

**XXXIX CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES
UNIVERSITARIOS DE COSTOS**

TÍTULO: El anecdotario como herramienta didáctica y pedagógica

**Categoría propuesta: Comunicaciones vinculadas a la actividad
docentes**

Autor: Victorio Di Stefano (Socio activo)

Tucumán, agosto de 2016

“Trabajo aprobado por la COMISIÓN TÉCNICA al solo efecto de ser publicado en los congresos del IAPUCO”

XXXIX CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES UNIVERSITARIOS DE COSTOS
TÍTULO: El anecdotario como herramienta didáctica y pedagógica

INDICE:	Página 1	Índice
	Página 2	Resumen
	Página 3	Destinatarios y objetivo de este trabajo
	Página 3	El problema aparente y la búsqueda de algún problema real
	Página 3	La búsqueda de motivos
	Página 4	La contrapartida
	Página 5	¿Qué es una anécdota y cómo utilizar el anecdotario en el proceso de enseñanza y aprendizaje?
	Página 6	Algunas anécdotas que utilizo y expongo en este trabajo solo a modo de ejemplo
	Página 9	Una anécdota que me es funcional a la presentación de este trabajo
	Página 9	Un pequeño cuento para finalizar
	Página 10	Bibliografía

XXXIX CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES UNIVERSITARIOS DE COSTOS

TÍTULO: El anecdotario como herramienta didáctica y pedagógica

Categoría propuesta: Comunicaciones vinculadas a la actividad docentes

RESUMEN:

Esta ponencia intenta general un debate amplio sobre alguna de las problemáticas a las que nos enfrentamos en nuestras actividades como docentes de grado y posgrado, y por ello tiene como destinatarios excluyentes a los docentes.

Persigue el objetivo de revalorizar el rol del docente en el momento actual, que en ocasiones está bastardeado por un entorno de estandarizaciones y réplicas instrumentales tanto en actividades de enseñanza universitaria de grado como de posgrado.

Se presenta la idea de utilización de herramientas pedagógicas que le son propias y exclusivas, y que pueden reubicarlo en el centro del proceso de enseñanza y aprendizaje.

Los receptores del proceso; estudiantes de grado y de posgrado; conviven con estas formas de comunicación y las elogian, además de juzgarlas comprensibles y colaborar con su difusión por los medios que actualmente más utilizan.

XXXIX CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES UNIVERSITARIOS DE COSTOS

El anecdotario como herramienta didáctica y pedagógica

Destinatarios y objetivo de este trabajo

El presente trabajo está destinado únicamente a docentes universitarios de grado y posgrado, y persigue el objetivo de llamar a la reflexión y al debate de un tema que nos preocupa permanentemente y algunas veces nos ocupa; pero encontrando que en ocasiones consciente o inconscientemente somos los propios docentes los generadores del problema.

El problema aparente y la búsqueda de algún problema real

Escuchar en casi todos los ámbitos docentes (Salas de profesores, reuniones de cátedra o entre cátedras, y repetidas veces en el seno de este congreso); los alumnos no están motivados, están apáticos, despreocupados, desconectados “o conectados a las redes sociales virtuales” inclusive durante las clases, pasivos.

Ahora bien, ahondando en el tema probablemente encontremos a docentes (De cualquier categoría y/o jerarquía), desapasionados e incapaces de generar motivación en la contraparte del proceso de enseñanza y aprendizaje.

Hace un par de décadas un ex alumno recordaba el nombre de casi todos los profesores de su carrera; hoy me encontré realizando una mínima encuesta a alumnos, sobre quiénes habían sido sus profesores en algunas de las materias de nuestra disciplina, y las respuestas fueron: “Una gordita”, “un pelado de lentes”, etc. ¡Quizá nosotros no estamos dejando huella!

La búsqueda de motivos

Encontré una posible aproximación al problema en un par de actitudes que los docentes estamos teniendo, seguramente persiguiendo algunas bondades, pero que me merecen alguna reflexión y es lo que me lleva a compartir el tema con mis colegas, con los que además tengo comunidad de ideas y en algunos casos amistad.

En los últimos tiempos he detectado una mayor tendencia a la uniformidad de los contenidos de las diferentes disciplinas de grado y más aún en posgrados.

Siempre hemos tratado de tener contenidos mínimos de una materia acordes en las diferentes cátedras; y siempre intentamos trabajar dentro de cada cátedra con programas, normas y guías de trabajos prácticos comunes. Lo que ahora estamos presenciando es un intento por uniformar programas entre las diferentes cátedras, con uniformidad de bibliografía, y hasta procesos para amalgamar guías de trabajos prácticos comunes a varias cátedras.

