



Christian Hernán Ávila Chacón
avilachaconcristian@gmail.com

 <https://orcid.org/0000-0002-3036-1531>

Artículo

El aprendizaje es un tour, las 5 claves y media

Learning is a tour, the 5 and a half keys

Resumen

Cuando se habla de aprendizaje, por lo general, se asocia a los salones de clases o ambientes relacionados con aprendizaje formal, sin embargo, se olvida que el saber está estrechamente relacionado con nuestra cotidianidad en la interacción con otras personas o con nosotros mismos.

Es por esta razón, que este artículo reflexivo relaciona el aprendizaje desde un ambiente fuera de un aula como lo son los tours guiados donde la improvisación, la experiencia, el conocimiento y el deseo de mostrar a los demás lo que nos apasiona, se convergen en un claro ejemplo de cómo el aprendizaje está presente en todo lo que se hace.

En virtud de lo anterior, se enumeran distintos consejos, a partir de experiencias en las que se muestra cómo potenciar los procesos de aprendizaje formales e informales, donde se articula la teoría con la práctica en el desarrollo de vivencias significativas y con sentido trascendental.

Palabras claves: Aprendizaje, capacitación, desarrollo, formación y facilitación.

Abstract

When talking about learning, it is often associated with classrooms or formal learning environments; however, we usually forget that learning

is closely related to day-to-day interactions with others or even ourselves.

Therefore, this reflective article relates learning with environments outside a classroom, such as guided tours in which improvisation, experience, knowledge and the desire to show others what we are passionate about, converge in a clear example of how learning is present in everything we do.

In virtue of the above, different tips are listed, based on experiences that show how to strengthen the formal and informal learning processes, where theory is articulated with practice in the development of significant experiences and with a transcendental sense.

Keywords: Learning, training, development, coaching and facilitation.

Introducción

Si se pudiera comparar el aprendizaje con un tour sería el más largo, único y especial, ya que inicia desde que nacemos y termina hasta que morimos, donde se intercambian roles dentro del proceso, puede ser guía turístico, cliente y, por qué no, hasta naturaleza u objeto de estudio.

El aprendizaje es como un buen tour, una experiencia que se vive una única vez y que marca a una persona a querer volver y admirar tanto como el guía turístico al tema en cuestión "la naturaleza" o, por el contrario, genera sentirse

vacío y desperdiciar el tiempo. Así mismo, existen muchos tipos de tours como rutas de aprendizaje, aquellos técnicos que buscan ser mejores como especialistas, algunos recreativos y otros, simplemente para mejorar como persona. Sin embargo, muchas historias comenzaron después de un buen recorrido guiado.

Un facilitador o docente es como un buen guía turístico, si conoce los intereses y motivaciones de su cliente, seguramente, tendrá éxito, porque le podrá pintar un paisaje e historias, a través de sus conocimientos y experiencias, a cada paso que avanza el tour, pero constantemente en el proceso los elementos externos sorprenden a ambos, lo que genera las experiencias de aprendizaje significativo.

Los turistas son como los dicentes, quieren sentirse atendidos, acompañados y lo más importante satisfechos con el tour y la experiencia, a pesar de que hay de todo tipo de clientes, como aquellos que desean complacer a sus seres queridos o los que únicamente lo hacen por gastar tiempo, a pesar de eso, siempre existen quienes anhelan conocer y vivir la experiencia, por los que cobra vida y sentido hacer el tour.

En este artículo se muestran algunas claves que, como facilitadores de un tour de aprendizaje, se debe conocer para que nuestra audiencia, los turistas en los salones de clases, se apasionen por la experiencia y quieran volver cada día con toda la ilusión, curiosidad y deseos de aprender nuevos conocimientos.

Desarrollo

Cada tour al igual que los procesos formativos de aprendizaje es distinto, ya que sus particularidades específicas se vinculan con las expectativas de los usuarios o clientes, para ocasionar que surjan los deseos y las motivaciones del aprendiente para que trascienda e impacte en su entorno.

