
¿EXISTE UNA VALORACIÓN DE LA EDUCACIÓN?

***Rosa María Lince Campillo
Ma. Eugenia Campos Cázares****

Nuestro interés como académicos en el área de Metodología, adscritas a la Coordinación de Formación Básica Común se refleja en la participación constante que tenemos en reuniones y trabajos diversos como revisión de programas, actualización de bibliografía, elaboración del perfil del área, etcétera, desde hace ya varios años.

Este trabajo nos llevó a plantearnos la necesidad de implementar un sistema de evaluación sobre el desempeño del profesorado durante el semestre, aspecto en el que seguimos trabajando, pues resulta muy complicado elaborar un procedimiento adecuado que sea revelador realmente de los resultados de la enseñanza-aprendizaje procurados por el profesor. Por esto, nos pareció interesante el artículo de Ray Hayman, "How to Convince Strangers That You Know All About Them" publicado en *Paranormal Borderlands of Science*.¹

En el artículo, el profesor de la Universidad Harvard, Ray Hayman,

* Agradecemos al Dr. Jorge Cantó, investigador del Instituto de Astronomía de la UNAM, por su asesoría y apoyo para la realización de este trabajo, así como a la profesora Patricia Ravelo que nos permitió aplicar el texto a sus alumnos, mismos que sirvieron como testigos.

¹ *Paranormal Borderlands of Science*, editado por Kendrick Frazier, Buffalo, New York, Prometheus Books, 1981. La traducción del artículo es nuestra.

trata sobre diversas cuestiones que involucran y modifican comprometiendo la tendencia del alumno para encontrar o valorar más un significado en alguna situación que en realidad no existe. En otras palabras, para evaluar con un alto promedio un trabajo que no fue necesariamente realizado con eficacia en términos pedagógicos, para ello, trabajó con diferentes tipos de manipuladores demostrando sus técnicas (vendedores de enciclopedias, expertos en anuncios publicitarios, etcétera). El profesor Hayman ha impartido el curso de "Aplicaciones de la Psicología Social" y a nosotros nos dio luz para intuir que los alumnos responden y califican a un trato personalizado como si tuviera que ver con el tipo y grado de conocimientos que el profesor imparte, de tal suerte que un profesor, por poner un ejemplo, que les hable por su nombre a los alumnos puede recibir al final del semestre una calificación muy alta en relación a otro profesor que no lo haga, sin tomar en cuenta, repetimos, los conocimientos adquiridos.

Una de las razones que hace todavía más problemática la implementación de fórmulas evaluatorias fidedignas es la escasez de un criterio objetivo y digno de confianza, lo que obstaculiza la obtención de un resultado seguro a una evaluación. Sin embargo, la falta de una validación adecuada no impide la confianza en la utilización del cuestionario como instrumento.

En otro artículo del mismo profesor Hayman, llamado "La lectura Psicológica: una tendencia infalible para ganar admiración y popularidad", nos da la clave de lo anterior y dice: "Si usted quiere ser admirado por la gente, o que se hable acerca de usted, que se alabe y elogie su trabajo, dele a su público un trato personalizado".

Con la curiosidad de demostrar qué tanto influimos al hacer cuestionarios evaluatorios en las tendencias de calificación, decidimos actualizar los datos que nos presenta el profesor Hayman y repetir el experimento en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales generando nuevas evidencias para justificar nuestras proposiciones.

Esto nos sirve para evitar en la medida de lo posible vicios que pudieran alterar o sesgar la calificación que recibiéramos respecto a la enseñanza de la Metodología, en caso de que nuestro instrumento evaluatorio fuera un cuestionario, ya que sabemos que el campo de la valoración subjetiva siempre ha

estado plagado de confusiones entre persuasión y convicción, en contraste con las pruebas de inteligencia y aptitud, incluso bajo condiciones idóneas.

