la verdad; en cuanto al estudiante se abandonó el papel pasivo y/o receptivo en el proceso de enseñanza.

Sin embargo, en la práctica educativa el mayor énfasis de la enseñanza ha sido la transmisión de conocimientos teóricos, técnicos y especializados en áreas concretas, como afirma (Morin,1999:), por eso es imperativo, buscar la integración entre los objetivos y las acciones, entre los valores y las actitudes, que promuevan un compromiso por parte de los nuevos graduados en el logro de un desarrollo

sustentable y humano, pues la educación es un agente de producción y difusión de conocimientos; se avoca a impulsar el desarrollo nacional tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo.



Ante esta situación, los problemas y retos principales a los que se enfrenta la educación en México, de acuerdo con el Programa Nacional de Educación 2007-2012 (PNE 07-12) son:

Mejora de la calidad, a través de la capacitación de profesores, la actualización de programas de estudio y sus contenidos los enfoques pedagógicos, métodos de enseñanza y recursos didácticos.

Respecto a los docentes al estar en contacto con directivos, alumnos y padres de familia se busca que tengan competencias evidenciadas a través de un conjunto de cualidades individuales, de carácter ético, académico, profesional y social.

En este sentido se recupera la competencia docente (Acuerdo 447) “Contribuye a la generación de un ambiente que facilite el desarrollo sano e integral de los estudiantes”.

Atributos:

- Practica y promueve el respeto a la diversidad de creencias, valores, ideas y prácticas sociales entre sus colegas y entre los estudiantes.
- Favorece el diálogo como mecanismo para la resolución de conflictos personales e interpersonales entre los estudiantes y, en su caso, los canaliza para que reciban una atención adecuada.
- Promueve el interés y la participación de los estudiantes con una conciencia cívica, ética y ecológica en la vida de su escuela, comunidad, región, México y el mundo.
- Alienta que los estudiantes expresen opiniones personales, en un marco de respeto, y las toma en cuenta.
- Facilita la integración armónica de los estudiantes al entorno escolar y favorece el desarrollo de un sentido de pertenencia.

Participa en los proyectos de mejora continua de su escuela y apoya la gestión institucional.

Atributos:

- Colabora en la construcción de un proyecto de formación integral dirigido a los estudiantes en forma colegiada con otros docentes y los directivos de la escuela, así como con el personal de apoyo técnico pedagógico.
- Detecta y contribuye a la solución de los problemas de la escuela mediante el esfuerzo común con otros docentes, directivos y miembros de la comunidad.
- Promueve y colabora con su comunidad educativa en proyectos de participación social.
- Crea y participa en comunidades de aprendizaje para mejorar su práctica educativa.

Bajo estos supuestos se realizó una investigación con docentes del Estado de México con la finalidad de identificar si el género, la edad, la escolaridad, la antigüedad laboral y el autoconcepto de los docentes influyen en la actitud asumida en los procesos de negociación.

Como variable independiente se considero el autoconcepto definido como: la imagen de la persona que tiene como docente es decir, la construcción mental de cómo se percibe a sí misma respecto a sus estrategias de enseñanza que van de la apariencia física hasta las habilidades comunicativas, dinámicas implementadas, manejo de grupo, etc.



Para ésta se ubican tres niveles:

- 1. Tradicionalista: Es un profesor que se caracteriza en el magiocentrismo, esto es; él es centro de la clase, por lo cual su cátedra es de manera enciclopedista, llena de contenidos en forma aislada y por ende su labor es verbalista y genera pasividad en el estudiante. El método de enseñanza es el mismo para todos los estudiantes, sin considerar las diferencias individuales en el tiempo, género, condición ni en la escuela. Así el repaso es entendido como el aprendizaje derivado de la repetición de lo que el maestro acaba de decir.



- 2. En proceso de cambio: Son aquellos docentes que se reconocen tradicionalistas pero están tratando de modificar su práctica docente hacia el modelo constructivista.



