

**ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS APLICADAS EN EL PROGRAMA DE  
SECRETARIADO COMERCIAL EJECUTIVO DEL INSTITUTO DE EDUCACIÓN  
NO FORMAL HIGH SYSTEM TRAINING**

**OSCAR ANDRÉS ROSERO CALDERÓN  
YONNY FERNANDO TORO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIONES POSGRADOS Y RELACIONES  
INTERNACIONALES (VIPRI)  
FACULTAD DE EDUCACIÓN  
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA  
SAN JUAN DE PASTO  
2008**

**ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS APLICADAS EN EL PROGRAMA DE  
SECRETARIADO COMERCIAL EJECUTIVO DEL INSTITUTO DE EDUCACIÓN  
NO FORMAL HIGH SYSTEM TRAINING**

**OSCAR ANDRÉS ROSERO CALDERÓN  
YONNY FERNANDO TORO**

**Trabajo de Grado presentado como requisito parcial para optar al título de Especialista en  
Administración Educativa**

**Asesor  
ESTEBAN JOB LEON SOLARTE BENAVIDES  
Magister**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIONES POSGRADOS Y RELACIONES  
INTERNACIONALES (VIPRI)  
FACULTAD DE EDUCACIÓN  
ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA  
SAN JUAN DE PASTO  
2008**

“Las ideas y conclusiones aportadas en el trabajo de grado son responsabilidad exclusiva de sus autores”.

Artículo 1º. Del acuerdo No. 324 del 11 de Octubre de 1966 emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

**Nota de Aceptación**

---

---

---

---

---

-----  
**Presidente del jurado**

-----  
**Jurado**

-----  
**Jurado**

**San Juan de Pasto, Agosto de 2008**

## DEDICATORIA

*A Dios por darme la oportunidad de Cumplir mis metas.*

*A mis padres por apoyarme en todas las decisiones que he tomado en la vida.*

*A mis hermanos, gracias por todo el apoyo y comprensión en tantos momentos.*

*A mis Amigos y compañeros por su amistad y apoyo desinteresado, comprensión y aliento que han sido indispensables para alcanzar mis triunfos.*

*A Natalia por su motivación y amor en cada momento a su lado.*

Oscar

## DEDICATORIA

*Dedicada con todo mi amor y cariño a ti Dios que me diste la oportunidad de vivir y de regalarme una familia tan maravillosa*

*A mi hijo, por ser mi fuerza y templanza*

*A Ayda compañera, amiga fiel y sincera, sin ti a mi lado no lo hubiera logrado.*

*Con mucho cariño a mis padres que me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento.*

*A mis hermanos por apoyarme siempre.*

*A todos mis amigos muchas gracias por estar con migo en todo momento.*

*A la vida.... Por lo aprendido*

Yonny

## **AGRADECIMIENTOS**

Este espacio es para agradecer a todos aquellos que, de una u otra manera han contribuido a realizar este proyecto.

A nuestras familias, amigos y compañeros que hicieron posible la culminación de este proyecto, a todos ellos, gracias.

Al Mag. José Patrocinio Chamorro, director de la Especialización en Educación: Administración Educativa durante nuestros estudios, gracias por el apoyo y ánimos para culminar nuestra especialización.

Agradecemos principalmente al asesor del proyecto: Esteban Job León Solarte Benavides, por sus conocimientos y aportes en el desarrollo de este proyecto.

A José Patrocinio Chamorro y Cecilia Bustos, jurados de este proyecto por sus acertadas apreciaciones.

A ti, que estás leyendo este documento, por entregar parte de tu tiempo a un trabajo producto de esfuerzo y dedicación.

**GRACIAS**

## CONTENIDO

	Pág
<b>INTRODUCCION</b>	<b>15</b>
<b>1. MARCO GENERAL DE REFERENCIA</b>	<b>17</b>
<b>1.1 TITULO</b>	<b>17</b>
<b>1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>17</b>
1.2.1 Descripción del problema	17
1.2.2 Formulación del problema	18
1.2.3 Preguntas orientadoras	18
<b>1.3 OBJETIVOS</b>	<b>18</b>
1.3.1 Objetivo General	18
1.3.2 Objetivos Específicos	19
<b>1.4 JUSTIFICACIÓN</b>	<b>19</b>
<b>2. MARCO DE REFERENCIA</b>	<b>20</b>
<b>2.1 MARCO CONTEXTUAL</b>	<b>20</b>
<b>2.2 MARCO LEGAL</b>	<b>22</b>
<b>2.3 MARCO TEÓRICO</b>	<b>24</b>
2.3.1 Exposición Didáctica	27
2.3.2 Clase Magistral	28
2.3.3 La Conferencia	29
2.3.4 Docencia Colectiva	30
2.3.5 Docencia Tutorial	30
2.3.6 Trabajos en Grupo	30
2.3.7 El Taller	31
2.3.8 Foro	31
2.3.9 Las Clases Prácticas	32



<b>2.3.10 Los Mapas Conceptuales</b>	<b>32</b>
<b>2.3.11 El Mapa Mental</b>	<b>33</b>
<b>2.3.12 Los Mentefactos</b>	<b>33</b>
<b>2.3.13 Los Círculos de Calidad</b>	<b>34</b>
<b>2.3.14 Diagrama Causa-Efecto o Diagrama de Espina de Pescado</b>	<b>34</b>
<b>2.3.15 El Seminario</b>	<b>35</b>
<b>2.3.16 Ensayo</b>	<b>37</b>
<b>2.3.17 La Dramatización</b>	<b>38</b>
<b>2.3.18 El Juego</b>	<b>38</b>
<b>3 METODOLOGIA</b>	<b>40</b>
<b>3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>40</b>
<b>3.2 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</b>	<b>40</b>
<b>3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA</b>	<b>41</b>
<b>3.3 PROCEDIMIENTOS</b>	<b>42</b>
<b>3.3.1 Sensibilización</b>	<b>42</b>
<b>3.3.2 Diseño de Instrumentos</b>	<b>42</b>
<b>3.3.3 Aplicación de los Instrumentos</b>	<b>42</b>
<b>3.3.4 Análisis e Interpretación de Resultados</b>	<b>44</b>
<b>4 RESULTADOS</b>	<b>45</b>
<b>4.1 INFORMACIÓN DEL PROGRAMA DE SECRETARIADO COMERCIAL EJECUTIVO DEL INSTITUTO DE CAPACITACIÓN HIGH SYSTEM TRAINING</b>	<b>45</b>
<b>4.2 INFORMACIÓN RECOLECTADA EN EL TALLER CON DOCENTES</b>	<b>49</b>
<b>4.2.1 Hallazgos Significativos</b>	<b>50</b>
<b>4.3 DISCUSIÓN FINAL</b>	<b>51</b>
<b>4.3.1 relación entre el Instituto de Capacitación High System Training y el plan de estudio del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo</b>	<b>51</b>

<b>4.3.2 Triangulación entre la información suministrada por los estudiantes, docentes y el Instituto De Capacitación High System Training sobre el Programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del mismo Instituto</b>	<b>52</b>
<b>5. CONCLUSIONES</b>	<b>56</b>
<b>6. RECOMENDACIONES</b>	<b>59</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>61</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>63</b>

## LISTA DE CUADROS

	Pág
<b><i>CUADRO 1. Población total perteneciente al programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de educación no formal High System Training</i></b>	<b>41</b>
<b><i>CUADRO 2. Muestra poblacional del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de educación no formal High System Training</i></b>	<b>41</b>
<b><i>CUADRO 3. Descripción del Plan de Estudios</i></b>	<b>47</b>

## TABLA DE ANEXOS

	<b>Pág</b>
<b><i>ANEXO A. Formato de Encuesta para Estudiantes</i></b>	<b>64</b>
<b><i>ANEXO B. Formato de Encuesta para Docentes</i></b>	<b>67</b>
<b><i>ANEXO C. Formato de Guía</i></b>	<b>70</b>
<b><i>ANEXO D. Formato de Taller</i></b>	<b>82</b>
<b><i>ANEXO E. Codificación de las Variables</i></b>	<b>83</b>

## **RESUMEN**

El Instituto de Educación no formal High System Training comprometido en su mejoramiento constante en la prestación de un servicio académico de calidad a la comunidad del Municipio de San Juan de Pasto, observo la necesidad de Identificar las estrategias didácticas aplicadas en su programa de Secretariado Comercial Ejecutivo con un estudio investigativo. De esta manera nos dio la oportunidad de desarrollar el presente proyecto, que servirá de base para realizar planes de mejoramiento encaminados a alcanzar un perfeccionamiento del servicio educativo prestado.

El desarrollo del proyecto se realizó bajo el enfoque cualitativo por considerarse la más adecuada para llegar a un mayor nivel de profundidad en la comprensión del objeto de estudio, además se asumen algunas técnicas cuantitativas para procesar la información, se identificaron las estrategias didácticas presentes al interior del Instituto en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, determinaron qué estrategias didácticas utilizan los docentes en el desarrollo de los módulos y se establecieron las relaciones entre las estrategias didácticas previstas al interior del Instituto para el desarrollo de los módulos y las estrategias didácticas empleadas en el desarrollo de los mismos, además determinó cuál es la percepción acerca de la forma de enseñanza – aprendizaje en el programa teniendo en cuenta las estrategias didácticas.

Se establecieron conclusiones y recomendaciones sobre los resultado obtenidos en los diferentes instrumentos utilizados.

## **ABSTRACT**

The institute of non formal education High System Training committed in their constant improvement in the benefit from an academic service of quality to the community of the municipality of San Juan de Pasto observe the necessity to identify the didactic strategies applied in their program of Secretariado Comercial Ejecutivo with an investigative study. This way gave us the opportunity to develop the present project that will serve as base to carry out plans of improvement guided to reach an improvement of the educational borrowed service.

The development of the project one carries out under the qualitative focus to be considered the most appropriate to arrive to a greater level of depth in the understanding of the study object, some quantitative techniques are also assumed to process the information, the strategies didactic present were identified to the interior of the Institute in the program of Secretariat Commercial Executive, they determined that didactic strategies use the educational ones in the development of the modules and the relationships settled down among the didactic strategies foreseen to the interior of the Institute for the development of the modules and the strategies didactic employees in the development of the same ones, we also determine which is the perception about the teaching - learning in the program keeping in mind the didactic strategies.

Conclusions and recommendations settled down on the result obtained in the used different instruments.

## INTRODUCCIÓN

Los cambios en los sistemas productivos internacionales han conllevado a los gobiernos de diversos países a plantearse reformas educativas para adecuar la formación de nuevas generaciones a las exigencias de la economía mundial. Entre los tópicos reformistas se encuentra la formación para el trabajo, de acuerdo al actual papel predominante de la información, el conocimiento, las nuevas tecnologías y las formas de organización en los procesos de producción de mercancías.

Los argumentos que soportan las reformas se dirigen a sostener que el mundo ha cambiado totalmente con los avances tecnológicos; especialmente en los campos de la información y la comunicación. Se anuncia un nuevo mundo, el de la sociedad del conocimiento, como marco general para formar para el trabajo antes que para el empleo, para la flexibilidad antes que para la estabilidad laboral, para el trabajo en grupo antes que para la individualidad y para el dominio de competencias básicas antes que para el aprendizaje de disciplinas científicas. Todo ello dirigido a garantizar una educación para la competitividad de las naciones.

Este marco del nuevo mundo del conocimiento, en el cual la formación para el trabajo cumple un papel fundamental, conduce a examinar el sentido conservador de las innovaciones educativas y buscar formas adecuadas para que los estudiantes se sientan a gusto en las clases con las actividades planteadas por el docente y de esta manera lograr que adquieran un procesamiento más profundo de la información y sean más competitivos.

En este sentido, la presente investigación “estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de educación no formal High System Training” Identificó las estrategias didácticas presentes al interior del Instituto, en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, se determinó qué estrategias didácticas utilizan los docentes en el desarrollo de los módulos, estableció la relación entre las estrategias didácticas previstas al interior del Instituto para el desarrollo de los módulos y las estrategias didácticas empleadas en el desarrollo de los mismos y por último, se determinó las mejores estrategias didácticas a utilizar en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, que por lo tanto serían las que más se adaptan a este tipo de educación en nuestro contexto específico.

Para aproximarse al objeto de estudio se aplicó un enfoque cualitativo, en el que se dio importancia a las opiniones y significados de los participantes acerca del objeto de investigación para llegar a un mayor nivel de profundidad en la

comprensión y caracterización de estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo.

Además de diferentes instrumentos: en primer lugar se revisaron los contenidos teóricos del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training. La lectura de estos fue fundamental en todo el proceso ya que de su análisis se obtuvo la información necesaria para un conocimiento más profundo de las características del proceso pedagógico interno y las herramientas didácticas aplicadas.

Posterior a la revisión teórica se procedió a la aplicación de los instrumentos complementarios como:

- Encuestas, ya que estas permiten obtener información de tipo escrita que se puede incluir aspectos objetivos (hechos) y subjetivos (opiniones, actitudes, características personales y circunstancias sociales). El instrumento básico para la recolección de información a través de la encuesta lo constituye el cuestionario, el cual consiste en un listado de preguntas estandarizadas (leídas literalmente y siguiendo el mismo orden al aplicar la encuesta).
- Guía para el estudio de estrategias didácticas: Se construyó una guía que contiene instrucciones generales para ejecutar el taller, que orientarán la atención en la búsqueda de los elementos necesarios para conocer las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo. La guía se utilizó por los colaboradores de la investigación.
- Taller: En el taller se aplicó una forma pedagógica y dinámica de enseñar y sobre todo de aprender haciendo grupo, en él se tuvo en cuenta las opiniones de los participantes registradas en las encuestas y en el desarrollo de la guía.

Con la información recolectada se buscaron características semejantes, aportes significativos, comparación entre las respuestas expresadas por los diferentes actores y se obtuvieron las mejores estrategias didácticas para el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo.

Los resultados generados por la investigación pueden incidir en el mejoramiento del diseño y ejecución del plan de estudios, así como en la organización del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, además de los otros programas del instituto y en el trabajo pedagógico de los maestros.



## **1. MARCO GENERAL DE REFERENCIA**

### **1.1 TITULO**

Estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training.

### **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

**1.2.1 Descripción del problema.** El instituto HIGH SYSTEM TRAINING es una institución de carácter privado, que brinda el servicio de educación no formal a la comunidad, vigilado por el Estado a través de la Secretaria de Educación Municipal.

El instituto tiene la necesidad de conocer cómo se esta realizando la aplicación de estrategias didácticas, para efectuar planes de mejoramiento encaminados a incrementar la calidad de sus egresados y personal docente ya que se presentan circunstancias que conllevan a la perdida del estudiantado y prestigio del instituto como son:

- Los profesores son autónomos en su metodología y el Instituto no lleva un control de las estrategias didácticas aplicadas; en algunas ocasiones se encuentra que los estudiantes están insatisfechos con las prácticas didácticas utilizadas por los docentes.
- Las materias ofrecidas en el programa de secretariado buscan la competitividad de la persona y son en su mayoría técnicas; por lo tanto, las didácticas utilizadas para estas, deben tener un carácter especial debido a su particularidad
- La mayoría de los docentes de estas áreas no están formados en el aspecto pedagógico, sus estrategias didácticas son empíricas derivadas de la experiencia, y tal vez no sean las adecuadas.

Por otra parte, los estudiantes del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, no tienen el mismo nivel de escolaridad, también se encuentran personas con diferentes niveles de condiciones económicas y expectativas; sin embargo, la gran mayoría buscan esta alternativa para ser competitivos en el mercado laboral y poder vincularse; por lo cual es necesario conocer cómo se están aplicando las estrategias didácticas, para que el instituto realice un estudio posterior que conllevaría a utilizar las adecuadas, que les proporcionen los métodos y las técnicas de estudio según sus características individuales.

Por lo tanto conocer cuales son las estrategias didácticas utilizadas por los docentes del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo y su coherencia con lo que busca el Instituto de Educación no formal High System Training además de las apreciaciones de los estudiantes puede conllevar a la búsqueda de estrategias didácticas adecuadas para las características específicas de la institución, ya que el funcionamiento y mantenimiento del Instituto depende de los estudiantes matriculados en los diferentes cursos. Por esta razón se busca brindar una formación integral donde ellos se sientan satisfechos con el servicio recibido y se conviertan en una carta de presentación del instituto posicionándolo en el entorno como una de las primeras opciones en este tipo de educación, tanto para personas que buscan desarrollar competencias laborales, como para empresas que requieren personal con estas características.

### **1.2.2 Formulación del problema**

¿Cuáles son las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training?

### **1.2.3 Preguntas orientadoras**

1. ¿Cuáles son las estrategias didácticas sugeridas por el Instituto de Educación no formal High System Training para el desarrollo del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo?
2. ¿Qué estrategias didácticas utilizan los docentes en el desarrollo de los módulos?
3. ¿Existe relación entre las estrategias didácticas sugeridas por el Instituto de Educación no formal High System Training para el desarrollo de los módulos y las empleadas por los docentes para el desarrollo de los mismos?
4. ¿Cuál es la percepción de docentes y estudiantes acerca del proceso de enseñanza – aprendizaje en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training, teniendo en cuenta las estrategias didácticas?

## **1.3 OBJETIVOS**

### **1.3.1 Objetivo General**

Identificar las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training.

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

1. Identificar cuáles son las estrategias didácticas sugeridas por el Instituto de Educación no formal High System Training para el desarrollo del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo.
2. Determinar qué estrategias didácticas utilizan los docentes en el desarrollo de los módulos.
3. Establecer relación entre las estrategias didácticas sugeridas por el Instituto de Educación no formal High System Training para el desarrollo de los módulos y las empleadas por los docentes para el desarrollo de los mismos.
4. Identificar cuál es la percepción de docentes y estudiantes acerca del proceso de enseñanza – aprendizaje en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training, teniendo en cuenta las estrategias didácticas.

### **1.4 JUSTIFICACIÓN**

Actualmente, es de mucho interés buscar formas de enseñanza que promuevan una mayor participación por parte del estudiante en el proceso educativo; sin embargo, lo más común es que la enseñanza esté controlada y centrada en la actividad del profesor. Este tipo de enseñanza presenta ciertas limitaciones, entre las que se encuentran; poca estimulación para la aplicación del conocimiento previo, dificultades para trabajar colectivamente y desarrollar procesos cognitivos individuales.

En el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo se observa que no se tiene un enfoque pedagógico definido ya que los docentes son autónomos en sus estrategias y metodologías, porque no se ha estructurado un modelo a seguir según las necesidades del programa; de aquí, la importancia de investigar las estrategias didácticas empleadas en la teoría y en la práctica, para describirlas y clasificarlas según el testimonio de los sujetos involucrados en el proceso de enseñanza - aprendizaje.

Los resultados generados por la investigación pueden incidir en el mejoramiento del diseño y ejecución del plan de estudios, así como en la organización del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, además de los otros programas del instituto, y en el trabajo pedagógico de los maestros.

## **2. MARCO DE REFERENCIA**

### **2.1 MARCO CONTEXTUAL**

El Municipio de Pasto, capital del Departamento de Nariño, está ubicado en una altiplanicie de la cordillera Andina a 2.560 m de altura y en la base del volcán Galeras. Cuenta con diferentes instituciones educativas de carácter formal, no formal e informal, entre las que se encuentra el Instituto de capacitación High System Training aprobado por la Secretaria de Educación Municipal, mediante resolución 029 de 1996.

