

# Inhibidores, Sublimadores y aprender haciendo en Estructura Económica

---

Roberto Carballo

*Universidad Complutense de Madrid. Centro Superior de Estudios de la Universidad Complutense de Madrid. Edificio B Mas Ferré. Campus de Somosaguas, 28223 Madrid. Tlfno. 913942555. Fax: 91 394 29 56. E-mail: europe@aldebaran8.com*

*(Recibido Mayo de 2007; aceptado Julio de 2007)*

*Biblid (0214-137X (2007) 23; 67-77)*

## Resumen

El autor, que se dedica a la innovación (también educativa), nos introduce en un mundo donde interrelaciona Estructura Económica, generación de espacios de aprendizaje, su modelo de Innovación, basado en las tres Ces –Cliente, Calidad y Comunicación- y el Conocimiento. Para ello hace primero una digresión sobre Estructura Económica y Sistema Económico y sus significados profundos y sus condicionantes pedagógicos, lo cual le lleva a la necesidad de buscar modelos complejos, mezclados, mulatos, para aprovechar las energías latentes de cada formato. Es decir, del inhibidor, cada uno fragmentado, al sublimador, una totalidad interdependiente en constante transformación y autorregulación. Eso es paralelo a enseñanza y aprendizaje, en los planos pedagógico y metodológico. A partir de ahí, aparece la práctica misma de la enseñanza y la importancia de saber por donde empezar. El inhibidor es la “ocultación” del cliente, un alumno tonto, un alumno que no sabe, un discente. El sublimador es su aparición, su implicación, tenerlo en cuenta, considerarlo, que se sienta acogido, que sienta que le preguntan y ponen en marcha lo que quiere aprender. Pero hay un nivel más, y el nivel más es la realidad.

**Palabras Clave:** Estructura Económica, Innovación, Inhibidores, Sublimadores, Aprender haciendo en grupo, Cliente, Alumno

## Summary

The author works on innovation, including educative innovation, and integrates us in a world in which he inter-relates Economic Structure, the generation of learning spaces, his Model of Innovation -based on the three pillars: Customer, Quality and Communication - and knowledge. For this purpose he makes a digression on Economic Structure and Economic System and on their deep meanings and didactic conditions. This digression leads him to look for complex models, mixed up, “mixed race” models, in order to take advantage of the latent energies of each format. That is to say, from the inhibitor, each one fragmented, to the sublimer, an inter-dependent totality that is always transforming and self-regulating. This fact lies parallel to teaching and learning, in both, the didactic and the

methodological fields. From this point on, the teaching practice itself as well as the importance of knowing which the starting point is. The inhibitor is the "hiding" of the customer, a silly pupil, a pupil who does not know how to, a speaker. The sublimator is his apparition, his implication, his being taken into account, his being considered, his feeling taken in, his feeling that he is being asked and that what he wants to learn is being carried out. But there is another level: reality. We postulate the importance of the real, and we cannot hide reality behind data, reports, books, essays, classifications, interpretations. Reality seen from that point of view is not reality but a central inhibitor. For this reason, the only way to overcome it is by focusing the learning process on reality itself: learning by doing, in group if possible. This is a third sublimator.

**Key words:** economic structure, innovation, inhibitors, sublimators, learning by doing in group, customer, pupil.

## Résumé

L'auteur s'occupe de l'innovation, y compris l'innovation éducative. Il nous introduit dans un monde où il rattache Structure Économique, production d'espaces d'apprentissage, son propre modèle d'Innovation -basé sur le trio Client, Qualité et Communication- et le Savoir. Pour cela il fait d'abord une digression sur la Structure et le Système Économiques, leurs significations profondes et leurs conditionnements pédagogiques, ce qui le mène à la nécessité de chercher des modèles complexes, mélangés, pour profiter des énergies latentes de chaque format, c'est-à-dire, de l'inhibiteur, chaque format tout seul, au sublimateur, une totalité interdépendante en transformation et en autorégulation constantes. Cela est parallèle à enseignement et apprentissage, sur les plans pédagogique et méthodologique. À partir de là, surgissent la pratique de l'enseignement et l'importance de savoir par où commencer. L'inhibiteur est l'« occultation » du client, un élève bête, un élève qui ne sait pas, un disciple. Le sublimateur est son apparition, son implication, le considérer, qu'il se sente accueilli, qu'il sente qu'on lui pose des questions et que l'on fait de son mieux pour qu'il apprenne ce qu'il veut. Mais il y a un niveau de plus, c'est la réalité. Nous préconisons l'importance de cette réalité, et nous ne pouvons donc pas la cacher à l'intérieur de données, rapports, articles, classifications, interprétations. Telle réalité n'est pas une réalité, c'est un inhibiteur central. C'est pour cela que la manière de le résoudre est d'envisager le procès d'apprentissage vers la réalité elle-même : apprendre en faisant, si possible en groupe. Il s'agit là d'un troisième sublimateur.

