



Neurociencias y Nuevas Normas Sociales

Resumen

El trabajo se basó en la aplicación de evaluación de Neurociencias y Nuevas Normas Sociales a docentes de escolaridad Inicial y escolaridad Media comprendiendo una edad entre 3 a 18 años de edad.

Se aplicó una metodología detallada donde se integran diferentes elementos que permiten identificar el análisis cualitativo y cuantitativo comparando diferentes variables que se encuentran presentes en la aparición de nuevas normas sociales por intermedio de un trabajo desarrollado con dos grupos focales.

El Primer Grupo Focal fue de 40 personas durante el año 2020 y el segundo Grupo Focal fue durante el año 2021.

La Investigación se desarrolla en Argentina en la Provincia de Buenos Aires, participando la Ciudad de Lanús, Banfield, Lomas de Zamora y Temperley.

El diseño utilizado es cuantitativo / cualitativo.

Palabras Clave

Neurociencias, lenguaje, valores, empatía, normas.

Introducción

Elementos del Trabajo y metodología

En la escolaridad formal existe una asociación de conocimientos y esquemas cada vez más complejos que incluyen diferentes aristas en el producto final. A ellos debemos sumar gran cantidad de indicadores y variables que conforman el concepto y la idiosincrasia de la en los diferentes niveles educativos y su impacto directo en la formación de la capacidad cognitiva del adolescente.

El impacto de la Pandemia COVID-19 provocó en los diferentes niveles educativos indicadores que inciden directamente en la formación de los potenciales egresados.

En la Investigación se trabajó con la sinergia de diferentes niveles educativos y el impacto que tuvo la virtualidad durante un año y medio (18 meses) en la formación a distancia, sin la presencialidad en el aula.

Cada docente, sin formación previa, tuvo que adecuarse a las circunstancias y aprender la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación a

medida que se desarrollaban las clases, provocando un esfuerzo múltiple a medida que avanzaba el desarrollo de las clases.

Se parte de la Hipótesis: La Pandemia provoca nuevas normas sociales.

Se aplica una metodología detallada donde se integran diferentes elementos que permiten identificar el análisis cualitativo y cuantitativo comparando diferentes variables que se encuentran presentes en el trabajo de los dos grupos focales.

El diseño utilizado es cuantitativo / cualitativo.

1. Marco Teórico.

La palabra competencia en la era actual de la Gestión de Conocimiento se encuentra en debate a nivel mundial en el ámbito empresarial, educativo. El conocimiento se ha convertido en frágil y dinámico, estos cambios traslucen la necesidad de reforzar la autonomía personal para aprender en distintos contextos y hacer frente a futuras situaciones. El informe DeSeCo [1](Defining and Selecting Key Competencies) plantea una pregunta directa al



comienzo del resumen ejecutivo: “¿qué competencias necesitamos para el bienestar personal, social y económico?”.

Así, DeSeCo entiende que Aprender a aprender tiene un carácter metacompetencial. Elena Martín y Amparo Moreno apuntan en la misma dirección [2]: es la competencia básica entre las básicas.

1.1. La Formación Docente

La formación actual del docente debe estar conectada con su práctica, lo que repercutirá en la calidad de la enseñanza. La idea de cambio social y la conciencia de cambio globalizado, está en la base del modelo de formación, de la cultura y de las estrategias de intervención, que dé respuesta a las nuevas demandas sociales; además estará enraizada en el desarrollo a lo largo de toda la vida profesional unido al proceso de evaluación. Así el nuevo perfil profesional permitirá enfrentarse a los grandes retos de la docencia [3].

Fullan apunta que la Teoría del cambio está relacionada con diferentes dimensiones por lo que sería deseable participar de un cierto consenso en relación con el significado del cambio para entender la relación entre la teoría y el cambio. [4].

Es el cambio el que siempre ofrece la oportunidad para lo nuevo y lo diferente, por tanto, la innovación sistemática en la búsqueda determinada y organizada de los cambios, y en el análisis sistemático de las oportunidades que tales cambios ofrecen para la innovación económica y social. [5].

De la Torre indica que la innovación es un proceso de gestión de cambios específicos, en ideas, prácticas o instrumentos, hasta su consolidación [6]. Esto quiere decir que la innovación es un acto de planificación, intención y esfuerzo, cuya finalidad es la mejora del producto que se desea lograr, entendida ésta como un control de la efectividad y la mejor técnica para conseguir la motivación. Desde esta óptica los cambios

son el resultado de los procesos de negociación, por lo que el cambio curricular puede implicar cambios tanto en los procesos de enseñanza como en los de aprendizaje, aunque lo más difícil es obtener cualquier cambio en las actitudes hacia la enseñanza.

