



PSICOLOGIA GENERAL PARA INSTRUCOTRES DE VUELO

Curso de Instructor de vuelo Flight & Me

Índice

Comportamiento Humano	2
Definiciones del comportamiento Humano	3
Necesidades humanas y motivación	5
Necesidades humanas que deben cumplirse para alentar el aprendizaje.....	6
Naturaleza humana y motivación.....	8
Douglas McGregor.....	10
Factores humanos que inhiben el aprendizaje.....	10
Reacciones emocionales del alumno	15

Comportamiento Humano

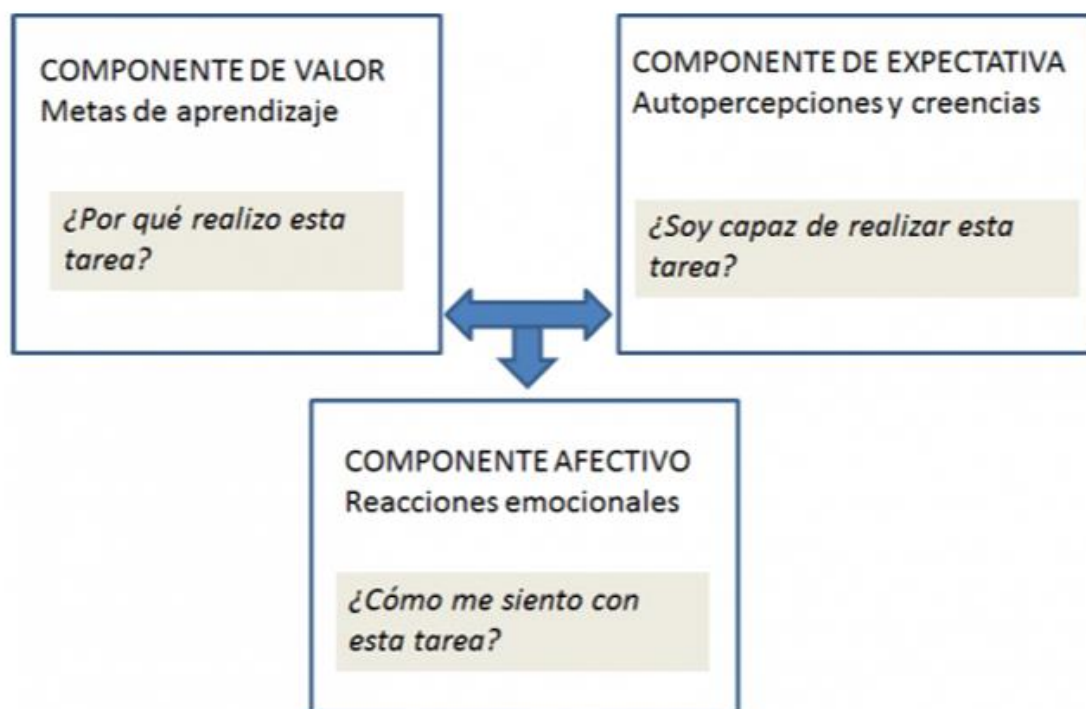
Este capítulo analiza el comportamiento humano y como éste afecta al proceso de aprendizaje. El aprendizaje consiste en la adquisición de conocimientos, la comprensión de los temas y adquirir las técnicas necesarias para desarrollar una actividad. Todo esto se logra a través de la educación, la experiencia, la práctica y el estudio. El aprendizaje trae como resultado un cambio de comportamiento. Para lograr un aprendizaje exitoso, el instructor debe saber porqué las personas actúan de la manera en que lo hacen, cómo esas personas aprenden y como se usan estos conocimientos para enseñar. Para ser un instructor efectivo, el conocimiento del comportamiento humano, las necesidades humanas básicas, los mecanismos de defensa que las personas usan para condicionar el aprendizaje, y cómo aprenden los adultos es esencial, para poder organizar actividades de estudio y promover una experiencia de aprendizaje productiva para los alumnos.

TIC EN LOS PROCESOS DE APRENDIZAJE Y ENSEÑANZA



Definiciones del comportamiento Humano

El estudio del comportamiento humano intenta explicar cómo y porqué los humanos funcionan de la manera en que lo hacen. El comportamiento humano es un tema complejo dado que es el producto tanto de la naturaleza humana innata, como de la experiencia personal y el entorno individual. Las definiciones del comportamiento humano abundan dependiendo del campo de estudio. En el mundo científico, el comportamiento humano se ve como el producto de factores que hacen que las personas actúen de una manera predecible. Por ejemplo, hablar en público ocupa un lugar preponderante en el listado de temores que tienen los seres humanos en esta época. Si bien no hay dos personas que reaccionen de la misma manera ante una situación de amenaza, en los seres humanos el miedo desencadena ciertas respuestas biológicas innatas, como un aumento en la frecuencia respiratoria y la liberación de ciertas hormonas como la adrenalina, noradrenalina, glutamato y cortisol. De qué forma maneje una persona ese miedo es producto de experiencias individuales. La persona que nunca ha hablado en público puede sentirse incapaz de desarrollar esa actividad. Otra persona, sabiendo que su trabajo requiere hablar en público, puede elegir tomar una clase para aprender a lidiar con el miedo.



