

Modelo de inteligencia social para la formación integral de los estudiantes de economía en la Universidad Nacional de Trujillo

Lily C. Bautista Zúñiga¹; César Liza Ortiz²

¹ Facultad de Ciencias Económicas-Universidad Nacional de Trujillo; lbautista@unitru.edu.pe

² Facultad de Ciencias Económicas-Universidad Nacional de Trujillo; cliza31@yahoo.es

Recibido: 07-01-2016

Aceptado: 08-11-2016

RESUMEN

El presente estudio propone un modelo de inteligencia social para la formación integral de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Economía, en la Universidad Nacional de Trujillo, motivada por las diferentes actitudes con los que llegan los estudiantes después de su ingreso. El estudio tiene un sustento teórico, basado en estadísticas de la opinión de los alumnos de la escuela académica mencionada y la propuesta de un modelo de inteligencia social. Se ha desarrollado temas como características de la inteligencia social, habilidades de la inteligencia social y la propuesta del modelo tiene como base el desarrollo de tres dimensiones: instructiva, progresiva y educativa, las que constituyen procesos únicos y se relacionan dialécticamente. Según las entrevistas realizadas a los alumnos de la Escuela de economía y de la observación directa de la inteligencia social, las características que sobresalen son: Autenticidad, sensibilidad social y habilidades sociales, en esta última sobresale la exactitud empática, seguida de la sincronía.

Palabras clave: Modelo de inteligencia social, formación, estudiantes.

ABSTRACT

The present study proposed a model of social intelligence for comprehensive training of students of the Academic Professional School of Economics at the National University of Trujillo is presented, motivated by the different attitudes with which students arrive after admission. The study has a theoretical basis, based on statistics from the opinion of students of the academic school mentioned and proposed a model of social intelligence. It has developed topics as characteristics of social intelligence, social intelligence skills and the proposed model is based on the development of three dimensions: educational, progressive and educational processes that are unique and relate dialectically. According to interviews with students of the School of Economics and direct observation of social intelligence, characteristics that stand out are: Authenticity, social sensitivity and social skills, the latter stands empathic accuracy, followed by synchrony.

Keywords: Model of social intelligence, formation, students.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

A nivel internacional se han realizado estudios acerca de la concepción de "inteligencia social", así, en la Revista PSYHE, en el 2007 se lee: "la medición de la inteligencia con cualidad individual o "facultad mental" debe sus inicios a Binet y Simon en 1916.

Esta revista hace una reseña histórica de la inteligencia social, señalando que “en 1920 Thorndike consideraba que la inteligencia se refería a la habilidad de una persona para comprender y manejar a otras personas y para involucrarse en interacciones sociales adaptativas. Thorndike propuso que la inteligencia se dividía en tres dimensiones: inteligencia abstracta, inteligencia mecánica e inteligencia social.

También en dicha Revista se señala que: “Moss y Hunt en 1927 crearon el primer test de inteligencia social, el George Washington Social Intelligence Test, instrumento que contenía las siguientes tareas: juicios en situaciones sociales, memoria de nombres y caras, observación del comportamiento humano, reconocimiento de los estados mentales que subyacen a las palabras, reconocimiento de los estados mentales que subyacen a las expresiones faciales, información social y sentido del humor”.

Asimismo, en la Revista PSYHE, se indica que Vernon en 1933, entendió a la inteligencia social como la habilidad para llevarse bien con las personas, el conocimiento de los asuntos sociales, la susceptibilidad a los estímulos provenientes de otros miembros de un grupo”. También que en la década de los 40, el interés se centró en la medición del factor "G" propuesto por Spearman en 1927, quien manifiesta que la comprensión de las personas y sus interacciones formaban parte de la capacidad intelectual general. Wechsler considera a la inteligencia social como una "inteligencia general aplicada a situaciones sociales”. A partir de esta teoría, O' Sullivan, Guilford y de Mille en 1965 crearon un test para evaluar la inteligencia social en su dimensión conductual, entendida como la habilidad para juzgar a las personas.

En la Revista PSYHE menciona que Guilford en 1967 revivió la discusión acerca de la existencia de una inteligencia de tipo social, que estaría contemplada en los contenidos conductuales, propuso que estos consisten en la información implicada en las interacciones entre individuos, donde se consideran: Actitudes, necesidades, deseos, estados de ánimo, percepciones, pensamientos, etc., de otros y de nosotros mismos.

Para relacionar la inteligencia social como se da en las organizaciones es con la psicología organizacional. Encontramos en monografias.com escrito por Julio Andia en el trabajo Historia de la Psicología organizacional, señala que es una disciplina que comprende los fenómenos humanos al interior de la organización en sus relaciones con el resto del sistema organizacional, que surge de la industria y se expande hacia otras instituciones, hasta lograr su consolidación en la década de 1970.

Asimismo indica que la Psicología Organizacional se desarrolló a partir del movimiento de las relaciones humanas en las organizaciones; la cual se ocupa de entender el comportamiento y de fortalecer el bienestar de los empleados en su lugar de trabajo, los temas organizacionales incluyen las actitudes de los empleados, el comportamiento, el estrés laboral y las técnicas de supervisión. Entre los principales temas del área no se puede categorizar como industriales u organizacionales, la motivación es importante para los asuntos de la Psicología Industrial en relación con la eficiencia y el desempeño de los empleados, pero también resulta de gran relevancia la felicidad y bienestar de los empleados.