Por estar localizado en el centro de la ciudad, el instituto está rodeado por edificios y almacenes que tiene un gran movimiento comercial. Se encuentra ubicado en la calle 18 # 28 – 10 entre los barrios las cuadras y san Andrés. Se trata de una zona de bastante movimiento de muy fácil acceso, además es un sitio donde confluyen varias instituciones del mismo carácter haciendo de ésta, una zona educativa.

En su planta física el instituto cuenta con 5 salones de los cuales 2 son destinados a la enseñanza de la informática, un aula especial para la enseñanza de mantenimiento y reparación de computadores y el resto para las áreas de contabilidad y administración. Una recepción para información de los cursos ofrecidos y una pequeña sala de espera.

Actualmente son 11 profesores los que desarrollan su actividad docente en las diferentes áreas, entre los que se encuentran profesionales en informática, administración, contabilidad, entre otros. La enseñanza se inicia en el horario de la mañana de 8 a 10 A.M. para el primer grupo y así en periodos de dos horas para los demás grupos hasta las 8:30 P.M.

El instituto cuenta con 150 estudiantes aproximadamente, en su mayoría proceden de la ciudad de Pasto y en un mínimo porcentaje de otras poblaciones del departamento, distribuidos en los diferentes horarios. La mayoría son jóvenes egresados de educación media, también se encuentran estudiantes universitarios y profesionales que desean reforzar sus conocimientos.

El Instituto HIGH SYSTEM TRAINING es una institución de educación no formal dedicada a la formación integral de personas que contribuyan a transformar positivamente su entorno profesional y social gracias a una sólida formación en competencias profesionales en las diferentes áreas del conocimiento.

Por lo anterior y consciente del actual desarrollo tecnológico, el instituto de educación no formal High System Training se ha colocado como meta ser uno de los abanderados; tanto en la difusión de las técnicas cada vez más amigables, en

cuanto a operación de programas computacionales se refiere, como a la masificación de la utilización de los continuos avances de la tecnología de punta como lo es la Internet y todos los efectos que de ella se derivan. De esta manera el Instituto con toda su comunidad educativa, permanecerá al ritmo del cambio donde estará vigente el compromiso con cada persona en su integridad, expectativas, formación y reconocimiento de méritos.

Por otra parte, en el instituto se ofrecen los siguientes programas de capacitación: análisis y programación de computadores, contabilidad sistematizada, administración de empresas, reparación y mantenimiento de computadores, instalación y administración de redes, electrónica, auxiliar en sistemas, auxiliar en contabilidad sistematizada, auxiliar en mantenimiento y reparación de computadores, Internet, lectura eficaz, técnicas de estudio, diseño de páginas Web, técnico en secretariado comercial ejecutivo.

Entre los diferentes programas de capacitación brindados por el instituto se encuentra el programa Técnico en Secretariado Comercial Ejecutivo, cuyos objetivos están enfocados en formar las secretarias del próximo milenio con todos los conocimientos inherentes a su cargo, para que formen parte de las organizaciones modernas, brindándoles una orientación empresarial acorde con la realidad para que pueda desempeñar su cargo de una manera exitosa.

Para el cumplimiento de los objetivos nombrados anteriormente, el programa desarrolla con los módulos de: Inglés, Mecanografía, Contabilidad general, Redacción y ortografía, Matemática financiera, Técnicas de oficina y correspondencia, Legislación laboral, Sistemas, Principios de economía, Administración general, Ética y valores, Seminarios, Práctica laboral; los cuales se han ido complementando según las necesidades y experiencias de docentes y egresados en estas áreas.

Los egresados del programa Técnico en Secretariado Comercial Ejecutivo están capacitados para hacer frente al desafío que significa el cambio que ha experimentado el rol de la Secretaria (o), que ha venido evolucionando en gran medida, a la par de la tecnología que continúa expandiéndose en las oficinas. La automatización y la reestructura organizacional, ha llevado a que ellos asuman una amplia gama de nuevas responsabilidades antes reservadas para gerentes y profesionales. Ellos están capacitados para realizar entrenamiento y orientación a personal nuevo, conducir investigaciones por Internet y aprender a operar nuevas tecnologías de oficina. A pesar de eso, el foco de sus responsabilidades sigue siendo el de ejecutar y coordinar las actividades administrativas de la oficina así como asegurar que la información llegue a todo el personal involucrado y a los clientes. Además son responsables por una gran variedad de obligaciones administrativas que hacen que la organización se conduzca eficientemente. Sirven como centro de información de toda la oficina, llevan la agenda de compromisos, proveen de información a toda persona que se comunica telefónicamente, llevan la

contabilidad, organizan y mantienen actualizado el archivo - tanto impreso como electrónico, ejecutan proyectos, preparan y dan salida a la correspondencia, manejan la agenda de viajes y contactan clientes.

## **2.2 MARCO LEGAL**

La constitución política de Colombia en el Artículo 67: plantea que la educación es un servicio público con una función social y corresponde al Estado regular y ejercer la suprema inspección y vigilancia con el fin de velar por su calidad, el cumplimiento de sus fines y la formación integral de los educandos.

La ley 115 de 1994, tiene como objeto señalar las normas generales para regular el Servicio Público de la Educación, Además establece que la educación es un proceso de formación permanente, personal, cultural y social que se fundamenta en una concepción integral de la persona humana de su dignidad de sus derechos y deberes, dirigida a niños y jóvenes en edad escolar, a adultos, a campesinos, a grupos étnicos, a personas con limitaciones físicas, sensoriales y psíquicas, con capacidades excepcionales, y a personas que requieran rehabilitación social.

En este sentido debemos comenzar por recordar que la educación en Colombia se clasifica en dos modalidades: la educación formal y la no formal. La primera que es aquella que se imparte en establecimientos educativos aprobados, en una secuencia regular de ciclos lectivos, con sujeción a pautas curriculares progresivas y conducentes a grados y títulos. A esta pertenecen la educación preescolar, básica primaria y secundaria, media y superior.

La segunda en la que se basa la presente investigación, se normatiza el 15 de enero de 1996 con el Decreto 114 por el cual se reglamenta la creación, organización y funcionamiento de programas e instituciones de educación no formal.

La promulgación de esta ley da un paso importante en la educación ya que reglamenta el servicio educativo no formal y lo define como un conjunto de acciones educativas que se estructuran sin sujeción al sistema de niveles y grados establecidos en el artículo 11º de la Ley 115 de 1994.

Su objeto es el de complementar, actualizar, suplir conocimientos, formas en aspectos académicos o laborales y en general, capacitar para el desempeño artesanal, artístico, recreacional, ocupacional y técnico, para la protección y aprovechamiento de los recursos naturales y de la participación ciudadana y comunitaria, a las personas que lo deseen o lo requieran.

Por otra parte da pie a la creación de instituciones privadas de educación no formal debidamente autorizadas y también por instituciones educativas del Estado que se registrarán de acuerdo con la ley.

Es importante que la educación no formal podrá ofrecer programas de formación, complementación, actualización o supletorios de duración variable, en los siguientes campos:

- Laboral.
- Académico.
- Preparación para la validación de niveles y grados propios de la educación formal.
- Participación ciudadana y comunitaria.

Por otro lado, en el Decreto 3011 de 1997 se establecen normas para el ofrecimiento de la educación de adultos y se dictan otras disposiciones. Se establece que la educación de adultos, ya sea formal, no formal o informal hace parte del servicio público educativo, y se regirá por lo dispuesto en la ley 115 de 1994, sus decretos reglamentarios, en especial los Decretos 1860 de 1994, 114 de 1996 y las normas que los modifiquen o sustituyan y lo previsto de manera especial, en el presente decreto.

La Ley de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano, expedida el 26 de julio de 2006. Reemplazó la denominación de Educación No Formal contenida en la Ley General de Educación y en el Decreto Reglamentario 114 de 1996 por Educación para el Trabajo y el Desarrollo humano

La aprobación de la Ley 1064 significa, como lo describe en el artículo 2, el reconocimiento que hace el Estado a esta modalidad de Educación, como factor esencial del proceso educativo de la persona y componente dinamizador en la formación de técnicos laborales y expertos en las artes y oficios, y agrega que este tipo de educación hace parte integral del servicio público educativo y no podrá ser discriminada.

Uno de los componentes más importantes de esta ley señala que tanto el ICETEX, como las demás instituciones del Estado que ofrezcan créditos educativos o incentivos para proyectos productivos o creación de empresas, darán igual tratamiento en la asignación de recursos y beneficios a los estudiantes de las instituciones de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano debidamente acreditadas.

La Ley se refiere asimismo a los certificados de aptitud ocupacional, expedidos por las instituciones acreditadas como de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano, los cuales deben ser reconocidos como requisitos idóneos de formación para acceder a un empleo público en el nivel técnico; igualmente para la formación de ciclos propedéuticos por las Instituciones de Educación Superior y tendrán igual tratamiento que los programas técnicos y tecnológicos.

Finalmente en el artículo 4 la Ley 1064, autoriza a las entidades administradoras

de fondos de cesantías para que permitan a los empleados y trabajadores del sector público o privado hacer retiros parciales de sus cesantías para el pago de matrículas en instituciones y programas técnicos conducentes a certificados de aptitud ocupacional, debidamente acreditados, que impartan educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano, bien sea para ellos o para su cónyuge, compañera o compañero permanente o sus descendientes.

Con el anterior Decreto se fortalece la educación para el trabajo y el desarrollo humano antes denominada educación no formal. Y reglamenta con el último Decreto 2888 del 31 de Julio de 2007, la creación, organización y funcionamiento de las instituciones que ofrecen el servicio educativo para el Trabajo y el Desarrollo Humano, y se establece los requisitos básicos para el funcionamiento de los programas.

El Decreto 2888 del 31 de Julio de 2007 hace referencia a los programas de formación laboral y la preparación en áreas específicas de los sectores productivos y desarrollo de competencias laborales específicas relacionadas con las áreas de desempeño referidas en la Clasificación Nacional de Ocupaciones, que permitan ejercer una actividad productiva en forma individual o colectiva como emprendedor independiente o dependiente. Para ser registrado el programa debe tener una duración mínima de seiscientas (600) horas. Al menos el cincuenta por ciento de la duración del programa debe corresponder a formación práctica tanto para programas en la metodología presencial como a distancia.

El instituto de capacitación HIGH SYSTEM TRAINING fue creado mediante resolución 029 de 1996 de la Secretaria de Educación Departamental con el fin de prestar el servicio de educación y poder ofrecer programas en educación no formal. Además ayudar a construir unas competencias laborales mínimas que le permitan al egresado entrar al mercado laboral

Posteriormente se renueva la resolución por disposición de la secretaria de educación con la 076 de 1999 y en el año 2003 la resolución 260 de la secretaria de educación municipal. Actualmente está autorizado mediante resolución 322 de 2004.

### **2.3 MARCO TEÓRICO**

La didáctica contempla tanto las estrategias de enseñanza como de aprendizaje, por ello es importante aclarar la definición de cada una de ellas. La primera contempla aquellas ayudas planteadas por el docente que se proporcionan al estudiante para facilitar un procesamiento más profundo de la información, son aquellos recursos utilizados por quien enseña para promover aprendizajes significativos. El énfasis se encuentra en el diseño, programación, elaboración y realización de los contenidos a aprender por vía verbal o escrita, en este sentido las estrategias de enseñanza deben ser diseñadas de tal manera que estimulen a



los estudiantes a observar, analizar, opinar, formular hipótesis, buscar soluciones y descubrir el conocimiento por sí mismos.

La segunda estrategia consiste en aprender, recordar y usar la información, como un procedimiento o conjunto de pasos o habilidades que un estudiante adquiere y emplea de forma intencional como instrumento flexible para aprender significativamente y solucionar problemas y demandas académicas. La responsabilidad recae sobre el estudiante en cuanto a la comprensión de textos académicos, composición de textos, solución de problemas, etc. son ellos quienes pasan por procesos como reconocer el nuevo conocimiento, revisar sus conceptos previos sobre el mismo, organizar y restaurar ese conocimiento previo, ensamblarlo con el nuevo y asimilarlo e interpretar todo lo que ha ocurrido con su saber sobre el tema.

Diversas estrategias de enseñanza empleadas por la institución educativa pueden incluirse antes, durante o después de un contenido curricular específico. Díaz y Hernández (2001) realizan una clasificación de las estrategias basándose en el momento de uso y presentación, argumentando que: "...la idea de que la finalidad de la educación que se imparte en las instituciones educativas es promover los procesos de crecimiento personal del alumno en el marco de una cultura del grupo al que pertenece. Estos aprendizajes no se producirán de manera satisfactoria a no ser que se suministre una ayuda específica a través de la participación del alumno en actividades intencionales, planificadas y sistemáticas, que logren propiciar en éste una actividad mental constructiva."<sup>1</sup>

Las estrategias de cada institución por lo general preparan y alertan al estudiante en relación a qué y cómo va a aprender en cuanto a la activación de conocimientos y experiencias previas pertinentes que le permiten ubicarse en el contexto del aprendizaje pertinente. Estas son algunas de ellas:

Algunas de las estrategias preinstruccionales típicas son: los objetivos y el organizador previo.

Las estrategias coinstruccionales apoyan los contenidos curriculares durante el proceso mismo de enseñanza o de la lectura del texto de enseñanza. Cubre funciones como: detección de la información principal, conceptualización de contenidos, delimitación de la organización, estructura e interrelaciones entre dichos contenidos, y mantenimiento de la atención y motivación. Aquí pueden incluirse estrategias como: ilustraciones, redes semánticas, mapas conceptuales y analogías y otras.

---

<sup>1</sup> DÍAZ, F. y HERNÁNDEZ, G. *Estrategias Docentes para un Aprendizaje Significativo*. México: McGraw-Hill, 2002. p. 16

Las estrategias posinstruccionales se presentan después del contenido que se ha de aprender, y permiten al estudiante formar una visión sintética, integradora e incluso crítica del material. En otros casos le permiten valorar su propio aprendizaje. Algunas de las estrategias posinstruccionales más reconocidas son: preguntas intercaladas, resúmenes finales, redes semánticas, mapas conceptuales.

Cabe aclarar que uno de los objetivos más valorados y perseguidos dentro de la educación a través de la historia, es la de enseñar a los estudiantes a que se vuelvan aprendices autónomos, independientes y autorregulados, capaces de aprender a aprender, a través de una manera estratégica que implique al estudiante controlar sus procesos de aprendizaje, que planifique y examine sus propias realizaciones, pudiendo identificar aciertos y dificultades, emplee estrategias de estudios pertinentes para cada situación, valore los logros obtenidos y corrija sus errores, según la explicación freiriana, se entendería como: “fue aprendiendo socialmente como, históricamente, mujeres y hombres descubrieron que era posible enseñar. Fue así, aprendiendo socialmente, como en el transcurso de los tiempos mujeres y hombres percibieron que era posible después, preciso trabajar maneras, caminos, métodos de enseñar. Aprender precedió a enseñar” <sup>2</sup>.

Según diversos autores las estrategias de aprendizaje se entienden de manera general como aquellos procedimientos que pueden incluir varias técnicas, operaciones o actividades específicas, persiguen un propósito determinado que es el aprendizaje y la solución de problemas académicos y/o aquellos otros aspectos vinculados con ellos, son más que los "hábitos de estudio" porque se realizan flexiblemente, pueden ser abiertas (públicas) o reservadas (privadas) y son instrumentos socioculturales aprendidos en contextos de interacción con alguien más. Así, si aprender fue primero que enseñar, el educador no es tal si no está dispuesto a aprender con y de sus educandos, pues “nadie educa a nadie. Nadie se educa solo. Los hombres se educan juntos en la transformación del mundo”. <sup>3</sup>

La ejecución de las estrategias de aprendizaje ocurre asociadas con otros tipos de recursos y procesos cognitivos que dispone cualquier estudiante. Diversos autores concuerdan con la necesidad de distinguir entre varios tipos de conocimiento que poseemos y utilizamos durante el aprendizaje:

Procesos cognitivos básicos: Se refieren a todas aquellas operaciones y procesos involucrados en el procesamiento de la información como atención, percepción, codificación, almacenamiento y mnémicos, y recuperación, etc.

---

<sup>2</sup> FREIRE, Paulo, *Pedagogía de la autonomía*, México: Siglo XXI Editores, 2004, p. 25

<sup>3</sup> FREIRE, Paulo citado por Moacir Gadotti en “Paulo Freire: de la pedagogía del oprimido a la ecopedagogía”, Moacir Gadotti (coord.), *Perspectivas actuales de la educación*, Buenos Aires: Siglo XXI, 2003, p. 135.

Base de conocimientos: Se refiere al bagaje de hechos, conceptos y principios que poseemos, el cual está organizado en forma de un reticulado jerárquico (constituido por esquemas) llamado también "conocimientos previos".

Conocimiento estratégico: Este tipo de conocimiento tiene que ver directamente con lo que hemos llamado aquí estrategias de aprendizaje. Brown lo describe como saber cómo conocer.

Conocimiento metacognitivo: se refiere al conocimiento que poseemos sobre qué y cómo lo sabemos, así como al conocimiento que tenemos sobre nuestros procesos y operaciones cognitivas cuando aprendemos, recordamos o solucionamos problemas.

Para propósitos de la investigación, entendimos por "estrategias didácticas" todas aquellas maneras de proceder docente, etapas o fases seguidas en una secuencia de enseñanza fundamentadas, es decir sustentadas en desarrollos teóricos y validadas, puestas en práctica y valoradas desde el punto de vista de los resultados obtenidos.

**2.3.1 Exposición Didáctica.** La exposición didáctica -que se podría llamar también lección explicativa- es el procedimiento por el cual el profesor, valiéndose de todos los recursos de un lenguaje didáctico adecuado, presenta a los alumnos un tema nuevo, definiéndolo, analizándolo y explicándolo<sup>4</sup>.

La exposición sigue, normalmente, los siguientes pasos:

- Introducción (con buena carga motivadora).
- Desarrollo (esencialmente analítico y bien ordenado).
- Síntesis, conclusión o aplicaciones concretas.

Normas prácticas.

- Trazar un plan cuidadoso de la exposición que se va a hacer, determinando su objetivo inmediato, delineando el esquema esencial del asunto, calculando bien el tiempo necesario y las técnicas que se van a aplicar.
- Indicar a los alumnos el asunto del que se va a tratar y mostrar las relaciones con la materia que se ha estudiado. Es necesario ser claro y preciso en la exposición y metódico en la discusión del tema.