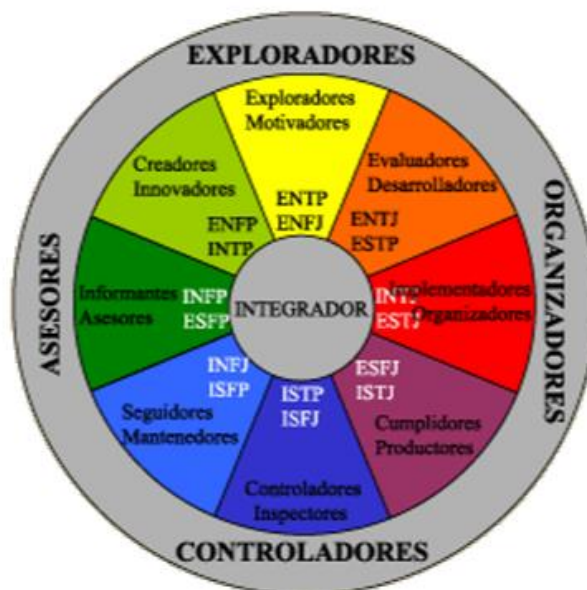
El comportamiento humano también se define como el resultado de los intentos para satisfacer ciertas necesidades. Estas necesidades pueden ser simples de entender y fáciles de identificar, como la necesidad de comida y agua. También pueden ser complejas como la necesidad de respeto y aceptación. El conocimiento acabado del comportamiento humano puede ayudar a un instructor a comprender mejor a un alumno. También es útil recordar que en gran medida los pensamientos, sentimientos y comportamientos son compartidos por todos los hombres o mujeres, a pesar de las diferencias culturales. Por ejemplo, el miedo hace que las personas ataquen, se paralicen o huyan. En el ejemplo anterior acerca de hablar en público, una persona puede "huir" y no cumplir con la obligación. La otra persona puede

"luchar" aprendiendo técnicas para lidiar con el miedo. Otra definición de comportamiento humano se centra en el crecimiento y desarrollo de la vida de las personas. Este enfoque enfatiza el desarrollo humano en las sucesivas fases de crecimiento en las que el comportamiento humano se caracteriza por un conjunto distintivo de características físicas, fisiológicas y de comportamiento. Los pensamientos, sentimientos y comportamiento de un niño difieren radicalmente de los de un adolescente. La investigación muestra que a medida que un individuo madura, su modo de acción pasa de la dependencia a la autodirección. Por lo tanto, la edad del alumno afecta la forma en que el instructor debe diseñar un plan de estudios. Dado que la edad promedio de un alumno puede variar, el instructor debe ofrecer un plan de estudios que aborde la tendencia variable del alumno a autodirigirse. Al observar el comportamiento humano, un instructor puede obtener el conocimiento necesario para comprenderse mejor a sí mismo como instructor, así como a las necesidades de aprendizaje de los alumnos. Comprender el comportamiento humano conduce a una instrucción exitosa.

- **Tipos de personalidad**

En una búsqueda continua para descubrir por qué los humanos hacen lo que hacen, el equipo de madre e hija de Katharine Cook Briggs e Isabel Briggs Myers fue pionero en la prueba del Indicador de Tipo Myers-Briggs (MBTI) en 1962. El MBTI se basó en la teoría Jungiana sobre investigaciones anteriores acerca de los rasgos de personalidad, y se basaron también en largas observaciones personales del comportamiento humano. Creían que tantas variaciones aparentemente aleatorias en el comportamiento humano, eran en realidad ordenadas y consistentes debido a las diferencias básicas en la forma en que las personas preferían usar su percepción y juicio.

Clasificaron el comportamiento humano en dieciséis tipos de personalidad distintos. Inspirado por su investigación, el autor y psicólogo clínico David Keirsey condensó sus dieciséis tipos en cuatro grupos a los que llamó Guardián, Artesano, Racional e Idealista. Otros científicos han contribuido a ampliar la investigación de la personalidad y su influencia en el comportamiento humano. Las pruebas de tipo de personalidad ahora abarcan desde ayudar a las personas a tomar decisiones profesionales hasta ayudar a las personas a elegir parejas matrimoniales.



- **Relación entre el instructor y el alumno**

¿Cómo afectan los tipos de personalidad a los instructores y alumnos? La investigación ha llevado a muchos psicólogos educativos a sentir que según el tipo de personalidad, todos tienen un estilo individual de aprendizaje. De acuerdo a esta teoría, trabajar con ese estilo en lugar de combatirlo, beneficia tanto al instructor como al alumno. Aunque la controversia a menudo gira en torno a los beneficios educativos de enseñar a los alumnos de acuerdo con sus tipos de personalidad, esta metodología ha ganado un gran número de seguidores y se ha implementado en muchos niveles de educación. El alumno de hoy puede visitar cualquier sitio “web”, hacerse un examen de personalidad y descubrir qué tipo de alumno es y cuál es la mejor forma de estudiar.