Es a partir de la década de 1980, y gracias al avance de la teoría orientada a la calidad total y a la reingeniería de procesos, ha quedado claro que es preferible considerar como parte de la empresa o institución, no solo a quienes prestan sus servicios en ella, sino además, a quienes son los beneficiarios de sus productos y servicios (clientes, consumidores, usuarios, población objetivo o beneficiarios) y a quienes actúan como sus proveedores.

En esta misma perspectiva, la psicología organizacional se ha enriquecido con aportaciones de la mercadotecnia y con técnicas derivadas de la búsqueda de la calidad. Un caso de este tipo es los estudios de investigación de mercados.

Existen diferentes investigaciones resaltando en 1980 Shein consideraba a la psicología industrial como la precursora que estudiaba tradicionalmente, en las décadas de 1920, 1930 o 1940, con un enfoque más limitado, los mismos fenómenos que en la actualidad ocupan la atención de la psicología organizacional, que ha podido incorporar una visión sistemática de los mismos. Luego en 1984 Sternberg ha aportado a la conceptualización de una inteligencia social. Según él, la inteligencia práctica consiste en habilidades de resolución de problemas en contextos de la vida cotidiana, e incluye a la inteligencia social. En 1988 Sternberg y Barnes buscaron evaluar la

inteligencia social, definiéndola como la capacidad para decodificar de manera precisa la información social.

En 1989 Sternberg y Wagner extendieron los límites tradicionales de la evaluación de la inteligencia social a través de un tipo de medición que incorporaba el análisis de los procesos cognitivos implicados y la evaluación de interacciones en contextos específicos.

En la década de los 90 se da un mayor interés por la comprensión de la inteligencia de tipo social, a este interés han contribuido los planteamientos de Gardner en relación a la existencia de inteligencias múltiples; entre ellas, la inteligencia interpersonal, que está involucrada en el entendimiento y en el actuar según la comprensión de las demás personas, e incluye la capacidad de identificar de manera diferencial los estados de ánimo, temperamentos, motivaciones e intenciones de los demás.

Zepeda en psicología organizacional (1999) la define como la rama de la psicología que se dedica al estudio de los fenómenos psicológicos individuales al interior de las organizaciones, y a través de las formas que los procesos organizacionales ejercen su impacto en las personas.

En la Revista PSYHE, Candeias (2003), creó la Prueba Cognitiva de Inteligencia Social. Esta tarea está basada en el modelo de Sternberg (1984) y en el modelo de estrategias de negociación interpersonal de Selman. El modelo de Selman plantea cuatro niveles : (a) nivel impulsivo: las estrategias se centran en comportamientos físico-impulsivos orientados a conseguir objetivos inmediatos y materiales; (b) nivel unilateral: búsquedas unilaterales de control o apaciguamiento de otra persona; (c) nivel recíproco: búsquedas por satisfacer las necesidades de ambas personas de manera recíproca, a través de promesas, acuerdos, persuasión, etc.; y (d) nivel colaborativo: búsquedas por modificar los deseos propios o del interlocutor, para conseguir objetivos mutuos.

Para Goleman en su obra de inteligencia social (2006) señala que la inteligencia social se compone de dos aspectos: la conciencia social y la aptitud social, el primero se refiere a la comprensión y el sentimiento por los demás e incluye, según él: la empatía o la interpretación de las señales emocionales no verbales; la sintonía o escucha receptiva; la exactitud empática o comprensión de los pensamientos, sentimientos e intenciones de los demás; y la cognición social o comprensión del funcionamiento del mundo social. El segundo, de la aptitud social apunta a la aplicación de la conciencia social en la vida cotidiana.

Hoy la inteligencia interpersonal o social, más intuitiva, empieza a revalorizarse, el término inteligencia social se empleaba ya durante el siglo XX, pero en un sentido más restringido y mecánico: la aplicación de la inteligencia calculadora en la carrera hacia el ascenso social.

Morgado en su libro Emociones e inteligencia social (2010) manifiesta que las personas no pueden sentirse bien y relacionarse satisfactoriamente con los demás si dejan al margen sus emociones y sentimientos, necesitan para ello dos tipos de inteligencia, la emocional y la social, siendo la inteligencia la capacidad de relacionarse satisfactoriamente con los demás, generando apego y cooperación y evitando conflictos.

En las instituciones como las universidades existen diferentes culturas organizacionales y relaciones interpersonales como: carencia de sistemas de comunicación claros, transparentes, prima el interés individual sobre el colectivo; la responsabilidad social y el comportamiento ético aún no se consolidan.

Las universidades asumen la responsabilidad de formar los profesionales necesarios para afrontar las demandas de una realidad que requiere la acción de líderes en su desempeño profesional, con una sólida formación ética y moral que demanda la sociedad.

La Escuela Académico Profesional de Economía de la Universidad Nacional de Trujillo orienta su formación académica a la preparación de profesionales con capacidades y actitudes idóneas, pues, el ingreso de alumnos de diferentes realidades socioeconómicas, muestra actitudes variadas, por ende sus relaciones con los demás compañeros presentan comportamientos que llegan a conflictos interpersonales. En este marco, es la inteligencia social, la que nos permite ver la importancia que reviste en el éxito del desarrollo personal y profesional. La inteligencia social es un complemento de la inteligencia personal que parte del concepto de que el hombre asociado es mucho más que el sujeto aislado.

