

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN



Las relaciones interpersonales en el aprendizaje

Trabajo académico presentado para optar el Título de Segunda
Especialidad Profesional en Educación Inicial

Autora:

Vilma Llatas Silva

JAEN – PERÚ

2019

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN



Las relaciones interpersonales en el aprendizaje

Los suscritos declaramos que la monografía es original en su contenido y
forma

Vilma Llatas Silva (Autora)

Oscar Calixto La Rosa Feijoo (Asesor)

JAEN – PERÚ

2019



UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUMBES
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN
PROGRAMA DE SEGUNDA ESPECIALIDAD

ACTA DE SUSSENTACIÓN DE TRABAJO ACADÉMICO

En Jaén, a los siete días del mes de agosto del dos mil diecinueve, se reunieron en la I.E. Juan de Bracamoros los integrantes del Jurado Evaluador, designado según convenio celebrado entre la Universidad Nacional de Tumbes y el Consejo Intersectorial para la Educación Peruana, al Dr. Segundo Alburquerque Silva, coordinador del programa; representantes de la Universidad Nacional de Tumbes (Presidente), Dr. Andy Figueroa Cárdenas (Secretario) y Mg. Ana María Javier Alva (vocal) representantes del Consejo Intersectorial para la Educación Peruana, con el objeto de evaluar el trabajo académico de tipo monográfico denominado: "Las relaciones interpersonales en el aprendizaje.", para optar el Título de Segunda Especialidad Profesional en Educación Inicial a la señora Vilma Llásta Silva.

A las DIEZ horas TRICENTRO minutos y de acuerdo a lo estipulado por el Reglamento respectivo, el Presidente del Jurado dio por iniciado el acto.

Luego de la exposición del trabajo, la formulación de preguntas y la deliberación de jurado lo declararon APROBADO por UNANIMIDAD con el calificativo BUENO.

Por tanto, Vilma Llásta Silva, queda APTA, para que el Consejo Universitario de la Universidad Nacional de Tumbes, le expida el Título de Segunda Especialidad Profesional en Educación Inicial.

Siendo las DIEZ horas con CINCUENTA minutos, el presidente del Jurado dio por concluido el presente acto académico, para mayor constancia de lo actuado firmaron en señal de conformidad todos los integrantes del jurado.

Dr. Segundo Alburquerque Silva
Presidente del Jurado

Dr. Andy Kón Figueroa Cárdenas
Secretario del Jurado

Mg. Ana María Javier Alva
Vocal del Jurado

DEDICATORIA

A Dios por darme la fuerza para seguir adelante
y a mi familia por ser mi impulso, mi motor y mi
motivación para alcanzar mis metas
profesionales.

ÍNDICE

DEDICATORIA	3
RESUMEN.....	6
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I.....	10
RELACIONES INTERPERSONALES.....	10
1.1. Definición.....	10
1.2. Asertividad	13
1.3. Concepciones acerca de la asertividad	14
1.4. Base de las relaciones interpersonales.....	16
1.5. Estilos de Relaciones Interpersonales	17
1.6. Tipos de relaciones interpersonales.....	18
1.6.1. Relación Profesor Alumno.....	20
1.6.2. Relación Entre Alumno - Alumno.....	20
1.7. Factores y Características de las Relaciones Interpersonales.....	21
1.8. Importancia de las Relaciones Interpersonales.....	22
CAPÍTULO II.....	24
APRENDIZAJE	24
2.1. Definición.....	24
2.2. Teorías del Aprendizaje.....	25
2.2.1. Teorías Conductistas.....	25
2.2.2. Teorías Cognitivas	26
2.3. El Aula como Contexto de Aprendizaje.....	27
2.4. Estrategias del docente	28
2.5. Participación en actividades de aprendizaje	29
CONCLUSIONES.....	30
REFERENCIAS.....	31

RESUMEN

El presente estudio responde a la interrogante *¿Qué influencia tienen las relaciones interpersonales en el aprendizaje de niños y niñas del nivel inicial?* cuyo objetivo principal busca es “*Determinar la influencia que tienen las relaciones interpersonales en el aprendizaje de los niños y niñas del nivel inicial*”. Luego de analizar de manera reflexiva la conceptualización y teoría científica relacionada las relaciones interpersonales y el aprendizaje, se concluye que las relaciones interpersonales tienen un alto grado de influencia en el aprendizaje; que permiten ampliar habilidades para entender a otros individuos y su forma de ser y afrontar al mundo que les rodea en relación a su mundo amical, a la generación de consensos y a la cooperación; que el docente cumple un papel importante, es por lo que su cariño y muestra de confianza influyen en las relaciones interpersonales, de tal manera el docente debe tener una relación cálida, amable y motivadora con sus alumnos.

Palabras clave. Relaciones interpersonales, aprendizaje, asertividad, autoestima, comunicación, confianza.

INTRODUCCIÓN

(Beiza, 2012) señala que “Actualmente, las relaciones interpersonales constituyen una parte fundamental para el desarrollo de cualquier clima organizacional óptimo, ya que, es la atmósfera creada por las actitudes, convivencias, empatías y todos aquellos factores que son capaces de expresar los seres humanos en cuanto a su individualidad y que se complementan con la interrelación con los demás. Se hace entonces imprescindible el estudio de las relaciones interpersonales como una herramienta que aporte beneficios útiles, en la medida en que se utilicen para afrontar situaciones laborales y mejorar el clima organizacional que se desarrolle en la institución, acciones que se verán reflejadas, en última instancia, en el aprendizaje de los estudiantes. ”

Partiendo desde nuestra realidad, se observa que, en la mayoría de instituciones educativas, las relaciones interpersonales entre los docentes, no son de las mejores; entre docentes existen situaciones tensas, difíciles, complicadas que conllevan al fracaso del buen clima organizacional dentro del plantel, esto se acrecienta con situaciones personales y laborales influenciadas por factores de empatía, emocionales, comunicacionales, entre otros. Finalmente, este tipo de problemas alcanzan también al aula de clases donde algunos docentes no están motivados para desempeñar su función pedagógica de la mejor manera y las consecuencias alcanzan a los estudiantes.

“Cabe destacar que, las relaciones interpersonales entre los docentes se complican aún más cuando el líder no es capaz de dirigir de forma adecuada a su equipo, prevaleciendo el favoritismo para la delegación de funciones y excluyendo a la otra parte del equipo de trabajo. Es por ello que se hace necesario el uso de las relaciones interpersonales como herramienta que permitan la obtención de resultados óptimos en cuanto a la mejora de un clima organizacional en la Institución Educativa, considerando que de eso depende el buen nivel de logro de los aprendizajes de los estudiantes. ” (Beiza, 2012)

“Por consiguiente, el propósito fundamental de este estudio analizar las relaciones interpersonales” (Beiza, 2012) y su influencia en el aprendizaje de los niños

y niñas del nivel inicial; está dividida en dos capítulos; el primero, dedicado exclusivamente al estudio y análisis de las relaciones interpersonales y el segundo, referido al aprendizaje y sus fundamentos teóricos.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Cajahuarina (2017) menciona que “Hoy en día, las relaciones interpersonales son un factor decisivo para el crecimiento y desarrollo de una institución, pues, en todo momento las personas están comprometidas ”en el proceso de fortalecimiento de las relaciones interpersonales, la mayoría de sus necesidades se satisfacen; en educación, las mayores repercusiones de las relaciones interpersonales son evidentes en el buen funcionamiento institucional y en el aprendizaje de los estudiantes.