Difícilmente los resultados son satisfactorios o inequívocos al pasar por pruebas de comprobación o verificación. Algunas situaciones personales comprometen la forma de calificar: la manera en como se expresa el profesor, la utilización de determinadas formas gramaticales como el empleo de pronombres directos, si se gesticula, si se usa o abusa de ademanes, el contacto con los ojos al mirar de frente y la entrega del cuestionario por el profesor que va a ser evaluado son buenos recursos para generar tendencias favorables, siempre y cuando se combinen debidamente las circunstancias.

Sabiendo lo anterior, era claro que podíamos modificar tendencias pero queríamos saber qué tanto se puede involucrar sesgando la tendencia del alumno para dar mayor calificación al mismo evento en una determinada situación a comparación de lo que haría en otras circunstancias. En otras palabras, queremos ver cómo se da esta distribución calificando la misma situación y qué tan diferente es, en ambos casos, si hay trato personalizado o si no lo hay.

De acuerdo a la investigación que realizaron Snyder y Shenkel en la Universidad de Kansas, reportada en el artículo citado, se efectuó una prueba similar en nuestra Facultad que consistía en dar un texto a dos diferentes grupos de alumnos que cursaban el segundo semestre; el mismo ejercicio se repitió a un año de distancia con alumnos de tercer semestre, para comprobar la desviación de la tendencia.

Explicación de la prueba

A un grupo, que serviría como testigo, se le hizo creer que el texto que se le proporcionó era un bosquejo general de la personalidad de alumnos de su semestre y edad. Se hicieron 5 versiones que contenían la misma información, pero con presentación diferente, variando el tipo de letra, el espacio, interlínea y el orden en los párrafos. A continuación se les pidió que

MATERIALES

evaluaran el grado de ajuste que tenía el esbozo a su personalidad, calificándolo de la siguiente manera: 5 excelente o muy identificado, 4 bueno, 3 normal, 2 pobre y 1 muy pobre. Se encuestaron 54 estudiantes, de los cuales 20 eran hombres y 34 mujeres. No se observó una diferencia cualitativa en la calificación que dieron unos y otros. Snyder reporta que “un resultado típico para esta condición de testigos controlados sería un promedio de alrededor de 3 a 4, es decir, entre normal y bueno”.² Nosotros obtuvimos 3.55.

TESTIGOS 1994

<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Evaluación</i>
1	2	3.7	2
2	3	5.55	6
3	17	31.48	51
4	27	50.00	108
5	<u>5</u>	<u>9.26</u>	<u>25</u>
			<i>Promedio</i>
54			192 = 3.55

A continuación se dividió el espectro en hombres y mujeres para observar si había diferencias, obteniendo los siguientes resultados:

HOMBRES			MUJERES		
<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>
1	1	5.0	1	1	2.94
2	0	0	2	3	8.82
3	9	45.00	3	8	23.53
4	9	45.00	4	18	52.94
5	<u>1</u>	<u>5.00</u>	5	<u>4</u>	<u>11.77</u>
20			34	100.00	

² C. R. Snyder y R. J. Shenkel, “The P. T. Barnum Effect”, *Psychology Today*, 8, 1975, pp. 52-54.

Para analizar si había diferencia en la calificación, dependiendo de la versión del texto que se les dio, se elaboró el siguiente cuadro:

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	
1	0	0	1	0	1	<i>A</i> = Letra grande
2	0	0	0	2	1	y espaciada
3	3	3	4	4	3	<i>B</i> = Renglón seguido.
4	6	7	5	4	5	Iniciaba con <i>tú</i> .
<u>5</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<i>C, D, E</i> = Doble espacio
	11	11	11	10	11	

Para el grupo con trato personalizado Hayman nos propone la técnica del *Discurso Persuasivo*,³ la aceptación del mismo depende de la circunstancia de la entrega.

Estudios de laboratorio han aislado muchos de los factores que contribuyen a persuadir a los clientes de que el esbozo es una descripción singular de sí mismos.

