

La acción tutorial en las ciencias sociales y jurídicas: el tutor como coach

Jesús Cuevas, Ricardo Oliva y Cristina Ferrer

Departamentos: Didáctica de las Lenguas y de las Ciencias Humanas y Sociales (UNIZAR) / Derecho de la Empresa (E.U. Turismo) / Contabilidad y Finanzas (E.U. Turismo): jesuscs@unizar.es



“Todo lo que aprendes influye en quién eres y lo que puedes hacer”

Profesor Ralph Lynn de Baylor University

<u>Problemas</u>	<u>Metodología</u>	<u>Resultados / Conclusiones</u>
<ul style="list-style-type: none"> • El aprendizaje estratégico como praxis. Algunas metodologías docentes y sistemas de evaluación forman alumnos capaces de obtener altas calificaciones sin que verdaderamente comprendan las ideas más importantes de la asignatura ni recuerden después del examen lo que antes se supone habían entendido perfectamente. • Falta de interés de los alumnos para asumir desafíos y retos intelectuales. • Dificultad para construir su propia comprensión de una materia. 	<ul style="list-style-type: none"> • COACHING aplicado tanto en las tutorías académicas (aula) como en las tutorías personales/grupales de apoyo y seguimiento (fuera del aula). • Actividad de tutoría trabajando con un grupo experimental y un grupo de control para comparar resultados. • El COACHING nos enseña a saber preguntar y escuchar. Utilizamos para ello un modelo llamado GROW que indica qué debemos preguntar y en qué secuencia debemos formular las preguntas a los estudiantes (una especie de diálogo socrático). 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentó la motivación interna del estudiante por aprender Sociología, Derecho y Economía. • Tornó el aprendizaje profundo y placentero a la par de hacerlo más autónomo y cooperativo. • Ayudó a comprender a los alumnos que los resultados dependen de su propia capacidad de asimilación de conocimientos. • Incorporó dinamismo a las sesiones y mejoró la comunicación entre profesor y alumno.

Generar conciencia

Generar responsabilidad

El **COACHING** mejora el rendimiento del alumno y le ayuda a descubrir su potencial oculto
 Modelo GROW (Goal – Reality – Options - What/When/Whom)