Uno de los factores que hay combatir dentro de “las instituciones es la existencia del egocentrismo, ya que algunos maestros se jactan de sus años de experiencia, estudios profesionales o cargos dentro de la institución para creer que siempre tienen la razón. Muchos de ellos no pueden aceptar un NO como respuestas, es allí donde empieza las divisiones de grupo o conflictos entre ellos mismos ya que no llegan a ningún consenso” (Cajahuarina, 2017); este es el punto de partida para que las cosas dejen de funcionar con normalidad y las consecuencias llegan hasta el aula de clases.

Dentro del aula, es necesario que se fomenten las buenas relaciones entre docente – alumno, alumno – alumno, alumno – docente; pero esto no será posible si desde la dirección de la institución no se imparte y se fomentan acciones para fortalecer las relaciones interpersonales. En ese sentido, para efectos del presente estudio, planteamos la siguiente interrogante:

¿Qué influencia tienen las relaciones interpersonales en el aprendizaje de niños y niñas del nivel inicial?

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo general

Determinar la influencia que tienen las relaciones interpersonales en el aprendizaje de los niños y niñas del nivel inicial.

Objetivo específico

Determinar la importancia de la asertividad en el proceso de socialización de los niños y niñas del nivel inicial.

Identificar las características de los docentes para fortalecer las relaciones interpersonales en los niños y niñas del nivel inicial.

Contrastar los fundamentos teóricos de las relaciones interpersonales y su incidencia en el proceso de aprendizaje de los niños y niñas del nivel inicial.

CAPÍTULO I

RELACIONES INTERPERSONALES

1.1. Definición

La Educación actual está basada en el aprendizaje social, el cual se da entre dos o más personas que se socializan entre sí, bajo el principio de comunicación recíproca.

Esta definición destaca un factor importante para la concreción de este aprendizaje son las relaciones interpersonales. Establecer relaciones interpersonales adecuadas, conduce a la prestación de ayuda a los demás, a entender aspectos importantes de su ser y a cumplir con sus objetivos comprendiendo sus necesidades. Montes (2018) Citado por Ruiz (2009) indica que “Entonces se puede afirmar que las relaciones interpersonales son aquellas que ayudan a los individuos, a crecer socialmente respetando la forma de ser de los demás y sin dejar de ser nosotros mismos, es aprender a interrelacionarnos con las demás personas respetando sus espacios y aceptando a cada uno como es con sus defectos y virtudes. ”

Con respecto a ello Mercedes Rodríguez Velásquez dice: “Que las relaciones interpersonales son contactos profundos o superficiales que existen entre las personas durante la realización de cualquier actividad”. (Montes, 2018).

El ser humano al interactuar diariamente con otras personas, se encuentra con una multiplicidad de caracteres. Esta interrelación constante le permite estrechar lazos a distintos niveles: amical, laboral y familiar, etc. En este caso los niños y niñas desarrollan una relación mucho más armoniosa y amical. (Vásquez, 2015).

Por otro lado, Ornar Vidal Cabrera considera que las relaciones interpersonales: “es la etapa en que el individuo entra en una relación más profunda con otras personas ya sea de amistad o de negocios y hay respeto mutuo de opiniones y a la vez ciertas sugerencias relacionadas al tema”. Se puede deducir de esto que los

niños son muy sinceros debido a su inocencia y la relación amical es más pura, franca y directa. (Vásquez, 2015).

En este sentido las relaciones interpersonales permiten ampliar habilidades para entender a otros individuos y su forma de ser y afrontar al mundo que les rodea en relación a su mundo amical, a la generación de consensos y a la cooperación entre ellos. (Vásquez, 2015).

Mendieta (2015) menciona que “Todas las personas a lo largo de nuestra vida establecemos numerosas relaciones, existiendo diversos tipos de estas en función del ámbito o contexto en el que se produzca la interacción”

“De este modo se puede hablar de relaciones interpersonales en el núcleo familiar, en el contexto escolar, en el laboral, etc. A través de las cuales intercambiamos formas de ver la vida; también compartimos necesidades, intereses y afectos. A estas relaciones se les conoce como: relaciones Interpersonales. Las relaciones interpersonales tienen lugar en una gran variedad de contextos, encontrándose reguladas por leyes, costumbres o acuerdos mutuos y que vienen a ser la base de los grupos sociales y la sociedad en su conjunto” (Mendieta, 2015)

“Dentro de una organización las personas forman parte del sistema social interno, y donde para poder entender como son las relaciones interpersonales entre los trabajadores dentro de ésta, es importante tener en cuenta qué es un grupo; Certo (2001) lo define como “un número de personas que interactúan entre sí, se identifican sociológicamente, y se sienten miembros del mismo además de tener un objetivo en común” (Certo 2001 citado por Mendieta, 2015)

“Tales grupos pueden ser formales e informales, donde los primeros son aquellos que existen en la organización en virtud del mandato de un superior para realizar tareas que contribuyan al logro de los objetivos organizacionales y los segundos son grupos de individuos cuyas experiencias laborales comunes desarrollan un sistema de relaciones interpersonales que van más allá de aquellos establecidos por la organización.” (Mendieta, 2015)

“Lo ideal es que se propicie y se facilite la evolución de los grupos de trabajo para que se conviertan en equipos de trabajo, pero solamente un grupo se convierte en equipo cuando los miembros del grupo están centrados en ayudarse entre sí para alcanzar una o varias metas de la empresa. Por el contrario, si no existe una cohesión,

una complementariedad, una semejanza o existen conflictos intergrupales, es de esperarse que el grupo de trabajo no llegue a ser más que eso” . (Mendieta, 2015).

“Si los empleados de una organización conforman equipos de trabajo, sus relaciones interpersonales se mejorarán notablemente puesto que se hará satisfactorio el trabajo, se desarrollará la confianza mutua entre los miembros del equipo, se mejorará la comunicación entre ellos y con otros grupos por cuanto se concientizarán que trabajan, no para una organización cualquiera, sino para una en particular; surgiendo así un sentimiento de identidad y de compromiso hacia ella. Por lo tanto, los temores se minimizan y el personal entiende más a sus directivos y estos a su vez comprenden más a sus empleados. Por lo anterior, es que las relaciones interpersonales constituyen un papel crítico dentro de una organización, aunque la calidad de las relaciones interpersonales en sí no alcanza para incrementar la productividad, sí pueden contribuir significativamente a ella, para bien o para mal”. (Mendieta, 2015).