Como punto de partida

Para hablar de construcción de conocimientos se debe partir de los postulados que dan ori-

gen a las teorías de aprendizaje basadas en el proceso, tales como el conductismo, constructivismo, cognitivismo y conectivismo. Así mismo, repasar los estilos de aprendizaje basados en el individuo o dicente y su forma de aprender, para comprender los perfiles de acomodador, divergente, convergente y asimilador.

El conductismo es un modelo muy funcional para contar con resultados validados y observables, sin embargo, al estar basado en estímulos para alcanzar lo que se espera muchas veces se pierde el enfoque en el ser humano. En otras ocasiones puede ser divertido, por ejemplo, con las estrategias gamificadas que se basan en dar recompensas. Además, otro de los enfoques tradicionales es el constructivismo que se fundamenta en el rol activo del dicente en relación con su grupo o entorno social, muchos de los ejemplos están dirigidos a la resolución de casos o problemas y el descubrimiento que puede hacerse en grupos de trabajo o de manera individual.

Otra teoría relativamente reciente es el cognitivismo, el cual se fundamenta en el constructivismo, con la diferencia que se orienta de manera individual en la mente de la persona, mediante los conocimientos previos, por ejemplo, la narración de historia (storytelling), mapas conceptuales o gráficas. La última teoría es el conectivismo, se basa en el aprendizaje a partir de conexiones que existen en el interior de los entornos virtuales o web, sin lugar a duda, lo que la convierte en una de las más utilizadas en E-learning, puesto que busca el compromiso e interés de los alumnos a partir de grupos de trabajo y sus interrelaciones, un claro ejemplo de este tipo de teorías se ven con las redes sociales, foros y wikis.

Desde la perspectiva del Individuo o dicente, los estilos que identifican la forma en cómo las personas aprenden y perciben el mundo, se encuentra en el perfil del acomodador, quien se diferencia al estar enfocado en la expresión artística tanto visual como metafórica, ya que busca la información en los demás, resuelve problemas de manera intuitiva con base en la prueba y error. Aunado a las teorías existen los

tipos de aprendizajes, por ejemplo, el asimilador es un tipo en el que los individuos prefieren la investigación teórica, donde puedan analizar la información, son menos enfocados en las personas, puesto que juzgan las ideas por la teoría más que por su valor práctico.

Cuando se habla del tipo de aprendizaje divergente se refiere a las personas que van de lo amplio y abstracto a lo concreto, con habilidad imaginativa, por lo que necesitará técnicas o herramientas que refuercen la capacidad de sintetizar. Por último, existe el tipo de aprendizaje convergente que se caracteriza por resolver problemas o tomar decisiones y aplicaciones prácticas, ya que tiene un aprendizaje más metódico enfocado en el problema específico; una de las técnicas que ayuda a ambos tipos de aprendizaje a llegar a un consenso es el *Design Thinking* o Diseño de pensamiento, ya que en sus cinco etapas la metodología posibilita diversas acciones que culminan con el prototipado.

