

# Taller de Formación III



# ÍNDICE

Presentación

Red de contenidos

Sesiones de aprendizaje

SEMANA 1	: Autoconocimiento y autoestima	9
SEMANA 2	: Visión y metas	23
SEMANA 3	: Comunicación	31
SEMANA 4	: Pensamiento crítico	47
SEMANA 5	: Toma de decisiones	59



## PRESENTACIÓN

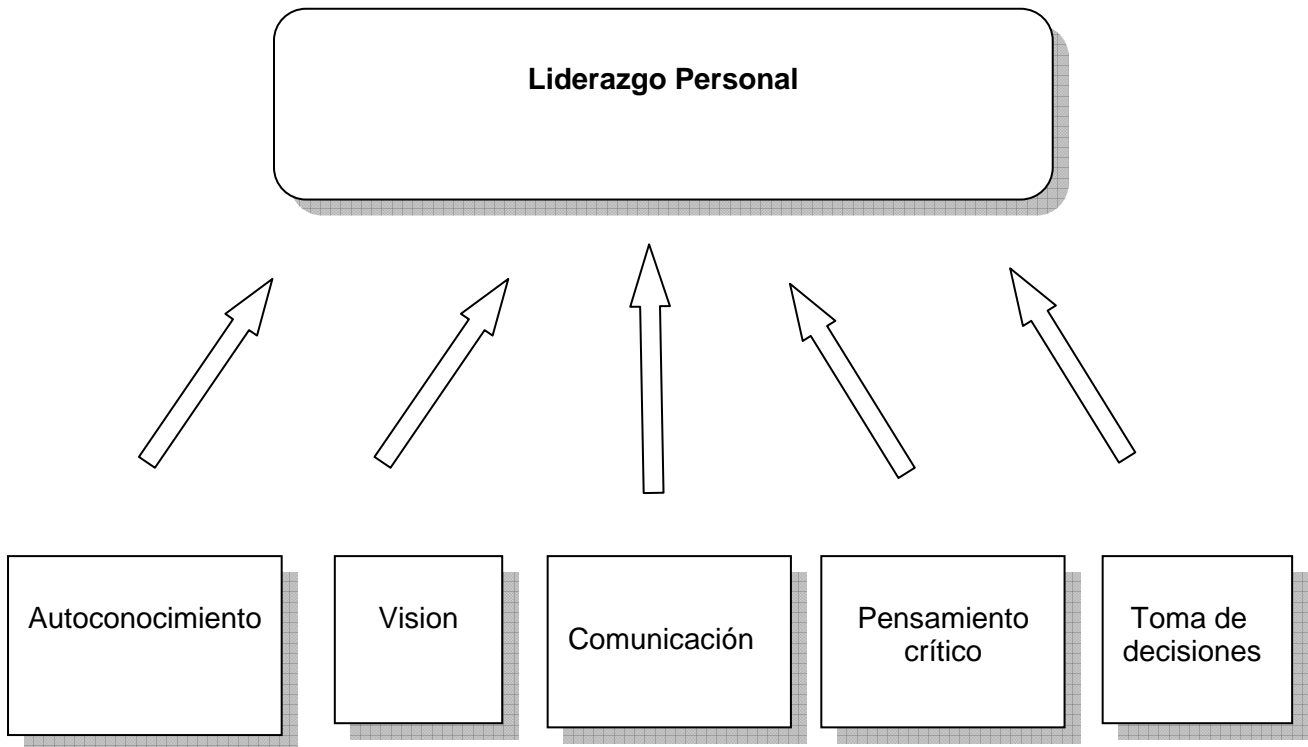
**El taller de Formación III** pertenece a la línea formativa y se imparte en todas las carreras de la institución. El taller proporciona al alumno los lineamientos básicos para ejercer el liderazgo personal, que es la base para desarrollar luego el liderazgo organizacional.

El manual del Taller de Formación III ha sido diseñado bajo la modalidad de unidades de aprendizaje, las que se desarrollan en cinco sesiones. En cada una de ellas hallará los logros que debe alcanzar al final de la unidad, el tema tratado y los contenidos. Por último, encontrará actividades encaminadas a reforzar lo aprendido en clase.