“Por otra parte, las relaciones que se dan entre los miembros de una organización se establecen gracias a la comunicación; en tales procesos de intercambio se asignan y delegan funciones, se establecen compromisos, y se le encuentra sentido a ser parte de la organización. Por estas razones toda organización debe priorizar dentro de su estructura organizacional un sistema de comunicaciones e información que dinamice los procesos que a nivel interno reaniman la entidad y la proyectan hacia su área de influencia. La carencia de estrategias comunicativas al interior de la institución genera lentitud en los procesos y en las acciones, retardo en las respuestas y desinformación, todo lo cual imposibilita la verdadera interacción a nivel interno”. (Mendieta, 2015).

“Considerando que las relaciones interpersonales funcionan tanto como un medio para alcanzar ciertos objetivos como un fin en sí mismo. Hablar de relaciones interpersonales, es referirse a los diferentes componentes que logran cimentar las interacciones sociales, entre ellas está el arte de comunicarse, siendo una característica particular del ser humano y por consiguiente indispensable al interactuar con las demás personas”. (Mendieta, 2015).

“Como se ha revisado, la manera en que se llevan a cabo estas relaciones interpersonales dentro de las organizaciones, va a depender de las habilidades sociales que se tengan, así como la comunicación y confianza que el grupo mantenga, si bien

estas también están supeditadas al comportamiento individual de las personas, mucho va a depender del tipo de clima existente dentro de una organización”. (Mendieta, 2015).

1.2. Asertividad

Dante1029 (2013) señala que:“El entrenamiento para lograr una conducta y una comunicación asertivas, fue una de las primeras técnicas desarrolladas por los terapeutas de la conducta en la década de 1950 y comienzos de la década de 1960.” Según (Güell y Muñoz, 2000; Wolpe, 1958; citado por Naranjo, 2011)“La palabra asertivo, de aserto, proviene del Latín asertus y significa afirmación de la certeza de una cosa, por lo que se deduce que una persona asertiva es aquella que afirma con certeza. Güell y Muñoz (2000) comentan que el concepto de conducta asertiva fue definido por primera vez por Wolpe en 1958 y posteriormente ha tenido muchas elaboraciones. ”

“Por ejemplo, señalan, en el campo de las habilidades sociales han trabajado autores como Hersen, Bellack y Gil. Aspectos concretos de entrenamiento asertivo han sido tratados por Alberti y Emmons y diversos cuestionarios y registros sobre este tema fueron elaborados por autores como Wolpe y Lázarus y los de Rathus. Se considera que la asertividad es una conducta y no una característica de la personalidad, por lo que se habla de asertividad como una habilidad en el campo de las habilidades sociales. De ahí que es posible realizar un entrenamiento de la autoafirmación, que permita mejorar las habilidades sociales de las personas.” (Naranjo, 2011)

“Las teorías de la conducta que proponen las técnicas asertivas se basan en el principio de que cuando una persona modifica sus actos, también modifica sus actitudes y sus sentimientos. Es posible desarrollar estrategias para cambiar la conducta, al margen de posibles motivos inconscientes que conduzcan a ésta. Siendo así, la autoafirmación o asertividad pueden ubicarse en el campo de la psicología conductista. ” (Naranjo, 2011)

“El comportamiento asertivo facilita que la persona se sienta más satisfecha consigo misma y con las demás. Las experiencias de seguimiento de casos clínicos en

los que se ha empleado el entrenamiento asertivo con éxito, confirman una mejora en las relaciones sociales, señalan” (Güell y Muñoz, 2000 citado por Naranjo, 2011)

“Indican además que uno de los componentes de tipo ético que se presupone en la actitud asertiva es que ninguna persona tiene derecho de aprovecharse de las demás. Asimismo, en la autoafirmación se parte del concepto de igualdad entre las personas y del derecho de cada una a manifestar las opiniones propias. La autoafirmación, por lo tanto, implica respeto a las demás personas y a uno o a una misma; esto es, respeto por los derechos de los seres humanos y el derecho de defender los propios derechos. Al respecto, menciona Riso (2002, p. XXIII): Cuando exigimos respeto, estamos protegiendo nuestra honra y evitando que el yo se debilite. Es el proceso de aprender a quererse a sí mismo, junto al auto concepto, la autoimagen, la autoestima y la autoeficacia... hay que abrirle campo a un nuevo auto: el auto respeto, la ética personal que separa lo negociable de lo no negociable, el punto de no retorno”.(Naranjo, 2011)

“La asertividad es una forma de conducta normal, enfatizan Neidharet, Weinstein y Conry (1989). Todos los seres humanos tenemos derechos, opiniones y reclamaciones que afectan a otras personas y en diversas ocasiones la única manera de lograr que se escuchen esas opiniones, se satisfagan esas reclamaciones y se respeten esos derechos consiste en levantar la voz y defender lo que a la persona le parece que le corresponde por algún motivo” (Naranjo, 2011)

1.3. Concepciones acerca de la asertividad

Para Riso (1998) citado por Naranjo (2008)“Existen diversas definiciones de asertividad. Ciertos autores consideran la asertividad como la conducta que posibilita la disminución de la ansiedad, otros la consideran como la defensa de los derechos propios y algunos como la habilidad para expresar sentimientos y pensamientos. Riso define la conducta asertiva como: Aquella conducta que permite a la persona expresar adecuadamente (sin distorsiones cognitivas o ansiedad y combinando los componentes verbales y no verbales de la manera más efectiva posible) oposición (decir no, expresar desacuerdos, hacer y recibir críticas, defender derechos y expresar en general sentimientos negativos) y afecto (dar y recibir elogios, expresar sentimientos positivos)

en general) de acuerdo con sus intereses y objetivos, respetando el derecho de los otros e intentando alcanzar la meta propuesta”

“La conducta asertiva es definida por Güell y Muñoz (2000) como la expresión apropiada de las emociones en las relaciones, sin que se produzca ansiedad o agresividad.” (Güell Y Muñoz, 2000 citado por Naranjo, 2008)

“Por su parte, de Mézerville (2004) considera que el concepto de autoafirmación se caracteriza por la capacidad que tiene la persona de expresar abiertamente sus deseos, pensamientos o habilidades y la define como la libertad de ser uno o una misma y poder conducirse con autonomía y madurez.” (Mézerville, 2004 citado por Naranjo, 2008)

“Lo contrario a la autoafirmación implicaría inhibirse o anularse. Branden, citado por este autor (2004, p. 76), define este concepto como uno de los pilares de la autoestima y establece que: La autoafirmación significa respetar mis deseos, necesidades y valores y buscar su forma de expresión adecuada... O sea, la disposición a valerme por mi mismo, a ser quien soy abiertamente, a tratarme con respeto en todas las relaciones humanas... el primer acto de autoafirmación, el más básico, es la afirmación de la conciencia”. (Branden, 2004, citado por Naranjo, 2008)

“Esto supone la elección de ver, pensar, ser consciente, proyectar la luz de la conciencia al mundo exterior y al mundo interior, a nuestro ser más íntimo. Resulta imperioso, se enfatiza, no permitirles a las demás personas ni permitirse a sí mismo o a sí misma, conductas devaluativas que atenten contra la integridad del yo.” (Naranjo, 2008)