De ahí que el trabajo de investigación se refiere a la inteligencia social que permite la formación integral de los estudiantes de la Escuela de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo.

1.2. Formulación del problema:

¿En qué medida el modelo de inteligencia social contribuye a la formación integral de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo?

1.3. Hipótesis:

La Inteligencia Social contribuye significativamente a la formación integral de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo.

1.4. Determinación de objetivos:

1.4.1. Objetivo General:

- Determinar en qué medida el modelo de inteligencia social contribuye a la formación integral de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo.

1.4.2. Objetivos Específicos:

- Diagnosticar el nivel de inteligencia social de los estudiantes de la Escuela Académica Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo.
- Precisar las características y habilidades de la inteligencia social de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo.
- Determinar las dimensiones de inteligencia social en la formación integral de los estudiantes de la Escuela Académica Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. OBJETO DE ESTUDIO

2.1.1. Población

Según reporte historial académico de la Escuela Académico Profesional de Economía del semestre 2012-I, la población estuvo conformada por los 675 estudiantes. Distribuidos en la Tabla 1.

En el semestre 2016-I la población fue de 590 estudiantes.

Tabla 1: Distribución de los estudiantes que conforman la población de estudio

Ciclo	Cantidad de alumnos
I	142
III	166
V	142
VII	125
IX	100
TOTAL	675

2.1.2. Muestra:

La muestra fue seleccionada a través de las tablas para estadística de Fisher-Arkin Colton (Tabla 7) y trabajando con la hipótesis $P=50\%$ con un $\pm 10\%$ de error para un universo de 675 alumnos, se selecciona el tamaño de la muestra igual a 91.

Tabla 2: Distribución de los estudiantes que conforman la muestra de estudio

Ciclo	Cantidad de alumnos	Porcentajes %
I	19	21 %
III	23	25 %
V	19	21 %
VII	16	18%
IX	14	15 %
TOTAL	91	100%

2.1.3. Unidad de Análisis:

Cada alumno de la Escuela Académico Profesional de Economía que conformó la muestra.

2.1.4. Variables

- **Variable dependiente:** Formación integral de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Economía en la UNT
- **Variable independiente:** Modelo de Inteligencia Social

2.2. MEDIOS:

Para el recojo de la información se utilizó el test: Cuestionario de inteligencia social, en el proceso, guía de Observación.

Las técnicas y procedimientos empleados fueron la observación y la elaboración del cuestionario de inteligencia social.

2.3. MÉTODOS Y TÉCNICAS

2.3.1. Tipo de estudio: Es de tipo Exploratorio, Descriptivo (Hernández et al, 2010:79, 80).

2.3.2. Diseño de investigación: Siendo una investigación transversal con mediciones simultáneas en varios grupos, se hizo uso de un diseño no experimental descriptivo.

2.3.3. Instrumentos de recolección de datos

Se elaboró la propuesta de la estrategia metodológica del modelo de inteligencia social, como test, para medir en los estudiantes el nivel de inteligencia social.

Para la confiabilidad del instrumento fue utilizado el coeficiente Alpha de Crombach con el que se verificó la fiabilidad interna considerando todos los ítems del test, lo que se puede ver en Tabla 3.

Considerando todas las preguntas, el test presenta una consistencia interna del 0.857, lo que indica alta fiabilidad de la consistencia interna.

Tabla 3: Fiabilidad del Test de Inteligencia Social en los estudiantes de Economía de la UNT

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,857	16

2.3.4. Análisis estadísticos de datos

Para el procesamiento y análisis estadístico de datos: Se aplicó el test a los alumnos de la muestra para medir el nivel de inteligencia social. Se elaboró la propuesta de la estrategia metodológica del modelo de inteligencia social.

En el procesamiento de la información se empleó la técnica de la estadística descriptiva, el uso del programa SPSS que permitió reunir y procesar información referente a lo que se investigó y obtuvimos datos numéricos relativos a las

características y desarrollo de la inteligencia social de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo.

Los resultados permitieron elaborar cuadros y gráficos, para luego, llegar a las conclusiones.

2.3.5. Procedimientos

1. Determinación de la muestra
2. Elaboración de instrumentos: Cuestionario, tabla de ponderación con valoración
3. Validación de los instrumentos de recolección de datos a través de juicio de expertos
4. Aplicación de instrumentos a los estudiantes de la Escuela Académico de Economía
5. Análisis de la información.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. RESULTADOS

Características de la Inteligencia Social (IS)

Según las entrevistas realizadas (Tabla 2) se aprecia que el nivel de inteligencia social de los alumnos, está dado por la autenticidad, siendo un elemento importante en las relaciones humanas y transformación de la sociedad.

Se presentan las alternativas cambiadas a escalas cualitativas y cuantitativas (Tabla 8).

Tabla 4: Consolidado de las características de la inteligencia social

Características I.S./Escala Cualitativa	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente	Total
Sensibilidad Social	52	39	0	0	91
Presencia	39	39	13	0	91
Autenticidad	59	32	0	0	91
Claridad	32	59	0	0	91
Empatía	39	39	13	0	91

En la tabla se observa que los alumnos consideran con 57% autenticidad que es fácil comportarse de forma natural, que es muy bueno y bueno con 43% .