Como corresponde a un taller, éste es práctico. Contiene 5 temas que se desarrollarán de forma personal y grupal, de manera que el alumno reflexione sobre sus propias fortalezas y debilidades en cada tema tratado.

Para la elaboración del presente manual se ha contado con los aportes de profesionales del área de Calidad Educativa.

## RED DE CONTENIDOS



**UNIDAD DE  
APRENDIZAJE****1****SEMANA****1**

# **AUTOCONOCIMIENTO Y AUTOESTIMA**

## **LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

- El alumno reconocerá la importancia del autoconocimiento para el desarrollo personal.
- Ampliará el nivel de conocimiento sobre sí mismo, necesario para su desarrollo personal.
- Reflexionará acerca de la imagen que tiene de sí mismo.

## **TEMARIO**

- Autoconocimiento
- Autoestima

## **ACTIVIDADES PROPUESTAS**

- Cuestionarios de reflexión personal e interpersonal
- Ventana de Johari
- Comparación de lecturas de autoconocimiento y autoestima

## 1.- AUTOCONOCIMIENTO

Pensar en nosotros mismos es tratar de encontrar cuáles son nuestras características principales, nuestras habilidades y defectos, capacidades y limitaciones, fortalezas y debilidades. Es reflexionar sobre nuestra conducta y la manera de relacionarnos e interactuar con lo demás. Es profundizar sobre nuestra manera de afrontar retos y dificultades. Es entender nuestras reacciones ante los éxitos y los fracasos. Es conocer la opinión que tienen los otros sobre uno mismo.

Sugerencias para profundizar en el autoconocimiento:

- **Autoanalizarse**, preguntándonos sinceramente cómo estamos
- **Concentrarse**, dando espacios al silencio y a escucharnos a nosotros mismos
- Adquirir más **conciencia de nuestro cuerpo** para cuidarlo
- Acercarnos a nuestras **fortalezas y debilidades** sin miedo y con aceptación
- **Pensar críticamente**, preguntándonos por el significado de lo que sucede alrededor
- **Cambiar la forma de actuar** si es el resultado de un autoanálisis conciente
- **Crearse intereses y metas**, cortas y largas, sin temor a buscar y soñar.



**Realiza las siguientes actividades:**

### 1. Primera reflexión individual:

¿Cuáles son las características más saltantes de mi personalidad?

---

---

---

---

¿Cómo se expresan estas características en mi vida cotidiana?

---

---

---

---

¿Cómo se expresan estas características en mi vida como estudiante?

---

---



---

---

¿Cómo se expresan estas características en mi trabajo?

---

---

---

---

**(Tarea Calificada)**

**2. Pregunta a uno de los compañeros de clase:**

¿Cuál fue la primera impresión que tuvo de ti?

---

---

---

---

¿Qué cree ahora de ti? ¿Ha cambiado el concepto que tenía de ti o es el mismo?

---

---

---

---

¿Qué recomendaciones te haría para mejorar?

---

---

---

---

---

3. ¿Estás de acuerdo con él? ¿Esperabas esa respuesta? ¿Coincide con tus respuestas anteriores? ¿Cómo te sentiste al escucharlo? ¿Qué elementos son diferentes?

---

---

---

---

---

### **(Tarea Calificada)**

Un aspecto muy importante en la vida de una persona es desarrollar un cierto nivel de equilibrio personal, es decir sentirse bien consigo mismo, con las personas que lo rodean y tener una actitud positiva ante la vida. Para ello es necesario que te conozcas a ti mismo, que reconozcas y aceptes las cualidades y defectos de tu forma de ser.

Las siguientes preguntas te ayudarán a hacer un análisis de ti como persona, reflexiona sobre ellas y respóndelas poco a poco de forma honesta.

#### **4. Reflexiona de forma individual:**

¿Qué es lo que más te gusta de tu aspecto físico?

---

---

---

¿Qué es lo que menos te gusta de tu aspecto físico?

---

---

---

¿Cuál ha sido el momento más vergonzoso de tu vida?

---

---

---

---

¿Cuál ha sido el máximo logro que has alcanzado?

---

---

---

---

¿Cuál ha sido tu mayor fracaso?