El tipo de personalidad no solo influye en cómo se aprende, sino que también influye en cómo se enseña. Aprender acerca de los tipos de personalidad ayuda a un instructor a reconocer también cómo él instruye. ¿Por qué es importante reconocer el estilo de instrucción personal? La coincidencia o falta de coincidencia entre la forma en que un instructor enseña y la forma en que el alumno aprende contribuye a la satisfacción o insatisfacción del alumno y concomitantemente al éxito o fracaso del instructor.

Los alumnos cuyos estilos de aprendizaje son compatibles con los estilos de enseñanza de un instructor tienden a retener la información por más tiempo, aplicarla de manera más efectiva, aprender más y tener una actitud más positiva hacia el curso en general.

Aunque a un instructor puede resultarle difícil cambiar su estilo preferido de enseñanza para que coincida con un estilo particular de aprendizaje, puede tomar medidas innovadoras para salvar convenientemente las diferencias.

Consideremos nuevamente el dilema de Diego con Juan. Diego sabe que él es el tipo de instructor que proporciona un programa claro y preciso y tiene la tendencia a explicarlo paso a paso. Su estilo de enseñanza se basa en técnicas tradicionales y a menudo se encuentra enseñando como a él se le enseñó. La observación lleva a Diego a pensar que Juan es el tipo de persona que necesita la acción y la emoción de acuerdo a su estilo de trabajo. En un esfuerzo por enfocar a Juan en la necesidad de aprender todos los aspectos del vuelo, Diego establece un escenario que le muestra a Juan cómo explorar actividades de vuelo para futuros “tours de aventura”. Ajustando el escenario de vuelo, Diego cambia su enfoque de enseñanza, y decide agregar un elemento de variación a la lección que no sólo le interesa a Juan, sino que es una de las razones por las que él quiere aprender a volar.

Necesidades humanas y motivación

Las necesidades humanas son aquellas cosas que todos los humanos requieren para un crecimiento y desarrollo normal. Estas necesidades han sido estudiadas por psicólogos y categorizadas de varias maneras. Henry A. Murray, uno de los fundadores de la psicología de la personalidad que participó activamente en el desarrollo de la teoría de la motivación, identificó una lista de necesidades psicológicas en 1938. Describió estas necesidades como primarias, según las necesidades biológicas como la necesidad de alimentos, o secundarias, como la necesidad de independencia. Murray cree que la interacción de estas necesidades produce

distintos tipos de personalidad y son influencias internas en el comportamiento de las personas.

La investigación de Murray apunala el trabajo del psicólogo Abraham Maslow, quien también estudió las necesidades humanas, la motivación y la personalidad. Mientras trabajaba con monos durante sus primeros años de investigación, notó que algunas necesidades tienen prioridad sobre otras. Por ejemplo, la sed se debe aliviar antes que el hambre porque la necesidad de agua es una necesidad más fuerte que la necesidad de alimento. En 1954, Maslow publicó lo que se conoce como la “Jerarquía de Necesidades de Maslow”, que sigue siendo válida hoy en día para comprender la motivación humana. Según Maslow, las necesidades humanas van más allá de las necesidades físicas obvias de comida y refugio para incluir las necesidades psicológicas, la seguridad, el amor, la pertenencia, la autoestima y la autorrealización para alcanzar los objetivos.

Las necesidades humanas se satisfacen en orden de importancia. Una vez que se satisface una necesidad, los seres humanos trabajamos para satisfacer el siguiente nivel de necesidad. La satisfacción de estas necesidades genera un comportamiento continuo que determina las acciones cotidianas.

Necesidades humanas que deben cumplirse para alentar el aprendizaje



Fisiologicas:

Son aquellas que uno requiere cubrir para poder sobrevivir y lograr un equilibrio con su cuerpo. Dentro de estas necesidades tenemos el hambre, la sed, el sueño, la actividad, el sexo, entre otros.

Los instructores deben monitorear a sus alumnos para asegurarse de que se hayan satisfecho sus necesidades físicas básicas. Un alumno hambriento o cansado puede no ser capaz de rendir como se esperaba.

Seguridad:

Una vez que se satisfacen las necesidades biológicas se activa la necesidad de seguridad. Todos los seres humanos tenemos la necesidad de sentirnos seguros. La necesidad de seguridad consiste en evitar el daño o las lesiones. Si un alumno no se siente seguro, no puede concentrarse en aprender. El instructor de vuelo que enfatiza en la seguridad de vuelo durante el entrenamiento mitiga los sentimientos de inseguridad.