Desarrollo de la Inteligencia Social (IS)

Otro aspecto importante son las habilidades de la inteligencia social (Tabla 3) como: Empatía primordial, sintonía, exactitud empática, cognición social, sincronía, presentación de uno mismo, influencia e interés por los demás.

En la tabla 5 se observa entre las habilidades de inteligencia con mayor porcentaje es exactitud empática con 79%, respondieron muy bueno.

Tabla 5: Consolidado de las habilidades de la inteligencia social.

Habilidades I.S. /Escala cualitativa	Muy Bueno	Bueno	Regular	Deficiente	Total
Empatía primordial	39	33	19	0	91
Sintonía	39	52	0	0	91
Exactitud Empática	72	19	0	0	91
Cognición Social	33	58	0	0	91
Sincronía	52	33	6	0	91
Presentación de uno mismo	46	45	0	0	91
Influencia	39	33	19	0	91
Interés por los demás	52	39	0	0	91

Dimensiones

Considerada la educación como un proceso globalizador al servicio del desarrollo integral y armónico de la personalidad del alumno/a, nos proponemos emprender una acción pedagógica que atienda, de forma equilibrada las tres dimensiones básicas que intervienen en la formación de la personalidad: instructiva, progresiva y educativa.

La valoración en el proceso de enseñanza y aprendizaje se hizo de acuerdo a las dimensiones: Instructiva, progresiva, educativa que va servir en el modelo de inteligencia social.

Tabla 6: Dimensiones de la Educación en el proceso de enseñanza y aprendizaje

DIMENSIONES DE LA EDUCACION	Competencia	PUNTAJE				Total
		1	2	3	4	
		Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo	
Dimensión Instructiva	Procedimental	26	58	7	0	91
Dimensión Desarrolladora	Conceptual	33	52	6	0	91
Dimensión Educativa	Actitudinal	45	33	13	0	91

3.2. DISCUSIÓN

Ahora se está viviendo tiempos de grandes cambios, debido a las nuevas tecnologías, competencia global, a las reglas de juego de las organizaciones y de las personas que están transformándose, de manera permanente. Existen pocos trabajos acerca de inteligencia social desde una perspectiva educación superior, por ello se recurrió a encuestas, entrevistas con los alumnos.

El psicólogo norteamericano Edward Thorndike, definió la Inteligencia Social como la habilidad de comprender y manejar a los hombres y mujeres cuya base principal era el sentido de la empatía, habilidad necesaria para vivir y sobrevivir en este mundo individualizado.

El término inteligencia social, fue acuñado por Goleman para ilustrar el hecho de que tanto emocional como “cerebralmente”, estamos diseñados para vincularnos con los demás. En su libro Social Intelligence, el autor relata una breve historia que demuestra el uso de la inteligencia social, por parte del oficial, involucró, de acuerdo a palabras del autor, la lectura del nivel de agresividad de los aldeanos, la estimación del nivel de obediencia y valor de sus soldados, y la habilidad de encontrar una manera de comunicarse más allá de las palabras.

La inteligencia social tiene que ver con la capacidad de conectarse con los demás, comprenderlos, y modificar sus acciones; noción similar a la desarrollada por Howard Gardner creador de las inteligencias múltiples quien propuso varios tipos de inteligencia una de ellas la inteligencia interpersonal o social.

Buzan en su libro “El Poder de la inteligencia social” (2003) precisa que la inteligencia social es cómo llevamos y relacionamos con las otras personas que nos rodean, las personas socialmente inteligentes tienen que usar todo el poder de sus cerebros y cuerpos para comunicarse con los demás.

Es evidente que todos necesitamos de un poco de inteligencia social y desarrollar la inteligencia social es tener una gran herramienta que nos servirá a lo largo de toda la vida y para ello tenemos que estar interactuando con muchas personas a lo largo de todo el tiempo, en diferentes espacios.

Según Braidot en su Libro neuromanagement (2015) dice que la inteligencia social se debe propiciar y se aplica en las organizaciones inteligentes, siendo la clave para alcanzar una mayor productividad en el trabajo y llevar a cabo con éxito los proyectos que emprenden tiene una base fundamental en la armonía social, el factor que posibilita no solo el desarrollo, sino también la potenciación de los talentos individuales que se suman cuando se conforman equipos de trabajo.

Toda actividad humana generada de las habilidades de la inteligencia social, son aptitudes necesarias para salvar el planeta del individualismo, que permita construir un mundo de sobrevivencia del hombre.

La sensibilidad social no va de la mano con el conocimiento, es una cualidad que no se adquiere en escuelas o universidades, sino que se aprende en casa, junto con una pléyade de valores que brindan a un grupo de excelencia humana.

Es común escuchar que la empatía es la tendencia o actitud que tenemos para ponernos en el lugar de los demás e identificarnos plenamente con sus sentimientos, si siento lo mismo que el otro, entonces hay verdadera empatía, en tanto la claridad permite el ser capaz de hablar de manera que las personas que estén alrededor no encuentren obstáculos para poder entender, lo cual facilitará la participación en conversaciones y eventos.

Buzan señala que las características de la inteligencia social son: La confianza de ser tú mismo, una visión de la vida, un interés duradero en la otras personas, respeto a los demás, empatía y la capacidad de leer y utilizar el lenguaje corporal, ser consciente de cuándo es apropiado hablar y cuándo escuchar y una actitud positiva.