- 3. Constructivista: son aquellos docentes que conciben al aprendizaje como proceso de construcción de conocimientos, donde el énfasis está puesto en los procesos internos que actúan como intermediarios en la construcción, más que en las conductas observables. Considerando las interpretaciones que cada sujeto hace de su entorno de forma emocional como cognitivas. Así el docente es un mediador entre el conocimiento específico y las comprensiones de los alumnos. Su trabajo es ser facilitador del aprendizaje, a través de ser un investigador de los procesos en el aula, resolviendo problemas y reconstruyendo progresivamente su acción pedagógica, para lograr aprendizajes significativos en los alumnos.

Respecto a la variable dependiente actitud asumida en cuanto a la negociación este caso proactiva o reactiva.

Se adopta una actitud Proactiva cooperadora y flexible, cuando se identifica que la finalidad de la negociación es el ganar-ganar.



Se es Reactivo cuando la persona responde de forma impulsiva, arrogante, egoísta y la negociación está basada en intereses mutuamente excluyentes, el ceder no se considera dentro de los planes de la persona y se utiliza la estrategia ganar perder. Según (Bretchner, 1977) y (Platt, 1973) el sujeto actúa de forma individualista, buscando un beneficio a corto plazo, pero trayendo como consecuencia resultados desfavorables hacia el resto del grupo y así mismo.

LA HIPÓTESIS

La hipótesis planteada es: existe en los tres niveles de autoconcepto (tradicional, constructivista y en proceso de cambio) educativo diferencias estadísticamente significativas respecto a la actitud asumida en los procesos de negociación.

Por lo que las hipótesis estadísticas son:

Ho: No hay diferencias estadísticamente significativas en los tres niveles de autoconcepto docente (tradicionalista, en proceso de cambio y constructivista), respecto a la actitud proactiva y reactiva en la negociación.

H1: Al menos en un par de grupos (tradicionalista, en proceso de cambio y constructivista) hay diferencias estadísticamente significativas respecto a la actitud proactiva y reactiva en la negociación.

Respecto al género:

Ho: No hay diferencias significativas en los géneros respecto a asumir una actitud reactiva o proactiva en los procesos de negociación.

H1: Hay diferencias significativas en los géneros respecto a asumir una actitud reactiva o proactiva en los procesos de negociación.

Concerniente al grado de estudios:

Ho: No hay diferencias estadísticamente significativas en los cuatro grupos educativos (Normal elemental, Licenciatura, Maestría y Doctorado), respecto a la actitud proactiva y reactiva en la negociación.

H1: Al menos en un par de grupos educativos (Normal elemental, Licenciatura, Maestría y Doctorado) hay diferencias estadísticamente significativas respecto a la actitud proactiva y reactiva en la negociación.

Por otro lado para la variable edad las hipótesis propuestas fueron:

Ho: No hay diferencias estadísticamente significativas en los tres grupos (jóvenes, Adultos medios y adultos tardíos), respecto a la actitud proactiva y reactiva en la negociación.

H1: Al menos en un par de grupos hay diferencias estadísticamente significativas respecto a la actitud proactiva y reactiva en la negociación.

Finalmente para la variable antigüedad laboral.

Ho: No hay diferencias estadísticamente significativas en los tres grupos de antigüedad respecto a la actitud proactiva y reactiva en la negociación.

H1: Al menos en un par de grupos hay diferencias estadísticamente significativas respecto a la actitud proactiva y reactiva en la negociación.

Para probar estas hipótesis se considero el siguiente método:

Método

Diseño de la investigación: No experimental, transeccional.

Sujetos: 108 docentes del Estado de México, escogidos a través de un muestreo no aleatorio. De tipo accidental.

Instrumentos: La recolección de datos se realizó con un cuestionario que evalúa la aptitud para conciliar el conflicto; dicho instrumento está conformado por 31 reactivos con escala Likert que evalúan cinco áreas de las fases de resolución de conflictos los cuales son: evaluación, aceptación, actitud, acción y análisis. Cabe señalar que dicho instrumento es válido y confiable con un $\alpha.85$.

Procedimiento: Se platicó con los docentes sobre la finalidad de la investigación invitándolos a participar, si el docente accedía se explicaban las instrucciones y si el docente no aceptaba se le daban las gracias.. A cada participante se le informo la finalidad de la investigación y que por ello los resultados eran anónimos.