“Cuando se puede estar en una relación de intimidad sin dejar de lado la identidad propia, cuando se puede ser amable sin sacrificio personal, cuando se establecen otras relaciones sin violar las normas y convicciones propias, se está poniendo en práctica la asertividad, se es afirmativo. Riso (2000) explica que una persona es asertiva cuando tiene la capacidad de ejercer o defender sus derechos personales; por ejemplo, decir no, expresar opiniones contrarias o desacuerdos y manifestar sentimiento negativo sin permitir que la manipulen, como lo hace la persona sumisa, ni violar los derechos de otras personas, como lo hace la agresiva.” (Riso, 2000 citado por Naranjo, 2008)

“De acuerdo con Melgosa (1995, p. 84), la asertividad consiste en: la expresión de nuestros sentimientos de una manera sincera abierta y espontánea, sin herir la sensibilidad de la otra persona . Neidharet, Weinstein y Conry (1989, p. 115) definen el término asertividad como: La confianza puesta en nuestra propia persona, en nuestras opiniones, en nuestros derechos y en nuestras reclamaciones. Es decir, es una firmeza que emana de la propia personalidad, es una autoafirmación personal” (Melgosa, 1995; Neidharet, Weinstein Y Conry, 1989; citados por Naranjo, 2008)

1.4. Base de las relaciones interpersonales

Para Silveira (2014) citado por Bolaños (2015) “explica que las bases de las relaciones interpersonales son 4 y se describen de la siguiente manera”:

“La percepción. Afirma que es la impresión que los demás tienen acerca de uno mismo, se convierte en la base en la que giran las reacciones, pensamientos, entre otros, por tal motivo son importantes las percepciones en las relaciones interpersonales.” (Bolaños, 2015)

“La primera impresión. A cerca de los demás es determinante en las relaciones interpersonales, pues de una buena o mala percepción primaria se determina el trato hacia los otros y la tendencia a mantenerlo. Al momento de conocer a una persona se activa de inmediato una cadena de experiencias, recuerdos, juicios, prejuicios, y conocimientos previos, por lo que la mente selecciona automáticamente ciertos aspectos y los asocia con la persona a la que se conoce en ese momento” (Bolaños, 2015)

“La percepción no es neutral, en cierta medida es un proceso interesado que condiciona a la persona por la forma que ésta tiene de percibir el mundo y los intereses internos de las demás. Por lo que la primera impresión se convierte en un punto a favor o en un punto en contra para las relaciones interpersonales y más en los docentes en los centros escolares, pues son vistos desde una perspectiva ejemplar para toda la comunidad educativa” (Bolaños, 2015)

“La simplificación. Se refiere a la tendencia de reducir todo aquello que se percibe en los demás, en lugar de que la mente se esfuerce en elaborar un análisis de lo que llega desde la vista, en la primera impresión, en este proceso el ser humano piensa

inmediatamente de lo particular a lo general, al calificar a las personas del entorno sólo por los aspectos parciales y no en conjunto como individuo” (Bolaños, 2015)

“El persistir. Aparte de la simplificación, el ser humano tiende a persistir en la imagen primaria que se tienen acerca de las personas, por lo que cuando se observan comportamientos diferentes, que tendrían que dar como resultado un cambio en la percepción primaria, sigue y persiste en confirmar la imagen primera, en lugar de abrir la mente a nuevas informaciones que pueden corregir la primera idea” (Bolaños, 2015)

“Las personas son influenciadas en gran manera por las primeras impresiones y se produce lo que se conoce como estrechamiento perceptivo, una limitación del campo percibido a pocas características y se agrega el empobrecimiento mental con inexactitudes como la simplificación” (Bolaños, 2015)

1.5. Estilos de Relaciones Interpersonales

Zupuría (2015) “Afirma que son aquellos que clasifican las tendencias que presentan las personas en el manejo de las interacciones hacia los demás, de los siguientes prototipos, algunos suelen ser más saludables que otros. A continuación, se presentan los estilos de relaciones interpersonales” (Zupuría 2015, citado por Bolaños, 2015):

“Estilo agresivo. Estas son las personas que continuamente encuentran conflictos con las personas del alrededor, construyen relaciones basadas en agresiones, acusaciones y amenazas” (Bolaños, 2015)

“Estilo manipulador. Este estilo se basa en la utilización de los procesos cognitivos y lógicos de la persona que se relaciona con su entorno, pues trata de hipnotizar a los que le rodean para que al final se realicen las actividades y gustos de la persona manipuladora” (Bolaños, 2015).

Estilo pasivo. “Estas son personas que dejan que la mayoría de los que le rodean decidan sobre él, no tiene capacidad para defender opiniones y pensamientos propios, es a quién donde los demás estilos toman ventaja sobre éste ”

Estilo asertivo. “Es la persona que defiende sus derechos e intereses, no llega a utilizar la agresión, violencia o insultos como el agresivo, esta persona es la más capacitada para negociar un acuerdo dentro de una problemática de grupo” (Bolaños, 2015)

“Para esta clasificación se han tomado en cuenta los siguientes aspectos: Defender los intereses propios de la persona, demostrar los sentimientos de forma clara, respetar el derecho ajeno, aceptar los sentimientos y pensamientos de los demás, manifestar las discrepancias y de qué manera se hace, si no entiende pedir explicaciones y por último saber decir que no” (Bolaños, 2015)

“Los estilos de las relaciones interpersonales son muy importantes y más el poder identificar con qué estilo de personas se relaciona, por ejemplo, el agresivo y asertivo pueden decir explícitamente que no, ante distintas situaciones, la diferencia es que el asertivo sabe explicar muy bien antes de expresar la respuesta negativa, pide la opinión de los demás, respeta los sentimientos, entre otros aspectos positivos. ” (Bolaños, 2015)

“El agresivo no tiene la habilidad para poder expresar correctamente las ideas, además se le dificulta tomar en cuenta la opinión de los otros, puede ser intimidante, amenazante, acusador y agresor ante las situaciones, por lo general puede tomar las decisiones sin consultar a su alrededor” (Bolaños, 2015)

“En otro grupo están los que tienen problemas al decir que no, pues no saben manifestar o expresar la inconformidad, sentimientos o prioridades con claridad. El pasivo aparentemente acepta la opinión de su prójimo, puede presentar tendencias de victimización y sumisión, a pesar de no compartir las ideas de los demás, las acepta con motivo de no enfrentarse a sus oponentes, puede acumular hostilidad, así como rencor al pasar del tiempo” (Bolaños, 2015)

“La característica del manipulador es la duplicidad, no sabe expresar un no y tampoco manifiesta niveles de inconformidad, para conseguir su objetivo puede utilizar sentimientos y pensamientos no propios de él mismo, divaga antes de entrar a discutir, alaba al contrario para poder confundir y llegar al fin con un acuerdo satisfactorio, pero solo para la persona manipuladora” (Bolaños, 2015)