El éxito de la persuasión depende del "arreglo del escenario", se trata de convencer de que el texto ha sido confeccionado especialmente para él o ella, basándose en un procedimiento probado y digno de confianza, si la forma como el esbozo es entregado y dramatizado es correcta puede ser totalmente efectivo aceptándose por el cliente como una perfecta descripción de sí mismo.

Un ejemplo de esto fue el experimento de Sundberg,⁴ que utilizó el *Minnesota Multiphasic Personality Inventory* (el inventario de personalidad estandarizado más cuidadoso que utilizan los psicólogos), con 44 estudiantes. Dos psicólogos altamente especializados escribieron un bosque-

³ El Discurso Persuasivo es convencer a un cliente de que se conoce su naturaleza. Lo interesante es que el cliente es el que busca ajustarse a la descripción que hace de él.

⁴ N. D. Sundberg, "The Acceptability of Fake versus Bona Fide Personality Test Interpretations", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, núm. 50, 1975, pp. 145-157.

jo de personalidad para cada estudiante basándose en muchos datos personales. Cada estudiante recibió dos textos, el escrito realmente para él y un bosquejo estándar (que fue entregado como Discurso Persuasivo). El 59 por ciento de los estudiantes escogió el texto falso como el esbozo que lo describía mejor, esto hace de la validación personal un procedimiento inoperante ya que es totalmente tendencioso.

Un experimento similar se hizo con el *Harvard Basic Personality Profile* y se obtuvieron resultados similares.

En 1994, con base en los elementos anteriores al segundo grupo de estudiantes de la FCPyS se le pidió su nombre, fecha exacta de nacimiento, así como el lugar y, en caso de recordarlo, el día de la semana, haciéndoles creer que se les haría su horóscopo, siguiendo el experimento de Sundberg (utilizando la técnica de Lectura Fría⁵ para lograr lo que llaman validación personal),⁶

las personas que creen en la astrología, lo hacen porque funciona. Esto significa para ellos que les abastece y les provee de información que les parece correcta para retroalimentarse, lo que les convence es que el horóscopo les da una base para comprenderse a ellos mismos y ordenar sus vidas. Lo anterior tiene un significado personal para ellos.⁷

Se realizaron 42 trabajos, que consistieron en darles un texto estándar acomodado de 5 diferentes formas, para dar la sensación de que realmente eran textos diferentes hechos para cada uno. Además se identificó con su nombre, lo que hizo más personalizado el trabajo, diciéndoles que ése era su horóscopo y que calificaran en una escala de 5 excelente o muy

⁵ Lectura Fría es un procedimiento por medio del cual el investigador interpretador de carácter es capaz de persuadir a una persona con la que no tiene relación, de que sabe todo acerca de su personalidad y problemas.

⁶ Validación personal es el estado de hechos en los que la evaluación y valoración de un instrumento depende de la satisfacción del cliente.

⁷ Ray Hayman, "How to Convince Strangers That You Know All Them", en *Paranormal Borderland of Science*, p. 80.

identificado, 4 bueno, 3 normal, 2 pobre y 1 muy pobre. En 1995 hicimos lo mismo solamente que utilizamos 2 minutos para explicar cómo se les iba a hacer su perfil de personalidad, con los datos anteriores. El tiempo utilizado fue mínimo para no montar el escenario, porque lo que nos ha parecido muy interesante es que *el cliente es el que hace la labor de auto-convencimiento, cuando se le enfrenta a lo que él quiere oír*. De tal forma que nosotros concluimos que la desviación se debe a la manera como el profesor entrega la información durante las clases y no la enseñanza en sí.

Algunos filósofos distinguen entre persuasión y convicción, la distinción es bastante tenue y sutil. Pero para nuestros propósitos podemos pensar en experiencias subjetivas que nos persuadan de que algo es un procedimiento lógico y científico que convence, o convencernos de que algo es o no así.⁸

Los resultados fueron los siguientes:

PERSONALIZADO 1994

<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Evaluación</i>
1	0	0	0
2	2	4.76	4
3	8	19.05	24
4	20	47.62	80
5	<u>12</u>	<u>28.57</u>	<u>60</u>
			<i>Promedio</i>
	42	100.00	168 = 4

A continuación se dividió el espectro en hombres y mujeres para observar si había diferencias, con los siguientes resultados:

⁸ *Ibidem*, p. 80.