Pertenecer:

Cuando las personas se sienten físicamente cómodas y no se sienten amenazadas, buscan satisfacer sus necesidades sociales de pertenencia. Maslow afirma que las personas buscan superar los sentimientos de soledad y alienación. Esto implica dar y recibir amor, afecto y lograr el sentido de pertenencia. Por ejemplo, los alumnos de aviación suelen estar fuera de su entorno normal durante el entrenamiento, y su necesidad de asociación y pertenencia es más pronunciada. Los instructores deben hacer todo el esfuerzo posible para ayudar a los alumnos a sentirse cómodos, para reforzar su decisión de avanzar en su aprendizaje.

Estima:

Cuando se satisfacen las tres primeras clases de necesidades, la necesidad de estima puede volverse dominante. Los seres humanos tienen la necesidad de un alto nivel de respeto por parte de uno mismo y por parte de los demás. La estima consiste en sentirse bien consigo mismo. Las personas obtienen la estima de dos maneras: interna o externamente. Internamente, una persona se juzga a sí misma digna según estándares definidos personalmente. La alta autoestima resulta en autoconfianza, independencia, logros, competencia y conocimiento.

Cognitiva y estética:

En años posteriores, Maslow agregó necesidades cognitivas -necesidad de saber y comprender- y estéticas -la necesidad emocional- a la pirámide. Se dio cuenta de que las personas tienen una profunda necesidad de comprender lo que sucede a su alrededor. Si una persona entiende por lo que está pasando, puede controlar la situación o tomar decisiones sobre qué pasos tomar a continuación. El cerebro incluso refuerza esta necesidad al segregar dosis de dopamina cada vez que se aprende algo, lo que explica ese satisfactorio momento de

"¡Eureka!". Un alumno piloto generalmente experimenta un gran momento de "Eureka" al completar el primer vuelo solo. Las necesidades estéticas se conectan directamente con las emociones humanas, lo que las convierte en un factor sutil en el dominio de la persuasión. Cuando a alguien le gusta otra persona, una casa, una pintura o una canción, las razones no se examinan: a él o ella simplemente le gusta. Esta necesidad debe ser tomada en cuenta en la relación alumno-instructor. Si un instructor no le "gusta" a un alumno, este sentimiento sutil puede afectar la capacidad del instructor de enseñarle.

Autorealización:

Cuando se satisfacen todas las necesidades anteriores, sólo entonces se activan las necesidades de autorrealización. Maslow describe la autorrealización como la necesidad de una persona de ser y hacer aquello para lo que la persona "nació para hacer". Las personas autorealizadas se caracterizan por:

- Estar enfocado en el problema.
- Incorporar una frescura continua de apreciación por la vida.
- Una preocupación por el crecimiento personal.
- La capacidad de tener experiencias únicas.

Ayudar a un alumno a alcanzar su potencial individual en la formación como piloto ofrece el mayor desafío y recompensa para el instructor. Los instructores deben ayudar a los alumnos a satisfacer sus necesidades humanas de una manera que cree un ambiente de aprendizaje saludable. En este tipo de entorno, los alumnos experimentan menos frustraciones y, por lo tanto, pueden dedicar más atención a sus estudios. El cumplimiento de estas necesidades puede ser una motivación poderosa en situaciones de aprendizaje complejas.

Naturaleza humana y motivación

La naturaleza humana se refiere a las características psicológicas generales, los sentimientos y los rasgos de comportamiento compartidos por todas las personas. La motivación es la razón por la cual uno actúa o se comporta de cierta manera, y es una condición que se encuentra en el corazón de las metas. Considere a Juan, quien llegó a la aviación porque quería participar más activamente en otro ámbito de su negocio. Diego necesita capitalizar esta motivación para mantener a Juan interesado en los procedimientos paso a paso que se deben aprender para poder volar con seguridad. Existe una brecha entre Juan y su objetivo de obtener un certificado de piloto. El trabajo de Diego es cerrar la brecha. El instructor exitoso canaliza la motivación del alumno y lo guía hacia el objetivo de aprender técnicas de piloto a través de la educación, la experiencia, la práctica y el estudio. Basándose en la jerarquía de necesidades de Maslow, el psicólogo social Douglas McGregor estableció dos supuestos opuestos sobre la naturaleza y las motivaciones humanas en 1960. Aunque la famosa "XY Theory" de McGregor fue diseñada para su uso en la gestión de recursos humanos, ofrece información sobre cómo ver el comportamiento humano en el trabajo y en la vida organizacional que lo hace útil para los instructores de aviación.



La teoría X asume que la función de la administración es coaccionar y controlar a los empleados porque las personas necesitan control y dirección. Los directivos que piensan en términos de Teoría X creen que las personas tienen una aversión inherente por el trabajo, lo evitan siempre que sea posible y deben ser coaccionadas, controladas, dirigidas o amenazadas para lograr que logren los objetivos.

McGregor creía que estas suposiciones eran falsas, que el papel de los directivos (o instructores) es desarrollar el potencial de los empleados (alumnos) y ayudarlos a liberar ese potencial en objetivos comunes. Esta visión de las personas la llamó "Teoría Y" y sostiene que:

- El trabajo es tan natural como jugar y descansar.