---

<sup>4</sup> CARRASCO, José Bernardo, *Una didáctica para hoy: Cómo enseñar mejor*, Madrid: Ediciones Rialp, 2004, p. 119

- Emplear recursos hábiles de estímulo inicial y mantener el interés y la atención de los alumnos, dando vivacidad y sabor realista a las explicaciones.
- Aplicar las normas propias del lenguaje didáctico en cuanto a estilo y elocución; no hablar demasiado deprisa; emplear frases cortas, pero claras y comprensibles; pronunciar correctamente y enunciar las palabras con claridad.
- No quedar inmóvil en el estrado, ni aferrarse al texto o al programa. Hablar con desenvoltura, moviéndose con moderación y naturalidad, dirigiéndose directamente a los alumnos.
- Intercalar breves pausas en la explicación, recurriendo a sencillos interrogatorios y debates para avivar la atención y el interés de los alumnos, invitándolos a una participación más activa; aclarar inmediatamente las dudas que surgen, no dejándolo para después.
- Siempre que sea posible, ilustrar la explicación con material visual: láminas murales, mapas, diagramas, modelos impresos y proyecciones. A falta de ello, representar gráficamente en la pizarra los hechos de los que se trata y sus relaciones. Apoyar siempre el lenguaje en recursos intuitivos, dándoles más objetividad y realismo.
- Transcribir en la pizarra, resumido, pero bien ordenado, el desarrollo del tema, acentuando los datos más importantes y sus relaciones.
- Evitar digresiones largas y observaciones marginales o irrelevantes, reservando el tiempo para los datos más esenciales, importantes e interesantes, dándoles el énfasis debido.
- Cuando se lo considere necesario, intercalar algunas gotas de buen humor, para que la clase resulte más agradable, interesante y animada.
- Comprobar de vez en cuando, por medio de preguntas oportunas y apropiadas, el grado de atención y de comprensión de los alumnos<sup>5</sup>.

**2.3.2 Clase Magistral.** Es una de las estrategias didácticas empleadas por el docente para conducir una experiencia de aprendizaje. Consiste en una exposición sistemática, básicamente verbal, de un tema previamente preparado para un auditorio cuyo rol es de oyente pasivo. La clase magistral puramente

---

<sup>5</sup> Ibid, p, 121.

verbalista propicia menos el aprendizaje efectivo de los alumnos que aquella que utiliza abundantes recursos didácticos.<sup>6</sup>

A partir de la introducción, se desarrolla la exposición, siendo de especial importancia y responsabilidad del docente el mantener alto el nivel de atención. Compartimos las manifestaciones de Beard (1974: 124), al afirmar que “El plan de clase debe dar cabida varios métodos encaminados a estimular la atención. Un buen profesor hará uso de anécdotas y ejemplos ilustrativos y de ilustraciones visuales. O bien, trazará figuras en la pizarra que permitan a los miembros del auditorio seguir la pista del argumento; asimismo variará el ritmo haciendo una pausa antes de pronunciar nombres o afirmaciones importantes, levantando la voz y hablando de modo más circunspecto para dar énfasis.”

La lección magistral facilita información y puede responder a las dudas más comunes y a algunas poco comunes de alumnos aventajados en las que otros no han pensado. El completar las dudas particulares se puede hacer en seminarios, reuniones en grupos, los trabajos en grupos o en tutorías. La información facilitada en la clase magistral se completa con clases especiales y sesiones de tutorías que personalizan la oferta educativa.

La comparación de las calificaciones obtenidas por los alumnos que acuden a las clases y los que no lo hacen, confirman la utilidad del método. La casi totalidad de estudios que comparan la utilidad de asistir o no a las lecciones magistrales han demostrado que los alumnos que no asisten a las lecciones magistrales obtienen normalmente peores calificaciones.

La clase magistral permite resolver a un gran grupo las dudas más comunes, motivarles y suministrar la información más importante. Posteriormente, se puede completar, resolviendo las dudas particulares, de forma personalizada o en grupos.<sup>7</sup>

**2.3.3 La Conferencia.** La conferencia como exposición sistemática sobre el desarrollo de un tema particular, resultado de una investigación personal o colectiva, se la ha considerado a lo largo del tiempo una estrategia didáctica centrada fundamentalmente en la narración del expositor y en la participación del auditorio basada en preguntas casi siempre al final de la misma. Como práctica pedagógica se utiliza con invitados especiales que ofrecen dicha conferencia, o los mismos docentes cuando son invitados a hablar sobre un tema, pero también por parte de los estudiantes que han investigado sobre una temática que forma parte de los contenidos de una asignatura o programa.

---

<sup>6</sup> RIVERA, Bustios. *Niveles de aprendizaje cognitivo programados y evaluados por los docentes de las escuelas académico-profesionales de obstetricia de las universidades del Perú* [en línea]. Perú. (1997). Disponible en: [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/Human/Bustios\\_R\\_P/marco\\_teorico.htm](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/tesis/Human/Bustios_R_P/marco_teorico.htm).

<sup>7</sup> AULAFACIL. *Selección de cursos on-line* [en línea]. Madrid: AulaFacil. (2004). Disponible en: <http://www.aulafacil.com/Didactica/clase4-3.htm>.

Las conferencias facilitan el contacto y la ampliación del aprendizaje. La posibilidad de que los estudiantes puedan preguntar sobre aspectos concretos del tema expuesto, les permite profundizar en el tema específico. Los ciclos de conferencias especializadas son un interesante método para ampliar los conocimientos, la visión que tienen los estudiantes sobre la materia y descubrir nuevas facetas del tema.

**2.3.4 Docencia Colectiva.** Como su nombre lo indica es el trabajo docente que varios profesores realizan alrededor de un tema o un problema objeto de interés. Existen varias formas de realizarla, pero por lo general tiene dos configuraciones: (1) Es el desarrollo de una asignatura en donde cada profesor, experto en una disciplina, o un enfoque dentro de una disciplina, ofrece a los estudiantes desde su visión y su construcción personal un tema (en un tiempo determinado en la planeación de la misma); (2) la docencia puede ser simultánea cuando todos los profesores encargados de la asignatura asisten siempre, a la misma hora y con el mismo grupo a presentar sus interpretaciones de los problemas objetos de la enseñanza. Es una práctica “ideal” para la formación de los estudiantes en el trabajo interdisciplinario<sup>8</sup>.

**2.3.5 Docencia Tutorial.** Esta práctica se generalizó en el trabajo universitario a partir de la educación a distancia y los denominados estudios desescolarizados o de Universidad Abierta. Entre el trabajo del profesor y el del estudiante existe un texto (o práctica, o el desarrollo de un trabajo especial o un cuestionario o una construcción, una aplicación, o un artefacto) que se convierte en el tema central, objeto de la docencia, que convoca las explicaciones por parte del profesor, a solicitud del estudiante o el grupo de estudiantes<sup>9</sup>.

**2.3.6 Trabajos en Grupo.** Mientras que en la lección magistral el alumno tiene un comportamiento básicamente pasivo, en las técnicas de trabajo en grupo debe participar de modo activo. Al trabajar en grupo, el alumno puede resolver problemas prácticos, aplicar conocimientos teóricos y también recibir orientación por parte del profesor.

El trabajo en grupo es un método que permite a los alumnos convenientemente agrupados, realizar y discutir un trabajo concreto, intervenir en una actividad exterior, o encontrar solución a un problema sometido al examen del grupo, con la finalidad de concluir con unos razonamientos concretos. El trabajo en grupo permite conseguir unos objetivos distintos a los métodos expositivos, al facilitar una mayor participación y responsabilidad de los alumnos.

---

<sup>8</sup> MONDRAGÓN OCHOA, Hugo, *prácticas pedagógicas* [en línea]. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana (2005). Disponible en: [portales.puj.edu.co/didactica/Archivos/Recursos/PRACTICASPEDAGOGICAS.2005.pdf](http://portales.puj.edu.co/didactica/Archivos/Recursos/PRACTICASPEDAGOGICAS.2005.pdf).

<sup>9</sup> Ibid, p. 5.

La correcta aplicación del método suele requerir un número limitado de alumno en cada grupo de trabajo pues los grupos excesivamente grandes dificultan la colaboración y la participación activa de todos los alumnos. La labor del profesor es orientadora y motivadora del proceso de trabajo de los estudiantes.

Tanto los miembros integrantes de los grupos como el tema objeto del trabajo puede ser impuesto por el profesor o elegidos por los propios alumnos. El permitir cierto margen de libertad en la elección del tema objeto del trabajo mejora la motivación y el interés de los estudiantes.<sup>10</sup>

**2.3.7 El Taller.** Recibe este nombre la modalidad de enseñanza y estudio caracterizada por la actividad, la investigación operativa, el descubrimiento científico y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio, la sistematización y el uso de material especializado acorde con el tema para la elaboración de un producto tangible<sup>11</sup>.

El Taller es por excelencia el ámbito de reflexión y acción que pretende superar la separación teoría – práctica. Está centrado sobre temas específicos como unidades productivas generadoras de conocimiento, buscan la resolución de aspectos específicos que simulan, o pretenden ser aplicados a la realidad, o que parten de problemas reales a resolver durante la sesión de taller. Desde lo metodológico, el Taller requiere una intensa y minuciosa preparación por parte del docente, precisando sin cesar los objetivos formativos y las competencias que se pretenden con el mismo. Además, deben prepararse guías de trabajo (con instrucciones claras), observarse el desarrollo del mismo por los estudiantes (individual o colectivo) analizar los resultados (los programados y aquellos que aparecen como no esperados), para pasar luego a la aclaración de los aspectos clave (teoría) por parte del profesor y de otros autores (textos) que han trabajado e investigado sobre el tema objeto del trabajo en el Taller<sup>12</sup>.

**2.3.8 Foro.** Conversación o discusión que se desarrolla después de una actividad de interés general, una obra de teatro, cine, conferencia, panel, etc. en la que los participante, dirigidos por un moderador, expresan libremente sus opiniones e

---

<sup>10</sup> AULAFACIL. *Selección de cursos on-line* [en línea]. Madrid: AulaFacil. (2004). Disponible en: <http://www.aulafacil.com/Didactica/clase4-10.htm>.

<sup>11</sup> UNIVERSIDAD VERACRUZANA. *Glosario* [en línea]. México. (2006). Disponible en: <http://www.uv.mx/universidad/doctosofi/nme/glos.htm>.

<sup>12</sup> MONDRAGÓN OCHOA, Hugo, *prácticas pedagógicas* [en línea]. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana (2005). Disponible en: [portales.puj.edu.co/didactica/Archivos/Recursos/PRACTICASPEDAGOGICAS.2005.pdf](http://portales.puj.edu.co/didactica/Archivos/Recursos/PRACTICASPEDAGOGICAS.2005.pdf). p. 8.

ideas. Al finalizar, el moderador hace una síntesis, se extraen conclusiones, señalando las coincidencias y las discrepancias.<sup>13</sup>

**2.3.9 Las Clases Prácticas.** Las clases prácticas tienen como base los conocimientos teóricos previos de los estudiantes, lo cual permite la clarificación de conceptos, la eliminación de fallos en el aprendizaje y el desarrollo de habilidades de los mismos. Esta forma de enseñanza requiere una participación activa del estudiante para la solución de problemas planteados, de tal modo, que en clase se puedan analizar los procedimientos de solución seguidos, los resultados obtenidos y las dudas o aspectos no comprendidos por ellos.

La participación activa en la resolución de un ejercicio facilita el aprendizaje y la capacidad de resolución de los problemas. En este caso, el docente realiza una tarea de asesoramiento y guía en la búsqueda de soluciones adecuadas a la cuestión planteada.

Las clases prácticas permiten poner al estudiante en contacto con instrumentos de resolución de problemas y toma de decisiones en casos concretos, que les acercan a las situaciones reales y permiten comprender la aplicación práctica de los modelos teóricos.

Las etapas que suelen seguirse en las clases prácticas son:<sup>14</sup>

El profesor selecciona una situación que se refleja en unos datos para su análisis, y de los cuales, a través de unos métodos seleccionados, se llegarán a ciertos resultados o conclusiones.

Se entrega el enunciado a los estudiantes, preferiblemente antes de la clase.

Se realiza la lectura del ejercicio antes de su solución, permitiendo aclarar posibles dudas y la solución del ejercicio, procurando que todos colaboren en la búsqueda de la solución, discusión y análisis de los resultados obtenidos.

**2.3.10 Los Mapas Conceptuales.** Son una técnica que cada día se utiliza más en los diferentes niveles educativos, desde preescolar hasta la Universidad, en informes hasta en tesis de investigación, utilizados como técnica de estudio hasta herramienta para el aprendizaje, ya que permite al docente ir construyendo con sus alumnos y explorar en estos los conocimientos previos y al alumno organizar, interrelacionar y fijar el conocimiento del contenido estudiado. El ejercicio de

---

<sup>13</sup> UNIVERSIDAD METROPOLITANA DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN. *Glosario*. [en línea]. Chile. (2006). Disponible en: [www.umce.cl/~cipumce/cuadernos/facultad\\_de\\_historia/tecnologia\\_educativa/cuaderno\\_03/glosario\\_letraf.htm](http://www.umce.cl/~cipumce/cuadernos/facultad_de_historia/tecnologia_educativa/cuaderno_03/glosario_letraf.htm).

<sup>14</sup> AULAFACIL. *Selección de cursos on-line* [en línea]. Madrid: AulaFacil. (2004). Disponible en: <http://www.aulafacil.com/Didactica/clase4-4.htm>.



elaboración de mapas conceptuales fomenta la reflexión, el análisis y la creatividad.

Con relación a lo antes expuesto, del Castillo y Olivares Barberán, expresan que "el mapa conceptual aparece como una herramienta de asociación, interrelación, discriminación, descripción y ejemplificación de contenidos, con un alto poder de visualización". Los autores señalados exponen que los mapas no deben ser principio y fin de un contenido, siendo necesario seguir "adelante con la unidad didáctica programada, clases expositivas, ejercicios-tipo, resolución de problemas, tareas grupales. etc.", lo que nos permite inferir que es una técnica que si la usamos desvinculada de otras puede limitar el aprendizaje significativo, viéndolo desde una perspectiva global del conocimiento y considerando la conveniencia de usar en el aula diversos recursos y estrategias dirigidas a dinamizar y obtener la atención del alumno; es por eso que la recomendamos como parte de un proceso donde deben incluirse otras técnicas como el resumen argumentativo, el análisis crítico reflexivo, la exposición, análisis de conceptos, discusiones grupales <sup>15</sup>

**2.3.11 El Mapa Mental.** Es una herramienta que permite la memorización, organización y representación de la información con el propósito de facilitar los procesos de aprendizaje, administración y planeación organizacional así como la toma de decisiones. Lo que hace diferente al Mapa Mental de otras técnicas de ordenamiento de información es que nos permite representar nuestras ideas utilizando de manera armónica las funciones cognitivas de los hemisferios cerebrales. <sup>16</sup>

La técnica de los Mapas Mentales fue desarrollada por el británico Tony Buzan con el objeto de fortalecer las conexiones sinápticas que tienen lugar entre las neuronas de la corteza cerebral y que hacen posibles prácticamente todas las actividades intelectuales del ser humano.

Al utilizar el Mapa Mental se produce un enlazamiento electro-químico entre los hemisferios cerebrales de tal forma que todas nuestras capacidades cognitivas se concentran sobre un mismo objeto y trabajan armónicamente con un mismo propósito.

**2.3.12 Los Mentefactos.** MENTE= CEREBRO FACTOS= HECHOS. Por tanto los Mentefactos, son formas gráficas para representar las diferentes modalidades de pensamientos y valores humanos.

---

<sup>15</sup> DEL CASTILLO OLIVARES BARBERAN, José Maria. *Metodología de los Mapas Conceptuales* [en línea]. Costa Rica: Universidad Nacional Costa Rica. (2006). Disponible en: [http://www.ptic.una.ac.cr/documentos/Metodologia\\_Mapas.pdf](http://www.ptic.una.ac.cr/documentos/Metodologia_Mapas.pdf).

<sup>16</sup> BERTHIER, Antonio Emmanuel. *Mapas Mentales*. [en línea]. México: Antonio Emmanuel Berthier. (2001). Disponible en: <http://www.conocimientoysociedad.com/mapas.html>.

Es un esquema conceptual, de la manera de ver las cosas desde nuestras perspectivas. Es una manera de interpretación de una teoría o un tema determinado, a partir de dos partes dadas dotadas de significado. Dada una estructura. Lo más importante a aplicar la mente facta es que la persona analice, entienda y comprenda el tema del cual está tratando o estudiando y de ahí sacar unas ideas claras, subjetivas al mismo.<sup>17</sup>

**2.3.13 Los Círculos de Calidad.** Los círculos de calidad pretenden crear conciencia de la calidad y desarrollo de conocimientos en todos y cada uno de los estudiantes a través del trabajo en equipo y el intercambio de experiencias y conocimientos así como el apoyo recíproco. Todo ello, para el estudio y resolución de problemas que afecten al adecuado desempeño y la calidad de la asignatura, proponiendo ideas y alternativas con un enfoque de mejora continúa.

Un círculo de calidad educativa es un equipo de trabajo conformado por estudiantes de un mismo curso, que realizan tareas similares y que voluntariamente se reúnen en horarios de clase, para analizar y buscar soluciones a problemas que se proponen en la asignatura o tema.

El término círculo de calidad en aula tiene dos significados. Se refiere tanto a una estructura y a un proceso como los grupos de estudiantes y a las actividades que realizan. Por consiguiente es posible hablar de un proceso de círculo de calidad al igual que de la estructura del mismo.<sup>18</sup>

**2.3.14 Diagrama Causa-Efecto o Diagrama de Espina de Pescado.** Los Diagramas Causa-Efecto ayudan a los estudiantes a pensar sobre todas las causas reales y potenciales de un suceso o problema, y no solamente en las más obvias o simples. Además, son idóneos para motivar el análisis y la discusión grupal, de manera que cada equipo de trabajo pueda ampliar su comprensión del problema, visualizar las razones, motivos o factores principales y secundarios, identificar posibles soluciones, tomar decisiones y, organizar planes de acción.

El Diagrama Causa-Efecto es llamado usualmente Diagrama de “Ishikawa” porque fue creado por Kaoru Ishikawa, experto en dirección de empresas interesado en mejorar el control de la calidad; también es llamado “Diagrama Espina de Pescado” por que su forma es similar al esqueleto de un pez: Está compuesto por un recuadro (cabeza), una línea principal (columna vertebral), y 4 o más líneas que apuntan a la línea principal formando un ángulo aproximado de 70° (espinas

---

<sup>17</sup> DE ZUBURÍA SAMPER, Miguel. *Mentefactos*. [en línea]. Chile: Fundación Alberto Merani. (2005). Disponible en: <http://www.psicopedagogia.com/definicion/mentefacto>.

<sup>18</sup> TWOMEY, Dawn. *Círculos de Calidad*. [en línea]. Peru: Ministerio de educación Republica del Peru. (2003). Disponible en: [http://ciberdocencia.gob.pe/index.php?id=429&a=articulo\\_completo](http://ciberdocencia.gob.pe/index.php?id=429&a=articulo_completo).

principales). Estas últimas poseen a su vez dos o tres líneas inclinadas (espinas), y así sucesivamente (espinas menores), según sea necesario.<sup>19</sup>

**2.3.15 El Seminario.** Según Campo y Restrepo (1993), la palabra Seminario viene del latín *seminarius* que quiere decir "semillero: lugar donde se crían semillas para transplantarlas". María Moliner en su Diccionario de uso del Español lo puntualiza en su forma figurada como "principio, raíz y origen de alguna cosa".<sup>20</sup>

Tomándolo en su sentido originario, la universidad alemana del siglo XIX apropia el concepto de seminario como una forma privilegiada de trabajo para la educación superior cuyo principal objetivo, para ese contexto, era el desarrollo de la ciencia. El seminario se establece como un método que facilita la creación y originalidad del pensamiento a partir de la lectura, el análisis y la confrontación sobre temáticas o autores específicos.