No quiero discutir los beneficios de la estandarización con docentes de costos y gestión, por lo obvio y por lo infructuoso de la discusión; pero sí alertar que dicha estandarización puede perseguir objetivos plausibles desde el pragmatismo pero preocupantes desde la visión pedagógica. La buscada uniformidad puede permitir la alternancia de cualquier profesor auxiliar con cualquier profesor a cargo de cursos, aunque no tuvieren comunidad de ideas; y esto podría contribuir al desapasionamiento

del docente; que está diciendo lo que no siente, y vinculado en un curso sobre el que no tiene pertenencia.

En las escuelas de negocios orientadas a posgrados y maestrías la cuestión podría empeorar. Prácticamente la totalidad de escuelas utiliza “el método de casos” en el proceso académico; pero esto no tiene nada de malo. El problema radica en que casi todas trabajan con los mismos casos; que vienen de escuelas diferentes, en latitudes diferentes, en idiomas distintos y con problemáticas ajenas; casos con los que algunos docentes se formaron y replican indefinidamente, (En ocasiones traducidos a nuestro idioma).

Me resulta difícil creer que un docente pueda apasionarse comentando ejemplos ajenos y distantes; y mucho más difícil es creer que pueda apasionar a los demás.

Coronando estos casos podemos encontrarnos con la formación “virtual”. Aquí estamos llegando a la cumbre de la problemática: Un docente será el generador de los contenidos de cada disciplina; y muchos docentes, conocidos o no del docente “generador”, replicarán sin solución de continuidad dichos contenidos en cada período académico y a numerosos grupos de alumnos.

Los docentes “replicadores” serán meros transmisores de los conocimientos y vivencias del docente “generador”, (El único posiblemente apasionado del proceso).

Claro; comprendo que “generar” implica un costo que las escuelas de negocio no quieren multiplicar, y solamente están dispuestas a pagar una vez. También entiendo que los “replicadores” son más económicos que los “generadores”, y que las tareas estandarizadas deben quedar en manos de los “operarios” más básicos. El problema subyacente es que en todos los casos estamos hablando de docentes universitarios de grado y de posgrado. Y lo que más ruido me provoca, es que estamos hablando de “nosotros”.

Ya la virtualidad es una vía de comunicación aséptica, en la que es complejo agregar emociones; mucho más si ni siquiera comprendemos la esencia, desconocemos las vivencias, y no tenemos las pasiones del “generador”.

La contrapartida

Como contrapartida de lo expuesto observé en diferentes ámbitos y por distintas circunstancias cómo, ante determinado proceso comunicacional los asistentes se compenetraban en la exposición, se comprometían con el expositor, se “enganchaban” y no se distraían (al menos mayoritariamente), no se conectaban con sus dispositivos móviles, y tenían una actitud absolutamente activa en este proceso comunicativo y/o educativo.

Cursos y charlas generados para estudiantes o jóvenes profesionales emprendedores, (población idéntica a nuestros cursos universitarios de grado y/o posgrado), que en su mayoría no estaban conducidos por docentes y que en algunos casos ni siquiera los conductores son profesionales universitarios, sino emprendedores que ya pasaron por experiencias personales.

Charlas TED, a las que asisten de manera presencial o buscan las que están publicadas y disponibles en algunas de las redes sociales virtuales; que devoran con máxima atención y comprenden, e incorporan a sus mentes las ideas centrales. (Mi

hija, joven graduada universitaria y auxiliar docente se reconoce a sí misma como parte de la “generación TED”)

Disertaciones y conferencias que viajan virtualmente por las diferentes redes sociales, y que tienen miles o millones de vistas, y que generan apasionados comentarios que demuestran absoluta comprensión de lo disertado, de aquellos a los que nosotros opinamos que son desapasionados e imposibles de motivar.

Una conferencia en particular que anda viajando por las redes sociales es la de la ceremonia de graduación de alumnos de la Universidad de Stanford en el año 2005, pronunciada por Steve Jobs, CEO de Apple y Pixar; y que recomiendo a aquellos que no la han visto, hacerlo.

¿Qué tienen en común, y porqué encuentran tan buena recepción estos cursos para jóvenes emprendedores, las charlas TED y la conferencia de Steve Jobs? Cuentan anécdotas, son relatos amenos, y ejemplifican en primera persona.

Los disertantes se apasionan porque son sus propias historias, sus experiencias vividas, sus ejemplos exitosos o sus fracasos contundentes; pero en todos los casos son “suyos”, no se trata de réplicas.