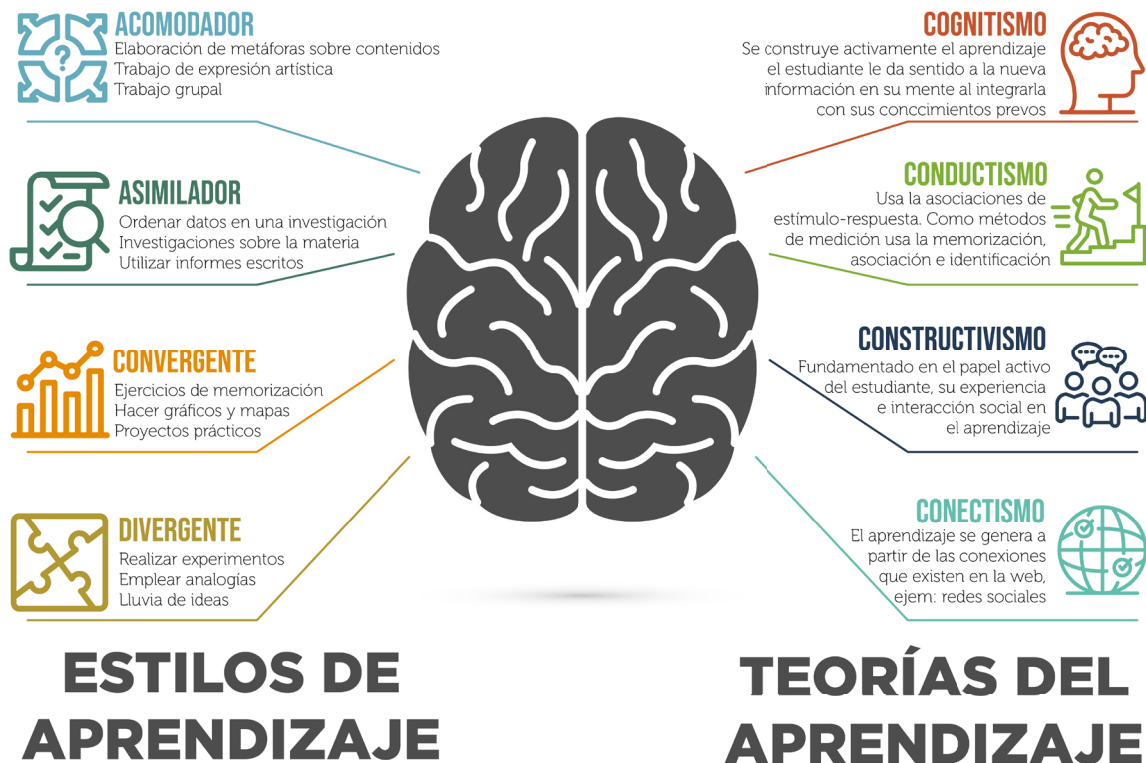
Así inicia el tour

Ningún educador nació aprendido, sino fue porque pasó por las manos de un docente, por esta razón, es que no se llega a ser profesional en la enseñanza leyendo libros, sino en el campo con la práctica, al igual que un guía turístico.

En un tour siempre se inicia con la empatía y entender que es lo que desea ver la audiencia, sus expectativas, además, comprender que todos partimos de un conocimiento, en especial, cuando se refiere a adultos donde pueden saber más del tema que el propio guía.

Probablemente, exista mucha información y teorías que están al alcance de un clic, sin embargo, algunas de las claves que he aprendido en procesos de aprendizaje formales e informales con adultos, las adquirí cuando hacía tours, es así como nace la pasión por los procesos de aprendizaje.

Figura 1. Teorías y estilos de aprendizaje.



Fuente: elaboración propia, 2020.

Primera clave: una persona aprenderá algo cuando sea interesante (datos, números o historias)

La atención es como una estrella fugaz o como un colibrí que vuela en el bosque, un gesto, un momento, una buena experiencia es suficiente para cautivar a un público exigente.

El catedrático y neurocirujano Rosler (2015, 9m 17s) dice que "tenemos que atrapar la atención antes de decir hola", una historia se puede recordar sin usar una sola palabra, así es como poner números o reforzar con datos genera interés hasta en los textos más aburridos, a esto lo llama Capturología.

Una herramienta es el Storytelling o la narración de historias, sin duda para niños y adultos, en todos los escenarios, bien empleado, tiene los mismos resultados que una anécdota con estructura y es más fuerte y útil que el árbol grande en medio del sendero o la mejor tecnología en los salones de clases, para captar la atención y abrir la mente de la comunidad educativa.

Segunda clave: una persona aprenderá algo cuando lo necesite (satisfacer sus necesidades)

Charles Darwin decía que "un hombre que se atreve a perder una hora de tiempo no ha descubierto el valor de la vida" (Hart, 2018, p.1) el padre de la teoría de la evolución no se equivocaba, por naturaleza si lo que enseñan no se puede aplicar en la vida o en la realidad de las personas pierde el valor, es por esta razón que generar el deseo de usar la información marca la diferencia para mantener o aumentar la atención; de esta forma existirá una motivación intrínseca (que viene desde adentro de la persona) por aprender.

Por consiguiente, lograr calzar las necesidades de la audiencia con el tema en cuestión es la clave para garantizar que el interés y la apertura, por parte del docente, se mantenga durante el tiempo que dure el recorrido, sin dejar de lado que el foco es generar saberes.