**Mots-clé :** Structure économique, Innovation, Inhibiteurs, Sublimateurs, Apprendre en faisant en groupe, Client, Élève.

**Sumario:** 1.- Introduciendo el tema. 2.- Enseñanza o Aprendizaje. 3.- D-ideas. 4.- Del tonto al implicado. 5.- Aprender haciendo, si puede ser en grupo (action-research). 6.- Epílogo: seamos coherentes

## *1.- Introduciendo el tema*

Enseñamos Estructura Económica o Sistema Económico, Mundial o de España. Hay algunos que aún tienen la suerte de que su asignatura tiene el sentido original. La mayoría han sido invadidos por la mediocridad y el “descriptivismo” dominante, y no pueden pasar de Sistema Económico. Este es mi caso. Y que conste que los palabros tienen siempre un significado, no vale decir: es igual. No, no es igual, pero no voy a adentrarme en estos caminos, porque me llevarían tiempo y energías y he de dedicarlos a mi tema.

¿Por qué inhibidores y sublimadores y Estructura Económica? Un antecedente de este trabajo lo podemos encontrar en “Innovación, Comunicación, Conocimiento: de los inhibidores a los sublimadores” publicado en la Revista Madri+d. También por supuesto en el libro “Metodologías y Experiencias de Innovación Educativa” (en prensa). Y por supuesto, en “Innovación y Gestión del Conocimiento. Modelo, método, sistemas y herramientas”, que es un original y amplio tratado sobre la materia.

## *2.- Enseñanza o Aprendizaje*

La primera palabra es “enseñamos”, cuando quizás debiera dar una vuelta de retranca y decir: “diseñamos y desarrollamos espacios de aprendizaje”, si quieren busco una abreviatura, por ejemplo d-ydea, las conozco peores. Bien, aceptemos que “dydeamos” nuestra materia.

Lo primero es acercarse al asunto: y el asunto podemos definirlo como una descripción organizada de datos, informaciones y conocimientos; o bien como una interpretación compleja estructura de la realidad. No es baladí, porque si lo consideramos de la primera forma, nuestro trabajo consistirá en organizar y ubicar a cada una de las variables y elementos, de manera que todas sean una parte del conjunto; y si lo hacemos de la segunda forma, lo que buscaremos es dar sentido e interpretación, teoría, a lo que está ocurriendo, y por tanto, todo se presentará como un todo interdependiente, un sistema de transformaciones que se autorregula, como diría el maestro Jean Piaget.

Parece que es lo mismo, pero no lo es. Pero como hoy estoy de buen talante, como se dice ahora, y pienso que hay que buscar conjuntos de gana-gana, vamos a integrar las dos formas de conocer, abordar y enseñar nuestra materia, como si fueran complementarias, que lo son, hasta cierto punto.

Necesitamos de los datos, del inventario de datos, como decía otro maestro, José Luis Sampedro, como primer paso, para luego clasificarlos, y ubicarlos en un conjunto. Si a esas tipologías le añadimos el sal y la pimienta derivada del método, es decir, que es antes, que es después, que es más importante, que es menos importante, que depende de qué, etc. y si sabemos también husmear en el lodo que se nos presente, y “detrás” encontrar la “estructura en el modelo estructural”, como decía otro maestro, Xosé Manuel Beiras; si hacemos la integral de ambas consideraciones, tenemos de todo.