En este sentido, Gaerín compara la innovación con la capacidad de conseguir cambios estables. Entendemos que esta definición conlleva la idea de conseguir la mejora, sin embargo, se pueden dar innovaciones que no produzcan cambios significativos en el proceso de enseñanza-aprendizaje, al quedar afectado por formas de funcionamiento tradicionales que eliminan su efectividad. Desde este punto de vista cabe insistir en el interés en que toda innovación debe incluir cambios más o menos significativos en todos o algunos de los elementos del proceso de innovación curricular. [7].

1.2. El Impacto Social

Cuando era estudiante deseaba retribuir a la comunidad lo que de ella recibía, sin conflicto o porque su emoción y su sensibilidad frente a otro o intencionalidad respecto del país coincidían. Actualmente la coincidencia entre propósito individual y propósito social no se da porque en el momento que uno se forma como estudiante para entrar en la competencia profesional.

Maturana considera diferentes aspectos del ser cultural, como son la racionalidad y emoción. Destaca que el ser humano es razón y emoción considerando razón al hombre y emoción a la mujer. Las emociones son lo que se llaman sentimientos, son disposiciones corporales dinámicas que definen los distintos dominios de acción en que nos movemos. Cuando uno cambia de emoción, cambia de dominio de acción.

Sostiene que todo sistema racional se constituye en el operar con premisas aceptadas a priori desde cierta emoción y considera que existen diferentes tipos de desacuerdos. No es lo mismo un desacuerdo por un error lógico al realizar una operación matemática que



un desacuerdo de opiniones políticas. La diferencia entre los desacuerdos planteados se encuentra en las premisas fundamentales que cada uno tiene.

Afirma que lo humano se constituye entre el entrelazamiento de lo emocional con lo racional. Lo racional se constituye en las coherencias operacionales de los sistemas argumentativos que construimos en el lenguaje para defender o justificar nuestras acciones. [7].

Abraham Maslow (en García Apolinar, 1998), sostiene que las necesidades se presentan en un orden de jerarquías. Dentro de estas necesidades se encuentran las relacionadas con la sobrevivencia del individuo, es decir, las primordiales, básicas, esenciales, elementales, aquellas más importantes para la vida. Son ejemplos de ellas: el amor, la alimentación, el abrigo, el deseo sexual, la respiración, la reproducción, el descanso, el comportamiento maternal, el mantenimiento de la temperatura corporal, la homeostasis (conjunto de fenómenos de autorregulación que conducen al mantenimiento de la constancia en la composición y propiedades del medio interno de un organismo), el alivio de dolor, etc.

Necesidades fisiológicas.

Las necesidades fisiológicas pueden definirse a partir de tres características principales.

a) Origen somático: el adjetivo 'fisiológicas' refiere al hecho de que estas necesidades tienen un origen corporal, y en este sentido se diferencian del resto de las necesidades como las de seguridad, de amor, etc. En algunos casos, como en los clásicos ejemplos del hambre, la sed y el deseo sexual, hay una base somática localizada específicamente en ciertas partes del cuerpo, cosa que no sucede en otros casos como la necesidad de descanso, de sueño o las conductas maternales.

b) Independencia relativa: las necesidades fisiológicas

son relativamente independientes entre sí, así como con respecto a otras necesidades no fisiológicas y al conjunto del organismo. Con esto, es probable que Maslow haya querido decir que el hambre, la sed y el deseo sexual, por ejemplo, se satisfacen independientemente porque saciando la sed no se deja de estar hambriento ni sexualmente insatisfecho, aunque puede hacer a estas necesidades momentáneamente más soportables.

c) Potencia: si una persona carece de alimento, seguridad, amor y estima, probablemente sentirá con mayor fuerza la ausencia del alimento antes que otra cosa, y por tanto intentará satisfacer en primer lugar la necesidad fisiológica. Las necesidades fisiológicas son, las más potentes. Por lo tanto, si todas las necesidades estuvieran sin satisfacer, el organismo estaría dominado por las necesidades fisiológicas, mientras que las otras podrían ser inexistentes o simplemente quedar desplazadas al fondo.

Necesidades de seguridad.