Tercera clave: una persona aprenderá algo cuando se sienta identificado (sentimientos y emociones)

Esta clave se considera como el espejismo, ya que las personas recuerdan siempre como los hicieron sentir y la información complementaria, en algunos momentos el recuerdo puede jugar una mala pasada, porque está cargado de emociones y no de conocimientos siendo como espejismo, ya que no se logra el objetivo de transmitir el conocimiento, convirtiéndose en una sesión más motivacional que integral. Sin embargo, cuando concientizamos o sensibilizamos antes de abordar una temática esta clave recobra gran poder y permite bajar las barreras abriéndose a la transformación o la posibilidad del cambio en las personas.

Muchas teorías hablan de que las emociones y el aprendizaje son como las raíces de los árboles en la tierra fértil, que se complementan; sin emoción no hay razón para aprender.

Cuarta clave: una persona aprenderá algo de manera fácil cuando sea dinámico (lúdico, le entretenga y sea práctico)

Me gusta recordar al docente/conferencista Ramón Barrera (2016, 8m 57s) cuando habla del "Sorprendizaje" la capacidad de sorprender dentro del proceso de aprendizaje, algo que suena sencillo, pero que cada vez es más complicado, sin embargo, en la era del conocimiento es fácil buscar nuevas opciones que permitan ese efecto WOW necesario para la audiencia. Algo que se considera esencial para lograr esta clave es buscar buenas prácticas de otras industrias o áreas del conocimiento y adaptarlas al proceso de aprendizaje.

Un ejemplo de esto es la gamificación o ludificación, que consiste en tomar de base la estrategia de los juegos, que normalmente existen, y adaptarlos a un proceso de aprendizaje, en donde se tiene un objetivo claro y aprovecha los recursos disponibles para revolucionar lo ordinario.

El uso de la tecnología no únicamente por necesidad, sino como apoyo, donde se pueden

utilizar algunas herramientas digitales, permiten el aprendizaje colaborativo y la sana competencia; lo importante es aplicarlo de manera correcta y oportuna para mantener la atención, algunos ejemplos son: Kahoot, Quizizz, Socrative, Cerebriti, Classtools, Mentimeter, Ahaslides, etc.

Quinta clave: una persona aprenderá algo cuando quien lo imparte sea auténtico

Una persona no solo trasmite lo que sabe, muestra al mundo lo que realmente es, por esta razón la autenticidad se transmite. Aunque existen comentarios diversos en relación con la teoría de las neuronas espejo, hay algo en lo que sí se coincide y es que la actitud se refleja en los demás; ser auténtico es distinguirse siendo libre para mostrar al ser que cada individuo tiene dentro.

El artista y escritor Austin Kleon (2020, 7m 06s) dice: "Escribe el libro que quieres leer", el po-