### *3.- D-ydeas*

Porque para generar d-ydeas es preciso tener de todo. No vale con tener modelos, porque los modelos al enseñarse acaban convirtiéndose para el que los oye, en ideologías más o menos refinadas, hasta que es capaz de experimentarlas en sus propias carnes; no vale tampoco con tener los datos muy organizaditos y cada uno en su casilla y ordenados si puede ser cronológicamente, porque la gente se pierde de tantos datos, y al final si tenemos éxito en la enseñanza salen eruditos un poco tontos, llenos de información, pero que no tienen ni idea de que es lo esencial, y que es una chorrada, porque todo está junto y la mayoría de las veces sólo jerarquizado por la cronología histórica –parece que lo que fue antes es más importante, por eso buscamos continuamente los orígenes, y no siempre es así, al menos, en términos de la realidad actual, de la realidad que vivimos-.

Total, que necesitamos datos y bien organizados, y necesitamos modelos y teorías y funciones que signifiquen cosas y se aproximen a interpretaciones. Las dos cosas imprescindibles; las dos vertientes complementarias, sólo necesitamos puentes. Es como si se tratase del cerebro derecho y el izquierdo. Finalmente no es tan importante ni el tamaño ni donde está, sino los puentes entre ambos cerebros. Cuando los puentes son estrechos se producen atascos, tanto para nuestras fuentes de ubicación como para nuestras fuentes de búsqueda e investigación. No vale sólo con ser geógrafos, sino que es preciso investigar nuevas formas de usar la ubicación y sus fenómenos.

Bien, ya tenemos materia: un mix de realidad y de teoría, de datos y de interpretaciones, de organización crono-histórica y de sistematización gnoseológica, un método para alinear y componer, y un método para analizar relaciones y desarrollar espacios, ... “and so on”, como dicen los anglosajones.

Fíjense que la materia, según como se mire, también acaba llevando a un tipo de metodología pedagógica. Materia y pedagogía están muy interrelacionadas. Si uno se mueve en modelos y en eso de la estructura, al final es más ideólogo, o se le ve, desde fuera, y también por el alumno, como más ideólogo. Ese profesor-investigador atraerá un determinado público y se le irá otro tipo de cliente. El cliente que quiera datos normalmente huirá de las abstracciones farragosas del entendido. Por otra parte, el modelo descriptivo también atrae un determinado tipo de público, muy diferente del anterior, y se le van los que buscan “posicionamiento”, que normalmente no encuentran. Los emergentes grupales del primer tipo de materia serán muy duros dialécticamente, pero en lo básico se “ajuntarán” con las ideas y posiciones del profesor, que cuanto más críticas, más éxito tendrán con ese colectivo. Sin embargo, los emergentes grupales del segundo tipo serán más adaptados al medio y participarán en la reproducción del conocimiento diseñado de manera menos incisiva.

Cuando normalmente funciona la materia, sea Mundial o España, cuando partiendo de cualquiera de ambos presupuestos teóricos, somos capaces de llenar de ejemplos y de casos y experiencias la primera forma de enseñar, y confirmamos “las abstracciones”; o bien cuando somos fuertemente críticos con las informaciones, con sus fuentes o con su calidad o con cualquiera de sus presupuestos básicos, en el segundo caso. Es decir, como casi todo, las cosas funcionan cuando se hace la mezcla. La química de la materia es decisiva.

En la mezcla va a estar el auténtico gusto y la decantación de los mejores vinos. No es mejor un cabernet-sauvignon o un tempranillo o un syrah o un merlot, primero, depende de la comida que acompañen, pero cada vez más los enólogos nos sorprenden con esas mezclas que como el diseño de ropa acompañan lo que uno quiera ponerse. Cuando yo era pequeño si iba uno de azul, tenía que combinar en azules, blancos o negros. Ahora puedo ir de un azul que no se sabe que azul es, y puedo combinarlo con un beige que tampoco se sabe como, pero combina ..... de esa forma, no tenemos que preocuparnos tanto con que el bolso vaya acorde con el vestido, y este con el collar y ..... Hemos aprendido a mezclar, y también aquí tendremos que aprender a mezclar. No olviden que de la mezcla han salido las mulatas y .... los mulatos. Siempre habrá a quién le guste: “al pan, pan y al vino, vino”, pero ya no está en el mundo, hoy en día las cosas “dependen”. Es más bello y nos permite vivir mejor.