Cuando se satisfacen razonablemente las necesidades fisiológicas, entonces se activan estas necesidades. Por su naturaleza el hombre desea estar, en la medida de lo posible, protegido contra el peligro o la privación, a cubierto de los problemas futuros; requiere sentir seguridad en el futuro, estar libre de peligros y vivir en un ambiente agradable, en mantenimiento del orden para él y para su familia.

También se encuentran dentro de esta categoría, las necesidades de estabilidad, ausencia de ansiedad; ausencia de miedo a lo desconocido, miedo al caos o a la confusión, a perder el control de sus vidas, miedo de ser vulnerables o débiles a circunstancias nuevas, actuales o por venir, entre otras.

El aspecto de la seguridad es particularmente importante para los niños. Puesto que no posee una gran dosis de control sobre sus alrededores, el niño es víctima, con frecuencia, de situaciones que le producen



miedo.

Maslow creía que a los niños se les debería educar en un medio ambiente que sea protector, que les diera confianza y que fuera firmemente estructurado; deberían ser protegidos contra experiencias dolorosas hasta que hayan adquirido las facultades suficientes para hacer frente a la tensión ya que los sentimientos de inseguridad de la infancia podrían transportarse a la edad adulta. En los niños las necesidades de seguridad se reflejan en la búsqueda de una rutina ordenada y previsible, y en los adultos pueden verse reflejadas en la búsqueda de la estabilidad económica y laboral, seguro médico para él y su familia, pensión de jubilación, etc.

Necesidades sociales.

También llamadas de amor, pertenencia o afecto, están relacionadas con las relaciones interpersonales o de interacción social. Una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, las necesidades sociales se convierten en los motivadores activos de la conducta. Entre otras podemos mencionar el tener buenas relaciones con los amigos y semejantes, tener una pareja, recibir y entregar afecto, pertenecer y ser aceptado dentro de un grupo social, las necesidades de tener un hogar y buen ambiente familiar, vivir en un buen vecindario, participar en actividades grupales, etc.

Comportamiento organizacional como situación social.

En toda sociedad, los usos y las costumbres dan lugar a normas de comportamiento aplicables a cada situación social. Las normas generan expectativas por parte de los participantes. En las expectativas reside la esencia de toda situación social.

Debe tenerse en cuenta que las expectativas no sólo están condicionadas por las normas, sino que dependen de la identidad de los participantes. La identidad de los individuos se refiere a la posición o status que posee un individuo dentro de una estructura

social.

Necesidades de estima.

También conocidas como las necesidades del ego o de reconocimiento. Incluyen la preocupación de la persona por alcanzar la maestría, la competencia, y el estatus. Maslow agrupa estas necesidades en dos tipos.

El primero se refiere a lo relacionado con el amor propio, al respeto a sí mismo, a la estimación propia y la autoevaluación; el segundo tipo se refiere a todas las necesidades relacionadas a su rol social. Podemos mencionar la reputación, el éxito social, la fama, la gloria, el prestigio, el aprecio del resto, el reconocimiento de sus pares, etc.

Cuando se satisfacen las necesidades de autoestima se experimentan sentimientos de autoconfianza, fuerza, capacidad, suficiencia; el individuo se siente útil y necesario. Por el contrario, el no lograr cubrir estas necesidades genera frustración, sentimientos de inferioridad, debilidad y desamparo.

Necesidades de autorrealización.

También conocidas como necesidades de auto superación, auto actualización. Las necesidades de autorrealización son más difíciles de describir porque son distintas, únicas y varían de un individuo a otro.

Para Maslow la autorrealización es un ideal al que todo hombre desea llegar, se satisface mediante oportunidades para desarrollar el talento y su potencial al máximo, expresar ideas y conocimientos, crecer y desarrollarse como una gran persona, obtener logros personales; para que cada ser humano se diferencie de los otros.

En este contexto, el hombre requiere trascender, desea dejar huella de su paso en este mundo, una manera de lograrlo es crear y realizar su propia obra. Para que una persona se realice a sí misma han de satisfacerse numerosas condiciones previas, es decir, todas las



anteriores. Los hombres que logran la autorrealización óptima, son considerados seres íntegros.

Autorrealización es el proceso experimentado por los seres humanos desde la infancia a la madurez. Sus principales características son:

- Pasividad pasa a actividad.
- Estado de dependencia pasa a estado de independencia.
- Actuar en pocas cosas pasa a actuar en muchas cosas.
- Intereses erráticos y causales pasa a intereses definidos.
- Ocupar una posición subordinada en la familia y sociedad pasa a ocupar una posición igual o superior a los demás en la familia y la sociedad.
- Falta de conciencia pasa a conciencia y control de sí mismos.