---

---

---

---

Si tuvieras la oportunidad de cambiar algo de lo que te ha tocado vivir ¿Qué escogerías?

---

---

---

---

Si tuvieras la oportunidad de cambiar algo de tu vida actual ¿Qué escogerías?

---

---

---

---

---



---

**(Tarea Calificada)**

### En conclusión ¿Cómo me perciben los demás?

[illegible]



## ¿Cómo nos conocemos?

Ya sea mucho o poco, todos conocemos algo de nosotros, somos capaces de hablar de nosotros. Pero ¿qué o quién nos dice cómo somos? ¿De dónde viene esa información? Existen diferentes fuentes (internas y externas) que alimentan la percepción que tenemos de nosotros, que nos dicen lo que tenemos y somos. Son fuentes innumerables: familia, amigos, compañeros de clase, compañeros de barrio, experiencias que hemos vivido, logros que hemos alcanzado, películas con las cuales nos identificamos, libros, etc. Y aunque todas estas fuentes no nos dan la misma cantidad o el mismo nivel de información, en conjunto nos proporcionan la base para saber cómo somos.

### **VENTANA DE JOHARI**

<b>ÁREA LIBRE</b> Conocida por mí y conocida por los demás.	<b>ÁREA CIEGA</b> Desconocida por mí y conocida por los demás.
<b>ÁREA OCULTA</b> Conocida por mí y desconocida por los demás.	<b>ÁREA OSCURA</b> Desconocida por mí y desconocida por los demás.



### El arte de escuchar

*Lee cuidadosamente el siguiente texto*

Estas expresiones, conocerse a sí mismo y hacer consciente lo inconsciente, no dicen nada en absoluto cuando se las emplea en sentido exclusivamente intelectual. Y han llegado a vulgarizarse tanto como para vivir de consignas publicitarias, incluso de la oferta más nimia. Y no se trata de ideas frívolas ni de conceptos teóricos puramente cerebrales. Pero si se piensa o se habla realmente, todo ello se hace vivido. Es lo que ocurre, por ejemplo, con la pintura. Podemos contemplar un cuadro de Rembrandt – lo cito a él porque es uno de mis pintores favoritos, podemos mirar el cuadro cientos de veces, y siempre nos parece otro, siempre nos parece nuevo, nos devuelve a la vida y nosotros devolvemos vida al cuadro. Pero uno también puede pasar de largo: “¿Rembrandt? ¡Ya! ¡Ajá, el hombre del caso! Bien”. Y pasa el cuadro siguiente. Ha sido visto y no visto.

Y lo mismo ocurre también con las relaciones personales. ¿Quién contempla realmente a otra persona? ¿Quién la ve realmente? Casi nadie. Sí clase, todos nos alegramos y nos damos por satisfechos con ver y enseñar sólo lo que tenemos de superficial. Por eso tenemos tan pocas relaciones, si es que tenemos alguna. Y esta pobreza de relación se oculta tras un superficial compañerismo, compadreo, simpatía, y ese eterno sonreír y sonreír.

En segundo lugar, ¿Qué es conocerse a sí mismo? Podríamos decir que conocerse a sí mismo no sólo es enterarnos de lo que hacemos, sino enterarnos de lo que nos es inconsciente, de lo que no sabemos. Y en cierto modo, ahí está el gran descubrimiento y la gran importancia de Freud: haberlo demostrado y haberlo dejado bien claro, más claro que nunca, con lo que ha ensanchado muchísimo el terreno de conocerse a sí mismo. Hace cien años, conocerse a sí mismo significaba esencialmente saber todo lo que sabemos de nosotros mismo. Hoy significa conocernos en la medida en que seamos conscientes y en la medida en que seamos conscientes de nosotros mismo, es decir, según saquemos a la luz la mayor parte posible de pensamiento consciente normal: esa parte a primer plano, que entra en escena de noche, cuando soñamos, o en la psicosis, durante la alucinación.