A una persona promedio no le desagrada el trabajo. Dependiendo de las condiciones, el trabajo puede ser una fuente de satisfacción, y de ser así, se realiza voluntariamente. Por otro lado, cuando el trabajo es una forma de castigo, se evita si es posible.

- Las personas ejercen la autodirección si están comprometidas con los objetivos.
- El compromiso con las metas se relaciona directamente con las recompensas asociadas con su logro.
- Las personas aprenden a aceptar y buscar responsabilidad.

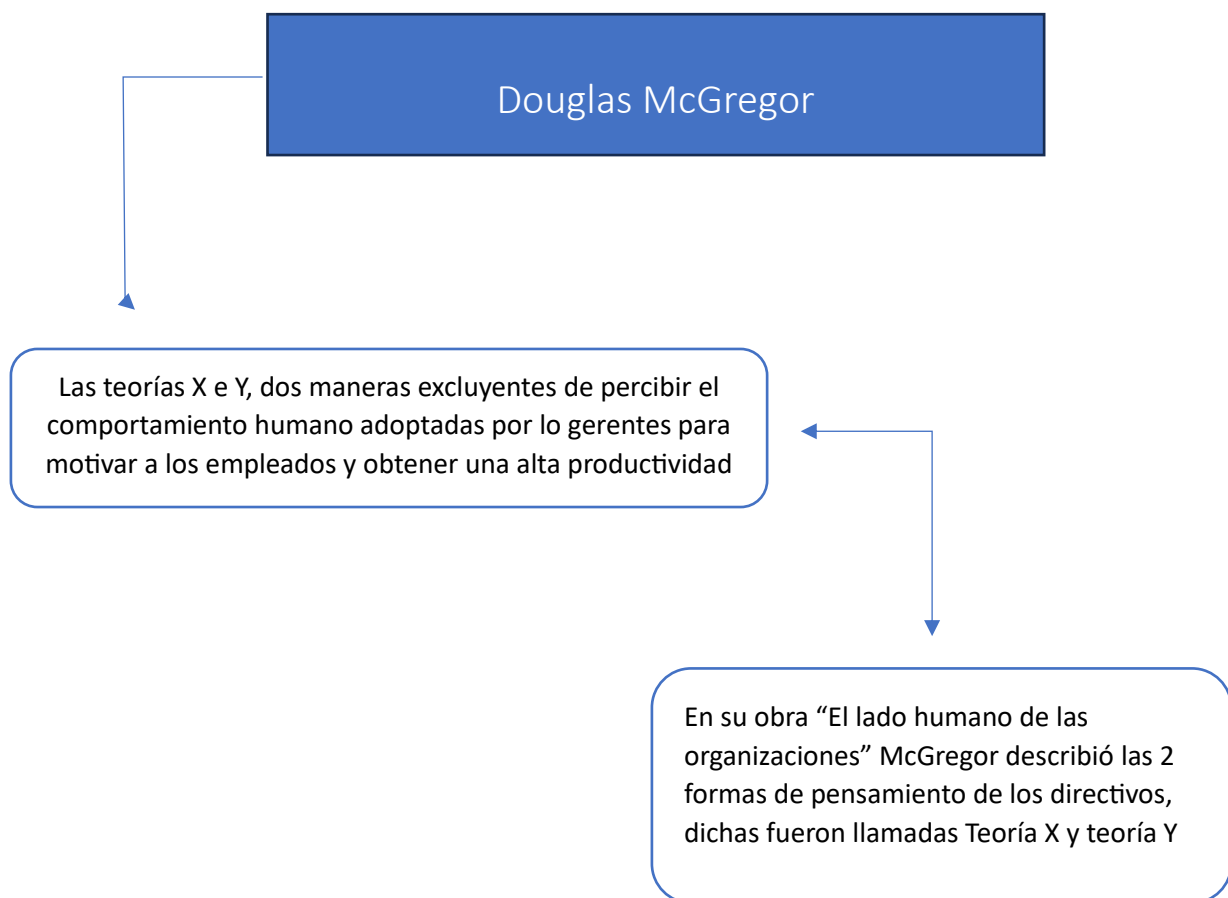
Eludir la responsabilidad y la falta de ambición no es inherente a la naturaleza humana, sino que generalmente son consecuencia de la experiencia.

- La creatividad, el ingenio y la imaginación están ampliamente distribuidos entre la población. Las personas son capaces de usar estas técnicas para resolver problemas.

- Todas las personas tienen potencial.

Dado que estar motivado es inherente a la naturaleza humana, la responsabilidad de descubrir cómo aprovechar el potencial del alumno recae en el instructor. Cómo moldear una relación sólida, saludable y productiva con un alumno depende del conocimiento del instructor sobre el comportamiento y las necesidades humanas.

Ser capaz de reconocer los factores que inhiben el proceso de aprendizaje también ayuda al instructor en este proceso.