Status es el prestigio social o valoración de una persona por la consideración de los demás. Es un rango que se le atribuye a una persona dentro de la estructura social.

En 1971, Maslow agregó dos clases a su jerarquía de necesidades: la necesidad de saber y comprender. Estas necesidades de orden cognoscitivo no tienen un lugar específico dentro de la jerarquía, pero a pesar de ello fueron explicadas por él como derivaciones de las necesidades básicas, expresándose en la forma de deseo de saber las causas de las cosas y de encontrarse pasivo frente al mundo; la necesidad que tiene el hombre por saber y descubrir cosas nuevas y de explorar lo desconocido.

Necesidades estéticas.

Las necesidades estéticas están relacionadas con el deseo del orden y de la belleza, tanto acerca de lo que lo rodea como de sí mismo. Estas necesidades estéticas incluyen la necesidad por el orden, por la simetría, por llenar los espacios en situaciones mal

estructuradas. También la necesidad de aliviar la tensión producida por las situaciones inconclusas y la necesidad de lograr ambientes gratos que lo rodeen. [8].

1.3. Las influencias

En psicología social y en la sociología del grupo pequeño se entiende por influencia social la capacidad de modificar el comportamiento de un individuo sin recurrir a la fuerza. La influencia material, moral, carismática o intelectual han sido considerada como un proceso asimétrico.

Moscovici sostiene que “un individuo o un grupo influye en otro actor social y le hace modificar su comportamiento o el curso de su acción”.

También aporta que “la influencia social se convierte en genuino factor de cambio cuando la minoría influye en la mayoría solo por su estilo comportamental y en el ámbito de éste por la consistencia de ese estilo”.

A las minorías se les ha reservado un doble destino contrapuesto: influir desde el poder o adaptarse a las presiones.

La innovación es un proceso fundamental de la existencia social y presupone un conflicto cuya solución depende de las fuerzas de cambio como de las fuerzas de control.

Las diferencias que existen entre el modelo funcionalista y el modelo genético se detallan a continuación.

A. Modelo funcionalista.

- Considera la realidad social como dada.
- El comportamiento del individuo o del grupo asegura la inserción en el sistema o en el medio ambiente social.
- La realidad se describe como algo uniforme y las normas se aplican a todos por igual.
- La desviación representa el fracaso en la inserción



dentro del sistema, una carencia de recurso o de información en su relación con el medio social.

- Existe dependencia de los individuos respecto al grupo y su reacción frente al grupo.
- Los que siguen la norma son funcionales y adaptativos.
- Los que no se adaptan son disfuncionales y no adaptativos

B. Modelo Genético.

- Considera la realidad social como construida.
- Las normas que determinan el sentido de la adaptación al medio ambiente derivan de transacciones pasadas y presentes entre individuos y grupos y no se imponen a ellos del mismo modo ni en idéntico grado.
- La desviación es consecuencia de esta organización.
- Existe interdependencia del individuo y del grupo y la interacción en el seno del grupo.
- La influencia social actúa para conservar o modificar esta organización social, a favor de su parte mayoritaria o en favor de su parte minoritaria para hacer prevalecer el punto de vista de una u otra parte.
- Las acciones para lograr este fin son funcionales o disfuncionales, adaptadas o inadaptadas, porque permiten a un grupo perseguir su objetivo, transformar su condición de acuerdo con recursos y sus valores.

Según Moscovici, en la primera proposición en un grupo, la influencia social está desigualmente repartida y se ejerce de modo unilateral. La influencia puede intervenir cuando existe de un lado, una fuente y, de otro, un blanco, un receptor. Rommetweit (1954) sostiene que: "la fuente es el emisor de informaciones normativas o el emisor de influencias, mientras que el blanco es el receptor de informaciones normativas o el receptor de influencia" (p.31). [9].

Deutsch y Gerard (1955) sostienen: "(. . .) La influencia

social informacional o centrada en la tarea concierne a la relación con el objeto" (en Moscovici, 1981, pp.39). Thiabaut y Strickland (1956), "(. . .) designan con el nombre de influencia normativa o centrada en el grupo, a la necesidad de orientarse hacia opiniones idénticas" (en Moscovici, 1981, pp.39).