Es evidente que la concepción de Seminario en el ámbito universitario se inspira en diversos procesos de enseñanza practicados desde el Liceo y la Academia griega en donde la interrogación hacía aflorar la verdad y, más tarde, en los albores y desarrollo de las universidades en formas como la '*lectio*' en donde maestros y alumnos leían y comentaban textos, o la '*collatio*' y la '*disputatio*' que se basaban principalmente en la discusión abierta para confrontar opiniones y doctrinas distintas.<sup>21</sup>

La universidad contemporánea, indistintamente de sus objetivos e intereses, se reconoce como el espacio propicio para consultar diversas posibilidades de verdad, para averiguar y analizar hechos y datos, para plantearse interrogantes, para analizarlos y escudriñarlos bajo todas las luces para despejar incógnitas, para estudiar a los que nos precedieron discutiendo sus hipótesis, teorías e Interpretaciones con el fin de ir decidiendo cómo asumir sus aciertos y desaciertos.

“ La presentación y el debate de diversos modos de ver las cuestiones donde con mas abundancia de resultados se realiza es en los seminarios, en los cuales , además, se fomenta la emulación en la investigación individual pero también el interés por el trabajo en equipo gracias a la combinación de tareas personales con su discusión en mesa redonda .Y son ocasiones inagotables para dar la posibilidad a la iniciativa y al trabajo original de los estudiantes; o sea, para la formación de futuros profesionales, investigadores y creadores de ciencia, cabalmente por eso se llaman seminarios: semilleros de sabios”.<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> EDUTEKA. *Diagramas causa-efecto*. [en línea]. Colombia: Fundación Gabriel Piedrahita Uribe. (2006). Disponible en: <http://www.eduteka.org/DiagramaCausaEfecto.php>. Eduteka.

<sup>20</sup> REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. *Diccionario Manual e ilustrado de la Real Academia Española*. Madrid: Espasa-Calpe, 1950. 1572p.

<sup>21</sup> BORRERO, Alfonso. S.J. *Primera expansión del movimiento universitario medieval*. Bogotá: ASCUN, 1990.

<sup>22</sup> RESTREPO MILLÁN, M. *Enseñanza universitaria*. Bogotá: El Tiempo, 1954.

El seminario fundamentado en esta concepción puede realizarse de muchas maneras. El 'seminario alemán no es el único, éste fue apropiado con modificaciones por otras escuelas europeas y más recientemente por universidades del nuevo mundo. Son famosos, por ejemplo, los seminarios de la academia francesa como el de Barthes, o como el de Lacan que, con ingeniosas variaciones, se desarrolla al margen de lo institucional.

Son, entonces, múltiples las formas de Seminario. No podría en este sentido hablarse de "el método de seminario", sino más bien del 'seminario como método', como camino que, con ciertas propiedades que lo especifican dándole su identidad, puede variar en sus maneras de recorrerse.

Las propiedades fundamentales del seminario se refieren a sus componentes esenciales, a la concepción de tiempo y espacio, a las prácticas que se realizan y a la caracterización de sus procesos.

El seminario se configura en el análisis de 'textos' a partir de la reflexión individual y la confrontación en pequeños grupos. Requiere para su desarrollo el cumplimiento de una serie de pasos (sistematicidad de la cual hablamos antes): lectura individual, escritura (y elaboración de una relatoría), presentación de la notas al grupo, discusión bajo la dirección del profesor, elaboración de una memoria (protocolo de la sesión) que da origen a papeles que se pueden convertir con el tiempo en una publicación.<sup>23</sup>

**2.3.15.1 Seminario Alemán** Es una estrategia pedagógica que permite integrar la lectura de diversas posiciones que informan y confrontan el tema o problema seleccionado, el debate como forma de acceso y comprensión de los temas o problemas estudiados y la escritura como posibilidad de recreación de estos. Busca formar al estudiante en habilidades para el debate racional, la argumentación y la interpretación personal desde la ética discursiva, con el propósito de desarrollar competencias para la construcción del conocimiento, acorde con su naturaleza social.<sup>24</sup>

**2.3.15.2 Seminario Investigativo** El seminario tradicional se ha enfocado a la investigación lo cual implica para el estudiante la realización de una serie de actividades como:

---

<sup>23</sup> MONDRAGÓN OCHOA, Hugo, *prácticas pedagógicas* [en línea]. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana (2005). Disponible en: [portales.puj.edu.co/didactica/Archivos/Recursos/PRACTICASPEDAGOGICAS.2005.pdf](http://portales.puj.edu.co/didactica/Archivos/Recursos/PRACTICASPEDAGOGICAS.2005.pdf). p. 13.

<sup>24</sup> UNIVERSIDAD DEL ROSARIO, *Gestión del mejoramiento y productividad*. [en línea]. Colombia. (2006). Disponible en: [www.urosario.edu.co/FASE1/faen/esp\\_gestion\\_mejoramiento.htm](http://www.urosario.edu.co/FASE1/faen/esp_gestion_mejoramiento.htm).

- **Preparación:** Generalmente, estudiar un determinado tema y ampliarlo buscando material.
- **Elaboración:** Posteriormente, reflexionar, resolver los distintos problemas que plantea el tema y desarrollar una síntesis que debe normalmente presentar por escrito
- **Exposición:** Y por último, debe ser capaz de exponer claramente al resto de los compañeros el resultado de su trabajo, defenderlo y aclarar las dudas y cuestiones que puedan plantear los demás y el profesor.

El objetivo del seminario es que el estudiante aprenda a reflexionar, que adopte un comportamiento activo y que aprenda a debatir en grupo y a defender sus posturas. Se trata de una formación en la solución de problemas, en la búsqueda de soluciones y en la defensa y debate del planteamiento personal

En numerosas ocasiones, el estudiante cree conocer unas determinadas materias o la solución a ciertos problemas, pero no es hasta que manifiesta de forma verbal o por escrito sus consideraciones cuando se le puede mostrar sus lagunas y errores. Incluso él mismo, al intentar explicar una cuestión puede percatarse de qué deficiencias existen en su razonamiento o qué partes realmente no comprende como pensaba<sup>25</sup>.

El esfuerzo que supone explicar los temas, tratar de transmitirlos lo más claro posible, ayuda a pensar, a analizar las cuestiones que de otro modo no se habrían planteado. La propia labor de debate y exposición fomenta ciertas habilidades de comunicación, trabajo en grupo y facilita el razonamiento

Uno de los problemas en el trabajo con pequeños grupos para conseguir los mejores resultados, es que todos los estudiantes participen. Se hace preciso estimular la participación, promover la comunicación y conseguir que todos hablen e intervengan en los debates. Para lograr este objetivo, se hace preciso generar confianza, de tal modo, que se establezca un clima de diálogo distendido, así como plantear preguntas o problemas introductorios que llamen la atención y que, comenzando por cuestiones de relativa facilidad, facilite el inicio de la discusión y anime al debate. Del mismo modo, fomentar la curiosidad mediante el planteamiento de problemas o cuestiones que apelen de manera práctica a los principios de la asignatura.

**2.3.16 Ensayo.** El ensayo es un género literario dentro de lo didáctico consistente en la defensa de un punto de vista personal sobre un tema casi siempre humanístico, filosófico, político, social, cultural, etc. desde un punto de vista muy personal del autor. Su origen y denominación se remonta a los Essais del escritor

---

<sup>25</sup> AULAFACIL. *Selección de cursos on-line* [en línea]. Madrid: AulaFacil. (2004). Disponible en: <http://www.aulafacil.com/Didactica/clase4-4.htm>.

renacentista francés Michel de Montaigne, aunque sus últimos precedentes hay que buscarlos en el género epidíctico de la oratoria clásica.<sup>26</sup>

**2.3.17 La Dramatización.** El empleo de técnicas dramáticas como instrumento de enseñanza aumenta la motivación del alumno en gran medida porque le hace sentirse partícipe en el proceso de aprendizaje. La dramatización requiere la participación de todos los alumnos y consigue establecer una relación muy particular entre el profesor y el alumnado. Además, esta didáctica plantea actividades interdisciplinares y globalizadoras, y sirve para trabajar en educación en valores.

Existen diferencias entre teatro y dramatización. En teatro interesa el resultado y la persona se prepara para ser emisor en cualquiera de las formas que permite el arte, ya sea como actor, director o escenógrafo. En la dramatización, en cambio, importa la preparación de la recepción por parte del espectador. Aplicado a la educación, la didáctica de la dramatización busca despertar el deseo de aprender en el alumno y esto sólo se consigue si el alumno se convierte en el protagonista de su aprendizaje<sup>27</sup>.

En la dramatización lo que importa es el proceso, es decir, el estudiante aprende cómo funciona la creación creando por sí mismo. Se desarrolla con actividades y juegos basados en la expresión y comunicación, para acercar el conocimiento. Los alumnos son los protagonistas, mientras que el profesor reparte el juego y define algunas reglas, aunque también participa, se utilizan técnicas del teatro como la improvisación, lecturas dramatizadas, estrategias de simulación, juegos lingüísticos y psicológicos basados en la construcción de personajes y, sobre todo, los dramas., que son pequeñas improvisaciones en las que, a partir de una consigna, dos personajes interactúan. Uno es el protagonista, otro el antagonista y ambos se encuentran ante un conflicto que solucionar. Ésta, que es la esencia del teatro, también es el instrumento de un taller de dramatización.

**2.3.18 El Juego.** La didáctica considera al juego como entretenimiento que propicia conocimiento, a la par que produce satisfacción y gracias a él, se puede disfrutar de un verdadero descanso después de una larga y dura jornada de trabajo. En este sentido el juego favorece y estimula las cualidades morales en las personas como son: el dominio de sí mismo, la honradez, la seguridad, la atención se concentra en lo que hace, la reflexión, la búsqueda de alternativas para ganar, el respeto por las reglas del juego, la creatividad, la curiosidad, la imaginación, la iniciativa, el sentido común y la solidaridad con sus amigos, con su grupo, pero

---

<sup>26</sup> WIKIMEDIA FOUNDATION, Inc. *Ensayo*. [en línea]. Wikipedia. (2008). Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Ensayo>.

<sup>27</sup> PÉREZ GENOVÉS, Lucía. *El uso de técnicas teatrales aumenta la motivación del alumno*. [en línea]. Madrid: Las Provincias. (2006). Disponible en: <http://www.lasprovincias.es/valencia/pg060405/prensa/noticias/CValenciana/200604/05/VAL-CVA-174.html>.

sobre todo el juego limpio, es decir, con todas las cartas sobre la mesa. La competitividad se introduce en la búsqueda de aprendizaje no para estimular la adversidad ni para ridiculizar al contrincante, sino como estímulo para el aprendizaje significativo.

El juego en el aula sirve para facilitar el aprendizaje siempre y cuando se planifiquen actividades agradables, con reglas que permitan el fortalecimiento de los valores: amor, tolerancia grupal e intergrupal, responsabilidad, solidaridad, confianza en sí mismo, seguridad, que fomenten el compañerismo para compartir ideas, conocimientos, inquietudes, todos ellos –los valores- facilitan el esfuerzo para internalizar los conocimientos de manera significativa y no como una simple grabadora. Estos conocimientos en varias áreas favorecen el crecimiento biológico, mental, emocional - individual y social sanos- de los participantes, a la vez que les propicia un desarrollo integral y significativo y al docente posibilita hacerle la tarea, frente a su compromiso, más dinámica, amena, innovadora, creativa, eficiente y eficaz, donde su ingenio se convierta en eje central de la actividad<sup>28</sup>.

El juego tomado como estrategia de aprendizaje no solo le permite al estudiante resolver sus conflictos internos y enfrentar las situaciones posteriores, con decisión, con pie firme, siempre y cuando el facilitador haya recorrido junto con él ese camino, puesto que el aprendizaje conducido por medios tradicionales, con una gran obsolescencia y desconocimiento de los aportes tecnológicos y didácticos, tiende a perder vigencia<sup>29</sup>.

---

<sup>28</sup> MINERVA TORRES, Carmen. EL JUEGO: UNA ESTRATEGIA IMPORTANTE. Año/vol. 6, N° 019(octubre-diciembre.2002); p.3.

<sup>29</sup> *Ibíd.* p.4.

### **3. METODOLOGÍA**

El presente estudio se realizó bajo el enfoque cualitativo por considerarse el más adecuado para llegar a un mayor nivel de profundidad en la comprensión del objeto de estudio que fue Identificar las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training, además se utilizaron algunas técnicas cuantitativas para procesar la información.

En este sentido se trato de encontrar diferencias significativas existentes entre los datos provenientes los contenidos teóricos del Instituto de Educación no formal High System Training y del programa del Secretariado Comercial Ejecutivo, con las percepciones y actuaciones de docentes y estudiantes. Para buscar ese margen, se utilizaron diferentes instrumentos de recolección de información.

#### **3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

El trabajo fue abordado como un estudio de tipo etnográfico, el cual se caracteriza por ser una investigación "...de un escenario pequeño, relativamente homogéneo y geográficamente limitado<sup>30</sup>.

La etnografía presenta muchas posibilidades en el campo de la educación. Polanco (citada por Pérez, 1998) hace referencia a la etnografía de aula y la define como una "técnica de investigación que puede utilizarse en distintos marcos teóricos y permite describir la conducta habitual de instituciones y grupos concretos."<sup>31</sup>. Los estudios de etnografía educativa contribuyen con la mejora de las prácticas pedagógicas, pues tienen como finalidad propiciar la innovación de todos los elementos que intervienen en el proceso educativo. En este sentido, el estudio etnográfico llevado a cabo en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto High System Training permitirá recoger, analizar e interpretar cada uno de los datos que se obtendrán en la investigación para desarrollar satisfactoriamente los objetivos propuestos.

#### **3.2 INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN**

Se revisaron los contenidos teóricos del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training. La lectura de estos fue fundamental en todo el proceso ya que de su análisis se obtuvo la

---

<sup>30</sup> PÉREZ SERRANO, Gloria, *Investigación cualitativa. Retos e interrogantes*. II. Ed. Madrid: La Muralla, S.A., 1998.

<sup>31</sup> *Ibíd.* p.19.



información necesaria para un conocimiento más profundo de las características del proceso pedagógico interno y las herramientas didácticas aplicadas.

Posterior a la revisión teórica se procedió a la aplicación de los instrumentos complementarios como:

Encuestas: estas permitieron obtener información de tipo escrita en la que se incluyeron aspectos objetivos (hechos) y subjetivos (opiniones, actitudes, características personales y circunstancias sociales).

Guía para el estudio de estrategias didácticas: Se construyó una guía que contiene instrucciones generales para ejecutar el taller, esto permitió orientar la atención en la búsqueda de los elementos necesarios para conocer las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo. La guía se utilizó por los colaboradores de la investigación.

Taller: En el taller se aplicó una forma pedagógica y dinámica de enseñar y sobre todo de aprender haciendo grupo, en él se tuvo en cuenta las opiniones de los participantes registradas en las encuestas y en el desarrollo de la guía.

### 3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.

La unidad de análisis para el estudio, está representada por estudiantes y docentes del Instituto.

**Cuadro 1.** Población total perteneciente al programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de educación no formal High System Training.

Relación con el instituto	Docentes	Estudiantes	Total
Unidad de Análisis.	6	30	36

**Fuente:** Instituto de Educación no formal High System Training.

#### UNIDAD DE TRABAJO

Se compone de la siguiente manera:

**Cuadro 2.** Muestra poblacional del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de educación no formal High System Training.

Población	Docentes	Estudiantes	Total
Unidad de Análisis.	6	20	26

**Fuente:** Instituto de Educación no formal High System Training.

### **Criterios para seleccionar muestra:**

- Son miembros de la comunidad educativa en la cual se desarrolla la investigación.
- Los docentes del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de educación no formal High System Training, por el papel que desempeñan en la aplicación de estrategias didácticas.
- Los estudiantes de diferentes niveles del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, por pertenecer activamente en el proceso de aprendizaje.

### **3.4 PROCEDIMIENTOS**

Para aproximarse al objeto de estudio se aplicó un enfoque cualitativo, en el que se dio importancia a las opiniones y significados de los participantes acerca del objeto de investigación para llegar a un mayor nivel de profundidad en la comprensión y caracterización de estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, además se asumen algunas técnicas cuantitativas para procesar la información.

**3.4.1 Sensibilización.** Los colaboradores de la investigación obtuvieron un conocimiento más sistemático y profundo de su situación particular con lo cual podrán actuar más eficazmente en la transformación de la misma. Se pretendió que la gente involucrada conozca críticamente el por qué de sus necesidades en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training y de esta forma, descubran sus intereses reales teniendo en cuenta cuáles son sus recursos y posibilidades para que emprendan y propongan acciones para transformar tal realidad.

**3.4.2 Diseño de Instrumentos.** Los instrumentos básicos metodológicos se diseñaron, teniendo en cuenta la perspectiva y la práctica del análisis cualitativo. El primero –que fue tomado como referencia para los demás— corresponde fundamentalmente al análisis y valoración de los contenidos teóricos del Instituto de Educación no formal High System Training y del programa del Secretariado Comercial Ejecutivo.

Adicionalmente se plantearon 3 instrumentos complementarios para la investigación: a) encuesta personal. b) guías para el estudio de estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo. c) taller –como sistema de enseñanza-aprendizaje.

**3.4.3 Aplicación de los Instrumentos.** El primer instrumento se relaciona directamente con los contenidos teóricos del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training. La lectura de

estos fue fundamental en todo el proceso ya que de su análisis se obtuvo la información necesaria que permitió un conocimiento más profundo de las características del proceso pedagógico interno y las herramientas didácticas aplicadas.

Se revisó la justificación teórica, los objetivos, los perfiles profesionales de los egresados del Instituto High System Training y como punto de referencia central se analizaron los objetivos, la metodología, las áreas de desempeño y el plan de estudio del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo; para finalmente discutir, socializar e identificar las características más significativas del programa.

Posterior a la revisión teórica se procedió a la aplicación de los instrumentos complementarios:

a) Encuesta: Éste instrumento constituye una estrategia de investigación basada en las declaraciones de los profesores y estudiantes como principales representantes de la población del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training.

La información de tipo escrita que se obtuvo puede incluir aspectos objetivos (hechos) y subjetivos (opiniones, actitudes, características personales y circunstancias sociales). El instrumento básico para la recolección de información a través de la encuesta lo constituye el cuestionario, el cual consiste en un listado de preguntas estandarizadas (leídas literalmente y siguiendo el mismo orden al aplicar la encuesta).