¿Qué es una anécdota y cómo utilizar el anecdotario en el proceso de enseñanza y aprendizaje?

Solamente para ejemplificar y clarificar de qué se trata, voy a presentar algunas definiciones:

Anécdota: Se trata de relatos breves de hechos curiosos o poco conocidos, que se hacen como ilustración, ejemplo o entretenimiento.

Anecdotario: Conjunto o colección de anécdotas.

Ejemplo: Cuando hablamos de ejemplos nos referimos a un caso u hecho sucedido en otro tiempo, y lo proponemos; o bien para ser imitado si nos es funcional, o para ser evitado si es contrario al objetivo perseguido.

El contraejemplo o el absurdo introducido en el proceso de enseñanza y aprendizaje suele tener efectividad por la ilustración o el asombro en alumnos neófitos, o por la corroboración en alumnos ya informados.

En otra acepción podemos hablar de “Dar el ejemplo”. Damos el ejemplo cuando pretendemos la imitación de otros a nuestras propias obras.

Explicamos a través de ejemplos para involucrar a los alumnos en el proceso pedagógico.

Cuento: Narración breve de ficción; relato generalmente indiscreto de un suceso.

Experiencia: Hecho de haber sentido, conocido o presenciado alguien algo; práctica prolongada que proporciona conocimiento o habilidad para hacer algo; conocimiento de la vida adquirido por las circunstancias o situaciones vividas; circunstancia o acontecimiento vivido por una persona.

Recontar: Contar o volver a contar el número de cosas; dar a conocer o referir un hecho.

Involucrar: Abarcar, incluir, comprender; complicar a alguien en un asunto, comprometiéndolo con él.

Si somos capaces de generar un anecdotario con nuestros ejemplos y experiencias, y narrar a manera de cuento, podremos recuperar el centro de la escena del proceso pedagógico e involucrar y comprometer a los destinatarios de dicho proceso como protagonistas activos.

En general las anécdotas debieran ser cosas o hechos inéditos o el efecto buscado puede no producirse. A este respecto podemos vernos limitados por la presencia de alumnos repitentes que no experimentarán el asombro; aunque las experiencias que he recogido son contradictorias. De todas maneras es bueno aclarar en las primeras clases de cada grupo, a los alumnos nuevos y a los repitentes, como se va a desarrollar el proceso pedagógico, de manera de convocar a todos a la participación activa y no distorsiva.

Algunas anécdotas que utilizo y expongo en este trabajo solo a modo de ejemplo

No pretendo inculcar a los demás docentes mis anécdotas, ya que en los fundamentos del trabajo expresé claramente la importancia y relevancia que debemos tener cada uno de nosotros, con nuestro propio bagaje de ejemplos e historias, y basados en nuestras propias experiencias.

Solamente voy a relatar algunos ejemplos que utilizo en las clases, y que son parte de mi anecdotario; generalmente surgido de mis propias experiencias laborales, profesionales o docentes.

1°) PARA QUE LOS ALUMNOS RESPONDAN A LAS CONSIGNAS EN LAS PRUEBAS DE EVALUACIÓN (O sobre la importancia de responder lo que se nos pregunta)

Era jefe de costos de una empresa metalmecánica productora de electrodomésticos. La misma tenía una planta industrial y las oficinas de administración en el Gran Buenos Aires y estaba preparando la mudanza de las oficinas administrativas al microcentro de la Ciudad de Buenos Aires.

El dueño de la empresa me solicita que evalúe los costos de traslado y mudanza, y los costos operativos que se generarían luego de ella. Exactamente la consigna fue: "Evaluar el costo de la mudanza, y los posteriores costos operativos mensuales que se producirían"

Luego de sumar los costos de traslado, agregar los costos que se le reconocerían al personal por viáticos, evaluar el lucro cesante por ocupar oficinas que antes generaban ingresos por alquiler y que ahora serían ocupadas, y agregar impuestos, tasas, etc.; redacté un informe opinando sobre la "NO CONVENIENCIA" de la mudanza. (Confieso que particularmente prefería seguir trabajando a cinco minutos de mi casa, y no prefería viajar todos los días por más de una hora...)

Luego de reiterar varias veces el informe (Sobre el que no había recibido ningún comentario), el dueño de la empresa me dijo: No te pregunté si me convenía, te dije que evalúes el costo. El monto que a vos te resulta abultado es el costo de mi seguridad. (Era época de secuestros de empresarios y no estaba dispuesto a asumir riesgos de viajar todos los días a una planta en el conurbano bonaerense.