Las habilidades de la inteligencia social son: Empatía primordial, sintonía, exactitud empática, cognición social, sincronía, presentación de uno mismo, influencia e interés por los demás.

La exactitud empática se construye a partir de la empatía primordial, pero le añade la comprensión explícita de lo que otra persona piensa o siente, para lo cual, es necesaria una activación cognitiva.

La inteligencia social puede ser muy beneficiosa. Solo por el simple hecho de no aceptar que las otras personas tienen distintas formas de pensar y creer que tú estás en lo correcto cuando, en realidad, nadie tiene la verdad absoluta.

Las habilidades de inteligencia social se relacionan con las habilidades sociales (HHSS) como competencia social y están cobrando especial relevancia en diferentes ámbitos.

En Wikipedia nos señala que fue hasta mediados de los años 1970 cuando el campo de las habilidades sociales consiguió su mayor difusión. Los orígenes de las habilidades sociales se remontan a Salter, considerado uno de los padres de la terapia de conducta, en Estados Unidos hacia 1949; mientras que en Europa, los ingleses Argyle y Kendon 1967 relacionaron el término de habilidad social con la psicología social

En 1983 Argyle y otros especialistas en 1995 como Gilbert y Connolly opinan que los déficits en habilidades sociales podrían conducir al desajuste psicológico y conllevar a que la persona emplee estrategias desadaptativas para resolver sus conflictos. La competencia social adquirida previamente garantiza una mayor probabilidad de superar trastornos.

Las habilidades sociales correlacionan positivamente con medidas de popularidad, rendimiento académico y aumento de la autoestima. Las habilidades sociales se forman desde el hogar e influyen en la escuela.

La carencia de habilidades sociales favorece el comportamiento destructivo, lo que dificulta el aprendizaje.

En 1995 Gil y León, precisaron que las habilidades sociales permiten desempeñar las siguientes funciones: Son reforzadoras en situaciones de interacción social, mantienen o mejoran la relación interpersonal con otras personas.

Hay diferentes tipos de habilidades sociales, como: asertividad, empatía (ponerse en el lugar del otro), comunicación no verbal, planificación, el establecer metas y objetivos, resolución de problemas, entre otros.

Hoy día las habilidades sociales como por ejemplo, la empatía, el compañerismo y la sinceridad son esenciales en el ámbito laboral para trabajar en un ambiente humano.

Por este motivo, un auténtico jefe debe de ser un líder, es decir, alguien con la suficiente inteligencia social como para transmitir un mensaje positivo a todos los empleados, motivación e ilusión a corto plazo. Un líder es aquella persona que de forma natural tiene una autenticidad, produce admiración en los demás, es carismática.

Para el análisis y fundamentación de la práctica directiva se plantean las dimensiones como son: instructiva, progresiva, y educativa.

Al referirse a la dimensión pedagógico-didáctica, la cual se refiere a las actividades propias de la institución educativa que la diferencian de otras y que son caracterizadas por los vínculos que los actores construyen con el conocimiento y los modelos didácticos, como: las modalidades de enseñanza, las teorías de la enseñanza y del aprendizaje que subyacen a las prácticas docentes, el valor y significado otorgado a los saberes, los criterios de evaluación de los procesos y resultados.

Como referente para el estudio del modelo de inteligencia social está la propuesta que en 1967 se da Proyecto Zero de Universidad de Harvard , integrado por Howard Gardner , Nelson Googman, David Perkins y un grupo de investigadores de temas educativos de la Escuela de la Educación de Harvard en Cambridge, Estados Unidos, el proyecto investiga los procesos de aprendizaje de niños, adultos y de las organizaciones, tiene como misión la comprensión y la mejora de los procesos cognitivos de pensamiento de orden superior en educación para la comprensión, Inteligencias múltiples, Inteligencia emocional que sirven de fundamento para la generación de un nuevo Paradigma Educativo hacia el Siglo XXI.

Carlos Alvarez de Zayas (1995), gran didacta cubano, en su obra la Escuela en la vida, inicia con una descripción del proceso formativo y de enseñanza-aprendizaje, esboza los principales conceptos de la Pedagogía y la Didáctica. Posteriormente se profundiza en el análisis y se explican los componentes del proceso, sus relaciones o leyes, así como las cualidades presentes en dichos procesos.

El proceso en el cual el hombre adquiere su plenitud, tanto desde el punto de vista educativo como instructivo y desarrollador es el así denominado Proceso de Formación.

Hoy día en un entorno de aprendizaje constructivo, en cuanto permite la puesta en marcha de la inteligencia social, la interacción será la mejor si desde los espacios de las instituciones educativas se desarrolla la inteligencia social para el desarrollo de la sociedad.

3.3. PROPUESTA

Modelo educativo basado en la inteligencia social (I.S.)

1.1 Presentación

En el mundo de hoy, las relaciones humanas han cambiado y se han descubierto varios tipos de inteligencia en las últimas décadas, una de las más importantes, a parte de la inteligencia emocional es la inteligencia social.

La inteligencia social es aquella que nos ayuda a entender mejor a las personas que están a nuestro alrededor y nuestra relación con ellas. Nos hace saber si es que alguien está triste por una situación, hace que una frase pueda resultar irritante e incluso sabrá cómo va a reaccionar alguien si se le dice determinada palabra.