Según Bourdieu (1999): Las representaciones sociales son las experiencias que los sujetos imprimen a las realidades (...) son categorías históricamente conformadas y adquiridas que organizan el pensamiento del mundo social del conjunto de los sujetos pertenecientes a ese mundo y modelados por él a esquemas clasificadores. (En Botero, 2008, pp.34-35) [10].

1.4. Elementos del Trabajo y Metodología.

Organización:

Al ser un grupo heterogéneo de Docentes, se los agrupo por el Perfil Profesional, formándose dos grupos:

- El Primer grupo focal integrado por docentes de nivel inicial con alumnos que tienen entre 3 y 5 años de edad.
- El segundo grupo focal con docentes de nivel primario y medio con alumnos que comprenden entre 6 y 18 años de edad.

La Consigna de Aplicación

Se desarrollaron reuniones de dos horas semanales durante 6(seis) encuentros utilizando las herramientas de comunicación en la virtualidad. En este contexto se utilizó zoom.

Terminado cada uno de los encuentros, se obtuvieron los siguientes resultados:

- Se investigó sobre la influencia de los medios de comunicación en las nuevas normas sociales en el desarrollo de la vida cotidiana en el contexto de Pandemia.

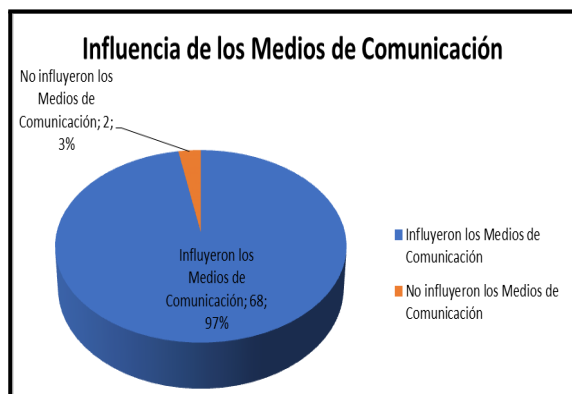


Gráfico 1: Influencia de los Medios de Comunicación en la vida cotidiana.

En el Gráfico 1 se puede observar que sobre un total de 70(setenta) docente, 68(sesenta y ocho) sostienen que influyeron los medios de comunicación en la nuevas normas sociales en la vida cotidiana con un Porcentaje del 97% y 2(dos) docentes consideran que no influyeron los medios de comunicación con un Porcentaje del 3%.

→ Se investigó si tuvieron diferentes emociones frente al desenvolvimiento en el dictado de las clases, utilizando las nuevas tecnologías que permitían comunicarse con los alumnos. Se obtuvieron los siguientes resultados: sobre: Stress, Pánico, Miedo, Incertidumbre y ninguna. Se le dio la posibilidad de elegir varias opciones según lo conversado en cada reunión.

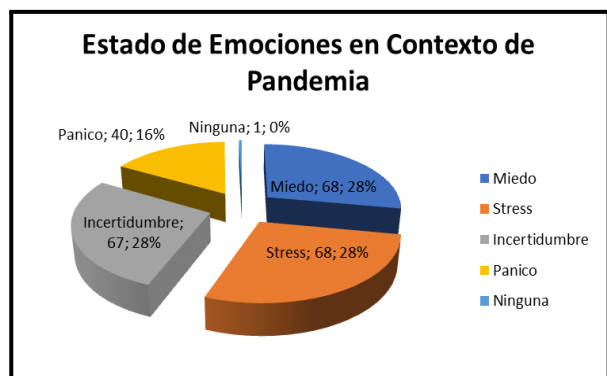


Gráfico 2: Estado de Emociones en Pandemia

En el Gráfico 2 se puede observar que sobre un total de 244(doscientos cuarenta y cuatro) respuestas, 68(sesenta y ocho) docentes tuvieron miedo, stress

con un Porcentaje del 28% y 67(sesenta y Siete) docentes tuvieron incertidumbre con un Porcentaje también del 28%.

Una de las variables que llamó la atención es el Estado de Pánico que influyó en 40(cuarenta) docentes con un porcentaje del 16%.

Al investigar las causas de la aparición en las emociones todos los docentes coincidieron que influyó el encierro como eje central.

Es necesario aclarar que en Argentina estuvieron 9(nueve) meses encerrados en sus casas, no pudiendo salir a las calles y desarrollar la vida normal por restricciones impuestas por las autoridades a nivel nacional.