2°) LOS INCONVENIENTES QUE GENERA NO RESPETAR LA UNIDAD DE MANDO

Era jefe de costos de una empresa gráfica y papelera. El sector de "Rayado" en el que se imprimían hojas para cuadernos, estaba organizado con un jefe y dos supervisores, uno por turno. El jefe del sector fallece, y la gerencia para no herir susceptibilidades, decide ascender a jefes con igual rango, a los supervisores de cada turno. De esta manera el sector tenía un jefe para el turno mañana y otro para el turno tarde. El sector pasó a tener dualidad de mando.

Cuando de los análisis mensuales resultaban ineficiencias por exceso de desperdicios de materiales, o improductividad de la mano de obra, o desaprovechamiento de la capacidad de máquinas, y elevábamos informes, nos encontrábamos con que nadie se hacía responsable.

El jefe del turno mañana respondía: Cuando yo me fui estaba bien; y el jefe del turno tarde respondía: Yo lo encontré así.

Todo sucedía a las 14,00 hs. (Horario en que cambiaba el turno); a las 13,59 estaba todo bien y a las 14,01 estaba todo mal.

Luego del dos meses de que el 100% de responsabilidad repartido entre 2 personas arrojase 10% para cada uno, el gerente industrial asumió que algo debía cambiar, y el jefe del turno tarde pasó a ser superior del jefe del turno mañana. No se acabaron los problemas, pero sí se acabaron las elusiones de responsabilidad.

3°) OJO CON TRABAJAR CON PRECIOS DIFERENCIALES EN EL MERCADO HABITUAL

Me desempeñaba como gerente de administración de fábrica de una empresa electrónica, que entre otras cosas, importaba y revendía diskettes con su propia marca.

El costo de los diskettes oscilaba los U\$S 1,20, y el precio de venta los U\$S 2,00.

La empresa proveedora era japonesa, y por un error ocurrido en un embarque para un cliente uruguayo, (En lugar de enviar 100.000 unidades le enviaron 1.000.000 de unidades, lo que significaba 2 años de consumo en Uruguay); nos encontramos con la posibilidad de hacernos de los productos que Uruguay rechazaría y cruzarlos a Buenos Aires, a un precio de U\$S 0,39 (Los japoneses preferían vendérselos baratos a los argentinos, que volver a llevarlos a Japón para luego redistribuirlos a algún lugar del mundo).

Cruzamos los productos a nuestro país e inmediatamente el dueño de la empresa esbozó: Me voy a ganar un millón de dólares en una semana. Su idea fue ofertarlos a los clientes habituales que compraban mayor volumen, a U\$S 1,40. Entre los 3 principales clientes compraron todo el embarque, y $(1,4 - 0,39) \times 1.000.000 =$ U\$S 1.000.000, y en una semana realmente se agotaron.

Los demás clientes (Decenas de revendedores), que nos habían comprado anteriormente a U\$S 2, se encontraron con un mercado saturado de diskettes y no vendían; ya que sus competidores habían salido a ofertarlos a U\$S 1,75; cuando el precio de ellos rondaba los U\$S 2,50.

Al principio solamente nos preguntaban ¿qué pasó?, luego comenzaron a insultarnos, seguidamente dejaron de pagarnos los saldos de las cuentas corrientes (Lo que provocó U\$S 250.000 de incobrabilidad), y al final dejaron de comprarnos. Al año siguiente la empresa se presentó en convocatoria de acreedores, y al poco tiempo quebró.

Yo lo había alertado al dueño; Juan Carlos Vázquez y Oscar Osorio me habían enseñado: “NO SE DEBEN VENDER PRODUCTOS A PRECIOS DIFERENCIALES, EN EL MERCADO HABITUAL”. Por suerte, rápidamente conseguí otro trabajo.

4°) LOS FACTORES LIMITATIVOS EXISTEN, SON REALES

Cuando llegamos a la exposición de estos temas, los alumnos creen que son inventos de los docentes para complicarles la vida; y el ejemplo siguiente es tan contundente que no deja dudas.

Yo era el encargado de administración de una empresa metalúrgica, trefiladora (estirado en frío) de tubos de acero. La empresa era básicamente productora de autopartes. Corrían los inicios de la década del 90 del siglo pasado, y las privatizaciones de empresas públicas dominaban el escenario argentino.