Volvamos al tema: enseñamos estructura o sistema.

#### 4.- Del tonto al implicado

¿Por donde empezamos? ¿A que ante esta pregunta si fueran Uds. Marketianos no tendrían ninguna duda? Pues aquí tampoco. Tenemos que empezar por los clientes, sí, por los clientes. Y los clientes son los alumnos. Ya sé, ya sé, los alumnos “no saben lo que quieren”, “no tienen ni idea”, “¿cómo vamos a enseñarles lo que quieren si no lo saben?”.

Hay una pizca de verdad en esas afirmaciones, pero reconocerán conmigo que a largo plazo, “el cliente siempre tiene la razón ..... y -lo que es peor para muchos- la impone”. Y sino se va a jugar a las cartas o a beber una cerveza o se queda en cama y el aula vacía, y la solución no es “pasar lista” -¿a que no?-.

Pero es que además es incierto que no sepa, vaya si sabe. Les presento como muestra la investigación que hizo mi Grupo de Colaboradores durante más de cinco años en las aulas, y su resultado, el capítulo primero del libro “Experiencias en grupo e innovación en la docencia universitaria” (Editorial Complutense, 2002). Claro, que nosotros, que somos los profes, sabemos más que ellos de la materia que impartimos, seguro, mucho más. Y pensamos como J.B. Say: “toda oferta crea su demanda”, lo cual tampoco es incierto del todo, y nos sirve aquí de buen argumento.

El profesor tiene que saber que tiene que explicar y trabajar en el aula, pero igual que una empresa que sabe más de automóviles que sus clientes, ha de saber tener en cuenta lo que los clientes piensan o creen pensar, y

*nada mejor que en vez de empezar haciendo  
una declaración de intenciones de lo que se va a hacer  
en un curso o en un cuatrimestre,  
empezar preguntándoles a los alumnos:  
¿qué es lo que les ha gustado tanto de su carrera, que repetirían? ,  
después .... ¿qué es lo que nunca se les ocurriría volver a repetir? .....  
y finalmente, ¿cómo creen ellos que podían mejorar su interés y su  
atención en una asignatura, qué cosas serían decisivas?.*

Si los reunimos en grupos el primer día de clase, sin hablar nada, sin decir nada, solo saludándolos al principio, y diciéndolos, vamos a hacer un trabajo grupal, el primero de este curso, y quiero saber que es lo que pensáis vosotros de lo que es importante y lo que no lo es. Se hacen grupos en dos minutos, se les pone la primera pregunta, se les da diez o quince minutos para

trabajarla; luego se les pone la segunda, y se les vuelve a dar otros diez minutos; y por último, la tercera y nuevamente otros diez minutos.

Aproximadamente en 35-40 minutos del primer día de clase hemos conseguido un diagnóstico amplio y general de cómo está la enseñanza en nuestro país, que es lo bueno y valorable, que es lo malo y denigrable y cuales son algunas de las formas de superar la situación actual. Además, conseguimos parcialmente cosas:

- a) que los alumnos empiecen a conocerse entre ellos y entablar relaciones, lo cual no es nada malo si uno piensa que tienen que formar grupos para trabajar en el aula
- b) que los alumnos empiecen a pensar que se les tiene en cuenta
- c) que aprendan a saber que es importante y qué no lo es tanto, aspecto de gran relevancia si tienen que aprender a hacer las cosas bien y con calidad
- d) que no se vean condicionados desde el primer momento por el modelo del profesor, y
- e) que empiecen a pensar que ellos pueden pensar y hasta reorganizar los procesos educativos y hacerlos más fuertes y más eficientes.

Aprenden muchas cosas más, pero no me voy a extender, porque esas cinco son las más importantes en mi opinión.