El tipo de preguntas que fueron aplicadas en el cuestionario corresponden a dos tipos: cerradas y abiertas. La primera para determinar las variables de sexo, edad, grado de escolaridad y tiempo de permanencia en el programa de los sujetos participantes y la segunda que corresponden a preguntas con respuestas de alternativas no predeterminadas lo que proporcione una información más amplia expresada en los términos de cada uno de los encuestados.

b) Guía para el estudio de estrategias didácticas: Se construyó una guía que contiene instrucciones generales para ejecutar el taller, que orientó la atención en la búsqueda de los elementos necesarios para conocer las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo. La guía fue utilizada por los colaboradores de la investigación.

c) Taller: En el taller se aplicó una forma pedagógica y dinámica de enseñar y sobre todo de aprender, se trató de un aprender haciendo grupo, en él se tuvieron en cuenta las opiniones de los participantes registradas con anterioridad en las encuestas y en el desarrollo de la guía.

El taller se desarrollo en dos etapas: la primera de carácter individual para (docentes y estudiantes) una auto-revisión de las estrategias didácticas que usualmente utilizan los docentes en la enseñanza de los módulos y posteriormente en plenaria se realizo una evaluación con los participantes al taller y se determinaron las ventajas o inconvenientes que tienen los docentes al aplicar las estrategias mostradas, además se hicieron explícitos los recursos y posibilidades que se tienen en el programa para una mejor adecuación en las estrategias didácticas de enseñanza-aprendizaje.

**3.4.4 Análisis e Interpretación de Resultados.** En esta etapa se desarrollaron procesos que permitieron documentar los resultados obtenidos en cada uno de los instrumentos aplicados, de esta manera se realizo la documentación de la información recolectada en el Programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Capacitación High System Training, encuesta dirigida a estudiantes, encuesta dirigida a docentes y en el taller con docentes, después se procedió a establecer vínculos entre estos para dar respuesta al objeto de estudio, entre los que tenemos: una relación entre el Instituto de Capacitación High System Training y el plan de estudio del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo y además una Triangulación entre la información suministrada por los estudiantes, docentes y el Instituto De Capacitación High System Training sobre el Programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del mismo Instituto.

Para lo anterior se procedió a la realización de diferentes pasos o etapas entre las que se destacan: categorizar la información suministrada por los sujetos participantes y de estas categorías obtenidas se busco subcategorías las que fueron codificadas, con esta información se reviso la relación entre las diferentes categorías encontradas, se procedió a un análisis e interpretación de estas y finalmente se realizo la teorización de los datos obtenidos en este proceso.

## 4. RESULTADOS

Realizada la aplicación de los instrumentos, se procedió a documentar los resultados obtenidos en cada uno de estos, de esta manera se realizó la documentación de la información recolectada en el Programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Capacitación High System Training, encuesta dirigida a estudiantes, encuesta dirigida a docentes y en el taller con docentes como se especifica a continuación.

### 4.1 INFORMACIÓN DEL PROGRAMA DE SECRETARIADO COMERCIAL EJECUTIVO DEL INSTITUTO DE CAPACITACIÓN HIGH SYSTEM TRAINING.

El contenido del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, describe principalmente la formación de los egresados del programa. Esto significa que el eje central del programa radica fundamentalmente en la capacidad formativa e informativa de los estudiantes vinculados al curso y posteriormente de sus egresados.

El programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, cuenta con una estructura académica y curricular caracterizada por diferentes elementos, considerando cada uno de estos nos detendremos a analizarlos con detenimiento para caracterizar sus particularidades.

**1. Personas a quien se dirige el curso:** se explicita que las personas a quien se dirige el curso deben ser los interesados en desempeñar funciones secretariales o asistentes de gerencia, hombres y mujeres que requieran de una formación intensiva, completa y actualizada en las técnicas, habilidades y actitudes necesarias para desempeñar sus funciones.

Se infiere además que el curso de carácter “intensivo” cuenta con una duración aproximada a los 18 meses.

**2. Perfil profesional de los egresados:** El perfil del egresado del programa esta caracterizado plenamente por sus conocimientos en la operación de nuevas tecnologías, pretende comprometer a las personas a ser competentes para conducir investigaciones por Internet, aprender a operar nuevas tecnologías de oficina, ejecutar y coordinar las actividades administrativas de la oficina, llevar la agenda de compromisos, llevar la contabilidad, organizar y mantener actualizado el archivo, tanto impreso como electrónico, ejecutar proyectos, preparar la entrada y salida de correspondencia, manejar agendas de viaje y el contacto de clientes.

La principal característica del egresado del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training, es desempeñarse en cualquier área administrativa y organizacional.

**3. Objetivos:** Al analizar los objetivos del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training, se observa la inclusión solo de los objetivos generales del programa, que básicamente se dirigen a la formación moderna de los egresados y participantes del programa, sin que sea ésta la única característica.

Es muy importante reconocer que los objetivos del programa, no solo conducen a la formación técnica de sus egresados, también definen el interés del programa por la formación cultural de los estudiantes.

Esta visión cultural involucra a los estudiantes en temas de actualidad humanística y social, indispensables para un correcto desempeño en los campos de acción ya que en la mayor parte de éstos, la interacción con la comunidad es el punto nodal.

Un punto esencial dentro de los objetivos del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training es el gran interés por que sus egresados manejen un segundo idioma, generalmente el idioma inglés que es el de mayor recurrencia.

**4. Metodología:** en la formación de los participantes y egresados del programa de de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training se utiliza la metodología aplicada que corresponde explícitamente a un enfoque pedagógico activo y personalizado. Sin embargo no se especifica sobre estrategias didácticas particulares a utilizar en el desarrollo de los módulos, pero de lo anterior se infiere que son las que están relacionadas con las características propias de la pedagogía activa como son la aplicación de talleres y ejercicios prácticos.

**5. Criterios de evaluación:** Actualmente el programa maneja tres criterios de evaluación; organizados de la siguiente forma: tres porcentajes de 3 evaluaciones correspondientes, los dos primeros a un 30 % y un tercero de 40%. Sin embargo no se especifica claramente cuales deben ser los métodos o formas de realizar esta evaluación del conocimiento.

**6. Áreas de desempeño:** el egresado del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, tienen un amplio y diverso mundo laboral en el que puede actuar. Cada persona, hombre o mujer, se encuentra capacitado para trabajar en todas las áreas secretariales y administrativas de la organización; entre ellas las de gerencia (secretaria/o de gerencia), departamento (secretaria/o de departamento), secretaria/o de sección, administración de documentos, atención e información (repcionista general).

La formación en sistemas también permite que el egresado se desenvuelva como operadora/o de computadores, auxiliar de nómina, auxiliar de kardex y auxiliar de archivo.

## 7. Plan de estudios

**Cuadro 3.** Descripción del Plan de Estudios.

<b>Descripción del Plan de Estudios</b>	
<b>Institución</b>	Instituto de Capacitación High System Training
<b>Nombre del Programa</b>	Secretariado Comercial Ejecutivo
<b>Tipo de Certificación</b>	Técnico en Secretariado Comercial Ejecutivo con especialización en Sistemas
<b>Estructura</b>	5 Módulos académicos, un módulo de práctica educativa interna y un módulo opcional.
<b>Intensidad horaria</b>	1050 horas.
<b>Áreas de desempeño</b>	Secretaria(o) de Gerencia. Secretaria(o) de Departamento. Secretaria(o) de Sección. Administradora(o) de Documentos. Recepcionista General. Operador(a) de Computadores. Auxiliar de Contabilidad. Auxiliar de Nómina. Auxiliar de Kardex. Auxiliar de Archivo

### **Caracterización General del Plan de Estudio**

Al analizar el plan de estudio del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, se hace explícita su inherente relación con el objetivo general del Instituto de Capacitación High System Training que busca capacitar a una buena cantidad de personas en diversas áreas del conocimiento para que aporten a la sociedad y se involucren en todos los aspectos laborales del mundo de hoy.

Se aspira que el egresado del Instituto de Capacitación High System Training cumpla con:

- Capacidad laboral en cualquier campo de acción en donde se vincule el dinamismo, el compromiso y la instrucción.
- Una consistente preparación cultural, humana y acorde con el desarrollo económico, político y social del momento.
- Disposición académica para compartir con otros sus conocimientos técnicos y sociales.

De lo anterior se infiere que el Instituto de Capacitación High System Training se encuentra sumamente comprometido con sus estudiantes, ya que promueve en ellos una actitud perseverante hacia la vida diaria.

Las descripciones anteriores son una muestra del compromiso que el Instituto de Capacitación High System Training tiene con sus egresados y demuestra con ellos que las personas que asisten al Instituto están preparadas con muy buenas bases académicas, especiales para laborar con una visión de futuro en todas las actividades de su competencia.

Además se reconoce que el egresado del Instituto de Capacitación High System Training se caracteriza por ser una persona totalmente capacitada para trabajar en sociedad y vincularse culturalmente en el medio y ámbito laboral.

La disposición del plan de estudios se caracteriza por una estructura de 5 módulos subdivididos en 28 unidades, organizadas de la siguiente manera.

#### **I. MODULO**

Metodología de Estudio  
Taller de Mecanografía  
Mecanografía  
Introducción a los Computadores  
Ingles Técnico I

#### **II. MODULO**

Estructura del Lenguaje  
Técnicas de Oficina  
Redacción  
Sistemas I  
Administración  
Ingles Técnico II

#### **V. MODULO**

Ética Profesional  
Contabilidad II.  
Leg. Lab Comercial y Tributaria  
Práctica Profesional Integrada  
Sistemas IV

#### **III. MODULO**

Correspondencia Comercial I  
Bibliotecología  
Mecanografía II  
Relaciones Humanas y Públicas



Sistemas II  
Mercadeo

#### **IV. MODULO**

Correspondencia Comercial II  
Contabilidad I  
Metodología de la Investigación  
Etiqueta y Glamour  
Sistemas III.  
Matemáticas Financieras

En los dos primeros módulos se identifican unidades de formación básica en introductoria sin especificación alguna sobre implementación didáctica en el desarrollo de cada una de ellas.

Cabe mencionarse que la formación introductoria es esencial y fundamental y requiere de la mayor atención posible para cualquier área del conocimiento. De ahí que es necesario generar a través de alguna estrategia didáctica un mayor interés del estudiante para desarrollar cada una de las unidades y posteriormente los módulos, resulte básico y preciso para un posterior aprendizaje y óptimo desarrollo del programa.

Los módulos y unidades se caracterizan por una formación acorde con los objetivos y metodología del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training, sin embargo es clara la ausencia de estrategias didácticas en la implementación de las unidades. Es posible que en el aula de clase o fuera de ella se ejecuten algunas, pero es necesario que, en el plan de estudios se introduzcan algunas de las prácticas y estrategias didácticas con las que cuentan los módulos o las unidades, para resaltar el nivel académico del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo.

#### **4.2 INFORMACIÓN RECOLECTADA EN EL TALLER CON DOCENTES**

Se realizó un taller con el propósito de recoger información acerca de las estrategias didácticas utilizadas por los docentes en el desarrollo de los módulos del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo. Para su desarrollo se implementó adicionalmente una guía teórico – metodológica con la que se pretendió informar y aclarar dudas sobre algunas de la gran diversidad de estrategias didácticas existentes, además de explicaciones de cómo y en qué casos se deben aplicar y sus correspondientes conceptos.

El taller fue estructurado en dos etapas. En la primera, los participantes se informan, conocen y reconocen las diversas estrategias y en la segunda parte discuten y resuelven un cuestionario taller.

En el taller participan 6 docentes que pertenecen al programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de Educación no formal High System Training.

#### **4.2.1 Hallazgos Significativos**

- Del análisis de la información obtenida del taller, se logró determinar que las estrategias didácticas en clase son un punto esencial dentro de la formación del estudiante. Ya que con ellas nos solo se desarrolla mejor la capacidad de aprendizaje, sino también se establece una relación más cercana entre el docente y el estudiante, creando un ambiente de aprendizaje recíproco.
- Existe una contrapuesta bastante aceptable entre unos y otros docentes en cuanto a la utilización de estrategias didácticas en sus clases.
- Aunque las respuestas estén divididas, para todos son importantes aquellas estrategias en las que se vinculen la reflexión y la interacción de los participantes. Además de promover prácticas en las que el juego desempeñe un papel elemental, lo que ayuda a desarrollar la capacidad creativa y de relajación en cada sujeto.
- Los talleres, las clases prácticas, los trabajos en grupo y la exposición didáctica, son las estrategias didácticas más utilizadas por los docentes.
- Los docentes están de acuerdo en que la aplicación de estrategias didácticas adecuadas incrementarían el rendimiento de los estudiantes, de esta manera se llega a un consenso en el cual se especifica que se debería también adecuar un manual de convivencia y aprendizaje, en el que se reafirme la obligación de estudiar no solo para el momento o los momentos sino también para la vida.
- Para ampliar los conocimientos adquiridos en las clases se afirma la necesidad de profundizar en estrategias didácticas tales como: la conferencia, el foro, los seminarios, los círculos de calidad, juegos, docencia tutorial, trabajo en grupo, exposición didáctica, el taller, mapas conceptuales y docencia colectiva.
- A manera de conclusión se proponen algunas estrategias que ayudarían a mejorar la calidad de enseñanza-aprendizaje del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de Educación no formal High System Training y se reafirma la necesidad de implementar seminarios, conferencias y la docencia tutorial para empezar y posteriormente dar a conocer y a participar diversas estrategias didácticas, se puede destacar la opinión de algunos docentes sobre el uso de nuevas tecnologías con la creación de módulos y ayudas virtuales que ayuden a realizar una tutoría constante sin limitaciones de tiempo o lugar.

### **4.3 DISCUSIÓN FINAL**

Presentados los resultados obtenidos en cada uno de los instrumentos utilizados para la recolección de información, se realizaron diferentes procesos, que permitieron establecer vínculos entre estos para dar respuesta al objeto de estudio, entre los que tenemos: una relación entre el Instituto de Capacitación High System Training y el plan de estudio del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo y además una Triangulación entre la información suministrada por los estudiantes, docentes y el Instituto De Capacitación High System Training sobre el Programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del mismo Instituto.

**4.3.1 relación entre el Instituto de Capacitación High System Training y el plan de estudio del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo.** Al establecer la relación teórica que existe entre el plan de estudio y la disposición del Instituto de Capacitación High System Training se logro identificar que:

Con respecto a la formación de hombres y mujeres nuevas, capaces de enfrentar eficientemente los retos de competitividad, modernización y dinamismo implícitos en una economía abierta; existe una correspondencia óptima entre el instituto y el programa ya que los dos promueven a que el estudiante reconozca este criterio.

La relación que se establece entre los objetivos que se promueven en el instituto con la del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, se identifica como parcial ya que en el primero se plantean unos objetivos generales y específicos. Mientras que en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo no se diferencian los objetivos generales de los específicos, creando confusión y generando interrogantes.

No se observa en ninguno de los dos alguna claridad respecto a las estrategias didácticas implementadas en el instituto y el programa, lo que lleva a pensar que en los dos, las estrategias didácticas no son relevantes.

Entre los objetivos del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo se cita la necesidad de desarrollar una visión creativa que facilite la interacción del profesional, sin embargo no se especifica cómo se formaliza y se desarrolla la visión creativa en el plan de estudio del programa.

Se observó que en el instituto y en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo se utiliza una metodología de enseñanza y aprendizaje basada en un enfoque pedagógico activo y personalizado, con horas de clase teóricas desarrolladas por los docentes complementando y afirmando los conceptos tratados mediante la utilización de ejercicios-tipo, casos de estudio, ejemplos de la realidad, algunas dinámicas de grupo y otras técnicas pedagógicas (sin especificar).

**4.3.2 Triangulación entre la información suministrada por los estudiantes, docentes y el Instituto De Capacitación High System Training sobre el Programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del mismo Instituto. Al establecer las relaciones correspondientes, se logro identificar que:**

Al realizar una análisis de la población que ingresa al programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, se pudo observar que para la institución son los interesados en desempeñar funciones secretariales o asistentes de gerencia, hombres y mujeres que requieran de una formación intensiva, completa y actualizada en las técnicas, habilidades y actitudes necesarias para desempeñar sus funciones. Aquí se puede observar que no se especifica la edad, conocimientos previos, nivel académico o procedencia. Sin embargo se puede notar que este tipo de cursos tiene más acogida por el género femenino, aunque no se descarta el masculino a pesar de ser una minoría, esto contrasta con el personal docente el cual en su mayoría es masculino.

Se puede observar sobre la edad que la mayor cantidad de estudiantes se encuentra en una edad entre los 16 a 21 años, prácticamente una población adolescente y las edades de los docentes oscilan entre los 20 a 35 años. Se puede observar que la población que se desenvuelve en el Programa de secretariado Comercial Ejecutivo es Joven en su gran mayoría.

Con respecto al sitio de procedencia la mayor cantidad de estudiantado proviene de pasto al igual que los docentes.

En cuanto al estado laboral no se encontraron tendencias estadísticamente significativas ya que las correspondencias entre las cantidades de empleados y desempleados son similares, por lo tanto no se puede relacionar la preferencia al curso a un estado laboral definido, con respecto a los docentes el tipo de vinculación es por horas.

En Nivel académico se observa que a pesar de que no es una exigencia para el Instituto, las personas que están desarrollando el curso poseen unos niveles relativamente altos ya que la mayoría de estudiantes se ubican con un nivel académico de técnico y secundaria, los docentes tienen en su mayoría título universitario sin otros cursos adicionales.

El tiempo de permanencia en el programa se pudo observar que del total del la muestra, la mayoría de los estudiantes han permanecido 3 meses en el programa, y con el tiempo la población va disminuyendo significativamente, en cuanto a los docentes más de la mitad han laborado entre 7 y 12 meses y solamente un unos pocos han trabajado más de 18 meses lo que infiere que es muy probable que los demás docentes no han experimentado más de un curso completo.

Al observar la fuente de conocimiento del programa, gran cantidad de personas que han ingresado al programa es por amigos que les han comentado, por lo tanto se infiere que son personas que obtuvieron satisfacción en el servicio prestado por el instituto.

En el motivo de ingreso al programa, se observa que la mayor cantidad de la muestra ingreso por necesidad de conocimientos esto es importante en el momento en que los profesores preparan las clases para que los estudiante no se sientan desilusionados en sus expectativas.

En cuanto a Estrategias Didácticas se analizan las relaciones existentes entre las diferentes apreciaciones realizadas por los diferentes participantes en la investigación así se puede observar que:

En la documentación sobre el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo se especifica la utilización de un enfoque pedagógico activo y personalizado. Sin embargo no se detalla sobre estrategias didácticas particulares a utilizar en el desarrollo de los módulos, en lo relacionado al conocimiento de las estrategias didácticas sugeridas por el Instituto para el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, la mayoría de los estudiantes encuestados expresan no conocerlas, de estos gran parte resalta que se debe a que el instituto no se las ha dado a conocer, por otra parte al conocimiento de las estrategias didácticas sugeridas por el instituto entre los docentes, la mayoría afirma que las conoce, esto es algo que tiene poco sentido ya que no están especificadas.