1.6. Tipos de relaciones interpersonales

“Se establecen las relaciones interpersonales de diferentes tipos, según el nivel de vinculación. Pueden situarse en un nivel básico con las personas con quienes compartimos, la cola de supermercado, con el dependiente de la zapatería que nos

atiende, o en un nivel muy profundo, los hijos, la pareja, los familiares, los amigos íntimos. En un nivel intermedio se encontrarían las relaciones con colegas, los profesores de nuestros hijos, con el director de la coral d la cual formamos parte, entre otros, tal como lo expresa Teixidó en su libro la acogida al profesorado de nueva incorporación (Teixidó 2009, citado por Beiza, 2012)

“El estudio de los tipos de relaciones existentes, destacan siempre la conexión e interacción constante de personas con características comunes, es decir, de la misma especie, a nivel laboral, social, cultural, entre otros, resaltando que esta interacción va vinculada de persona a persona. Sin importar que tipo de relación sea, el ser humano es una pieza fundamental para que dichas relaciones se generen, las mismas se manejan a través de ciertas herramientas que facilitan su uso, tales herramientas son la comunicación, la confianza, la pertenencia, rendimiento, colaboración, entre otros, dependiendo de estos factores para que las relaciones interpersonales y todos los tipos de relaciones existentes den como resultado, un ambiente afable para los distintos tipos de organizaciones”(Beiza, 2012)

“La relación interpersonal en el campo educativo no escapa del manejo de estas relaciones y las más empleadas son las humanas, laborales y las interpersonales, facilitando las funciones de los trabajadores que se desenvuelven dentro de este campo” (Beiza, 2012)

“Las relaciones interpersonales se convierten entonces en la herramienta que la organización emplea para que la comunidad circundante, docentes, personal administrativo, de ambiente, estudiantes, padres y representantes interactúen de mejor forma. Las relaciones interpersonales que en las instituciones se emplean van dirigidas directamente con la comunicación, como elemento que permite el intercambio de ideas o de información, tal es el caso de la Escuela Básica Nacional Creación Chaguaramos II donde prevalece este tipo de relaciones como medio comunicativo de intercambio de ideas para llegar a la unificación de criterios para luego concretar en la toma de decisiones. Cabe destacar que, la comunicación se puede generar de manera formal, como enfatiza Rubio, como aquella que se origina en la estructura formal de la organización y fluye a través de los canales organizacionales, llevando un contenido determinado y ordenado por la organización (correo, tablón de anuncios, manuales, entre otros); o informal siendo aquella que surge de los grupos informales de la

organización y no sigue los canales formales, este tipo de comunicación es de gran importancia, ya que por su característica puede tener más influencia que la comunicación formal (chismes, comentarios, opiniones, entre otros).” (Rubio 2005 citado por Beiza, 2012)

“Aunado a la comunicación se encuentra la confianza y la colaboración, la confianza es definida por Robbins (2001), como un proceso que se da en el tiempo y se basa en muestras relevantes pero limitadas de experiencia; mientras que, la colaboración definida por Stainback (2001), es una forma de trabajo en conjunto, fundamental para la auténtica cooperación, permitiendo que al generarse la comunicación, la confianza y la colaboración entre el grupo de docentes con otro trabajador del ámbito educativo, o entre ellos mismos, genere un clima organizacional óptimo donde el desempeño de los trabajadores con respecto a sus funciones sea satisfactorio y positivo, conllevando así, a un clima organizacional ideal, que es el que toda organización desea tener para que los trabajadores siempre se sientan motivados a desarrollar sus funciones laborales competentemente.” (Robbins, 2001; Stainback, 2001: citados por Beiza, 2012)

1.6.1. Relación Profesor Alumno

Para la Autora Ortega citado por Rivera (2014) explica que “en el aula se establece una relación profesor (a) – alumno. Este tipo de relación se caracteriza porque el docente va a servir de fuente, de motivación, de interés, de implicación en la tarea para el alumno, además de poder ser modelo para su desarrollo socio moral. Por lo tanto, la calidad del trato que el docente brinde genere en el alumno marcará o fortalecerá esta relación y definitivamente contribuirá al clima del aula.”

En este sentido con la información alcanzada podemos afirmar que el docente cumple un rol fundamental, es por lo que su cariño y muestra de confianza y afecto influyen en las relaciones interpersonales. De tal manera el docente debe tener una relación cálida y motivadora con sus educandos.

1.6.2. Relación Entre Alumno - Alumno

La relación alumno(a) – alumno(a). este tipo de relación es de especial importancia debido a “los lazos afectivos y de comunicación que se establece dentro del grupo, ya que de esta relación entre iguales surgen valores, normas, inquietudes y nos deseos compartidos”. En tal sentido, la relación entre alumnos, viene a ser la

interacción que existe entre ellos, la cual se ve reflejada principalmente al momento de trabajar en grupo, donde se priorizan las características físicas, psicológicas y factores afectivos que propician la comunicación entre los miembros del grupo.

Asimismo, es importante recordar que no todos los grupos funcionan del mismo modo; siendo necesario saber constituirlos, en esa línea de análisis. Con respecto a las relaciones entre estudiantes, los mejores grupos son aquellos que están integrados por diferentes niveles de competencia para que los más avanzados puedan ayudar a los que están atrasados. Destacar la importancia del grupo y los niveles que los individuos ocupan en el mismo, propiciando las relaciones horizontales para una buena convivencia en grupo. (Mendieta, 2015).

1.7. Factores y Características de las Relaciones Interpersonales

La duración de las relaciones depende de varios factores que entre ellos la cantidad de personas involucradas es decir el número de personas que haya en una relación repercute en el lazo amical que se establezca entre ellas. El interés que exista entre estas como amistad, familia, amor, empatía, otros. El compromiso en la relación, es decir, la fidelidad que exista entre las personas del grupo. El valor de la relación para cada uno que tiene que ver con la importancia y peso que le dé el sujeto e individuo a la relación. El nivel de madurez de los individuos, madurez por parte de las personas interesadas mayor grado de compromiso con la relación. Las necesidades cumplidas que tiene que ver con los intereses comunes que se trazan los individuos. (Vásquez, 2015).

Por otro lado, según Naranjo Pereira (2008), las características tienen que ver con las relaciones adecuadas que se generan al interior de la convivencia, cita a la Doctora Trinidad Olivero quien afirma que las relaciones se cumplen cuando se respetan los siguientes aspectos:

Honestidad y sinceridad; Rios (2010) señala “es decir libre de mentiras e hipocresías. Nos permite explorar los límites sociales propone la posibilidad de contrastar nuestras verdades con los demás.”

Respeto y Afirmación; “fomenta la libertad mutua, que permite la creación del espacio psicológico y social en el que se desarrolla la visión de las cosas, de uno y de los demás.” (Rios, 2010)

Compasión; “Las relaciones compasivas se relacionan con la capacidad humana de sentir y asimismo identificarse con el otro.” (Rios, 2010)

Comprensión y Sabiduría; “Es la realización integral llevando a cabo la actividad de inteligencia interpersonal desde la compasión, el respeto a la libertad, la honestidad y la sinceridad.” (Rios, 2010)

Generosidad y Solidaridad; Es la capacidad de compartir y de dar no sólo bienes materiales sino también morales y afectivos. Asimismo, la solidaridad es la disposición de ayudar a otras personas, cuando éstas lo necesitan.

