

Nuevas tecnologías: Interactividad, aprendizaje y motivación

Jorge Fleta

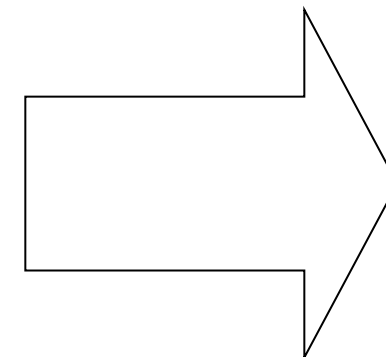
Departamento de Economía y Dirección de Empresas jorge.fleta@unizar.es

¿Se aplican realmente las “nuevas tecnologías” en la enseñanza-aprendizaje?

¿Existe interactividad?

¿Hay alguna relación entre la interactividad, nuevas tecnologías y la motivación?

En las experiencias docentes los alumnos y profesor utilizan elementos concretos de las nuevas tecnologías. Sin embargo, en muchos casos no existe una aplicación integral y conjunta de éstas en el proceso de aprendizaje y tampoco se utilizan para aprender-enseñar de forma interactiva. La experiencia docente consiste en el diseño de un conjunto de actividades que aplican herramientas **interactivas** en tiempo real entre el alumno-profesor, para la impartición de unos contenidos concretos. La enseñanza de contenidos de forma interactiva fomenta la motivación de los estudiantes.



La movilidad en el trabajo en las culturas individuales es...

...más baja que en culturas colectivas ...mayor que en culturas colectivas

...igual que en las Culturas colectivas

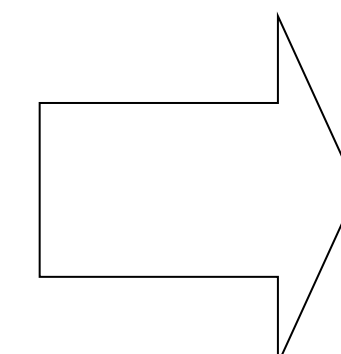
Interactividad

La movilidad en el trabajo en las culturas individuales es...

...más baja que en culturas colectivas ...mayor que en culturas colectivas

...igual que en las Culturas colectivas

Motivación



facebook

¿De qué dependerá la elección de la persona que negocia?

	Selección de los negociadores	
	Alta	Baja
Distancia de poder	Se elige a los negociadores por su status, experiencia y edad	Por el grado de conocimiento del asunto a tratar (EE.UU.)
Orientación del tiempo		
Individualismo		
Masculina / Femenina		

¿Se considera bueno negociar con mujeres?

	Selección de los negociadores	
	Alta	Baja
Distancia de poder	Se elige a los negociadores por su status, experiencia y edad	Por el grado de conocimiento del asunto a tratar (EE.UU.)
Orientación del tiempo	El equipo negociador puede cambiar a lo largo del proceso con frecuencia	Se mantiene el mismo equipo negociador desde el comienzo hasta el final del proceso
Individualismo	Mayor tendencia a tener equipos de negociación de poco tamaño	Equipos de negociación grandes para dividir tareas
Masculina / Femenina	Masculinas: no se considera el papel de la mujer y negociar con ellas puede "debilitar" al oponente	En las femeninas se consideran ambos géneros por igual, no hay problemas por negociar con hombres y/o mujeres