MATERIALES

HOMBRES			MUJERES		
<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>
1	0	0	1	0	0
2	0	0	2	2	6.45
3	2	18.18	3	6	19.36
4	6	54.55	4	14	45.16
5	3	27.27	5	9	29.03
	11	100.00		31	100.00

Para analizar si había diferencia en la calificación dependiendo de la versión del texto que se les dio, se elaboró el siguiente cuadro:

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	
1	0	0	0	0	0	<i>A</i> = Letra grande
2	1	0	1	0	0	y espaciada
3	2	2	1	1	2	<i>B</i> = Renglón seguido.
4	2	6	3	4	5	Iniciaba con <i>tú</i> .
5	1	6	2	2	1	<i>C, D, E</i> = Doble espacio
	6	14	7	7	8	

No se encontraron grandes diferencias, excepto cuando el texto se inicia con el pronombre personal directo *tú*.

En seguida comparamos la distribución en porcentaje de la calificación entre los testigos y los personalizados:

1994		
<i>Testigos</i>	<i>Personalizados</i>	<i>Diferencia</i>
3.72	0	- 3.72
5.55	4.76	- 0.79
31.48	19.05	12.43
50.00	47.62	2.38
9.26	28.57	-19.31

A continuación se hizo otro texto "Estándar" para este mismo grupo, diciéndoles que era resultado de la conjunción de todos, sacando un promedio general, pidiéndoles que calificaran de igual modo. Se trabajaron los resultados de la misma manera que las veces anteriores.

<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Evaluación</i>
1	4	10	4
2	6	15.00	12
3	16	40.00	48
4	10	25.00 35	40
5	<u>4</u>	<u>10</u>	<u>20</u>
	40	100.00	124 = 3.1

HOMBRES			MUJERES		
<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>
1	1	9.09	1	3	10.35
2	3	27.27 54.54	2	3	10.35
3	3	27.27	3	13	44.83 72.42
4	2	18.18	4	8	27.59
5	<u>2</u>	<u>18.18</u>	5	<u>2</u>	<u>6.89</u>
	11	99.99		29	100.01

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>	
1	1	2	0	1	0	<i>A</i> = Letra grande y espaciada
2	0	1	3	1	1	
3	2	4	1	5	4	<i>B</i> = Renglón seguido. Iniciaba con <i>tú</i> .
4	5	1	2	2	0	
<u>5</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>0</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<i>C, D, E</i> = Doble espacio
	9	9	6	10	6	

⁹ William H. Press *et al.*, Cambridge University Press, 1989, pp. 469-473.

MATERIALES

Para analizar si las distribuciones eran realmente diferentes utilizamos la fórmula de *Chi-Square Test*, como se especifica en "Numerical Recipes".⁹

(42) *Personalizado*

(40) *Estandar*

1	0	10	-10	10	10
2	4.76	15	-10.24	19.76	5.31
3	19.05	40	-20.95	59.05	7.43
4	47.62	25	22.62	72.62	7.05
5	28.57	10	18.57	38.57	8.94

<i>Person.</i>	<i>Están.</i>	<i>Dif.</i>	<i>Suma</i>	38.73
----------------	---------------	-------------	-------------	-------

A continuación el trabajo realizado en 1995, que no presentó variación importante en los resultados, por lo que podemos decir que el experimento se corrobora.