Factores humanos que inhiben el aprendizaje

- **El mecanismo de defensa**

Los mecanismos de defensa inhiben el aprendizaje y pueden ser biológicos o psicológicos. El mecanismo de defensa biológica es una respuesta fisiológica que protege o conserva el organismo. Por ejemplo, cuando los seres humanos experimentan un peligro o una amenaza, la respuesta de "luchar o huir" se activa. La adrenalina y otras endorfinas se activan y aparecen

síntomas físicos como el aumento de la frecuencia cardíaca y el incremento de la presión arterial.

Un ejemplo de esto podría ocurrir cuando un alumno piloto está aprendiendo a comandar el avión en una emergencia simulada, maniobra que se utiliza, por ejemplo, en caso de falla del motor. El entrenamiento de un procedimiento de emergencia es necesario practicarlo ya que el resultado en una emergencia verdadera está directamente relacionado con la capacidad del piloto para reaccionar de manera instantánea y correcta tomando las medidas correctivas adecuadas. En estos casos puede haber un tiempo limitado para analizar el problema. La ansiedad que el alumno piloto puede sentir al practicar tales maniobras puede conducir a una respuesta de "lucha, parálisis o huida".

El instructor debe reconocer la aprehensión del alumno al realizar una emergencia simulada y ayudarlo a obtener el nivel de destreza necesario para sentirse cómodo con la maniobra. En este caso, el instructor podría secuenciar el procedimiento y demostrar cada etapa de esta maniobra. Debe permitir que el alumno practique estas etapas a diferentes alturas para inculcar la confianza necesaria al realizarla.

Sigmund Freud introdujo el concepto psicológico del mecanismo de defensa del "YO" en 1894. El mecanismo de defensa del "YO" es un proceso mental inconsciente utilizado para protegerse de la ansiedad, las emociones desagradables o para proporcionar un refugio ante una situación con la que el individuo no puede lidiar en la actualidad. Por ejemplo, alguien que borra de la memoria el haber sido agredido físicamente está usando un mecanismo de defensa. Las personas utilizan estas defensas para evitar que ideas o impulsos inaceptables entren en la conciencia. Los mecanismos de defensa suavizan los sentimientos de fracaso, alivian los sentimientos de culpa, ayudan a un individuo a lidiar con la realidad y protegen su propia imagen. Cuando una persona genera ansiedad, la mente intenta resolver el problema o encontrar un escape, pero si estas tácticas no funcionan, los mecanismos de defensa se activan.

Los mecanismos de defensa comparten dos propiedades comunes:

- A menudo están alojados en el inconsciente.
- Tienden a distorsionar, transformar o falsear la realidad.

Debido a que la realidad se distorsiona cambia la percepción de la misma, lo cual permite una disminución de la ansiedad con la correspondiente reducción de la tensión. La represión y la negación son dos mecanismos de defensa primarios.

Represión

La represión es el mecanismo de defensa mediante el cual una persona coloca los pensamientos incómodos en áreas inaccesibles de la mente inconsciente. Cosas con las que una persona no puede lidiar ahora son apartados, para ser tratados en otro momento, o con suerte nunca, porque se desvanecieron por su propia cuenta. El nivel de represión puede variar desde olvidar temporalmente un pensamiento incómodo hasta la amnesia, donde los eventos que desencadenaron la ansiedad están profundamente enterrados. Los recuerdos reprimidos

no desaparecen y pueden reaparecer en sueños. Por ejemplo, un alumno piloto puede tener un miedo reprimido que inhibe su capacidad para aprender a volar.

Negación

La negación es un rechazo a aceptar la realidad externa porque es demasiado amenazante. Es la negativa a reconocer lo que ha sucedido, está sucediendo o sucederá. Es una forma de represión a través de la cual los pensamientos estresantes están “borrados” de la memoria. La minimización está relacionada con la negación. Cuando una persona minimiza algo acepta lo que sucedió pero en forma “diluida”.

Por ejemplo, el instructor encuentra un destornillador en el ala de un avión que un alumno de mantenimiento olvidó después de haber hecho una reparación. El instructor explica los peligros del daño causado por la presencia de objetos extraños. El alumno, que no está dispuesto a aceptar la realidad de que su falta de atención pudo haber causado un accidente, minimiza el incidente, acepta que él dejó la herramienta pero indica que nada malo sucedió como resultado de la acción.

También hay otros mecanismos de defensa, los cuales vamos a llamar secundarios.

Entre ellos están:

Compensación

La compensación es un proceso de contrapeso psicológico de las debilidades percibidas al enfatizar la fortaleza en otras áreas. A través de la compensación, los alumnos a menudo intentan disfrazar la presencia de una cualidad débil o indeseable enfatizando otra más positiva. La compensación implica mostrar el éxito en un ámbito de la vida que no sea el aquel en el que la persona sufre una debilidad.