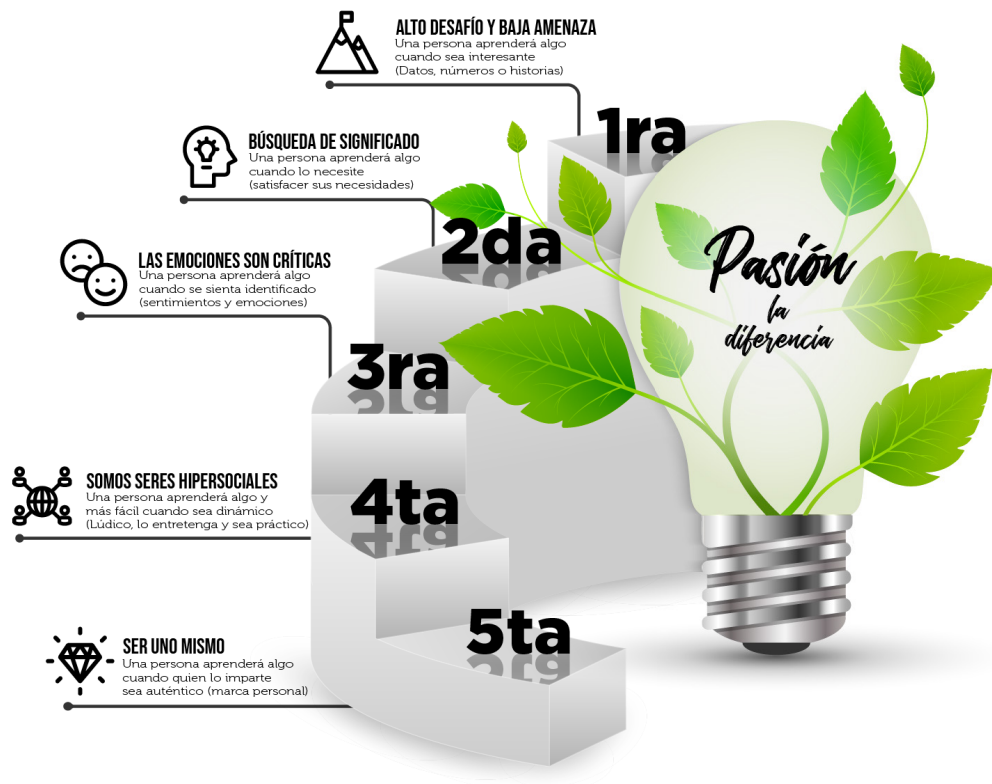
der demostrar que es importante ser único es asumir la responsabilidad de distinguirnos y abrir la posibilidad a la creatividad e innovación. Al conocerse se descubren fortalezas y deseos que pasan a ser metas, que al final se transforman en sueños cumplidos.

Media clave: amar lo que se hace con pasión.

El mayor regalo que un aprendiente le puede dar a un facilitador o a su profesor es ser recordado, por sus deseos y capacidad de transmitir eso que no se puede verbalizar, pero que le llaman pasión para que los demás lleguen donde nunca se lo han imaginado.

Quiero reforzar este tema con las palabras de unos de los mejores ornitólogos, no solo de Costa Rica, sino del mundo y que con tanta humildad trascendió las fronteras de su profesión como lo es Alexander F. Skutch: "La recompensa a mi paciencia era la íntima familiaridad con las aves que había identificado (...) especial-

Figura 2. Las cinco claves y media.



Fuente: elaboración propia, 2020.

mente con aquellas que fui capaz de estudiar por muchas horas en sus nidos" (1987, parr. 3).

El presente más valioso para un profesional es ver los frutos del tiempo invertido, en especial si impacta la vida de otras personas y con el pasar de los años se reconozca lo que llegó a ser.

Al enseñar no solo se influye en la vida de los demás, sino se transforman mentalidades, se rompen paradigmas, también se deja la semilla del cuestionamiento, del autoanálisis y, lo más importante, se pueden crear las bases de la actitud, los deseos y la pasión por conseguir lo que se anhela. A partir de un docente o profesor se cambia el curso del destino de una persona, se da oportunidades de visualizar metas que tal vez nunca se cuestionaron, que se podía llegar a realizar.

Seguramente, existen muchas claves más, pero un buen guía y cualquier profesional que con pasión se desarrolle en lo que hace, coloca su marca personal, siempre destacará y se hará notar, ya que esa energía y entusiasmo es de lo que hablan los demás cuando la persona no está; es esa fuerza interna que se reconoce y se valora porque es el amor por la profesión.

Discusión (conclusiones)

La educación y los tours se hacen igual desde hace mucho tiempo porque no es solo conocer la teoría, sino es experimentar, aplicar y disfrutar las cosas nuevas e importantes, en la realidad se olvida seguir prendiendo la chispa, puesto que esta se apaga con el tiempo, debido a que es parte de un sistema, de la norma, repite el ciclo, puede ser lo más sencillo, aunque menos provechoso y efectivo.

Una de las prácticas más comunes es pensar que se debe explicar a la audiencia para que puedan comprender un tema, sin embargo, se sabe que el conocimiento se construye de manera individual y se aprenden saberes adicionales con experiencias, que dan oportunidad al aprendizaje por descubrimiento a lo que se le llama serendipia.