Podría explicarse de otra manera, diciendo que conocerse a sí mismo en esta nueva dimensión en esta tercera dimensión de la propia vida inconsciente, significa ser libre, significa despertar. En realidad, la mayoría de nosotros estamos semidormidos, cuando creemos estar despiertos. De hecho, sólo estamos despiertos. (Algunos demasiado). Pero para la tarea de ser nosotros necesitamos una comprensión bien distinta a la que tenemos de sobra en estado de semidespiertos. Lo ilustraré recordando que “Buda” significa “iluminado”. El vigilante, el que está despierto, el que es verdaderamente consciente de sí mismo, el que atraviesa la superficie llegando a las raíces de su existencia.

Es curioso ver qué semidormidos están la mayoría, si miramos bien la vida que llevan. Nadie se entera de nada, nadie sabe lo que quiere hacer, ni qué consecuencias tendrá lo que haga. En lo que se refiere a los problemas de su existencia humana, los hombres son unos ignorantes. Cuando se trata del negocio, están bien enterados: entonces saben medrar, saben manipular a los demás y manipularse a sí mismos. Pero cuando se trata de vivir, están semidespiertos, o menos semidespiertos.

Quisiera poder transmitirles esta impresión que tengo, basada en mi experiencia, y quisiera que la tuviesen sobre ustedes mismos o sobre otras personas. Hace falta tiempo para darse cuenta de este estado de semidespiertos, cuando la gente cree estar bien despierta. Paradójicamente, estamos más despiertos. Porque dormidos o locos, al menos en ciertas fases de locura, somos enormemente conscientes de nosotros mismos como sujetos, como personas **sintientes**, como individuos; sólo que esta conciencia permanece aparte de la vida exterior. Sólo la tenemos de noche o, biológicamente hablando, cuando el organismo se libera de la función de vérselas con las cosas, de defenderse y de buscar comida.

Pero tan pronto como nos despertamos, empezamos a dormir. Entonces, perdemos todo entendimiento, toda alerta a nuestras sensaciones, sentimientos y conocimientos, quedamos dormidos frente a todo ello, y así es como vivimos. ¿Y habrá de extrañarnos que se saque tan poco provecho a la vida? ¿Qué la gente sea tan infeliz en medio de la opulencia? ¿Qué personas que lo tienen todo, que tienen más de lo necesario, no aprovechen lo mejor que puede ofrecer la vida, y se atormenten, sean infelices, están descontentas decepcionadas, para tener al final de la vida la triste y amarga sensación de no haber vivido nunca, a pesar de haber estado vivas, y de no haber despertado nunca, a pesar de haber estado despiertas? Pues bien, esto es lo que significa conocerse a sí mismo.

Y no es preciso psicoanalizarse para conocer lo inconsciente. Sólo hace falta cierto interés y cierto valor para experimentar verdaderamente lo que ocurre dentro de uno mismo.

E. Fromm. *El arte de Escuchar*. México, 1995.

Qué has entendido de este texto?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





*Lee cuidadosamente el siguiente texto*

Lo notable es que nunca se pierde la propia identidad sino sólo temporalmente. Si quieres encontrarte a ti mismo, mira hacia adentro ¡Todavía estás ahí! No se pierde nada de lo que alguna vez se tuvo. Y si en alguna oportunidad sientes un vacío en tu interior, es esa maravillosa singularidad que grita: “¡Todavía estoy aquí! ¡Adentro! ¡Búscame! ¡Desarróllame! ¡Compárteme!”. Estamos seguros de que lo esencial debe estar “ahí afuera” Ni siquiera sospechamos que se halle “aquí adentro”.

No sé si conocen los libritos sufís, son unas obras estupendas producidas por la secta religiosa sufi. Se trata de pequeñas parábolas de lectura muy amena. Son las aventuras que le suceden a un loco hombrecito que llaman “Mullah”. Hay una que es muy aguda. Cuentan que un día estaba Mullah en la calle, en cuatro patas, buscando algo, cuando se le acercó un amigo y le preguntó:

- Mullah, ¿Qué buscas?

Y él respondió:

- Perdí mi llave.

- Oh, Mullah, qué terrible. Te ayudaré a encontrarla.

Se arrodilló y luego preguntó:

- ¿Dónde la perdiste?

- En mi casa

- Entonces ¿Por qué la buscas aquí afuera?