Respecto a las Estrategias Didácticas utilizadas, se revisó la información suministrada por los docentes y se destacan en orden de importancia los trabajos en grupo, taller, exposición didáctica, clases prácticas, en menor proporción el juego, mapas conceptuales, clase magistral, seminario investigativo, ensayo, conferencia, foro, dramatización, aunque las respuestas estén divididas para todos son importantes aquellas estrategias en las que se vinculen la reflexión y la interacción de los participantes, además las que busquen promover prácticas en las que el juego desempeñe un papel importante, lo que ayuda a desarrollar la capacidad creativa y de relajación en cada sujeto. Es importante destacar que la mayoría de los docentes participantes afirman no tener un método teorizado porque han adquirido las estrategias por experiencia, al revisar la información suministrada por los estudiantes, las estrategias se mencionan muy poco y en su orden de importancia tenemos: la exposición didáctica, el trabajo en grupo, el taller, clase magistral, la dramatización, el juego y otras que se refieren a la consulta. Se puede evidenciar que esto está relacionado en gran medida con lo que expresan los docentes.

En cuanto a la pertinencia de la forma de enseñanza aprendizaje en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto se pueden destacar las siguientes apreciaciones:

Los docentes están de acuerdo en que la aplicación de estrategias didácticas adecuadas incrementarían el rendimiento de los estudiantes, de esta manera se llega a un consenso en el cual se especifica que se debería también adecuar un manual de convivencia y aprendizaje, en el que se reafirme la obligación de estudiar no solo para el momento o los momentos sino también para la vida ya que falta responsabilidad por parte del estudiante. Además se logra determinar que las estrategias didácticas en clase son un punto esencial dentro de la formación del estudiante, ya que con ellas nos solo se desarrolla mejor la capacidad de aprendizaje, sino también se establece una relación más cercana entre el docente y el estudiante creando un ambiente de aprendizaje recíproco, igualmente consideran apropiada la forma de enseñanza - aprendizaje, refiriéndose a que en la forma de enseñanza - aprendizaje se combina la teoría con la práctica, a través de la interacción de los estudiantes y los docentes, rescatan que la educación es personalizada que le brinda a los estudiantes herramientas para desempeñarse en el ámbito laboral, sin embargo, sugieren que falta unificar métodos y estrategias didácticas que ayuden a este proceso, desarrollar más procesos investigativos y manejar horarios más extendidos, del mismo modo la mayoría de los estudiantes encuestados consideran apropiada la forma de enseñanza - aprendizaje del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo pero unos pocos expresan lo contrario, planteando que se requiere más dinamismo y desarrollar Estrategias Didácticas más innovadoras, prácticas y con más participación por parte de los estudiantes, así mismo, que faltan elementos didácticos como los libros.

Con lo relacionado a la correspondencia entre las estrategias didácticas aplicadas por los docentes y las previstas para el desarrollo de los módulos la mayoría de los estudiantes encuestados consideran que existe correspondencia entre las estrategias didácticas aplicadas por los docentes y las previstas para el desarrollo de los módulos, aunque, quienes expresan lo contrario plantean que no las conocen. Por otra parte la mayoría de los docentes consideran que las estrategias didácticas que aplican corresponden a las previstas por el instituto para el desarrollo de los módulos y que la aplicación de determinadas estrategias depende de cada grupo de estudiantes y el tiempo asignado para las clases, la gran minoría expresa que no responde debido a que afirma no conocer las estrategias previstas.

Al indagar sobre las Mejores Estrategias Didácticas para un Buen Aprendizaje, para una gran parte de los estudiantes existen otras estrategias didácticas diferentes a las propuestas, entre las que se destacan las lecciones orales diarias, trabajos para la casa, trabajos de investigación, dinámicas, actividades didácticas y videos. Además, destacan en orden de importancia los trabajos en grupo, la conferencia, las clases prácticas, la exposición didáctica, el juego y el taller. por otra parte, los docentes consideran en primera instancia el taller, seguido por las clases prácticas, la exposición didáctica, la docencia tutorial, los trabajos en grupo,

el juego, la clase magistral, la docencia colectiva, el foro y otras como el desarrollo de guías. Además expresan que para ampliar los conocimientos adquiridos en las clases se afirma la necesidad de profundizar en estrategias didácticas tales como: la conferencia, el foro, los seminarios, los círculos de calidad, juegos, docencia tutorial, trabajo en grupo, exposición didáctica, el taller , mapas conceptuales y docencia colectiva.

En el consenso general realizado por los docentes se proponen algunas estrategias que ayudarían a mejorar la calidad de enseñanza-aprendizaje del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de Educación no formal High System Training y se reafirma la necesidad de implementar seminarios, conferencias y la docencia tutorial para empezar y posteriormente dar a conocer y a participar diversas estrategias didácticas, se puede destacar la opinión de algunos docentes sobre el uso de nuevas tecnologías con la creación de módulos y ayudas virtuales que ayuden a realizar una tutoría constante sin limitaciones es de tiempo o lugar.

## 5. CONCLUSIONES

Realizada la investigación y el análisis correspondiente, se presentan las siguientes conclusiones que permiten observar la relación entre los objetivos buscados y los resultados obtenidos:

No se observa en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo ni en el Instituto de Educación no formal High System Training alguna claridad respecto a las estrategias didácticas implementadas, lo que lleva a pensar que en los dos, las estrategias didácticas no son relevantes, se observó además que en el instituto y en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo se utiliza una metodología de enseñanza y aprendizaje basada en un enfoque pedagógico activo y personalizado, con horas de clase teóricas desarrolladas por los docentes complementando y afirmando los conceptos tratados mediante la utilización de ejercicios-tipo, casos de estudio, ejemplos de la realidad, algunas dinámicas de grupo y otras técnicas pedagógicas (sin especificar).

Cabe mencionarse que la formación introductoria es esencial y fundamental y requiere de la mayor atención posible para cualquier área del conocimiento. De ahí que es necesario generar a través de alguna estrategia didáctica un mayor interés del estudiante para desarrollar cada una de las unidades y posteriormente los módulos, ya que esta formación es básica y precisa para un posterior aprendizaje y óptimo desarrollo del programa.

Los módulos y unidades se caracterizan por una formación acorde con los objetivos y metodología del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training, sin embargo es clara la ausencia de estrategias didácticas en la implementación de las unidades, es posible que en el aula de clase o fuera de ella se ejecuten algunas, pero es necesario que, en el plan de estudios se introduzcan algunas de las prácticas y estrategias didácticas con las que cuentan los módulos o las unidades, para resaltar el nivel académico del programa.

Respecto a las Estrategias Didácticas utilizadas, se revisó la información suministrada por los docentes y se destacan en orden de importancia las siguientes: los trabajos en grupo, taller, exposición didáctica y clases prácticas, además en menor proporción el juego, mapas conceptuales, clase magistral, seminario investigativo, ensayo, conferencia, foro y dramatización, aunque las respuestas estén divididas para todos son importantes aquellas estrategias en las que se vinculen la reflexión y la interacción de los participantes en donde se promueva prácticas en las que el juego desempeñe un papel importante, con relación a los estudiantes las estrategias se mencionan muy poco sin embargo en orden de importancia se mencionaron las siguientes estrategias didácticas: la



exposición didáctica, el trabajo en grupo, el taller, clase magistral, la dramatización, el juego y otra, que se refiere a la consulta. Además un aspecto importante destacar es que la mayoría de los docentes participantes afirman no tener un método teorizado ya que han adquirido las estrategias por experiencia sin embargo se observa que existe gran relación entre lo expresado por docentes y estudiantes lo que nos lleva a inferir que las estrategias didácticas mencionadas anteriormente son las que se deben recomendar por el instituto en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo.

Con lo relacionado a la Correspondencia entre las Estrategias Didácticas aplicadas por los docentes y las previstas para el desarrollo de los módulos, la mayoría de los estudiantes encuestados consideran que existe correspondencia entre las estrategias didácticas aplicadas por los docentes y las previstas para el desarrollo de los módulos, aunque, quienes expresan lo contrario plantean que no las conocen. Por otra parte la mayoría de los docentes consideran que las estrategias didácticas que aplican corresponden a las previstas por el instituto para el desarrollo de los módulos aunque depende de cada grupo de estudiantes y el tiempo asignado para las clases, sin embargo también existen pocos docentes que no responden debido a que afirma no conocer las estrategias previstas. De lo anterior se puede inferir que en el instituto falta realizar un mayor control sobre los docentes en cuanto al trabajo realizado, además lo expresado está en contra de la documentación recolectada en cuanto que no hay claridad respecto a las estrategias didácticas implementadas.

Los docentes están de acuerdo en que la aplicación de estrategias didácticas adecuadas incrementarían el rendimiento de los estudiantes, de esta manera se llegó a un consenso en el cual se especifica que se debería también adecuar un manual de convivencia y aprendizaje, en el que se reafirme la obligación de estudiar no solo para el momento o los momentos sino también para la vida ya que falta responsabilidad por parte del estudiante. Además se logra determinar que las estrategias didácticas en clase son un punto esencial dentro de la formación del estudiante, ya que con ellas no solo se desarrolla mejor la capacidad de aprendizaje, sino también se establece una relación más cercana entre el docente y el estudiante, creando un ambiente de aprendizaje recíproco, igualmente consideran apropiada la forma de enseñanza - aprendizaje, refiriéndose a que en la forma de enseñanza - aprendizaje se combina la teoría con la práctica, a través de la interacción de los estudiantes y los docentes, rescatan que la educación es personalizada y que le brinda a los estudiantes herramientas para desempeñarse en el ámbito laboral, sin embargo, sugieren que falta unificar métodos y estrategias didácticas que ayuden a este proceso, desarrollar más procesos investigativos y manejar horarios más extendidos, del mismo modo la mayoría de los estudiantes encuestados consideran apropiada la forma de enseñanza - aprendizaje del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo pero una pequeña cantidad expresa lo contrario, planteando que se requiere más dinamismo y desarrollar Estrategias Didácticas más innovadoras,

prácticas y con mas participación por parte de los estudiantes, así mismo, que faltan elementos didácticos como los libros.

Se realizo además una búsqueda de las Mejores Estrategias Didácticas para un Buen Aprendizaje según las apreciaciones de los docentes y estudiantes investigados, se expreso por parte de los estudiantes que existen otras estrategias didácticas diferentes a las propuestas, entre las que se destacan las lecciones orales diarias, trabajos para la casa, trabajos de investigación, dinámicas, actividades didácticas y videos. Además, destacan en orden de importancia los trabajos en grupo, la conferencia, las clases prácticas, la exposición didáctica, el juego y el taller, por otra parte, los docentes consideran en primera instancia el taller, seguido por las clases prácticas, la exposición didáctica, la docencia tutorial, los trabajos en grupo, el juego, la clase magistral, la docencia colectiva, el foro y otras como el desarrollo de guías. Además expresan que para ampliar los conocimientos adquiridos en las clases se afirma la necesidad de profundizar en estrategias didácticas tales como: la conferencia, el foro, los seminarios, los círculos de calidad, juegos, docencia tutorial, trabajo en grupo, exposición didáctica, el taller , mapas conceptuales y docencia colectiva.

En el consenso general realizado por los docentes se proponen algunas estrategias que ayudarían a mejorar la calidad de enseñanza-aprendizaje del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del instituto de Educación no formal High System Training y se reafirma la necesidad de implementar seminarios, conferencias y la docencia tutorial para empezar y posteriormente dar a conocer y a participar diversas estrategias didácticas, se puede destacar la opinión de algunos docentes sobre el uso de nuevas tecnologías con la creación de módulos y ayudas virtuales que apoyen la realización de tutorías constantes sin limitaciones de tiempo o lugar.

## 6. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones generadas después de realizado el estudio, se basan en la información encontrada después de cumplidos los diferentes procesos que se realizaron durante la presente investigación, se espera que los resultados obtenidos sirvan como parte de las informaciones necesarias para que el instituto realice un plan de mejoramiento que conlleve a posicionarlo entre los mejores de la región.

Se observo que las estrategias didácticas en el programa investigado se las toma superficialmente lo cual deja ver claramente la necesidad de realizar una integración de los conceptos especificados de una manera más coherente. Esto significa que la metodología utilizada necesita ser revalorada e incluir en ella algunas estrategias didácticas más claras y mejor estructuradas, de esta forma se contribuiría a que otros programas del Instituto de Educación no formal High System Training, desarrollen e incluyan también otras estrategias didácticas en sus metodologías en procura de un bienestar para el estudiante y para un enriquecimiento académico del instituto. Con lo anterior se motivaría a que más estudiantes se vinculen, no solo al programa de Secretariado Comercial Ejecutivo si no también al resto de programas del Instituto de Educación no formal High System Training. Por lo anterior se recomienda que en el instituto se haga énfasis en las estrategias didácticas como el taller, las clases prácticas, la exposición didáctica, la docencia tutorial, los trabajos en grupo, el juego, la clase magistral, la docencia colectiva, el foro, la conferencia, los seminarios, los círculos de calidad, docencia tutorial, trabajo en grupo, exposición didáctica, mapas conceptuales y docencia colectiva las cuales fueron seleccionadas por los docentes como las mejores estrategias didácticas para un buen aprendizaje estas deben profundizarse, buscar ejemplos explicativos de cada una y generar una cartilla o manual para ser entregado a los nuevos docentes que formen parte del instituto, además de hace necesario que en los instructivos entregados a los posibles estudiantes se les especifique las estrategias y metodologías a utilizar en el transcurso del programa y cuando los estudiantes ingresen al programa Secretariado Comercial Educativo se les entregue los contenidos de los módulos del programa desglosando los contenidos y las estrategias didácticas a aplicar.

Cuando las nuevas estrategias didácticas sean aplicadas y la metodología general del programa se revalore, los criterios de evaluación deberían también pasar por el mismo proceso. Considerando lo anterior podrían mencionarse nuevas opciones para la forma de evaluación, sobre todo en lo que corresponde al 30% de la primera parte valorativa, así por ejemplo el estudiante podría ser evaluado con la aplicación de una de las estrategias didácticas utilizada con mayor frecuencia —el taller—. Aplicado el taller, se realizaría posterior la evaluación correspondiente y se

daría una valoración del 10% en la calificación; así mismo podría aplicarse otras estrategias didácticas con su respectiva evaluación y calificación.

Es importante reconocer que entre los objetivos generales del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, se enfatiza el desarrollo a la iniciativa y creatividad de los estudiantes para que en cualquier actividad que realicen tengan un buen desempeño. De ahí que resulte esencial utilizar y manifestar diversas formas de aprendizaje para los estudiantes, que además incluyan el mayor número de de estrategias didácticas que les permitan desarrollar esa creatividad mencionada y como resultado tengan un óptimo cometido.

Los datos obtenidos del los instrumentos con respecto a la población le sirven al instituto para enfocar los medios que necesita para obtener una mayor retención del estudiantado y captación de nuevos interesados en cursar el Programa de Secretariado Comercial Ejecutivo, ya que se observan datos interesantes como el sexo, estado de empleo, nivel socio económico, motivo de ingreso al programa de las personas pertenecientes al curso.

Se recomienda que se busque la forma de dar una mejor estabilidad a los docentes en el tipo de contratación ya que estos no se interesan por conocer las políticas académicas del instituto, como se observo en la falta de interés en estar al tanto de las estrategias didácticas del programa en el cual estaban dictando clases. Además se ve que existen muchos docentes nuevos y esto puede causar problemas ya que no se ve una continuidad y algunos estudiantes recomiendan el instituto por las capacidades de su docente.

El instituto puede tomar la presente investigación como base para realizarla en los otros programas que tiene a su cargo, realizar comparaciones, observar los resultados y proponer los mejoramientos respectivos si es necesario para los programas en general o individualizando por sus características particulares.

## BIBLIOGRAFIA

ALVES DE MATOS, Louiz. *Compendio de didáctica general*. Buenos Aires: Kapelusz, 1974 - 353p.

BORRERO, Alfonso. *Primera expansión del movimiento universitario medieval*. Bogotá: ASCUN, 1990. 80p.

BUSTIOS RIVERA, Pedro. *Niveles de aprendizaje cognitivo programados y evaluados por los docentes de las escuelas académico-profesionales de obstetricia de las universidades del Perú*. Perú, 1997.

DE ZUBIRÍA, Miguel. *Pedagogías del siglo XXI*. Colombia: Fundación Alberto Merani, 1998.

DÍAZ, F. y HERNÁNDEZ, G. *Estrategias Docentes para un Aprendizaje Significativo*. México: McGraw-Hill, 2002.

MINERVA TORRES, Carmen. *EL JUEGO: UNA ESTRATEGIA IMPORTANTE*. Año/vol. 6, N° 019(octubre-diciembre.2002); p.3.

FREIRE, Paulo. *Pedagogía de la autonomía*. México: Siglo XXI Editores, 2004. 139p.

FREIRE, Paulo. *De la pedagogía del oprimido a la ecopedagogía*. México: Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 2004. 271p.

PEIRÓ, Vicente, GONZÁLEZ, Romá. *Círculos de calidad*. Editorial Eudema. 144 p.

PÉREZ SERRANO, Gloria. *Investigación cualitativa. Retos e interrogantes*. II. Ed. Madrid: La Muralla, S.A., 1998. 230p.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *Diccionario de la lengua española*, Madrid: Espasa-Calpe, 2001.

RESTREPO, Millán, *Enseñanza universitaria*. El Tiempo, Bogotá, 1954

## WEBGRAFÍA

<http://www.educa.aragob.es/aplicadi/didac/dida41.htm>

<http://www.uv.mx/universidad/doctosofi/nme/glos.htm>

[http://portales.puj.edu.co/didactica/Sitio\\_Monitores/Contenido/Documentos/Prcticas\\_pedagogicas.doc](http://portales.puj.edu.co/didactica/Sitio_Monitores/Contenido/Documentos/Prcticas_pedagogicas.doc)

[http://www.umce.cl/~cipumce/cuadernos/facultad\\_de\\_historia/tecnologia\\_educativa/cuaderno\\_03/glosario\\_letraf.htm](http://www.umce.cl/~cipumce/cuadernos/facultad_de_historia/tecnologia_educativa/cuaderno_03/glosario_letraf.htm)

<http://www.conocimientoysociedad.com/mapas.html>

<http://www.cip.es/netdidactica/articulos/mapas>

<http://www.eduteka.org/DiagramaCausaEfecto.php>

[http://portales.puj.edu.co/didactica/Sitio\\_Monitores/Contenido/Documentos/Estartegiasaprendizaje/Practicaspedagogicas.doc](http://portales.puj.edu.co/didactica/Sitio_Monitores/Contenido/Documentos/Estartegiasaprendizaje/Practicaspedagogicas.doc)

[http://www.urosario.edu.co/FASE1/faen/esp\\_gestion\\_mejoramiento.htm](http://www.urosario.edu.co/FASE1/faen/esp_gestion_mejoramiento.htm)

<http://www.aulafacil.com>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Ensayo>

<http://www.lasprovincias.es/valencia/pg060405/prensa/noticias/CValenciana/200604/05/VAL-CVA-174.html>

<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/356/35601907.pdf>

# ANEXOS

## ANEXO A

### UNIVERSIDAD DE NARIÑO VICERECTORIA DE POSTGRADOS, INVESTIGACIONES Y RELACIONES INTERNACIONALES PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA

#### ENCUESTA A ESTUDIANTES

**Objetivo:** Recolectar información relacionada con la identificación de las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training.