Compañerismo y Cooperación; Es un vínculo de mayor confianza y amistad entre compañeros. Asimismo, la cooperación es una actitud de colaboración y ayuda hacia los demás en los momentos de necesidad.

1.8. Importancia de las Relaciones Interpersonales

Revilla (2017) citado por Portugal (2018)“Las relaciones interpersonales (habilidades sociales) están presentes en todos los ámbitos de nuestra vida según la Autora Frisancho Hidalgo, Susana las relaciones interpersonales son importantes porque nos permiten sentirnos competentes en diferentes situaciones escenarios, así como obtener una gratificación social. Hacer nuevos amigos y mantener nuestras amistades a largo plazo, expresar a otros nuestras necesidades, compartir nuestras experiencias y empatizar con las vivencias de los demás, defender nuestros intereses, etc. Son sólo ejemplos de la importancia de estas habilidades. Por el contrario, sentirse incompetente socialmente nos puede conducir a una situación de aislamiento social y sufrimiento psicológico difícil de manejar. ”

“Todas las personas necesitamos crecer en un entorno socialmente estimulante pues el crecimiento personal, en todos los ámbitos, necesita de la posibilidad de compartir, de ser y estar con los demás (familia, amigos, compañeros de clase, colegas de trabajo, etc.). Basta recordar los esfuerzos que, tanto desde el ámbito educativo como desde el entorno laboral, se realizan para favorecer un clima de relación óptimo

que permita a cada persona beneficiarse del contacto con los demás, favoreciendo así un mejor rendimiento académico o profesional” (Portugal, 2018)

CAPÍTULO II

APRENDIZAJE

2.1. Definición

En la educación actual se considera a los estudiantes como el centro del aprendizaje, pero pieza clave es el educador, quien tiene la responsabilidad de promover su desarrollo integral. El aprendizaje en esta etapa educativa ha de tomar en cuenta las experiencias previas de los niños(as) de modo que el docente asuma el proceso de facilitación y acompañamiento aprendizajes en virtud a las necesidades específicas de cada niño(as) considerando que tienen una forma particular de aprender. (Gutierrez, 2012).

“En tal sentido se define al aprendizaje como un proceso de construcción activa de significados y de posibilidades de acción y comprensión por parte de quien aprende ” (Gutierrez, 2012).

De esta manera el niño y la niña que aprenden ya no es visto como un sujeto pasivo que almacena información, sino como un agente autónomo del aprendizaje, que selecciona activamente la información del ambiente percibido y construye nuevos conocimientos a la luz de los que ya sabe. (Gutierrez, 2012).

Por lo tanto, el “Aprendizaje es un cambio relativamente permanente del comportamiento que ocurre como resultado de la experiencia. En este sentido todo niño y niña cuando aprenden tiene cambios que esperamos sean para bien y ello dependerá mucho del docente que tendrá a cargo a dicho niño y niña, esto es de vital importancia, en el proceso de aprendizaje, además porque con su ayuda guiará a crear conflictos cognitivos que permitan desarrollar el intelecto que el niño lleva, que está ahí pero que necesita de la ayuda para poder desarrollarse y ello es oportuno y necesaria la ayuda de facilitador, del guía, del que ayudará a construir sus

conocimientos y por ello para poder realizarlo el docente debe estar bien preparado. (Universidad Católica de Manizales, 2018).

Benites Y Salvador (2013) explican que: “El aprendizaje es una construcción personal, a la par de una actividad psicosocial. En el nivel institucional suele ser una experiencia grupalmente compartida en un momento socio histórico y de lugar determinados, y esto modula toda la experiencia de conocer que, además, está matizada por la interacción maestro- alumno y por el objeto de conocimiento, lo cual habla de un proceso interactivo con diversas vertientes.” Fernández (2014) en su blog expone “El aprendizaje implica cambios en la capacidad, disposición y potencialidad de responder. Esto indica que se considera aprendizaje no sólo al cambio evidente y observable en las respuestas de los niños y niñas, sino también al logro de conductas, como por ejemplo la adquisición de conocimientos, conceptos, actitudes, que implican una modificación en la posibilidad de respuestas futuras”

Además, surge de las definiciones que todo aprendizaje se basa en la experiencia, en las actividades que los niños y niñas deben realizar. Esta es una de las causas que permite diferenciar a los cambios de conducta provocados por el aprendizaje de aquellos que dependen del crecimiento y la maduración. (Viaña, 2009).

Casas Y Meneses (2009) afirma que “El aprendizaje es el proceso por el cual se origina o cambia una actividad mediante la reacción a una situación dada, siempre que las características del cambio del curso no puedan ser explicadas con apoyo de tendencias reactivas innatas, por la maduración o por cambios temporales del organismo”.

2.2. Teorías del Aprendizaje

Torres (2016), hace un recuento de las teorías conductistas y cognitivas del aprendizaje, extraendo las ideas de mayor relevancia de cada una de ellas.

2.2.1. Teorías Conductistas

Chota Y Shauano (2015) explican que: “El acondicionamiento clásico desde la perspectiva de I. Pávlov, a principios del siglo XX, propuso un tipo de aprendizaje en el cual un estímulo neutro (tipo de estímulo que antes del condicionamiento, no genera en forma natural la respuesta que nos interesa) genera una respuesta después de que se

asocia con un estímulo que provoca de forma natural esa respuesta. cuando se completa el condicionamiento, el antes estímulo neutro procede a ser un estímulo condicionado que provoca la respuesta condicionada.”

Conductismo. “Desde la perspectiva conductista, formulada por B.F. Skinner (Condicionamiento operante) hacia mediados del siglo XX y que arranca de los estudios psicológicos de Pavlov sobre condicionamiento clásico y de los trabajos de Thorndike (condicionamiento instrumental) sobre el esfuerzo, intenta explicar el aprendizaje a partir de unas leyes y mecanismos comunes para todos los individuos. Fueron los indicadores en el estudio del comportamiento animal, posteriormente relacionado con el humano. El conductismo establece que el aprendizaje es un cambio en la forma de comportamiento en función a los cambios del entorno. Según esta teoría, el aprendizaje es el resultado de la asociación de estímulos y respuestas.” (Chota Y Shauano, 2015)

Reforzamiento. “B.F. Skinner propuso para el aprendizaje repetitivo un tipo de reforzamiento, mediante el cual un estímulo aumentaba la probabilidad de que se repita un determinado comportamiento anterior. Desde la perspectiva de Skinner, existen diversos reforzadores que actúan en todos los seres humanos de forma variada para inducir a la repetitividad de un comportamiento deseado. Entre ellos podemos destacar: los bonos, los juguetes y las buenas calificaciones sirven con reforzadores muy útiles. ” (Chota Y Shauano, 2015)

2.2.2. Teorías Cognitivas

Aprendizaje por descubrimiento. La perspectiva del aprendizaje por descubrimiento, desarrollada por J. Bruner, atribuye una gran importancia a la actividad directa de los estudiantes sobre la realidad.