Pero seguimos, el segundo o tercer día de clase, el profesor ha de presentar su proyecto, y entonces, al presentarlo se puede basar en muchas de las cosas, sino la mayoría, que han dicho los alumnos. Entonces, muchos de ellos se van a sentir identificados con el modelo de trabajo expuesto y se sentirán inicialmente más motivados, que si el primer día de clase el profesor dice como van a ser las cosas y ellos solo pueden preguntar –ya sabemos además lo que preguntan, justo sobre lo que normalmente en el primer día de clase no queremos extendernos demasiado, por la forma de evaluación y de exámenes.

¿Qué aprendemos con esto? Pues que como profesores tenemos un problema, y el problema se llama cliente, y que no podremos generar un aprendizaje de calidad si no contamos con el cliente; y que tampoco será de calidad si nos obcecamos en que las cosas tienen que ser de una manera o de otra y no aceptamos el debate y el intercambio.

El problema es un inhibidor. Es un inhibidor del aprendizaje. No se aprende sobre modelos preestablecidos y menos si se tiene veinte años. La gente no quiere asimilar modelos, sino participar en la configuración de los mismos, que les dejen aportar sus propias ideas. Se pueden sentir comprometidos si se les escucha, si se les ofrece la posibilidad de reforzar lo que piensan e intentar superarlo, si se acepta la realidad –esa que es nuestra meta teórica, su explicación–, si se acepta que la enseñanza universitaria es para sufrir y que fracasa en primer lugar porque los alumnos son “discentes” y sólo el profesor es el “docente”, es decir, el que sabe.

Teníamos un inhibidor potencial, no hablábamos con el cliente, no le preguntábamos. Si le preguntamos, el inhibidor se convierte en un sublimador, porque supera la enfermedad en la que estábamos metidos, el exceso de autoridad en el aula, y la negación de que otros pueden pensar, el respeto mínimo por las personas, personas que ya tienen 18 años, pueden votar y sin embargo, no pueden participar y ser consultados sobre cómo les gustaría aprender.

Hemos visto hasta aquí dos inhibidores –la materia en sí misma- y la falta de cliente, y dos sublimadores, la construcción de un espacio mixto, un espacio mezclado, un complejo lleno de riqueza y de interés, una integración de espacios dis-formes; y por otra parte, la aparición –fácil- del cliente en el espacio del aula.

### *5.- Aprender haciendo, si puede ser en grupo (action-research)*

Vamos a ver sólo un tercer inhibidor, con su correspondiente sublimador. Se trata de algo de lo que hablamos tanto como es el palabro realidad. En lo que está de acuerdo cualquier “escuela” de este mundo de la Economía Mundial y de España es en qué nuestra ventaja sobre los de “fundamentos” y demás, es que lo importante para nosotros es la realidad, y no los jeroglíficos y símbolos, especialmente matemáticos en que ellos se mueven, y que consideramos fuera de la realidad, abstractos y sin sentido. Por tanto, nuestro punto fuerte es la realidad.

Y aquí empiezan los problemas. ¿La realidad es la realidad, o son las informaciones sobre la realidad? ¿la realidad es la realidad, o son las interpretaciones sobre la realidad?, ¿la realidad es la realidad, o son nuestros modelos y teorías sobre la realidad?.



Si la realidad es la realidad, ¿por qué no generamos espacios de conocimiento que permitan que los alumnos se adentren y vean y toquen con sus propias manos la realidad misma?. ¿por qué ellos mismos no aprenden a partir de sus propias investigaciones y búsquedas en documentación, pero también en la calle y en la vida social, política y económica? .....

Nosotros postulamos la importancia de lo real, y no podemos tampoco ocultarla en datos, en informes, en libros, en artículos, en clasificaciones, en interpretaciones. La realidad así no es realidad, es un inhibidor central. Por eso, la forma de superarlo es enfocar el proceso de aprendizaje hacia la realidad misma: aprender haciendo, si puede ser en grupo. Este es un tercer sublimador.