La inteligencia social es una gran herramienta que nos servirá en el proceso evolutivo de la vida y para ello se tiene que estar interactuando con muchas personas para enriquecernos en forma permanente.

La educación debe asumir el reto de formar personas que logren construir una sociedad más respetuosa y solidaria, basada en una educación que comprenda actividades de aprendizaje dentro de una propuesta de modelo de inteligencia social utilizando el enfoque de aprendizaje cooperativo.

1.2 Fundamento

El modelo está basado en las teorías de los procesos cognitivos de Luria, Teoría Psicopedagógica socio cultural de Vigotsky, Teoría de la pedagogía conceptual de Zubiría, Teoría de la Inteligencia Social de Goleman y Teoría de Carlos Alvarez de Zayas.

1.3 Propósitos:

1. Atender a la diversidad cognitiva y social
2. Desarrollar la inteligencia social de los alumnos de la Escuela Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo

1.4 Marco Situacional

El modelo se aplicó a los alumnos de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de Trujillo con la finalidad de atender las relaciones humanas, a través de la inteligencia social y así contribuir al logro de profesionales cada vez mejores que tienen en cuenta el cultivo de valores, la diversidad contextual y el desarrollo científico-tecnológico que cada día cambia vertiginosamente.

1.5 Ejes Pedagógicos:

1. Formación sólida en valores:
En cada espacio educativo se dará énfasis al desarrollo de los valores en las diferentes actividades curriculares y extracurriculares.
2. Desarrollo de Inteligencia social:
La inteligencia social es un complemento de la inteligencia personal que parte del concepto de que el hombre asociado es mucho más que el sujeto aislado.
El Doctor Horacio Krell es el autor de un método combinado que potencia la inteligencia individual con la inteligencia social sintonizando el sistema nervioso humano con el social.
3. Formación del pensamiento creativo, crítico, analítico y reflexivo, en base a una educación con el empleo de estrategias metodológicas pertinentes.

1.6 Estrategia Didáctica. Comprende:

1. El diagnóstico de la inteligencia social de los alumnos de la Escuela Académico Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo.
2. La programación de competencias.
3. Ejecución del proceso de enseñanza y aprendizaje, en base al desarrollo de inteligencia social.
4. Evaluación de los aprendizajes desarrollados.
5. El docente que trabaja con alumnos pone en práctica la inteligencia social.
Partiendo del principio que declara el derecho de los alumnos a aprender de diferente modo, cada educador debe aplicar la teoría de la forma que más se ajuste a su estilo de enseñanza.
La inteligencia social supone un modelo de educación flexible que marca los componentes cognitivos de las diversas inteligencias.
La teoría representa un conjunto de estrategias didácticas para afrontar cualquier objetivo, contenido o tema, desarrollando formas de aprendizaje.

1.7 Marco Operativo:

Comprende:

1.7.1 ¿Cómo es la universidad?

La universidad es una institución educativa de nivel superior que comprende la formación de las diferentes escuelas profesionales, de importancia en la sociedad, enfatiza en el manejo del silabo, en base a objetivos, la propuesta utiliza la metodología activa en base a la inteligencia social.

1.7.2 ¿Cómo son las aulas?

El aula de la universidad está constituida por alumnos provenientes de diferentes lugares, los que comparten los mismos horarios. Todos los alumnos tienen las mismas oportunidades de aprendizaje y se debe afianzar la inteligencia social, a través del trabajo en equipo con un enfoque solidario cooperativo entre todos los alumnos.

El docente realiza la programación del aula para garantizar la organización del proceso pedagógico, para que este adquiera un carácter planificado y ordenado que oriente su labor docente.

La programación debe fundamentarse en criterios pedagógicos, psicológicos, sociológicos y científicos, integrar los intereses y capacidades de los alumnos y adaptarse al contexto social y cultural en el que se desarrolla, promover un aprendizaje significativo y motivador para el educando y propiciar su participación activa.

1.7.3 ¿Cómo es el proceso de Enseñanza y aprendizaje?

En el modelo propuesto se enfatiza el manejo de la metodología activa, en base a la inteligencia social, tal como lo plantea Goleman y Zayas, para explicar dicho proceso, hace uso de la teoría de los procesos conscientes elaborada por él mismo, y sobre esa base y a partir de la observación, el análisis crítico de este proceso, propone un modelo científico el cual pretende interpretar creadoramente la realidad y que consiste en que dicho proceso se proyecta en tres dimensiones, en tres procesos con funciones distintas: el proceso educativo, el proceso desarrollador y el proceso instructivo. (Figura 1).

Los momentos del proceso de enseñanza y aprendizaje son:

- **INICIO:** Motivación, exploración, problematización
- **DESARROLLO:** Construcción
- **FINAL:** Transferencia, evaluación

Las estrategias metodológicas son el conjunto ordenado de acciones, de manera planificada, con la que los docentes llevarán a la práctica su labor de enseñanza y acompañamiento a los estudiantes facilitando sus procesos de aprendizaje.

Los estudiantes aprenden más cuando están activamente comprometidos y participan en las actividades del aula.

Entre las principales metodologías activas están el tándem, trabajo en equipo, rompecabezas, discusión controversial, aprendizaje basado en problemas, pirámide, etc.