Aprendizajes significativos (D. Ausubel, J. Novak). Postula que el aprendizaje debe ser significativo, no memorístico, y por ello los nuevos conocimientos deben relacionarse con los saberes previos que posea el aprendiz. Frente al aprendizaje por descubrimiento de Bruner, defiende el aprendizaje por recepción donde el profesor estructura los contenidos y las actividades a realizar para que los conocimientos sean significativos para los estudiantes.

Cognitivo. La psicología cognitivista (Merrill, Gadnèr), basada en las teorías del procesamiento de la información y recogiendo también algunas ideas conductistas

(refuerzos, análisis de tareas) y del aprendizaje significativo, aparece en la década de los sesenta y pretende dar una explicación más detallada de los procesos de aprendizaje.

Constructivismo Jean Piaget. Propone que para el aprendizaje es necesario un desfase óptimo entre los esquemas que el alumno ya posee y el nuevo conocimiento que se propone “cuando el objeto de conocimiento está alejado de los esquemas que dispone el sujeto, este no podrá atribuirle significación alguna y el proceso de enseñanza –aprendizaje será incapaz de desembocar”. Sin embargo, si el conocimiento no presenta resistencia, el alumno lo podrá agregar a sus esquemas con un grado de motivación y el proceso de enseñanza – aprendizaje se logrará correctamente.

Socio – constructivismo. Basado en muchas de las ideas de Vigotski, considera también los aprendizajes como un proceso personal de construcción de nuevos conocimientos a partir de los saberes previos (actividad instrumental), pero inseparable de la situación en la que se produce. El aprendizaje es un proceso que está íntimamente relacionado con la sociedad.

2.3. El Aula como Contexto de Aprendizaje

Temas Orientación (2014) señala que: “El aula es el contexto donde se lleva a cabo el proceso de enseñanza – aprendizaje, es un escenario interactivo en el que el maestro y alumno ejercen su actividad, teniendo como objetivo los mismos fines y la dinámica social que se produce en el aula como resultado de la interacción origina una serie de características determinantes del aprendizaje que depende de la estructura de participación, fundamentalmente del alumno y de la estructura académica y su organización.”

“Maestros y alumnos se ven inmersos en un rico contexto psicológico y social, del que los participantes, los fines que se proponen y el modo en el que se interpretan la situación interactiva que se produce, deriva de la relación entre factores físicos y psicológicos que están presentes. Así pues, el aprendizaje en el aula se configura como un proceso intrínsecamente mediado y al mismo tiempo constructivo, cultural y comunicativo, resultado de un entramado de relaciones y pautas de interacción personal que por ello permite la configuración de un espacio comunicativo ajustado a

una serie de reglas que facilitan la comunicación y la consecución de objetivos.” (Temas Orientación, 2014).

“La enseñanza se entenderá como el conjunto de actividades en las que maestros y alumnos comparten parcelas cada vez más amplias de conocimientos respecto a los contenidos del currículo; si ambos interlocutores no llegan a establecer en el aula un sistema conceptual y terminológico, no será posible la comunicación y como consecuencia tampoco el aprendizaje” (Temas Orientación, 2014)

2.4. Estrategias del docente

El docente debe tener estrategias socializantes que permitan llegar a los niños y niñas, de la mejor manera posible, creando un clima institucional adecuado, donde estén socialmente integrados y donde los factores sociales y comunitarios se encuentren unidos. En este contexto, Freddy (2009) explica que: “el término estrategia en pedagogía tiene diferentes interpretaciones, según sea ámbito en el que los diferentes autores han opinado. Llamamos estrategia de enseñanza a los diferentes procedimientos, acciones y ayudas flexibles, posibles de adaptar a contextos y circunstancias, que utilizamos los docentes para promover aprendizajes significativos en nuestros niños y niñas.”

Los docentes deben utilizar distintos procedimientos, de tal manera que los niños y niñas puedan aprender sin dificultad alguna. El maestro es inevitablemente un modelo para sus niños y niñas, un elemento de identificación. Se educa con las actitudes mucho más que con los discursos. Los niños aprenden poniendo en juego sus propios procesos intelectuales, afectivos creativos y motores en la actividad. Según Calero Pérez, Marvilo, dice: el rol del maestro es organizar y orientar el proceso de aprendizaje; para esto tiene que conocer al alumno, sus intereses y posibilidades y su realidad, para así lograr una buena estrategia integradora con sus demás compañeros. (Paredes, 2015).

El docente no es solo un facilitador, sino que debe ser un amigo, conocer al niño lo que le gusta sus intereses, ideales, para así lograr una buena convivencia. La vida es desarrollo, poniendo al alumno en libertad (libertad que no significa abandono, sino actividad). Mayhuasca Y Poma (2008) mencionan que: “Por lo tanto, el docente

debe hacer todos los esfuerzos para recoger la experiencia extraescolar de los alumnos e incorporarla al aula. Esto permite que los alumnos se forjen lo suficientemente fuertes y capacitados como para afrontar con su propio valor personal la lucha de la vida”

2.5. Participación en actividades de aprendizaje

El asunto de la participación en clases aun cuando es sumamente popular en los medios educativos y sociales, no ha sido estudiado en toda su etimología pragmática contemporánea; por tanto, debe ser entendida, como la disposición voluntaria, consciente y responsable del sujeto educando a intervenir en todas las actividades instruccionales que está acorde con sus inquietudes, intereses y necesidades como colectivas. Panorama n°. Lista 7 (2012) menciona que “Cabe precisar que participar, es en suma un sistema de acciones interrelacionados que emite mediante la actividad y la comunicación conocer, comprender y transformar, es decir, hacer crítica y creativa y en sucesivas aproximaciones algo permita resolver un problema, plantear alternativas y proyectos. ”

Para César Coll, citado por Torres (2016), el aprendizaje está íntimamente relacionado con la participación del mismo educando en este proceso. Se entiende por participación a una contribución permanente e integral de cada individuo al trabajo colectivo, el derecho a compartir las decisiones y el usufructo también permanente y profesional en los productos alcanzados. Desde esta perspectiva, la participación es considerada como el medio o instrumento necesario para poder implementar una metodología activa.

CONCLUSIONES

PRIMERA: De manera general, las relaciones interpersonales tienen un alto grado de influencia en el aprendizaje de los niños y niñas del nivel inicial; educar asertivamente, fortaleciendo la autoestima y las habilidades comunicativas desde los primeros niveles de la Educación Básica Regular, facilita al estudiante construir aprendizajes significativos.

SEGUNDA: Las relaciones interpersonales permiten ampliar habilidades para entender a otros individuos y su forma de ser y afrontar al mundo que les rodea en relación a su mundo amical, a la generación de consensos y a la cooperación entre ellos. Podemos afirmar que el docente cumple un papel importante, es por lo que su cariño y muestra de confianza influyen en las relaciones interpersonales, de tal manera el docente debe tener una relación cálida, amable y motivadora con sus alumnos.