Código No. \_\_\_\_\_

**1. INFORMACIÓN GENERAL** (marque con una X o indique en números según corresponda)

- Género:

Masculino \_\_\_\_\_ Femenino \_\_\_\_\_

- Edad:

\_\_\_\_\_

- Nivel Socioeconómico:

Menos de 1 salario mínimo vigente \_\_\_\_\_ 1 salario mínimo vigente \_\_\_\_\_

Más de 1 salario mínimo vigente \_\_\_\_\_ De 3 a 5 salarios mínimos vigentes \_\_\_\_\_

Más de 5 salarios mínimos vigentes \_\_\_\_\_

- Sitio de Procedencia: País \_\_\_\_\_ Ciudad \_\_\_\_\_  
Depto \_\_\_\_\_

- Estado laboral: Empleado \_\_\_\_\_ Desempleado \_\_\_\_\_

- Nivel académico (puede señalar mas de una opción):

Primaria \_\_\_\_\_ Secundaria \_\_\_\_\_ Pregrado \_\_\_\_\_

Diplomado \_\_\_\_\_ Especialización \_\_\_\_\_ Maestría \_\_\_\_\_

Doctorado \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

Cuales: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- Tiempo de permanencia en el programa:

\_\_\_\_\_



## 2. INFORMACIÓN BÁSICA

**A)** ¿Como se enteró del programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training?

ya lo conocía \_\_\_\_  
por un amigo \_\_\_\_  
por el instituto \_\_\_\_  
otros (especificar) \_\_\_\_\_

**B)** ¿Porqué estudiar el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training?

conocimiento \_\_\_\_  
necesidad \_\_\_\_  
facilidad \_\_\_\_  
otros (especificar) \_\_\_\_\_

**C)** ¿Conoce usted las estrategias didácticas sugeridas por el instituto para el programa de secretariado comercial ejecutivo?

Si \_\_\_\_

No \_\_\_\_

Porqué: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**D)** ¿Considera apropiada la forma de enseñanza – aprendizaje en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training?

Si \_\_\_\_

No \_\_\_\_

Porqué: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**E)** ¿Cuáles de las siguientes Estrategias Didácticas, se utilizan en el desarrollo de los módulos?

- Exposición Didáctica \_\_\_\_\_
- Clase Magistral \_\_\_\_\_
- La Conferencia \_\_\_\_\_
- Docencia Colectiva \_\_\_\_\_
- Docencia Tutorial \_\_\_\_\_
- Trabajos en Grupo \_\_\_\_\_
- El Taller \_\_\_\_\_
- Foro \_\_\_\_\_
- Las Clases Prácticas \_\_\_\_\_
- Los Mapas Conceptuales \_\_\_\_\_
- El Mapa Mental \_\_\_\_\_
- Los Mentefactos \_\_\_\_\_
- Los Círculos de Calidad \_\_\_\_\_
- Diagrama Causa-Efecto o Diagrama de Espina de Pescado \_\_\_\_\_
- Seminario Alemán \_\_\_\_\_
- Seminario Investigativo \_\_\_\_\_
- Ensayo \_\_\_\_\_
- La Dramatización \_\_\_\_\_
- El Juego \_\_\_\_\_
- Otras \_\_\_\_\_

Cuales: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### 3. INFORMACIÓN PARTICULAR

- A)** ¿Conoce las estrategias didácticas aplicadas por el instituto? Mencíonelas.
- B)** ¿Considera adecuadas las estrategias didácticas aplicadas por los docentes en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training?
- C)** ¿Cree usted que las estrategias didácticas utilizadas por los docentes corresponden con las previstas para el desarrollo de los módulos?
- D)** ¿Cuáles cree usted son las mejores estrategias didácticas para un buen aprendizaje? (Enumérelas y especifique el porque de cada una)

## ANEXO B

### UNIVERSIDAD DE NARIÑO VICERECTORIA DE POSTGRADOS, INVESTIGACIONES Y RELACIONES INTERNACIONALES PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA

#### ENCUESTA A DOCENTES

**Objetivo:** Recolectar información relacionada con la identificación de las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training.

Código No. \_\_\_\_\_

**1. INFORMACIÓN GENERAL** (marque con una X o indique en números según corresponda)

• Género: Masculino \_\_\_\_\_ Femenino \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_

• Nivel Socioeconómico:

Menos de 1 salario mínimo vigente \_\_\_\_\_ 1 salario mínimo vigente \_\_\_\_\_

Más de 1 salario mínimo vigente \_\_\_\_\_ De 3 a 5 salarios mínimos vigentes \_\_\_\_\_

Más de 5 salarios mínimos vigentes \_\_\_\_\_

• Sitio de Procedencia: País \_\_\_\_\_ Ciudad \_\_\_\_\_  
Depto \_\_\_\_\_

• Tipo de Vinculación:

Medio Tiempo \_\_\_\_\_ Tiempo Completo \_\_\_\_\_ Por Horas \_\_\_\_\_

• Nivel académico (puede señalar mas de una opción):

Primaria \_\_\_\_\_ Secundaria \_\_\_\_\_ Pregrado \_\_\_\_\_

Diplomado \_\_\_\_\_ Especialización \_\_\_\_\_ Maestría \_\_\_\_\_

Doctorado \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

Cuales: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

• Tiempo de permanencia en el programa:

\_\_\_\_\_

## 2. INFORMACIÓN BÁSICA

**A)** ¿Cree que las características particulares del curso impiden dar algunas estrategias didácticas?

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

Porqué: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**B)** ¿Cual es su nivel en pedagogía y conocimientos sobre estrategias didácticas aplicadas a la educación no formal?

Alto \_\_\_\_\_

Medio \_\_\_\_\_

Bajo \_\_\_\_\_

Escala (Escriba un numero de 1 -100 que represente su nivel) \_\_\_\_\_

¿Conoce usted las estrategias didácticas sugeridas por el instituto para el programa de secretariado comercial ejecutivo?

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

Porqué: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**C)** ¿Considera apropiada la forma de enseñanza – aprendizaje en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training?

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

Porqué: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**D) ¿Cuáles de las siguientes Estrategias Didácticas, utiliza en el desarrollo de los módulos?**

- Exposición Didáctica \_\_\_\_\_
  - Clase Magistral \_\_\_\_\_
  - La Conferencia \_\_\_\_\_
  - Docencia Colectiva \_\_\_\_\_
  - Docencia Tutorial \_\_\_\_\_
  - Trabajos en Grupo \_\_\_\_\_
  - El Taller \_\_\_\_\_
  - Foro \_\_\_\_\_
  - Las Clases Prácticas \_\_\_\_\_
  - Los Mapas Conceptuales \_\_\_\_\_
  - El Mapa Mental \_\_\_\_\_
  - Los Mentefactos \_\_\_\_\_
  - Los Círculos de Calidad \_\_\_\_\_
  - Diagrama Causa-Efecto o Diagrama de Espina de Pescado \_\_\_\_\_
  - Seminario Alemán \_\_\_\_\_
  - Seminario Investigativo \_\_\_\_\_
  - Ensayo \_\_\_\_\_
  - La Dramatización \_\_\_\_\_
  - El Juego \_\_\_\_\_
  - Otras \_\_\_\_\_
  - Cuales: \_\_\_\_\_
- 
- 

**E) ¿Tiene algún método teorizado, o las aplica por experiencia?**

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

Porqué: \_\_\_\_\_

---

### 3. INFORMACIÓN PARTICULAR

**A) ¿Conoce las estrategias didácticas sugeridas por el instituto? Mencíónelas.**

**B) ¿Considera adecuadas las estrategias didácticas aplicadas por usted en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training?**

**C) ¿Cree usted que las estrategias didácticas utilizadas corresponden con las previstas para el desarrollo de los módulos?**

**D) ¿Cuáles cree usted son las mejores estrategias didácticas para un buen aprendizaje? (Enumérelas y especifique el porque de cada una)**

## ANEXO C

UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
VICERECTORIA DE POSTGRADOS, INVESTIGACIONES Y RELACIONES  
INTERNACIONALES  
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA

### GUÍA PARA EL ESTUDIO DE ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

*Que hayan internalizado la modalidad adaptativa de aproximación a los problemas utilizando la experiencia pertinente de una manera libre y creadora.  
Que sean capaces de cooperar eficazmente  
Con los demás en diversas actividades  
Que trabajen, no para obtener la aprobación de los demás, sino en términos de sus propios objetivos socializados.  
CARL ROGERS*

**Objetivo:** Orientar la atención de los colaboradores de la investigación en la búsqueda de los elementos necesarios para conocer las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training.

La DIDÁCTICA contempla tanto las estrategias de enseñanza como de aprendizaje, por ello es importante aclarar la definición de cada una.

**ENSEÑANZA** contempla aquellas ayudas planteadas por el docente que se proporcionan al estudiante para facilitar un procesamiento más profundo de la información, son aquellos recursos utilizados por quien enseña para promover aprendizajes significativos.

**APRENDIZAJE** consiste en aprender, recordar y usar la información, como un procedimiento o conjunto de pasos o habilidades que un estudiante adquiere y emplea de forma intencional como instrumento flexible para aprender significativamente y solucionar problemas y demandas académicas

Algunas de las formas didácticas de **enseñanza** son:

- el diseño
- la programación,
- la elaboración y realización de los contenidos a aprender por vía verbal o escrita

Las estrategias de enseñanza deben ser diseñadas de tal manera que estimulen a los estudiantes a observar, analizar, opinar, formular hipótesis, buscar soluciones y descubrir el conocimiento por sí mismos.

En cuanto al **aprendizaje** la responsabilidad recae sobre el estudiante en cuanto a la comprensión de textos académicos, composición de textos, solución de problemas, etc. son ellos quienes pasan por procesos como reconocer el nuevo conocimiento, revisar sus conceptos previos sobre el mismo, organizar y restaurar ese conocimiento previo, ensamblarlo con el nuevo y asimilarlo e interpretar todo lo que ha ocurrido con su saber sobre el tema.

Además se entregan las estrategias didácticas que se encuentran en el marco teórico del presente proyecto:

**Exposición Didáctica.** La exposición didáctica -que se podría llamar también lección explicativa- es el procedimiento por el cual el profesor, valiéndose de todos los recursos de un lenguaje didáctico adecuado, presenta a los alumnos un tema nuevo, definiéndolo, analizándolo y explicándolo.

La exposición sigue, normalmente, los siguientes pasos:

- Introducción (con buena carga motivadora).
- Desarrollo (esencialmente analítico y bien ordenado).
- Síntesis, conclusión o aplicaciones concretas.

Normas prácticas.

- Trazar un plan cuidadoso de la exposición que se va a hacer, determinando su objetivo inmediato, delineando el esquema esencial del asunto, calculando bien el tiempo necesario y las técnicas que se van a aplicar.
- Indicar a los alumnos el asunto del que se va a tratar y mostrar las relaciones con la materia que se ha estudiado. Es necesario ser claro y preciso en la exposición y metódico en la discusión del tema.
- Emplear recursos hábiles de estímulo inicial y mantener el interés y la atención de los alumnos, dando vivacidad y sabor realista a las explicaciones.
- Aplicar las normas propias del lenguaje didáctico en cuanto a estilo y elocución; no hablar demasiado deprisa; emplear frases cortas, pero claras y comprensibles; pronunciar correctamente y enunciar las palabras con claridad.
- No quedar inmóvil en el estrado, ni aferrarse al texto o al programa. Hablar con desenvoltura, moviéndose con moderación y naturalidad, dirigiéndose directamente a los alumnos.

- Intercalar breves pausas en la explicación, recurriendo a sencillos interrogatorios y debates para avivar la atención y el interés de los alumnos, invitándolos a una participación más activa; aclarar inmediatamente las dudas que surgen, no dejándolo para después.
- Siempre que sea posible, ilustrar la explicación con material visual: láminas murales, mapas, diagramas, modelos impresos y proyecciones. A falta de ello, representar gráficamente en la pizarra los hechos de los que se trata y sus relaciones. Apoyar siempre el lenguaje en recursos intuitivos, dándoles más objetividad y realismo.
- Transcribir en la pizarra, resumido, pero bien ordenado, el desarrollo del tema, acentuando los datos más importantes y sus relaciones.
- Evitar digresiones largas y observaciones marginales o irrelevantes, reservando el tiempo para los datos más esenciales, importantes e interesantes, dándoles el énfasis debido.
- Cuando se lo considere necesario, intercalar algunas gotas de buen humor, para que la clase resulte más agradable, interesante y animada.
- Comprobar de vez en cuando, por medio de preguntas oportunas y apropiadas, el grado de atención y de comprensión de los alumnos.

**Clase Magistral.** Es una de las estrategias didácticas empleadas por el docente para conducir una experiencia de aprendizaje. Consiste en una exposición sistemática, básicamente verbal, de un tema previamente preparado para un auditorio cuyo rol es de oyente pasivo. La clase magistral puramente verbalista propicia menos el aprendizaje efectivo de los alumnos que aquella que utiliza abundantes recursos didácticos.

A partir de la introducción, se desarrolla la exposición, siendo de especial importancia y responsabilidad del docente el mantener alto el nivel de atención. Compartimos las manifestaciones de Beard (1974: 124), al afirmar que “El plan de clase debe dar cabida varios métodos encaminados a estimular la atención. Un buen profesor hará uso de anécdotas y ejemplos ilustrativos y de ilustraciones visuales. O bien, trazará figuras en la pizarra que permitan a los miembros del auditorio seguir la pista del argumento; asimismo variará el ritmo haciendo una pausa antes de pronunciar nombres o afirmaciones importantes, levantando la voz y hablando de modo más circunspecto para dar énfasis.”

La lección magistral facilita información y puede responder a las dudas más comunes y a algunas poco comunes de alumnos aventajados en las que otros no



han pensado. El completar las dudas particulares se puede hacer en seminarios, reuniones en grupos, los trabajos en grupos o en tutorías. La información facilitada en la clase magistral se completa con clases especiales y sesiones de tutorías que personalizan la oferta educativa.

La comparación de las calificaciones obtenidas por los alumnos que acuden a las clases y los que no lo hacen, confirman la utilidad del método. La casi totalidad de estudios que comparan la utilidad de asistir o no a las lecciones magistrales han demostrado que los alumnos que no asisten a las lecciones magistrales obtienen normalmente peores calificaciones.

La clase magistral permite resolver a un gran grupo las dudas más comunes, motivarles y suministrar la información más importante. Posteriormente, se puede completar la formación facilitada en la clase magistral resolviendo las dudas particulares, de forma personalizada o en grupos.

**La Conferencia.** La conferencia como exposición sistemática sobre el desarrollo de un tema particular, resultado de una investigación personal o colectiva, se la ha considerado a lo largo del tiempo una estrategia didáctica centrada fundamentalmente en la narración del expositor y en la participación del auditorio basada en preguntas casi siempre al final de la misma. Como práctica pedagógica se utiliza con invitados especiales que ofrecen dicha conferencia, o los mismos docentes cuando son invitados a hablar sobre un tema, pero también por parte de los estudiantes que han investigado sobre una temática que forma parte de los contenidos de una asignatura o programa.

Las conferencias facilitan el contacto y la ampliación del aprendizaje. La posibilidad de que los estudiantes puedan preguntar sobre aspectos concretos del tema expuesto, les permite profundizar en el tema específico. Los ciclos de conferencias especializadas son un interesante método para ampliar los conocimientos, la visión que tienen los estudiantes sobre la materia y descubrir nuevas facetas del tema.

**Docencia Colectiva.** Como su nombre lo indica es el trabajo docente que varios profesores realizan alrededor de un tema o un problema objeto de interés. Existen varias formas de realizarla, pero por lo general tiene dos configuraciones: (1) Es el desarrollo de una asignatura en donde cada profesor, experto en una disciplina, o un enfoque dentro de una disciplina, ofrece a los estudiantes desde su visión y su construcción personal un tema (en un tiempo determinado en la planeación de la misma); (2) la docencia puede ser simultánea cuando todos los profesores encargados de la asignatura asisten siempre, a la misma hora y con el mismo grupo a presentar sus interpretaciones de los problemas objetos de la enseñanza. Es una práctica "ideal" para la formación de los estudiantes en el trabajo interdisciplinario.

**Docencia Tutorial.** Esta práctica se generalizó en el trabajo universitario a partir de la educación a distancia y los denominados estudios desescolarizados o de Universidad Abierta. Entre el trabajo del profesor y el del estudiante existe un texto (o práctica, o el desarrollo de un trabajo especial o un cuestionario o una construcción, una aplicación, o un artefacto) que se convierte en el tema central, objeto de la docencia, que convoca las explicaciones por parte del profesor, a solicitud del estudiante o el grupo de estudiantes.

**Trabajos en Grupo.** Mientras que en la lección magistral el alumno tiene un comportamiento básicamente pasivo, en las técnicas de trabajo en grupo debe participar de modo activo. Al trabajar en grupo, el alumno puede resolver problemas prácticos, aplicar conocimientos teóricos y también recibir orientación por parte del profesor.

El trabajo en grupo es un método que permite a los alumnos convenientemente agrupados, realizar y discutir un trabajo concreto, intervenir en una actividad exterior, o encontrar solución a un problema sometido al examen del grupo, con la finalidad de concluir con unos razonamientos concretos. El trabajo en grupo permite conseguir unos objetivos distintos a los métodos expositivos, al facilitar una mayor participación y responsabilidad de los alumnos.

La correcta aplicación del método suele requerir un número limitado de alumno en cada grupo de trabajo pues los grupos excesivamente grandes dificultan la colaboración y la participación activa de todos los alumnos. La labor del profesor es orientadora y motivadora del proceso de trabajo de los estudiantes.

Tanto los miembros integrantes de los grupos como el tema objeto del trabajo puede ser impuesto por el profesor o elegidos por los propios alumnos. El permitir cierto margen de libertad en la elección del tema objeto del trabajo mejora la motivación y el interés de los estudiantes.

**El Taller.** Recibe este nombre la modalidad de enseñanza y estudio caracterizada por la actividad, la investigación operativa, el descubrimiento científico y el trabajo en equipo que, en su aspecto externo, se distingue por el acopio, la sistematización y el uso de material especializado acorde con el tema para la elaboración de un producto tangible.

El Taller es por excelencia el ámbito de reflexión y acción que pretende superar la separación teoría – práctica. Está centrado sobre temas específicos que como unidades productivas generadoras de conocimiento, buscan la resolución de aspectos específicos que simulan, o pretenden ser aplicados a la realidad, o que parten de problemas reales a resolver durante la sesión de taller. Desde lo metodológico, el Taller requiere una intensa y minuciosa preparación por parte del

docente, precisando sin cesar los objetivos formativos y las competencias que se pretenden con el mismo. Además, deben prepararse guías de trabajo (con instrucciones claras), observarse el desarrollo del mismo por los estudiantes (individual o colectivo) analizar los resultados (los programados y aquellos que aparecen como no esperados), para pasar luego a la aclaración de los aspectos clave (teoría) por parte del profesor y de otros autores (textos) que han trabajado e investigado sobre el tema objeto del trabajo en el Taller.

**Foro.** Conversación o discusión que se desarrolla después de una actividad de interés general, una obra de teatro, cine, conferencia, panel, etc. en la que los participante, dirigidos por un moderador, expresan libremente sus opiniones e ideas. Al finalizar, el moderador hace una síntesis, se extraen conclusiones, señalando las coincidencias y las discrepancias.