→ Se investigó sobre enfermedades que aparecieron en el desarrollo de la Pandemia en los docentes. Se les dio la posibilidad de elegir entre varias opciones: Las opciones que se dieron fueron: Depresión, Ansiedad, Glucosa, Daños Cardiacos, Colesterol

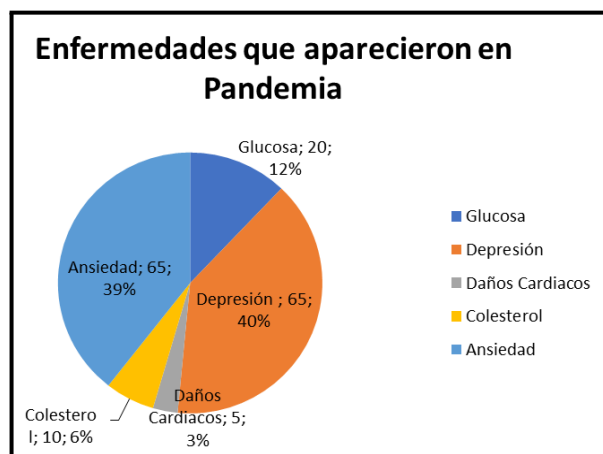


Gráfico 3: Estado de Enfermedades en Pandemia

En el Gráfico 3 se puede observar que sobre un total de 165 (ciento sesenta y cinco) respuestas 65(docentes) manifestaron que tuvieron Depresión y Ansiedad con Porcentaje del 40% y 39% respectivamente. 20(veinte) docentes tuvieron



problemas de glucosa, con un Porcentaje del 12% 10(diez) docentes manifestaron que les subió el colesterol con un Porcentaje del 6% y 5(cinco) docentes problemas cardíacos.

Conclusiones

A partir de la Hipótesis La Pandemia provoca nuevas normas sociales, se puede verificar en diferentes aspectos muy importantes que influyen en la nueva vida de los docentes:

La primer variable que influyo en el cambio de vida fueron los medios de comunicación por intermedio de la socialización de campañas publicitarias durante las 24 horas del día.

Debido al contexto que tuvieron que enfrentar los docentes frente a la virtualidad desde cada uno de los hogares incidió en las siguientes variables:

- Miedo, stress con un Porcentaje del 28% y 67(sesenta y Siete).
- Incertidumbre con un Porcentaje tambien del 28%.
- Estado de Pánico docentes con un Porcentaje del 16%.

Por último el contexto de encierro y al estar presionado instrumentando estrategias didácticas nuevas influyo en las siguientes variables:

- Depresión y Ansiedad con Porcentaje del 40% y 39% respectivamente.
- 20(veinte) docentes tuvieron problemas de glucosa, con un Porcentaje del 12% .
- 10(diez) docentes manifestaron que les subió el colesterol con un Porcentaje del 6% y
- 5(cinco) docentes problemas cardíacos.

Analizando cada una de las variables, podemos establecer que quedaron demostradas numerosas variables que dan sustento a la hipótesis planteada.

Referencias.

- [1] DeSeCo (2005): La definición y selección de competencias clave. Resumen ejecutivo. 20 pág. http://www.deseco.admin.ch/bfs/deseco/en/index/03/02_parsys.78532
- [2] MARTÍN, E. y MORENO, A. (2007): Competencia para aprender a aprender. Madrid. Alianza Ed
- [3] Zabalza, M. A. (2003). *Competencias docentes del profesorado universitario: calidad y desarrollo profesional*. Madrid: Narcea.
- [4] Fullan, M. (2002). *Los nuevos significados del cambio*. Barcelona: Octaedro.
- [5] Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principales*. London: Heinemann.
- [6] De la Torre(1998). *Cómo innovar en los centros educativos: estudio de casos*. Madrid: Escuela Española.
- [7] Maturana Humberto (1993). "Emociones y Lenguaje en Educación y Política". Hachette. Santiago de Chile.
- [8] Garcia Apolinar (1998). "Realidad Económica Contemporánea". Saint Claire. Buenos Aires.
- [9] Moscovici S (1981). "Psicología de las minorías activas". Ediciones Morata. Madrid.
- [10] Botero Gomez P (2008). "Representaciones y ciencias sociales". Espacio Editorial. Buenos Aires.



Sergio Daniel Conde¹



Mirta Ponzone²

¹ Doctor en Psicología Social

² Lic en Gestión Educativa