Proyección

A través de la proyección, un individuo transfiere sus propios impulsos inaceptables a otra persona. Relega a otra persona la culpa, los motivos personales, los deseos, las características y los impulsos. Un ejemplo de ello es el alumno que con sus deficiencias personales, errores y transgresiones como piloto no aprueba un examen de vuelo y exclama: "Fallé porque me tocó un inspector malo", creyendo que el fracaso no se debió a una falta de técnica o conocimiento personal, sino a un examinador "injusto".

Racionalización

La racionalización es una técnica subconsciente utilizada para justificar acciones que de otro modo serían inaceptables. Cuando se produce una racionalización, los individuos creen sinceramente que las excusas plausibles y aceptables son reales y justificables. Por ejemplo, un alumno tiene un rendimiento bajo en una prueba. El puede justificar la mala calificación al

afirmar que no hubo tiempo suficiente para estudiar la información requerida. El alumno no admite haber fallado en el grupo de estudio o en no contar con la ayuda ofrecida por el instructor.

Formación reactiva

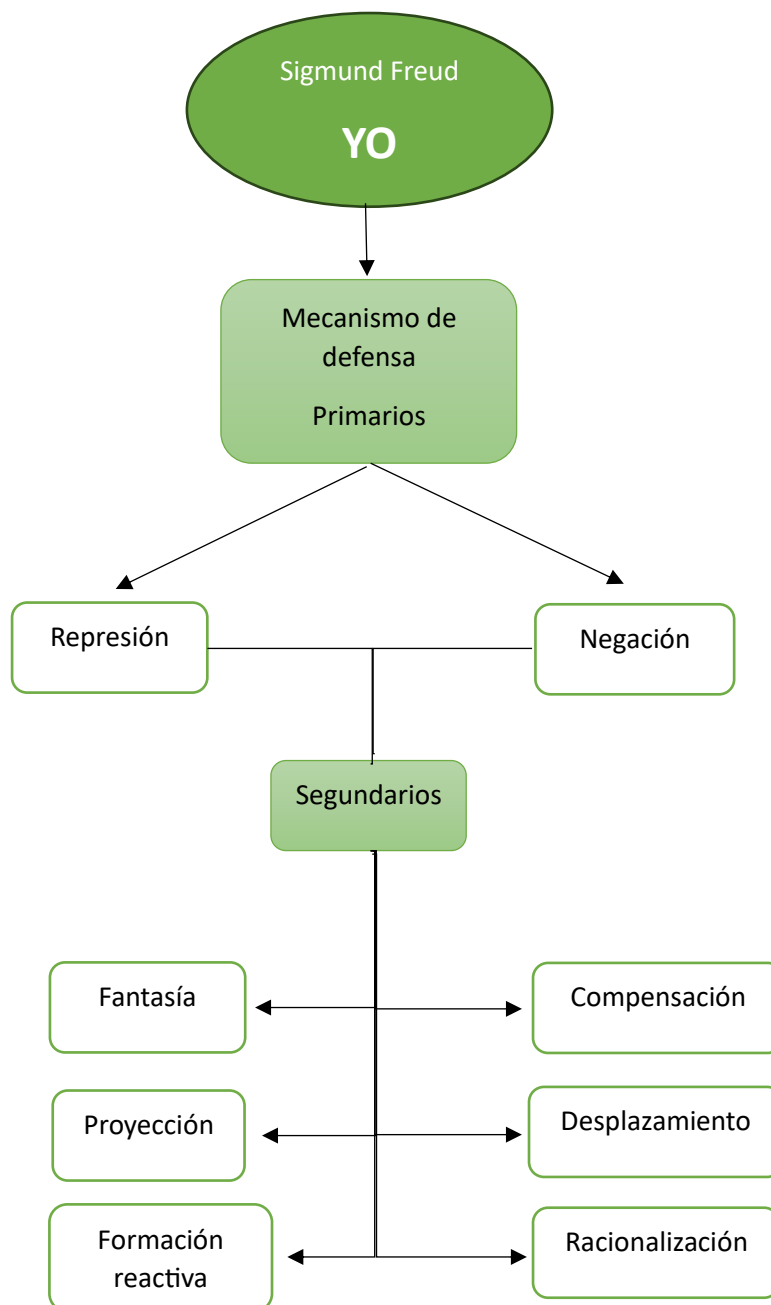
En la formación reactiva, una persona asume como correcta una creencia opuesta a la verdadera porque esta última le causa ansiedad. La persona siente la necesidad de hacer o decir algo y luego hace o dice algo que es exactamente lo contrario de lo que realmente quiere.

Fantasía

La fantasía ocurre cuando un alumno se despierta pensando en cómo deberían ser las cosas en lugar de hacer algo acerca de cómo son. El alumno usa su imaginación para escapar de la realidad a un mundo ficticio: un mundo de éxito o placer. Esto proporciona un escape simple y satisfactorio de los problemas, porque si un alumno obtiene suficiente satisfacción soñando despierto, puede dejar de tratar de alcanzar sus metas por completo. Quizás el alumno piloto tiene problemas para dominar un avión más complejo, lo que pone en peligro su sueño de convertirse en piloto de avión. Es más fácil fantasear sobre la carrera que lograr la certificación. Perdido en la fantasía, el alumno pasa más tiempo soñando con ser un piloto de línea aérea exitoso que trabajando hacia su próxima meta. Cuando se lleva a los extremos, los mundos de la fantasía y la realidad pueden llegar a ser tan confusos que el soñador no puede distinguir entre uno y otro.