Resultados

De acuerdo a las variables evaluadas se aplicó un Anova One Way creada por el estadístico y genetista R, Fisher en la década de 1920, sirve para comparar si los valores de un conjunto de datos, numéricos son significativamente distintos a los valores de otros conjuntos de datos encontrándose que en el género, la edad, la antigüedad laboral y el autoconcepto educativo no muestran diferencias estadísticamente significativas respecto a la actitud asumida en los procesos de negociación por lo cual no se rechaza la hipótesis nula.

Concerniente a la variable escolaridad se encontraron diferencias en el nivel doctorando respecto a normal elemental, licenciatura y maestría. Los doctorandos asumieron una actitud proactiva lo anterior con una $p < .05$. De los comportamientos asumidos se puede destacar que de acuerdo al factor evaluación hacen lo posible para preparar cualquier negociación, incluso las triviales, asimismo buscan cuidadosamente el lugar donde se desarrollará la negociación.

Concerniente a la actitud y análisis, si hay un punto secundario que no comprenden del todo durante una sesión de negociación, lo dejaban pasar y esperaban aclararlo más tarde, lo anterior era congruente con: Si hay algo que no comprendían muy bien durante el curso de una negociación, esperaban a aclararlo más tarde.

En cuanto a los de maestría, licenciatura y normal elemental mostraron un comportamiento reactivo, pues carecen de una técnica especial para negociar, adaptándose según las circunstancias y la gente con la que están tratando, de igual forma intentan ponerse en la misma sintonía que la persona con la que están tratando: si ella o él ven las cosas de forma positiva, hacen lo mismo. Si, por el contrario, su actitud es negativa, reaccionan de forma similar. Por otro lado si les piden que justifiquen su posición y no tienen ganas de explicar en detalle, responden diciendo: “así son las cosas”, o “eso es lo que quiero” “lo toma o lo deja”. Así cuando ven que están en posición ventajosa, revalúan sus objetivos, y aumentan sus exigencias para aprovecharse en lo posible de la situación, por lo cual hacen enemigos durante una negociación y si es necesario se desvían de sus principios éticos.

Discusión

A la luz de los resultados es evidente que en la población estudiada no hay un desarrollo de competencias docentes acordes a la reforma educativa implementada en 2008, por un lado esto puede obedecer a que los mecanismos de instauración no hay sido los adecuados por ejemplo (Díaz Barriga, 2006) plantea que el enfoque por competencias no es nuevo se ha venido trabajando desde 1980 y que poco ha sido el seguimiento que se le han dado a los resultados, así mismo señala que la palabra innovación trae un problema pues se apuesta por un cambio radical que propiciará una transformación educativa, la cual nunca llega por no haberse realizado una implementación adecuada como capacitación pertinente a los docente y distribución adecuada de número de alumnos en cada salón, así mismo aparecen otros problemas ante los cuales se necesita reconocer que los tiempos de trabajo

educativo y escolar de cada innovación son de mediano alcance, que los resultados de la misma no tienen una manifestación inmediata por lo cual llega un nuevo gobierno y propone una nueva estrategia repitiendo el círculo vicioso educativo, en este caso a dos años de implementada la reforma educativa en todos los niveles educativos es notorio que los docente aun no han desarrollado las competencias docentes sociales necesarias para solucionar conflictos, pues tienden a ser reactivos lo cual implica un problema pues sus relaciones en general educativas laborales tienden a ser desgastantes por lo que (Lara Peinado, 2002) señala que los docentes son aquellos que más problemas emocionales poseen.

De las variables involucradas evaluadas se encontró que la escolaridad educativa del docente ha permitido encontrar diferencias significativas, en este sentido solo los doctorandos mostraron una actitud proactiva mostrando actitud constructiva, sentido de respeto a la diversidad, apertura a los diferentes puntos de vista de los demás, apego a sus principios éticos. Lo anterior puede deberse a las finalidades básicas del grado que es ser un investigador con pensamiento crítico y reflexivo, implicando ser un mejor docente y persona, desafortunadamente las personas que generalmente trabajan en el magisterio en su mayoría solo han estudiado la normal elemental y la licenciatura.