- Porque aquí hay más luz.

Aunque parezca cómico, jeso es lo que hacemos con nuestra vida! Creemos que todo lo que hay que buscar está ahí afuera, a la luz, donde es fácil encontrarlo, cuando la única respuesta está en el **propio interior**. Salgan a buscarlas afuera, que jamás las hallarán. Y si creen que pueden hacer las maletas y escaparse de sí mismos, se llevarán una gran sorpresa. Suban hasta la cima de una montaña de Nepal, y cuando superen la maravilla de estar en Nepal, ¿A quién suponen que verán en el espejo? ¡A ustedes! Con todos sus problemas, su confusión, su soledad, con todas las cosas que ustedes son. De modo que es hora de comenzar a mirar a donde tiene sentido mirar. Lo esencial no está afuera. Por lo contrario, se halla dentro de cada uno. Pero adentro está oscuro, y no es fácil buscar en tinieblas. Y nadie nos enseña cómo hacerlo.

Leo Buscaglia. *Vivir, amar, aprender*. Barcelona, 1982.

**Contesta las siguientes preguntas sobre la base de tus experiencias personales**

¿Qué cosas (situaciones, comportamientos, etc.) te “sacan de quicio”?

---

---

---

---

---

---

---

¿Qué cosas (situaciones, comportamientos, etc.) te ponen alegre?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Recuerda y relata alguna situación en la cual creas que tus sentimientos te impidieron actuar de la mejor manera:

---

---

---

---

---

---

---

---

*Lee cuidadosamente el siguiente texto*



## **AUTOESTIMA**

Según Beane y Lipka (1980), el autoconcepto es definido como la descripción que un individuo atribuye a sí mismo. El autoconcepto está basado en los roles que uno juega y los atributos que uno cree poseer. Por ejemplo: al responder la pregunta: “dime algo sobre ti” una persona podría decir que ella o él es “baja o alta”, “gorda o delgada”, “honesta o deshonesto”, “un estudiante de primero de secundaria”, “un jugador de fútbol”, etc. Cada uno de esos rasgos es descriptivo y sea o no verdad, es percibido como verdad por el individuo y por tanto es parte del autoconcepto personal.

En síntesis, el autoconcepto se define como la descripción del Yo en términos de roles y atributos. Cuando nos referimos al autoconcepto de otros, podríamos decir que es acertado o no, realista o irreal, claro o confuso, o utilizar otros términos para especificar la calidad de su autodescripción. Es de notar que no puede decir que el autoconcepto sea positivo o negativo dado que es sólo una descripción del Yo tal como es percibido y no involucra un juicio de valor por parte del individuo que se describe.

La autoestima, por otro lado, se refiere a la evaluación que uno hace de la descripción del autoconcepto y, más específicamente, el grado en que uno está satisfecho o insatisfecho con dicha descripción, en todo o en parte. Por ejemplo. Un individuo puede describirse a sí mismo como “alto” (autoconcepto) y luego decir que es feliz o infeliz por ser alto. Este último juicio es un indicador de la autoestima dado que indica cómo se siente el individuo sobre su propia descripción. En otras palabras, la autoestima involucra el sentido que tiene el individuo de autovaloración o autoaprecio manifestado en sentimientos tales como “yo soy feliz conmigo mismo” o “no me gusto a mí mismo”. Así, cuando nos referimos a la autoestima de otros podemos decir que es positiva, neutral o negativa o usar otros términos que denoten calidad de la autoestima o la intensidad de los sentimientos del individuo.

De todos los conceptos que tienes sobre ti mismo, cuales valoras en positivo o te gustan y cuales valoras en negativo o no te gustan?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**UNIDAD DE  
APRENDIZAJE****1****SEMANA****2**

## **VISIÓN Y METAS**

### **LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

- El alumno será capaz de reconocer la importancia de plantearse metas para el desarrollo personal y profesional
- Analizará sus metas personales a partir de sus fortalezas y debilidades

### **TEMARIO**

- Sentido de propósito
- Visión
- Metas
- FODA

### **ACTIVIDADES PROPUESTAS**

- Ejercicios de visualización
- Análisis FODA personal
- Plan de acción

Lee cuidadosamente el siguiente texto



## SENTIDO DE PROPÓSITO

Una persona que vive sin tratar de descubrir cuáles son sus intereses y metas, cuáles son sus deseos y necesidades, es una persona que tiende a caminar sin rumbo fijo. Se deja llevar por la vida sin detenerse a pensar si el camino que está siguiendo conduce a alguna parte o le sirve para cumplir con sus expectativas.