Desplazamiento

Este mecanismo de defensa da como resultado un cambio inconsciente de emoción, afecto y deseo desde un objeto original hacia otro más aceptable y menos amenazante. El desplazamiento evita el riesgo asociado a sentir emociones desagradables y las coloca en un lugar diferente al que pertenecen. Por ejemplo, el alumno de avión está enojado con el instructor por una calificación recibida, pero los temores a mostrar la ira pueden hacer que el instructor tome represalias. El alumno puede optar por expresar la ira pero la redirige hacia otra persona “más segura”, como su cónyuge. Tal vez el alumno le grita a su cónyuge, porque sabe que el cónyuge lo perdona o lo ignora. El alumno puede expresar enojo sin arriesgarse a fallar.



Conclusión:

Un instructor debe estar familiarizado con los mecanismos de defensa típicos y tener algún conocimiento de los problemas de comportamiento relacionados. Un instructor perspicaz puede ayudar utilizando el sentido común y discutiendo el problema con el alumno. El objetivo principal debe ser restaurar la motivación y la confianza en uno mismo. Cabe señalar que la “psique” humana es frágil y podría dañarse con medidas ineptas. Por lo tanto, en casos severos que involucran la posibilidad de problemas psicológicos profundos, se necesita ayuda oportuna y hábil. En este caso, el instructor debe recomendar que el alumno use los servicios de un consejero profesional.

Reacciones emocionales del alumno

Si bien no es necesario que un instructor de vuelo sea un psicólogo certificado, le resultará útil aprender a analizar el comportamiento de los alumnos antes, durante y después de cada lección de vuelo. Desarrollar esta técnica ayudará al instructor de vuelo a desarrollar y usar técnicas apropiadas para la instrucción.

Ansiedad

La ansiedad es probablemente el factor psicológico más importante que afecta la instrucción de vuelo. Esto es así porque volar es una experiencia potencialmente amenazante para aquellos que no están entrenados y el miedo a caer es universal entre los seres humanos. La ansiedad también es un factor que influye en la capacitación porque hay vidas que pueden depender de hacer el trabajo de manera consistente la primera vez. Los párrafos siguientes se refieren principalmente a la instrucción de vuelo y las reacciones de los alumnos.

La ansiedad es una sensación de preocupación, nerviosismo o malestar a menudo sobre algo que va a suceder y que conlleva un resultado incierto. Es el resultado del miedo hacia alguna cosa, real o imaginaria, que amenaza a la persona que la experimenta y que puede tener un efecto potente en la percepción de las acciones y en la capacidad de aprender.



Algunas personas afectadas por la ansiedad reaccionan de forma adecuada y más rápidamente de lo que lo harían en ausencia de amenaza. Muchos, por otro lado, pueden paralizarse y ser incapaces de hacer algo para corregir la situación que la ansiedad les ha causado. Otros pueden hacer cosas sin pensarlo racionalmente.

Los instructores deben presentar estas maniobras con cuidado, para que los alumnos sepan qué esperar y cuáles deberían ser sus reacciones. Al enseñar pérdidas, por ejemplo, los instructores deberían primero revisar los principios aerodinámicos con los alumnos y explicar cómo éstos afectan las características del vuelo. Luego describir cuidadosamente las sensaciones físicas esperadas, así como los procedimientos de recuperación.

Estrés

Las reacciones al estrés pueden producir respuestas anormales en algunas personas. En ellas la reacción a la ansiedad o el estrés puede estar completamente ausente o ser al menos inadecuada. Sus respuestas pueden ser aleatorias o ilógicas. Estas personas pueden excederse en su reacción y hacer más de lo que exige la situación.

Las reacciones al estrés pueden producir respuestas anormales en algunas personas. En ellas la reacción a la ansiedad o el estrés puede estar completamente ausente o ser al menos

inadecuada. Sus respuestas pueden ser aleatorias o ilógicas. Estas personas pueden excederse en su reacción y hacer más de lo que exige la situación.

Las reacciones al estrés pueden producir respuestas anormales en algunas personas. En ellas la reacción a la ansiedad o el estrés puede estar completamente ausente o ser al menos inadecuada. Sus respuestas pueden ser aleatorias o ilógicas. Estas personas pueden excederse en su reacción y hacer más de lo que exige la situación.

En situaciones difíciles, los instructores de vuelo deben examinar cuidadosamente las respuestas de los alumnos y sus propias respuestas a ellos. Estas respuestas pueden ser las consecuencias normales de una situación de aprendizaje compleja, pero también pueden ser indicativas de anormalidades psicológicas que inhiben el aprendizaje o son potencialmente muy peligrosas para las operaciones de vuelo.