Si algo aprendí de hacer tours es confiar en otros y mostrarles la capacidad que poseen y hasta dónde pueden llegar al creer en sí mismos, para terminar una caminata y así demostrar que no hay límites, solo limitantes mentales construidas por cada individuo, a esto se le llama efecto Pigmalión o Rosenthal que responde a un estudio hecho en California en 1968, donde se dividió un grupo de 300 alumnos a quienes se les aplicó una prueba de conocimiento, los resultados de esta se manipularon para que los docentes reconocieran quiénes eran los más sobresalientes o "inteligentes", sin embargo, eran exactamente iguales al resto. Al finalizar el curso lectivo se aplicó nuevamente la prueba y los resultados arrojaban que quienes en un inicio se dijo que sobrepasaban la media, en este caso lo hicieron.

A partir del estudio se comprobó que las expectativas y los sesgos pueden impactar directamente en las personas, ya que los profesores al creer que sus alumnos podían dar más que el resto les ayudaban y explicaban con mayor frecuencia, para lograr potenciarlos. Con este estudio se demuestra que hacerle ver a nuestra audiencia que no hay una barrera, solo un reto genera que puedan realizar más de lo que creen, es lo que cataloga a un verdadero maestro.

Dentro de los puntos de interés y atención en los nuevos paradigmas de enseñanza está el cambio en los procesos de asimilación de los conocimientos o la información, según las estrategias de aprendizaje desarrolladas, el uso de la tecnología y la implantación de una evaluación auténtica.

Por esta razón, la misión del educador es mostrar a los alumnos las mejores formas para adquirir el conocimiento, mediante el uso de videos, infografías, recursos interactivos y dinámicos como juegos (estrategias gamificadas y los juegos serios o *Serious Games*), los cuales posibilitan mantener el interés del estudiantado y alcanzar aprendizajes significativos.

A modo de conclusión, el rol del docente debe partir de la empatía y de la humildad, que

consiste en “aprender es descubrir lo que ya sabemos. Hacer es demostrar lo que sabemos. Enseñar es recordar a otros que lo saben tan bien como nosotros. Todos somos aprendices, hacedores y maestros” (Pujadas y Eguiluz 2006, p. 5).

Finalmente, este artículo se escribe pensando en la pasión por ayudar a otros a aprender, como en algún momento fuimos y seremos a quienes nos enseñan a creer; sabiendo que no hay límite más allá que el cielo y aun así existen los astronautas.

Figura 3.



Fuente: elaboración propia, 2020.

Bibliografía

- BBVA. *Aprendiendo Juntos*. (20 de enero de 2020). Ser creativo no es ser original. <https://aprendemosjuntos.elpais.com/especial/diez-ideas-para-estimular-tu-creatividad-austin-kleon/v/diez-ideas-para-estimular-tu-creatividad/>
- Asociación *Educación para el Desarrollo Humano*. (12 de setiembre del 2015). Asociación Educar para el Desarrollo Humano, 5to. Congreso Neurociencias, Educación e Inteligencia Emocional. <https://www.youtube.com/watch?v=iCemTZXU7NM&t=2151s>
- British Council. (2008). *Darwin Now*. <http://www.britishcouncil.org.co/catalogo.pdf>.
- Pujadas, M., & Eguiluz, L. (2006). *Fracciones ¿un quebradero de cabeza?* Ediciones Novedades Educativas. <https://books.google.co.cr/books?id=lm3B15RrgNAC&lp-g=PA5&dq=aprender%20es%20descubrir%20lo%20que%20ya%20sabemos.%20Ense%C3%B1ar%20es%20recordar%20a%20otros%20que%20lo%20saben%20tan%20bien%20como%20nosotros.%20Todos%20somos%20aprendices%2C%20hacedores%20y%20>
- Skutch, A. (1987). *A bird watcher's adventures in tropical America* (1st Edición ed.). Univ of Texas Pr.
- TEDx Talks. (22 de febrero de 2016). *Sorprendizaje: Como acabar con una educación aburrida*. https://www.youtube.com/watch?time_continue=4&v=FXTQq7O-jp94&feature=emb_logo