¿Qué nos interesa?, ¿Qué sentido tienen lo que hacemos?, ¿Por qué lo hacemos?, ¿Qué nos gusta?, ¿A dónde queremos llegar?

El buscar y tratar de definir un norte o punto de referencia que dirija nuestro desarrollo y crecimiento personal significa que hemos reconocido que **no** todo es igual para nosotros, que existen ciertas cosas especiales que valoramos más y que nos gustaría tener o lograr, y que podemos obtenerlas realizando diversas actividades específicas de especial interés personal.

A esta pauta que puede guiarnos en nuestro camino se le conoce como **SENTIDO DE PROPÓSITO**.

Habiendo revisado lo que significa sentido de propósito y todo lo que implica, pasaremos a trabajar algunos elementos que nos pueden ayudar a alcanzarlo.

Estos elementos son la Visión y las Metas propias

### VISIÓN : ¿QUÉ QUIERO LOGRAR EN LA VIDA?

La visión es una **imagen del futuro a la que nos queremos acercar**. Es un ideal de nuestro futuro, nos muestra a dónde quisiéramos llegar, qué cosas desearíamos conseguir, y cómo seríamos entonces.

***El tener una visión, una imagen de nuestro futuro soñado puede impulsarnos a tener aspiraciones y deseos, puede darnos fuerzas y empuje, puede ayudarnos a superar dificultades.***

La visión debe tener tres características principales:

#### 1. Una visión debe procurar ser lo más detallada y precisa posible

El hecho de visualizar con la mayor precisión posible crea la sensación de realismo y de que sí se puede alcanzar lo que uno se está proponiendo. Ésto es necesario para infundirnos forma y rumbo y nos puede ayudar a fijar metas que nos sirvan de impulso.

Una visión carente de contenidos y de detalles no tiene la fuerza necesaria para poder encaminar al que la visualiza. Cuanto más detalles tenga la visión y éstos sean intensos, cuánto más clara sea, más cautivante va a resultar.

2. Para que la visión logre sus objetivos tiene que **reflejar los deseos sinceros** del visualizador y éste **debe creer en ellos con pasión**

Si las personas hacen las cosas sin pasión terminan siendo inconstantes, las hacen sin compromiso, sin empeño, sin curiosidad. Debemos encontrar lo que nos gusta, lo que nos apasiona para poder dedicarnos a ellas completamente.

3. **La visión debe responder a nuestras necesidades**

Debemos identificar cuáles son las necesidades principales (ya sean materiales, sociales, emocionales, etc.) que buscamos satisfacer a través de nuestras acciones ya que éstas son las que le dan un sentido a nuestra vida, a lo que valoramos, a lo que realmente queremos alcanzar.

**“Para que una visión cumpla con su objetivo de encaminar o dar una pauta a la persona que la visualiza, debe responder a una necesidad real y sincera, y se debe creer en ella con pasión, debe ser lo más precisa y detallada posible”**

**EJERCICIO DE VISUALIZACIÓN**

¿Cómo te visualizas a los 70 años? ¿Dónde estas? ¿Qué estas haciendo? ¿Quiénes te rodean? ¿Lograste lo que querías? ¿Cómo te sientes? ¿Qué piensa le gente de ti?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

En el diario de mayor circulación sale un artículo con fecha de hoy pero en el año 2029, el protagonista eres tu, has hecho algo importante, Cómo sería ese artículo? Qué diría este artículo? **Tarea calificada**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## METAS

Todos tenemos visiones y muchos tenemos visiones muy parecidas: terminar estudios superiores, conseguir un buen trabajo, formar una familia con la persona que amamos, tener independencia económica, un buen lugar donde vivir, estar rodeados de personas que nos quieran, que nuestro trabajo sea reconocido, dedicarnos a las cosas que nos gustan, ser fieles a nuestros ideales, etc. Sin embargo, cada uno de nosotros y nosotras vamos encontrando una manera especial de lograr nuestra propia visión. En otras palabras, todos podemos compartir visiones similares pero tenemos **metas propias**.