**Las Clases Prácticas.** Las clases prácticas tienen como base los conocimientos teóricos previos de los estudiantes, lo cual permite la clarificación de conceptos, la eliminación de fallos en el aprendizaje y el desarrollo de habilidades de los mismos. Esta forma de enseñanza requiere una participación activa del estudiante para la solución de problemas planteados, de tal modo, que en clase se puedan analizar los procedimientos de solución seguidos, los resultados obtenidos y las dudas o aspectos no comprendidos por ellos.

La participación activa en la resolución de un ejercicio facilita el aprendizaje y la capacidad de resolución de los problemas. En este caso, el docente realiza una tarea de asesoramiento y guía en la búsqueda de soluciones adecuadas a la cuestión planteada.

Las clases prácticas permiten poner al estudiante en contacto con instrumentos de resolución de problemas y toma de decisiones en casos concretos, que les acercan a las situaciones reales y permiten comprender la aplicación práctica de los modelos teóricos.

Las etapas que suelen seguirse en las clases prácticas son:

El profesor selecciona una situación que se refleja en unos datos para su análisis, y de los cuales, a través de unos métodos seleccionados, se llegarán a ciertos resultados o conclusiones.

Se entrega el enunciado a los estudiantes, preferiblemente antes de la clase.

Se realiza la lectura del ejercicio antes de su resolución, permitiendo aclarar posibles dudas.

Resolución del ejercicio, procurando que todos colaboren en la búsqueda de la solución, discusión y análisis de los resultados obtenidos.

**Los Mapas Conceptuales.** Son una técnica que cada día se utiliza más en los diferentes niveles educativos, desde preescolar hasta la Universidad, en informes hasta en tesis de investigación, utilizados como técnica de estudio hasta herramienta para el aprendizaje, ya que permite al docente ir construyendo con sus alumnos y explorar en estos los conocimientos previos y al alumno organizar, interrelacionar y fijar el conocimiento del contenido estudiado. El ejercicio de elaboración de mapas conceptuales fomenta la reflexión, el análisis y la creatividad.

Con relación a lo antes expuesto, del Castillo y Olivares Barberán, expresan que "el mapa conceptual aparece como una herramienta de asociación, interrelación, discriminación, descripción y ejemplificación de contenidos, con un alto poder de visualización". Los autores señalados exponen que los mapas no deben ser principio y fin de un contenido, siendo necesario seguir "adelante con la unidad didáctica programada, clases expositivas, ejercicios-tipo, resolución de problemas, tareas grupales. etc.", lo que nos permite inferir que es una técnica que si la usamos desvinculada de otras puede limitar el aprendizaje significativo, viéndolo desde una perspectiva global del conocimiento y considerando la conveniencia de usar en el aula diversos recursos y estrategias dirigidas a dinamizar y obtener la atención del alumno; es por eso que la recomendamos como parte de un proceso donde deben incluirse otras técnicas como el resumen argumentativo, el análisis crítico reflexivo, la exposición, análisis de conceptos, discusiones grupales

**El Mapa Mental.** Es una herramienta que permite la memorización, organización y representación de la información con el propósito de facilitar los procesos de aprendizaje, administración y planeación organizacional así como la toma de decisiones. Lo que hace diferente al Mapa Mental de otras técnicas de ordenamiento de información es que nos permite representar nuestras ideas utilizando de manera armónica las funciones cognitivas de los hemisferios cerebrales.

La técnica de los Mapas Mentales fue desarrollada por el británico Tony Buzan con el objeto de fortalecer las conexiones sinápticas que tienen lugar entre las neuronas de la corteza cerebral y que hacen posibles prácticamente todas las actividades intelectuales del ser humano.

Al utilizar el Mapa Mental se produce un enlazamiento electro-químico entre los hemisferios cerebrales de tal forma que todas nuestras capacidades cognitivas se concentran sobre un mismo objeto y trabajan armónicamente con un mismo propósito.

**Los Mentefactos.** MENTE= CEREBRO FACTOS= HECHOS. Por tanto los Mentefactos, son formas gráficas para representar las diferentes modalidades de pensamientos y valores humanos.

Es un esquema conceptual, de la manera de ver las cosas desde nuestras perspectivas. Es una manera de interpretación de una teoría o un tema determinado, a partir de dos partes dadas dotadas de significado. Dada una estructura. Lo más importante a aplicar la mente facta es que la persona analice, entienda y comprenda el tema del cual está tratando o estudiando y de ahí sacar unas ideas claras, subjetivas pero al mismo.

**Los Círculos de Calidad.** Los círculos de calidad pretenden crear conciencia de la calidad y desarrollo de conocimientos en todos y cada uno de los estudiantes a través del trabajo en equipo y el intercambio de experiencias y conocimientos así como el apoyo recíproco. Todo ello, para el estudio y resolución de problemas que afecten al adecuado desempeño y la calidad de la asignatura, proponiendo ideas y alternativas con un enfoque de mejora continua.

Un círculo de calidad educativa es un equipo de trabajo conformado por estudiantes de un mismo curso, que realizan tareas similares y que voluntariamente se reúnen en horarios de clase, para analizar y buscar soluciones a problemas que se proponen en la asignatura o tema.

El término círculo de calidad en aula tiene dos significados. Se refiere tanto a una estructura y a un proceso como los grupos de estudiantes y a las actividades que realizan. Por consiguiente es posible hablar de un proceso de círculo de calidad al igual que de la estructura del mismo.

**Diagrama Causa-Efecto o Diagrama de Espina de Pescado.** Los Diagramas Causa-Efecto ayudan a los estudiantes a pensar sobre todas las causas reales y potenciales de un suceso o problema, y no solamente en las más obvias o simples. Además, son idóneos para motivar el análisis y la discusión grupal, de manera que cada equipo de trabajo pueda ampliar su comprensión del problema, visualizar las razones, motivos o factores principales y secundarios, identificar posibles soluciones, tomar decisiones y, organizar planes de acción.

El Diagrama Causa-Efecto es llamado usualmente Diagrama de "Ishikawa" porque fue creado por Kaoru Ishikawa, experto en dirección de empresas interesado en mejorar el control de la calidad; también es llamado "Diagrama Espina de Pescado" porque su forma es similar al esqueleto de un pez: Está compuesto por un recuadro (cabeza), una línea principal (columna vertebral), y 4 o más líneas que apuntan a la línea principal formando un ángulo aproximado de 70° (espinas principales). Estas últimas poseen a su vez dos o tres líneas inclinadas (espinas), y así sucesivamente (espinas menores), según sea necesario.

**El Seminario.** Según Campo y Restrepo (1993), la palabra Seminario viene del latín *seminarius* que quiere decir "semillero: lugar donde se crían semillas para transplantarlas". María Moliner en su Diccionario de uso del Español lo puntualiza en su forma figurada como "principio, raíz y origen de alguna cosa".

Tomándolo en su sentido originario, la universidad alemana del siglo XIX apropia el concepto de seminario como una forma privilegiada de trabajo para la educación superior cuyo principal objetivo, para ese contexto, era el desarrollo de la ciencia. El seminario se establece como un método que facilita la creación y originalidad del pensamiento a partir de la lectura, el análisis y la confrontación sobre temáticas o autores específicos.

Es evidente que la concepción de Seminario en el ámbito universitario se inspira en diversos procesos de enseñanza practicados desde el Liceo y la Academia griega en donde la interrogación hacía aflorar la verdad y, más tarde, en los albores y desarrollo de las universidades en formas como la '*lectio*' en donde maestros y alumnos leían y comentaban textos, o la '*collatio*' y la '*disputatio*' que se basaban principalmente en la discusión abierta para confrontar opiniones y doctrinas distintas.

La universidad contemporánea, indistintamente de sus objetivos e intereses, se reconoce como el espacio propicio para consultar diversas posibilidades de verdad, para averiguar y analizar hechos y datos, para plantearse interrogantes, para analizarlos y escudriñarlos bajo todas las luces para despejar incógnitas, para estudiar a los que nos precedieron discutiendo sus hipótesis, teorías e Interpretaciones con el fin de ir decidiendo cómo asumir sus aciertos y desaciertos.

La presentación y el debate de diversos modos de ver las cuestiones donde con mas abundancia de resultados se realiza es en los seminarios, en los cuales , además, se fomenta la emulación en la investigación individual pero también el interés por el trabajo en equipo gracias a la combinación de tareas personales con su discusión en mesa redonda .Y son ocasiones inagotables para dar la posibilidad a la iniciativa y al trabajo original de los estudiantes; o sea, para la formación de futuros profesionales, investigadores y creadores de ciencia, cabalmente por eso se llaman seminarios: semilleros de sabios".

El seminario fundamentado en esta concepción puede realizarse de muchas maneras. El 'seminario alemán no es el único, éste fue apropiado con modificaciones por otras escuelas europeas y más recientemente por universidades del nuevo mundo. Son famosos, por ejemplo, los seminarios de la academia francesa como el de Barthes, o como el de Lacan que, con ingeniosas variaciones, se desarrolla al margen de lo institucional.

Son, entonces, múltiples las formas de Seminario. No podría en este sentido hablarse de "el método de seminario", sino más bien del 'seminario como método', como camino que, con ciertas propiedades que lo especifican dándole su identidad, puede variar en sus maneras de recorrerse.

Las propiedades fundamentales del seminario se refieren a sus componentes esenciales, a la concepción de tiempo y espacio, a las prácticas que se realizan y a la caracterización de sus procesos.

El seminario se configura en el análisis de 'textos' a partir de la reflexión individual y la confrontación en pequeños grupos. Requiere para su desarrollo el cumplimiento de una serie de pasos (sistematicidad de la cual hablamos antes): lectura individual, escritura (y elaboración de una relatoría), presentación de la notas al grupo, discusión bajo la dirección del profesor, elaboración de una memoria (protocolo de la sesión) que da origen a papeles que se pueden convertir con el tiempo en una publicación.

**Seminario Alemán.** Es una estrategia pedagógica que permite integrar la lectura de diversas posiciones que informan y confrontan el tema o problema seleccionado, el debate como forma de acceso y comprensión de los temas o problemas estudiados y la escritura como posibilidad de recreación de estos. Busca formar al estudiante en habilidades para el debate racional, la argumentación y la interpretación personal desde la ética discursiva, con el propósito de desarrollar competencias para la construcción del conocimiento, acorde con su naturaleza social.

**Seminario Investigativo.** El seminario tradicional se ha enfocado a la investigación lo cual implica para el estudiante la realización de una serie de actividades como:

- ❖ **Preparación:** Generalmente, estudiar un determinado tema y ampliarlo buscando material.
- ❖ **Elaboración:** Posteriormente, reflexionar, resolver los distintos problemas que plantea el tema y desarrollar una síntesis que debe normalmente presentar por escrito
- ❖ **Exposición:** Y por último, debe ser capaz de exponer claramente al resto de los compañeros el resultado de su trabajo, defenderlo y aclarar las dudas y cuestiones que puedan plantear los demás y el profesor.

El objetivo del seminario es que el estudiante aprenda a reflexionar, que adopte un comportamiento activo y que aprenda a debatir en grupo y a defender sus posturas. Se trata de una formación en la solución de problemas, en la búsqueda de soluciones y en la defensa y debate del planteamiento personal

En numerosas ocasiones, el estudiante cree conocer unas determinadas materias o la solución a ciertos problemas, pero no es hasta que manifiesta de forma verbal o por escrito sus consideraciones cuando se le puede mostrar sus lagunas y errores. Incluso él mismo, al intentar explicar una cuestión puede percatarse de

qué deficiencias existen en su razonamiento o qué partes realmente no comprende como pensaba.

El esfuerzo que supone explicar los temas, tratar de transmitirlos lo más claro posible, ayuda a pensar, a analizar las cuestiones que de otro modo no se habrían planteado. La propia labor de debate y exposición fomenta ciertas habilidades de comunicación, trabajo en grupo y facilita el razonamiento

Uno de los problemas en el trabajo con pequeños grupos para conseguir los mejores resultados, es que todos los estudiantes participen. Se hace preciso estimular la participación, promover la comunicación y conseguir que todos hablen e intervengan en los debates. Para lograr este objetivo, se hace preciso generar confianza, de tal modo, que se establezca un clima de diálogo distendido, así como plantear preguntas o problemas introductorios que llamen la atención y que, comenzando por cuestiones de relativa facilidad, facilite el inicio de la discusión y anime al debate. Del mismo modo, fomentar la curiosidad mediante el planteamiento de problemas o cuestiones que apelen de manera práctica a los principios de la asignatura.

**Ensayo.** El ensayo es un género literario dentro de lo didáctico consistente en la defensa de un punto de vista personal sobre un tema casi siempre humanístico, filosófico, político, social, cultural, etc. desde un punto de vista muy personal del autor. Su origen y denominación se remonta a los Essais del escritor renacentista francés Michel de Montaigne, aunque sus últimos precedentes hay que buscarlos en el género epidíctico de la oratoria clásica.

**La Dramatización.** El empleo de técnicas dramáticas como instrumento de enseñanza aumenta la motivación del alumno en gran medida porque le hace sentirse partícipe en el proceso de aprendizaje. La dramatización requiere la participación de todos los alumnos y consigue establecer una relación muy particular entre el profesor y el alumnado. Además, esta didáctica plantea actividades interdisciplinares y globalizadoras, y sirve para trabajar en educación en valores.

Existen diferencias entre teatro y dramatización. En teatro interesa el resultado y la persona se prepara para ser emisor en cualquiera de las formas que permite el arte, ya sea como actor, director o escenógrafo. En la dramatización, en cambio, importa la preparación de la recepción por parte del espectador. Aplicado a la educación, la didáctica de la dramatización busca despertar el deseo de aprender en el alumno y esto sólo se consigue si el alumno se convierte en el protagonista de su aprendizaje.

En la dramatización lo que importa es el proceso, es decir, el estudiante aprende cómo funciona la creación creando por sí mismo. Se desarrolla con actividades y juegos basados en la expresión y comunicación, para acercar el conocimiento. Los



alumnos son los protagonistas, mientras que el profesor reparte el juego y define algunas reglas, aunque también participa, se utilizan técnicas del teatro como la improvisación, lecturas dramatizadas, estrategias de simulación, juegos lingüísticos y psicológicos basados en la construcción de personajes y, sobre todo, los dramas., que son pequeñas improvisaciones en las que, a partir de una consigna, dos personajes interactúan. Uno es el protagonista, otro el antagonista y ambos se encuentran ante un conflicto que solucionar. Ésta, que es la esencia del teatro, también es el instrumento de un taller de dramatización.

**El Juego.** La didáctica considera al juego como entretenimiento que propicia conocimiento, a la par que produce satisfacción y gracias a él, se puede disfrutar de un verdadero descanso después de una larga y dura jornada de trabajo. En este sentido el juego favorece y estimula las cualidades morales en las personas como son: el dominio de sí mismo, la honradez, la seguridad, la atención se concentra en lo que hace, la reflexión, la búsqueda de alternativas para ganar, el respeto por las reglas del juego, la creatividad, la curiosidad, la imaginación, la iniciativa, el sentido común y la solidaridad con sus amigos, con su grupo, pero sobre todo el juego limpio, es decir, con todas las cartas sobre la mesa. La competitividad se introduce en la búsqueda de aprendizaje no para estimular la adversidad ni para ridiculizar al contrincante, sino como estímulo para el aprendizaje significativo.

El juego en el aula sirve para facilitar el aprendizaje siempre y cuando se planifiquen actividades agradables, con reglas que permitan el fortalecimiento de los valores: amor, tolerancia grupal e intergrupal, responsabilidad, solidaridad, confianza en sí mismo, seguridad, que fomenten el compañerismo para compartir ideas, conocimientos, inquietudes, todos ellos –los valores- facilitan el esfuerzo para internalizar los conocimientos de manera significativa y no como una simple grabadora. Estos conocimientos en varias áreas favorecen el crecimiento biológico, mental, emocional - individual y social sanos- de los participantes, a la vez que les propicia un desarrollo integral y significativo y al docente posibilita hacerle la tarea, frente a su compromiso, más dinámica, amena, innovadora, creativa, eficiente y eficaz, donde su ingenio se convierta en eje central de la actividad.

El juego tomado como estrategia de aprendizaje no solo le permite al estudiante resolver sus conflictos internos y enfrentar las situaciones posteriores, con decisión, con pie firme, siempre y cuando el facilitador haya recorrido junto con él ese camino, puesto que el aprendizaje conducido por medios tradicionales, con una gran obsolescencia y desconocimiento de los aportes tecnológicos y didácticos, tiende a perder vigencia.

## **ANEXO D**

### **UNIVERSIDAD DE NARIÑO VICERECTORIA DE POSTGRADOS, INVESTIGACIONES Y RELACIONES INTERNACIONALES PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA**

#### **TALLER**

De acuerdo a la temática desarrollaremos el siguiente cuestionario de auto-evaluación y posteriormente por grupos se presentarán las respuestas de cada uno y finalmente en la plenaria se expondrán y discutirán los problemas y nuevos aportes sobre las estrategias didácticas aplicadas en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training.

#### **\* CUESTIONARIO**

Considerando la información sobre las estrategias de la didáctica responda las siguientes preguntas:

1. ¿Considera importante utilizar estrategias didácticas en clase?
2. ¿Utiliza alguna estrategia didáctica? ¿Cual? ¿Por qué?
3. ¿Cuál es la estrategia didáctica más utilizada en el aula de clase?
4. ¿Cree que los estudiantes tendrían un mayor rendimiento si se utilizaran las estrategias didácticas adecuadas? ¿Por qué?
5. ¿Cuál o cuáles cree que es/son la(s) estrategia(s) sobre la(s) que se debería profundizar?
6. ¿Qué estrategias propone para mejorar la calidad de la enseñanza-aprendizaje en el programa de Secretariado Comercial Ejecutivo del Instituto de Educación no formal High System Training?

## ANEXO E

### CODIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

<b>CODIFICACIÓN</b>	<b>AGRUPACIÓN</b>
<b>CED.</b> Conocimiento de estrategias didácticas	<ul style="list-style-type: none"><li>• Desconoce las estrategias didácticas</li><li>• Falta de información por parte del instituto</li><li>• No le interesan</li><li>• Interés por conocer las estrategias didácticas. tiempo que llevamos es muy corto</li></ul>
<b>PEA.</b> Pertinencia de la forma de enseñanza aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"><li>• hay muchas confusiones</li><li>• si posee una buena enseñanza</li><li>• conocimiento de muchas cosas</li><li>• Hay bastante practica en clase</li><li>• sirve como guía para ingresar a la universidad más practica en de sistemas</li></ul>
<b>CrED</b> Correspondencia entre estrategias didácticas	<ul style="list-style-type: none"><li>• confusión en estrategias didácticas.</li><li>• si corresponden con los módulos.</li><li>• se utilizan buenas estrategias.</li><li>• no hay mucha información de estrategias.</li></ul>
<b>MED</b> Mejores estrategias didácticas para un buen aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"><li>• conferencias</li><li>• Trabajos en grupo</li><li>• las exposiciones,</li><li>• las lecciones orales diarias,</li><li>• trabajos de investigación</li><li>• la puntualidad</li><li>• más material de trabajo</li><li>• no se modifique horarios.</li><li>• Exposición didáctica</li></ul>