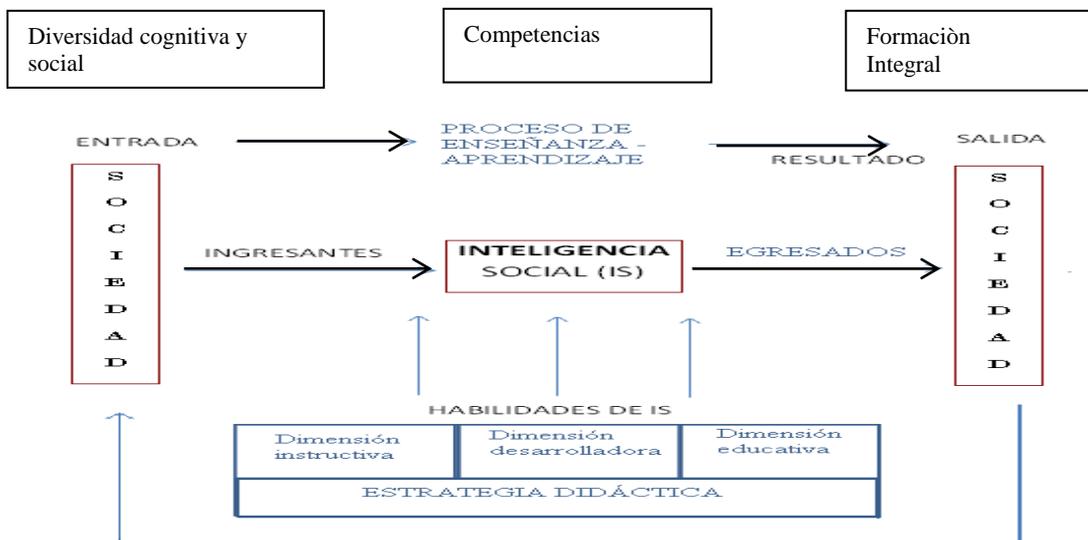


Fig. 1. Propuesta de Modelo de inteligencia social para la formación integral de los estudiantes de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo.

IV. CONCLUSIONES

- La inteligencia social contribuye significativamente con la formación integral de los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo en base a competencias con las dimensiones: instructiva, desarrolladora y educativa.

- La existencia de una inteligencia social en los alumnos con 59% se considera, auténticos y 52%, sensibles socialmente.
- Constituyen habilidades importantes de inteligencia social: la empatía primordial, sintonía, exactitud empática, cognición social, sincronía, presentación de uno mismo, influencia e interés por los demás siendo la exactitud empática la de mayor significancia.
- En el modelo de inteligencia social propuesto, el proceso de enseñanza-aprendizaje, se desarrolló de acuerdo a las siguientes dimensiones de inteligencia social: habilidades (instructiva), capacidades (desarrolladora), valores (educativa).

AGRADECIMIENTOS A LA ESCUELA DE POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO:

Mi sincero agradecimiento y eterna gratitud a cada uno de mis maestros por sus sabias enseñanzas y experiencias compartidas que contribuyeron a mi formación profesional, investigadora y humana.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALARCÓN R. 2009. **Psicología de la felicidad**. Primera Edición. Universidad Ricardo Palma. Universitaria. Perú.
- ANTUNES C. 2005. **Inteligencias múltiples: como estimularlas y desarrollarlas**. Primera Edición. El Comercio S.A. Lima. Perú.
- ANDÍA j. **Psicología Organizacional** 2005. (<http://www.monografias.com/trabajos42/psicologia-organizacional/psicologia-organizacional.shtml#ixzz4IYCJ0wDT> , consultado julio 2010).
- BOBADILLA F. 2002. **Empresas con alma. El arte de dirigir la organización**. Publicaciones Universidad de Piura Facultad de Comunicación, Piura Perú
- BRAIDOT N. 2015. **Neuromanagement**. Ediciones Granica. Buenos Aires. Argentina.
- BUZAN T. 2003. **El Poder de la inteligencia social**. Traducido por Alicia Sánchez. Ediciones Urano S.A. Barcelona. España.
- CALLE R. 2008. **Ingeniería emocional**. Primera Edición. Grupo Editorial Planeta S.A.I.C. Argentina.
- GOLEMAN D. 2006. **Inteligencia social**. Primera Edición. Editorial Kairos S.A. Barcelona. España.
- GOLEMAN D. 2000. **La inteligencia emocional**. Ediciones B. Argentina S.A. Buenos Aires. Argentina.
- GUILERA LL. 2007. **Más allá de la inteligencia emocional**. Thomson Editores Spain Paraninfo S.A. Madrid. España.
- FISCHMAN D. 2010. **La alta rentabilidad de la felicidad**. Primera Edición. Universidad de Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C. Perú.
- HANDABAKA J. 2004. **La inteligencia emocional**. Palomino E.I.R.L. Lima. Perú.
- HOTHERSALL D. 2005. **Historia de la psicología**. Cuarta Edición. Mc Graw-Hill Interamericana. México.
- MORGADO I. 2010. **Emociones e inteligencia social**. Editorial Planeta S.A. Barcelona. España.
- SPECTOR, P. 2002. **Psicología industrial y organizacional**. Manual Moderno. México.
- REVISTA PSYHE. 2007. **La inteligencia social: Aportes desde su estudio en niños y adolescente con altas capacidades cognitivas**. Vol. 16, N°2, 17-28 (http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-22282007000200002, consultado agosto 2010).
- ZAYAS C. 1995. **La Escuela en la vida**. (www.conectadel.org/wp-content/uploads/.../La_escuela_en_la_vida_C_Alvarez.pdf , consultado junio 2013).
- ZEPEDA, F. 1999. **Psicología organizacional**. Addison Longman. México.