Las metas son los escalones personales establecidos en función de nuestros roles, intereses y necesidades que nos proponemos alcanzar a lo largo de nuestra vida para realizarnos como individuos.

Nuestra satisfacción personal va a estar enmarcada principalmente por nuestro esfuerzo en tratar de alcanzarlas sea que lo logremos o nos quedemos en el intento.

Nuestras metas son lo que estamos dispuestos a realizar para lograr **nuestros objetivos**. Son nuestros estudios, nuestro trabajo, nuestra profesión o aquello que hemos elegido hacer. Es un conjunto de acciones y pasos que nos impulsa constantemente hacia el logro de nuestra visión.

Para lograr lo que uno se propone debe tomar en cuenta todos los elementos a favor y en contra que se tienen frente a la meta trazada, no podemos trazarnos una meta que sea irreal frente a nuestras capacidades y recursos. Pero, por otro lado, tampoco debemos tener miedo a tomar riesgos.

Muchas veces al asumir riesgos no sabemos a ciencia cierta el resultado que obtendremos, puede ser que tengamos éxito y ganemos algo, puede ser que fracasemos y perdamos algo, o simplemente que no ocurra nada. Sin embargo, es importante plantearse el reto y asumir el desafío que implica ese difícil paso que nos puede llevar adelante, a algo más, a estar más cerca de nuestro objetivo final.

El tener ideales y luchar por ellos como sentido de vida puede ser un camino muy incierto e inseguro, costoso en esfuerzo, fatiga, desgaste, y frustración; pero también puede brindarnos ganancias en maduración, logros y satisfacción personal. El cansancio se compensa con la sensación de ser capaz de hacer lo que uno se propone.



Al plantearte una meta, es bueno que identifiques las fortalezas que posees y las oportunidades que éstas te dan para lograr tu meta, así como las debilidades y las amenazas que éstas implican. Esto es el **análisis FODA**

**META:**

---

---

---

**(Tarea Calificada)**

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
DEBILIDADES	AMENAZAS

## PLAN DE ACCION

[illegible]



**UNIDAD DE  
APRENDIZAJE****1****SEMANA****3**

# COMUNICACIÓN

---

## LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

- El alumno comprenderá la importancia de comunicarse de manera efectiva
- Reconocerá los diferentes estilos de comunicación.
- Identificará su estilo personal de comunicación
- Conocerá y aplicará las técnicas para una comunicación asertiva

## TEMARIO

- Comunicación Efectiva
- Comunicación Asertiva
- Estilos de comunicación
- Escucha empática
- Obstáculos de la escucha empática