El proveedor de materias primas (Chapa de hierro) de la empresa era SOMISA, una empresa en proceso de privatización, que para mejorar su productividad y obtener mejores condiciones de venta, decidió sacar de operaciones a uno de sus dos altos hornos de producción de acero. Inmediatamente comenzó a escasear la chapa de hierro; y hasta que pudimos solucionar los problemas de aprovisionamiento, pasando a importar la materia prima, debíamos maximizar el lucro produciendo aquellos artículos que otorgaban mayor rentabilidad por tonelada de chapa. Casi dos meses optimizando los resultados de esta manera. (FACTOR ESCASO MATERIA PRIMA)

Debido a la salida de operación del alto horno de SOMISA y a la privatización de la misma, la UOM (Sindicato metalúrgico), comenzó con un sistema de huelgas en los que los operarios entraban a la empresa, pero no producían o producían solamente unas pocas horas diarias. Ahora teníamos materias primas, pero la gente no trabajaba. Había que producir aquellos artículos que obtuvieran la mayor contribución posible en las pocas horas de trabajo. (FACTOR ESCASO HORAS HOMBRE)

Por alguna de las “magias argentinas”, las huelgas se solucionaron luego de aproximadamente 45 días (Aunque el alto horno se desactivó y la empresa se privatizó), y a partir de ese momento contábamos con materias primas y con mano de obra; y en ese momento se firmó un acuerdo entre gobierno y empresas (Acuerdo de reconversión de la industria automotriz), y Argentina pasó de producir 70.000 autos a producir 320.000 autos por año. En ese momento, aun trabajando 3 turnos, no alcanzaba la capacidad para satisfacer a la demanda. (FACTOR ESCASO HORAS MÁQUINA)

En un lapso de 6 meses habíamos pasado por tres diferentes tipos de restricciones.

5°) ¿CON CUÁNTOS DECIMALES DEBO RESOLVER LOS PARCIALES?

Pregunta habitual de los alumnos antes de cada prueba práctica, que tiene de nuestra parte respuestas genéricas como las siguientes: Los que te hagan falta, los que te parezca, lo dejo a tu criterio (frase que puede recordar a alguna intelectual moderna), no pregunten tonterías, o simplemente “dos”.

Entonces, cuando aparece la pregunta de parte de los alumnos, les cuento esta anécdota: Estaba realizando un trabajo como consultor en una empresa elaboradora de cerveza; se trataba de la evaluación de un proyecto de inversión para el recambio de tecnología en la planta productora de “tapas corona”, (chapitas). Para la evaluación determinamos el costo de cada producto, y trabajamos con 3 decimales. Parecían suficientes, pero nos encontramos con que la empresa producía 1.000.000.000 de

chapitas por año, y entonces el redondeo en el tercer decimal, ponderado por esa cantidad de unidades, arrojaba un error significativo.

Para corregirlo pudimos haber ampliado los decimales en la determinación de costos, o lo que hicimos; que fue cambiar la unidad de costeo de “unidades” a “millar”; y problema resuelto.

Una anécdota que me es funcional a la presentación de este trabajo

Vi un reportaje televisivo en el que el escritor uruguayo Eduardo Galeano contaba una anécdota ocurrida en su casa de Montevideo durante una reunión con los poetas y cantantes Joan Manuel Serrat y Joaquín Sabina. Los españoles se rendían a los pies del uruguayo por su pluma, y Galeano exclamaba admiración por ellos; y entonces les contó que en una reunión con chicos de una escuela primaria un alumno le expresó a Galeano que le gustaba más escuchar canciones que leer libros. Galeano indagó al niño; ¿Por qué te gusta más escuchar canciones que leer libros? La respuesta del chico fue inquietante; “porque en los libros las palabras están quietas”.

Si los docentes somos capaces de poner a las palabras de los libros en movimiento, quizá lo logremos. Ejemplos, experiencias, anécdotas, cuentos; y algo de ritmo y pasión.

Si queremos revalorizar nuestro rol; retomar el centro de la escena del proceso de enseñanza y aprendizaje, para no sentirnos desplazados por la “amigabilidad” de un medio electrónico y la virtualidad; motivar y apasionar; entonces APASIONÉMONOS.

Un pequeño cuento para finalizar

A las puertas del Cielo llegaron un día cinco viajeras. ¿Quiénes son ustedes?, les preguntó el guardián del Cielo.

Somos, contestó la primera, la Religión...
La Juventud... dijo la segunda,
la Comprensión... dijo la tercera,
la Inteligencia... dijo la siguiente,
la sabiduría... dijo la última.

¡¡¡Identifíquense!!! Ordenó el guardián...
Y entonces... la Religión se arrodilló y oró,
la Juventud se rió y cantó,
la Comprensión se sentó y escuchó,
la Inteligencia analizó y opinó,
y la Sabiduría... contó un cuento.

BIBLIOGRAFÍA:

Autor: Silberman, Mel
Obra: Aprendizaje activo
Editorial: Editorial Troquel
Ciudad: Buenos Aires, 1998