En cuanto a la edad, experiencia laboral, género y autoconcepto educativo mostraron no marcar diferencias hacia comportarse proactivo o reactivo, lo anterior es controversial pues se espera que una persona que se autodenomina constructivista o en proceso de cambio deber ser crítica, tolerante con sentido cooperativo y de acuerdo a los resultados estos docentes se comportan exactamente igual que un docente tradicionalista.

Bajo esta misma idea es evidente que la edad y la antigüedad laboral no generan por si solas un actitud proactiva, lo anterior es contradictorio respecto a las teorías evolutivas de la personalidad de los sujetos.

Talvez algunas variables intervinientes y extrañas que afecten los resultados son la vocación y el gusto por lo que se hace lo cual no fue evaluado, cabe señalar que en muchas familias el ser docente se ha seguido como una tradición lo cual a futuro afecta el rendimiento laboral; por otro lado es importante señalar que México ha tenido varias reformas e innovaciones educativas, las cuales como es sabido no han obtenido los resultados esperados por lo cual tal vez algunos docentes tengan una actitud negativa hacia cambiar su práctica docente y con ello se niegan la posibilidad de crecer como personas.

Respecto al comportarse reactivo (Axelrod, 1996) argumenta que los individuos son intrínsecamente egoístas, es decir que actúan privilegiando su propio interés, razón por la cual se mostraron impulsivos.

Conclusiones

A partir de la investigación se pudo evidenciar que el nivel de autoconcepto educativo no afecta al tipo de actitud asumida; en este caso la actitud de la población en general es reactiva por lo cual puede circunscribirse al enfoque de las trampas o dilemas sociales y surgen a partir de la racionalidad individual, supeditado a intereses particulares, así la negociación de cada individuo es egoísta.

Lo anterior es incongruente con el autoconcepto educativo que se posee pues de acuerdo a los documentos de (Perrenaud, Philippe, 1999) un docente constructivista es flexible, sensible a las necesidades de sus compañeros, trabaja de forma cooperativa y colaborativa, por lo que en el momento de negociar debería ser proactivo y no reactivo como se mostro en la investigación. Pues se mostró que hay una marcada preferencia social en la que se jerarquiza las diferentes opciones, mostrándose auto interesados y no se preocupan por las ganancias de los demás.

Respecto a la edad, años de servicio y género no generaron diferencias entre los grupos, por lo cual tanto los hombres como las mujeres se comportan en forma

proporcional reactivo y proactivo, desechando el viejo mito que las mujeres son más emocionales y los hombres más racionales. De igual forma se puede ser joven o adulto mayor y la actitud para negociar es semejante. Solo en la variable escolaridad se encontraron diferencia en el nivel doctorado mostrándose proactivos al negociar.

En toda investigación los resultados regularmente tienen límites y en este caso no es la excepción ya que las características de la población en cierta forma pueden afectar a los resultados, por lo que resultaría interesante ver que acontece en otro tipo de población como en docentes de escuelas de carácter particular o religioso.

Referencias

1. Axelrod, R. (1996). "La evolución de la cooperación". Madrid. Alianza Universidad.
2. Brechner, K. (1977). "An experimental analyses of social traps. Journal of the Experimental Analysis of Behavior", 13, 552-564.
3. Delors, J. (1997). "La educación encierra un gran tesoro". París, Correo de la UNESCO.
4. Díaz Barriga, A. (2006). "El enfoque de competencias en la educación, ¿Una alternativa o un disfraz de cambio?" En revista: Perfiles educativos. vol. XXVIII, núm. 111, pp. 7-36.
5. Morin, E. (2000) "Los siete saberes necesarios para una educación del futuro". París, UNESCO.
6. Perrenaud, P. (1999). "Construir competencias desde la escuela". Santiago de Chile, Dolmen Ediciones.
7. Platt, J. (1973). Social Traps. "American Psychologist". 28. 641-651
8. Pruitt, D. (1998). "Social Conflict", en D. T. Gilbert, S. T. Fiske, y G. Lindzey (Eds.). The Handbook of Social Psychology, vol. 2. (p. 470-503). Nueva York: Mc Graw Hill.
9. SEP (2007). Plan nacional De Desarrollo 2007 – 2012 Resumen Ejecutivo en <http://www.caceca.org/PORTAL/ARCHIVOS/PSE.PDF>. Consultado el 19 de junio del 2010.