PERSONALIZADO 1995

<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Evaluación</i>
1	0	0	0
2	4	5.6	8
3	7	9.9	21
4	30	42.3	120
5	<u>30</u>	<u>42.3</u>	<u>150</u>
			<i>Promedio</i>
	71	100.01	299 = 4.2

A continuación se dividió el espectro en hombres y mujeres para observar si había diferencias, con los siguientes resultados:

HOMBRES			MUJERES		
<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>
1	0	0	1	0	0
2	1	3.4	2	3	
3	5	17.4	3	2	
4	11	37.9	4	20	
5	<u>12</u>	<u>41.3</u>	5	<u>17</u>	
	29	100.00		41	<u>100.00</u>

Para analizar si había diferencia en la calificación dependiendo de la versión del texto que se les dio, se elaboró el siguiente cuadro:

	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>E</u>	
1	0	0	0	0	0	<i>A= Letra grande y espaciada B= Renglón seguido. Iniciaba con tñ. C, D, E= Doble espacio</i>
2	1	0	1	0	0	
3	2	2	1	1	2	
4	2	6	3	4	5	
<u>5</u>	<u>1</u>	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	
	6	14	7	7	8	

Como en los otros casos, no se obtuvo gran diferencia por ser un texto de diferente presentación.

TESTIGO 1995

<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Evaluación</i>
1	1	1.8	1
2	6	10.9	12
3	22	40.0	66
4	14	25.5	56
5	<u>12</u>	<u>21.8</u>	<u>60</u>
	55	100.00	<i>Promedio</i>
	54	99.99	195 = 3.54

MATERIALES

A continuación se dividió el espectro en hombres y mujeres para observar si había diferencias, con los siguientes resultados:

HOMBRES			MUJERES		
<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>	<i>Calif.</i>	<i>Núm. de textos</i>	<i>%</i>
1	1	2.9	1	0	0
2	5	14.3	2	1	5
3	12	34.28	3	10	50.0
4	9	25.7	4	5	25.0
5	<u>8</u>	<u>22.9</u>	5	<u>4</u>	<u>20</u>
	35	100.00		20	100.00

En síntesis los promedios obtenidos por cada año:

<i>Personalizado 94</i>	<i>Personalizado 95</i>	<i>Testigo 94</i>	<i>Testigo 95</i>
4	4.2	3.55	3.54

Aparentemente no hay gran diferencia entre obtener un puntaje de 4 o 3, pero el significado es que en lugar de corresponder al rango de bueno, se clasifica en el de "muy bueno". También es de hacerse notar que cuando al realizar el experimento no hubo un trato personalizado en 54 cuestionarios aplicados en 1994, aparecieron 4 casos calificados con "excelente", mientras que en 1995 con 71 cuestionarios al dar el tratamiento personalizado se obtuvieron 30 casos.

No estamos en contra de dar un trato personalizado a los alumnos en el aula, de hecho lo recomendamos. Sin embargo, para efectos de evaluar el desempeño académico del cuerpo docente no podemos perder de vista *que la tendencia a la calificación alta se ve modificada favorablemente por tal factor.*

Con lo anterior cumplimos con el objetivo que nos propusimos al ini-

cio de esta investigación: evidenciar las tendencias de calificación según el tratamiento hacia el alumno en la clase.

Puede considerarse (desde el punto de vista pedagógico) que la enseñanza no es solamente transmisión de información del maestro hacia el alumno, sino que consiste también en un cambio de actitud del alumno para enfrentar y problematizar el complejo social, en nuestro caso. Este objetivo se favorecería en su realización creando un ambiente en el que el estudiante se sienta sin tensiones, con confianza e integrado al trabajo de grupo. Pero insistimos, *no podemos confundir técnicas pedagógicas que favorezcan el aprendizaje con lo que sería un tratamiento amistoso que deviene en la obtención de mejor calificación por el maestro.*

En las últimas evaluaciones que se han realizado en la FCPyS para el semestre 1996-I, por citar un ejemplo, los cuestionarios fueron repartidos, en algunos casos, por el mismo profesor que sería evaluado y contestados en su presencia, además de que se hicieron a medio semestre, por lo que es posible que la opinión de los alumnos pudiera verse modificada al final del mismo.

Finalmente lo que buscamos al realizar este trabajo es contribuir a mejorar el sistema de evaluación sobre el desempeño del profesorado en nuestra Facultad.