TERCERA: La teoría estudiada en este trabajo son base fundamental para entender y comprender el proceso de enseñanza aprendizaje, en este sentido la teoría importante que resaltamos tiene que ver con la teoría de Vigotski ya que afirma que el aprendizaje está íntimamente asociado con la sociedad es decir que al interactuar con los demás adquirimos consciencia de nosotros, aprendemos el uso de los símbolos que, a su vez nos permiten pensar en formas cada vez más complejas. Para Vygotsky, a mayor interacción social, mayor conocimiento, más posibilidades de actuar, más fuertes funciones mentales. a través de esta teoría el estudiante fortalece su cultura interactúa con los demás, intercambia puntos de vista, debate y critica.

REFERENCIAS

Beiza, A. (2012). Las Relaciones Interpersonales Como Herramienta Esencial Para Optimizar El Clima Organizacional En La Escuela Básica Nacional "creación Chaguaramos II" (Trabajo Especial de Grado presentado ante la Comisión Coordinadora del Programa de Gerencia Avanzada en Educación, como requisito para optar al título de Magíster). UNIVERSIDAD DE CARABOBO. Valencia. Venezuela.

Benites, S., Y Salvador, M. (2013). Inteligencia lógica superior y rendimiento académico en matemáticas en es escolares de Educación secundaria en el distrito de trujillo. Universidad Nacional de trujillo (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo. Perú.

Bolaños, J. (2015). Relaciones Interpersonales Docentes Y Manejo De Conflictos Administrativos Educativos (tesis de grado). Universidad Rafael Landívar. Quetzaltenango. Guatemala.

Casas, E., Y Meneses, E. (2009). Los Juegos De Azar Como Estrategia De Enseñanza Y Su Influencia En El Aprendizaje De Leyes De Exponentes, En Los Alumnos Del Segundo Grado De Secundaria De La Institución Educativa "alfonso Ugarte" de Huari - Huancán. Universidad Nacional Del Centro Del Perú. Huancayo – Perú

Cajahuarina, M. (2017). Desarrollo institucional y relaciones interpersonales en las instituciones educativas UGEL 10 - Huaral, 2015 (Tesis de Maestría). Univesidad César Vallejo. Perú.

Chota, L., Y Shauano, K. (2015). Autoestima Y Aprendizaje Escolar De Los Niños Y Niñas De Cinco Años De La Institución Educativa Inicial N° 288 Divino Niño Jesús. Ucayali. 2015 (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional Intercultural De La Amazonia. Pucallpa – Perú

Dante1029. (2013). Acertividad. Recuperado de: <https://www.clubensayos.com/Psicolog%C3%ADa/Acertividad/942694.html>

Fernández, E. (2014). 1er Modulo Segunda Clase Aprendizaje [Entrada de Blog]. Recuperado de:<http://uninterdidacticauniversitaria.blogspot.com/2014/10/1.html>

Freddy. (2009). Capitulo Ii Marco Teorico [Entrada de Blog]. Recuperado de:<http://freddy-profesional-freddy.blogspot.com/2009/03/capitulo-ii-marco-teorico-2.html>

Mayhuasca, M., Y Poma, T. (2008). Influencia De La Aplicación De Los Juegos Matemáticos En El Aprendizaje De Áreas Y Volúmenes En Las Alumnas Del Cuarto Grado De Educación Secundaria De La I.e “nuestra Señora De Cocharcas”, De Huancayo (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional Del Centro Del Perú. Huancayo. Perú.

Mendieta, A. (2015). El Mejoramiento De Las Relaciones Interpersonales Como Estrategia Para Mejorar El Clima Escolar Y El Desempeño Docente (Tesis de Grado). Universidad Pedagógica Nacional. México, D.F. México.

Naranjo, L. (2008). Relaciones Interpersonales Adecuadas Mediante Una Comunicación Y Conducta Asertivas. Actualidades Investigativas en Educación. N° 1. Recuperado de:<https://es.scribd.com/document/61240897/RELACIONES-INTERPERSONALES-ADECUADAS-MEDIANTE-UNA-COMUNICACION-Y-CONDUCTA>

Naranjo, L. (2011). Relaciones interpersonales adecuadas mediante una comunicación y conducta asertivas. Actualidades Investigativas en Educación. Recuperado de:https://www.researchgate.net/publication/28210646_Relaciones_interpersonales_adecuadas_mediante_una_comunicacion_y_conducta_asertivas

Panorama n°. Lista 7. (2012). Artículos Destacados De La Constitución De Cadiz [Entrada de Blog]. Recuperado de:<http://panoramag17.blogspot.com/2012/08/articulos-destacados-de-la-constitucion.html>

Portugal, C. (2018). Influencia De La Comunicación Asertiva En Las Relaciones Interpersonales De Las Estudiantes Del Iv Ciclo De La Carrera Profesional De

Educación Primaria Del Instituto De Educación Superior Pedagógico Público Arequipa 2018 (Tesis de grado). Universidad Nacional De San Agustín De Arequipa. Arequipa - Perú.

Rios, A. (2010). ¿Que Es La Vocacion? [Entrada de Blog]. Recuperado de:<http://deorientacionyotrascosas.blogspot.com/2010/02/que-es-la-vocacion.html>

Rivera, M. (2014). Clima Social escolar, desde la percepción de estudiantes y profesores del Séptimo año de Educación Básica de los centros Educativos escuela fiscas mixta José Peralta Y Escuela Particular mixta Arco Iris, de la ciudad provincia de Azuay, en el año lectivo 2011 (Trabajo de Maestría). Universidad Técnica Particular de Loja. Ibarra. Ecuador.

Ruiz, A. (2009). Las Técnicas Asertivas En El Proceso De Comunicación Interna De Las Organizaciones (Tesis de Licenciatura). Universidad De San Carlos De Guatemala. Guatemala.

Temas Orientación. (2014). El Clima Escolar Y Clima De Aula [Entrada de Blog]. Recuperado de:<http://temas-orientacion-educativa.blogspot.com/2014/10/el-clima-escolar-y-clima-de-aula.html>

Las relaciones interpersonales en el aprendizaje

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	3%
2	riuc.bc.uc.edu.ve Fuente de Internet	1%
3	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.unia.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
7	www.edukt.com Fuente de Internet	1%
8	uninterdidacticauniversitaria.blogspot.com Fuente de Internet	1%

9	repositorio.uncp.edu.pe Fuente de Internet	1%
10	servidor-opsu.tach.ula.ve Fuente de Internet	1%
11	cotorreandoclub.blogspot.com Fuente de Internet	1%
12	xplora.ajusco.upn.mx:8080 Fuente de Internet	1%
13	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
14	prezi.com Fuente de Internet	<1%
15	institucioneducativacandelaria.wikispaces.com Fuente de Internet	<1%
16	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	<1%
17	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	<1%
18	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 15 words

Excluir bibliografía

Activo