ANEXOS

Tabla 7: Tabla de Fisher-Arklim Colton

Tabla que indica el tamaño de la muestra para que sea representativa de poblaciones finitas para márgenes de error desde $\pm 1\%$ a $\pm 10\%$ en la hipótesis de $P= 50\%$ y con una confiabilidad del 90% (óptima).

% de error	+ - 1%	+ - 2%	+ - 3%	+ - 4%	+ - 5%	+ - 10%
Población Total						
Mp	M1	M2	M3	M4	M5	M6
500	-	-	-	-	222	83
1000	-	-	-	385	286	91
1500	-	-	638	441	316	94
2000	-	-	714	476	333	95
2500	-	1250	769	500	345	96
3000	-	1367	811	520	353	97
3500	-	1458	84	530	359	98
4000	-	1538	870	541	364	98
4500	-	1607	891	546	367	98
5000	-	1667	909	556	370	98
6000	-	1765	938	566	375	99
7000	-	1842	959	574	378	99
8000	-	1895	976	580	381	99
9000	-	1957	889	584	383	99
10000	5000	2000	1000	588	385	99
15000	6000	2143	1043	600	390	100
20000	6667	2222	1053	606	392	100
25000	7143	2273	1064	610	394	100
50000	8333	2381	1087	617	397	100
100000	9091	2439	1099	621	398	100
+ de 100000	10000	2500	1111	625	400	100

NOTA: Cuando no se indica la cifra, significativa que la muestra (Ni) debe tomarse muy cerca de la mitad y generalmente algo superior a la mitad de la población.

Tabla 8: Tabla de ponderación con valoración: Escala cualitativa y cuantitativa

ALTERNATIVAS	ESCALA CUALITATIVA	ESCALA CUANTITATIVA
Siempre	Muy Bueno	100
Casi siempre	Bueno	80
Rara vez	Regular	60
Nunca	Deficiente	40

CUESTIONARIO 1
INTELIGENCIA SOCIAL: ENCUESTA PARA ESTUDIANTES DE ECONOMÍA EN LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO

INSTRUCCIONES:

- Estimado alumno (a) a continuación se presenta un cuestionario que consta de dos partes: La primera, referente a sus datos generales y la segunda, sobre datos específicos que permitirá recoger información para determinar en qué medida el modelo de inteligencia social contribuye a la formación integral de los estudiantes de Economía en la Universidad Nacional de Trujillo; por tanto, solicito su colaboración en el llenado de encuesta.

I. INFORMACION GENERAL:

1. Sexo : Femenino () Masculino ()
2. Ciclo :..... Turno:..... Edad:.....
3. Lugar que procede: Trujillo () Otros () especifique

II. INFORMACIÓN ESPECÍFICA:

2.1. Las características de inteligencia social

1. ¿Ud tiene capacidad para entender la situación del entorno?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara Vez () d) Nunca ()
2. ¿Logra comprender la presentación personal, es capaz de dejar una impresión?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara Vez () d) Nunca ()
3. ¿Le es fácil comportarse de forma natural?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara Vez () d) Nunca ()
4. Sabe expresarse en forma clara y concisa?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara Vez () d) Nunca ()
5. ¿Logra con facilidad conectarse con los demás?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara Vez () d) Nunca ()

2.2. Desarrollo de inteligencia social

2.2.1. Habilidades de inteligencia social

1. Siente lo que sienten los demás e interpreta adecuadamente las señales emocionales no verbales
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
2. Sabe escuchar de manera receptiva para conectar con los demás
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
3. Comprende los pensamientos, sentimientos e intenciones de los demás
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
4. Entiende el funcionamiento del mundo que nos rodea
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
5. Se relaciona fácilmente con el otro a un nivel no verbal
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
6. Sabe de qué manera nos mostramos a los demás
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
7. Da la forma adecuada a las interacciones sociales
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
8. Se preocupa por las necesidades y el actuar de los otros.
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()

2.3. Dimensiones:

2.3.1. Dimensión instructiva:

1. Es posible desarrollar la sociabilidad en su aula
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
2. Le es fácil contactar con las personas de su centro de estudios
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
3. Está satisfecho /a, con el proceso de comunicación en la clase
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()

2.3.2. Dimensión desarrolladora

1. ¿Posee dominio de sí y perseverancia?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
2. ¿Posee la capacidad de proyectar su personalidad?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
3. ¿Posee la capacidad de expresar en forma clara y precisa las ideas, sentimientos, mediante lenguaje oral?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()

2.3.3. Dimensión educativa

1. ¿Es capaz de desarrollar actitudes positivas con sus compañeros de clase?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
2. ¿Por su propia iniciativa consolida su vocación de servicio?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()
3. ¿Está capacitado para interrelacionarse con otros profesionales de su especialidad, sin dificultad?
a) Siempre () b) Casi siempre () c) Rara vez () d) Nunca ()

Fecha:/...../.....

Gracias por su colaboración