Me dirán, es que no están preparados para investigar y para comprender. Y yo les digo, pues para eso están Uds. Profesores. Uds. ya han adquirido el placet de investigadores, ¿no podrían enseñarles a otros, dado que también son profesores, a hacer esa ruta, pero más sintetizada? Claro que eso significaría que el profesor se convertiría más en un facilitador que en profesor al uso, pero la idea es que ellos van a aprender haciendo, como nosotros hemos aprendido haciendo una tesis. No fue un capricho que la hiciéramos, eso nos ha dado el bautismo de saber como se investiga de verdad, ¿por qué no podemos enseñarlo a nuestros clientes-alumnos? Lo están esperando, porque seguro que piensan como uds. y como yo, casi todo lo hemos aprendido a partir de nuestra propia experiencia, y cuando lo hemos aprendido en los libros, primero, nos ha costado más asimilarlo, y segundo, realmente no nos lo hemos creído del todo. ¿o no tengo razón? Pues si, creo que la tengo.

Y mi experiencia me avala. Llevo más de veinte años trabajando así con mis alumnos, y todos los años vuelvo a sorprenderme de lo que aprenden, de lo que trabajan, de lo que saben –y nosotros no aceptamos- y de la terrible eficiencia de un sublimador básico que es la realidad. Ya decía Antonio Gramsci: “la verdad es siempre revolucionaria”. Pues si, la verdad, es decir, la realidad es el gran sublimador de la enseñanza, la que acaba convirtiendo la enseñanza en aprendizaje, la que acaba permitiendo que las personas se lleven no sólo muchos contenidos, sino método y técnicas combinadas, la que nos permite que tengan experiencias y que desarrollen identidad y responsabilidad en el aula, en fin, para que voy a seguir. No es mi intención cansarles. Pasemos a un breve epílogo.

## 6.- *Epílogo: seamos coherentes*

¿No habremos aprendido eso de “la estructura es lo que dura...” en jueves? ¿Cómo se configura la estructura dinámica del proceso de aprendizaje? La respuesta creo que es: Haciendo. Es preciso hacer callo, aprender equivocándose, aprender incidiendo en lo mismo, tejiendo y destejiendo como Penélope, aprender apreciando nuevas aproximaciones. Nos hemos equivocado, nuestro aprendizaje en los libros, en documentos, en datos es poco eficiente. Lo sabemos por experiencia propia. Es cierto que sabemos mucho, que podemos citar, que podemos quedar bien en público, para algo somos universitarios e investigadores, pero al final eso no es lo importante de lo que aprendimos.

Lo que aprendimos es:

- a trabajar, a esforzarnos;
- es a perfeccionar, a mejorar constantemente nuestro acervo de conocimientos;
- es a saber equivocarnos y a rectificar;
- aprendimos el valor del conocimiento;
- también a respetar las aportaciones de los maestros;
- y a criticar criticando; y a debatir en espacios abiertos y públicos, transparentes;

Lo que aprendimos es a saber que a pesar de todo lo que aprendemos, “no sabemos nada o casi nada”, pero que sabemos, pero no sabemos. Que siempre el camino recorrido es menor que el que queda por recorrer, y sobre todo, que el futuro está en germen en el presente y analizar la realidad, es decir, el aquí y ahora, es básicamente la manera que tenemos de aprender, y de enseñar, de vivir y de revivir, de avanzar y de dudar. Y gracias a Uds. yo también estoy aprendiendo. Y aquí les dejo. Gracias. He dicho.

## *Referencias:*

Carballo, Roberto (1993), “Estructura, método, grupo” en *Homenaxe a o Profesor Xosé Manuel Beiras Torrado*, Universidad de Santiago de Compostela, Servicio de Publicaciones

Carballo, Roberto (1999), *Innovando en la empresa*, Ed Gestión 2000

Carballo, Roberto et alii (2002), “*Experiencias en grupo e innovación en la docencia universitaria*”

Carballo, Roberto (2004), “Innovación, Conocimiento y Espacios de aprendizaje. De los inhibidores a los sublimadotes” en *Revista Madri+d de*

*Investigación en Gestión de la Innovación y Tecnología*, nº 21, dic de 2004, pág. 31-48

Carballo, Roberto (2006), *Innovación y Gestión del Conocimiento*, Ed Díaz de Santos S.A.

Carballo, Roberto y Fernández, Paloma: *Experiencias y Metodología en la innovación docente* (en prensa)