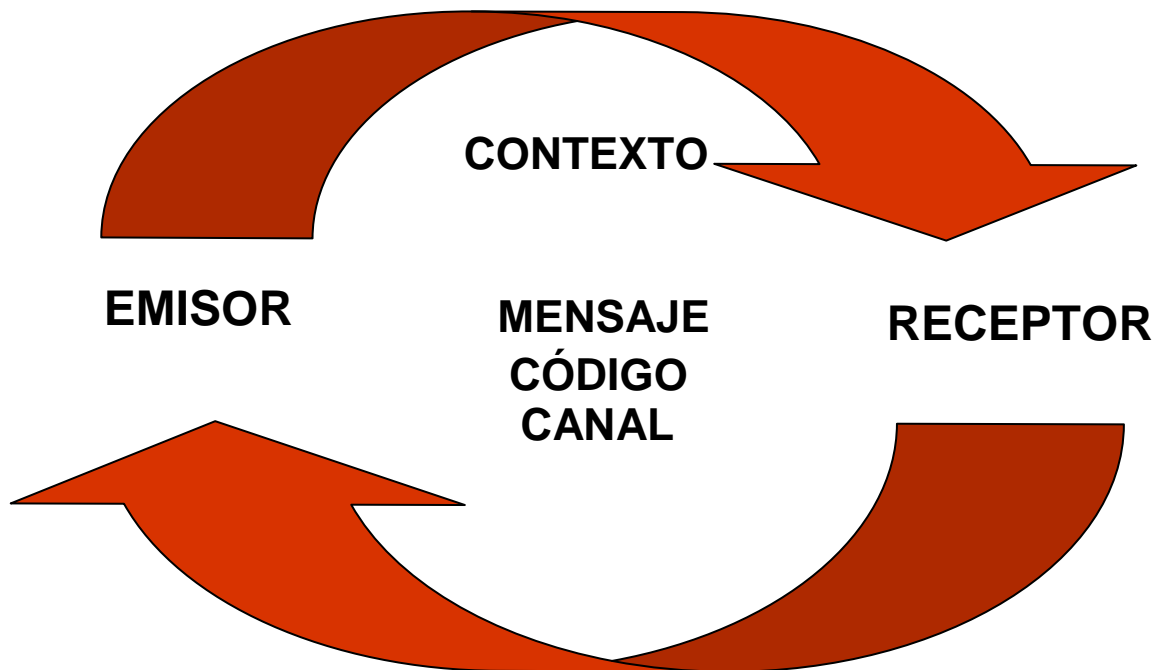
## ACTIVIDADES PROPUESTAS

- Desarrollo de casos de diversos estilos de comunicación
- Dramatización de estilos de comunicación

### 3.- COMUNICACIÓN EFECTIVA

Es aquella en la que se \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ con eficacia un \_\_\_\_\_ en el marco de un proceso de \_\_\_\_\_ social.

#### (iii) CIRCUITO DE COMUNICACIÓN



#### Obstáculos al escuchar

- Ansiedad
- Egocentrismo
- Prejuicio
- Aburrimiento
- Superioridad
- Impaciencia

#### Para escuchar se necesita

- Mantener el contacto visual.
- Concentrarse en el aquí y ahora.
- Explorar las emociones del hablante.
- Parafrasear lo que el hablante dice.
- Tener empatía
- Saber cuando no estamos dispuestos a escuchar y así postergar la conversación

## Comunicación efectiva

### Casos



Estás en uno de los pasillos de Cibertec, cargando un montón de impresiones que acabas de compaginar para hacer tu proyecto. Pasa alguien descuidadamente, te choca y caen todos tus papeles al suelo. No hace el intento de disculparse. ¿Cómo respondes?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Termina el ciclo y con tus amigos pasan por un supermercado para comprar bebidas, cigarros, embutidos y muchas cosas ricas para hacer “la reu” por fin de ciclo. Están cansados pero hacen este último esfuerzo para terminar bien el ciclo. La cola para hacer el pago esta lenta ya que la cajera es nueva y siguen esperando. Mientras miran en los estantes cercanos a la caja viene una señora y pasa con una canastilla, por delante de ustedes diciendo que va a pasar primero porque esta muy apurada y que son pocas cosas las que lleva ¿Qué le dicen?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Comunicación Asertiva

***Luego de leer uno de los casos de situaciones comunicativas problemáticas que se presentan a continuación:***

- a. Identifique los momentos y estilos de comunicación conflictivos,***
- b. las consecuencias que estos estilos producen en cada uno de los participantes,***
- c. Proponga un diálogo que refleje una situación de comunicación asertiva.***

### **CASO 1:** El robo en la casa y la acusación a la empleada

Señora: ¡Justina! Ven acá inmediatamente

Justina: Sí señora

Señora: Han desaparecido mis aretes de oro y además cincuenta soles de la billetera del señor. ¿Qué tienes que decir?

Justina: Yo no sé, pues señora

Señora: ¿Cómo que no sabes? ¿Quién más puede saber sino tú?

Justina: No sé pues señora, seguro el joven Andrés ha sido, él siempre está en la calle con sus amigos tomando licor, haciendo bulla con su carro. Seguro él ha sido señora... yo no sé nada...

Señora: Pero ¡cómo te atreves a acusar a mi hijo! Tú eres la única que ha estado en la casa anoche. Además eres la única de quien se puede desconfiar aquí.

Justina: Yo no, señora. El joven Andrés ha estado anoche afuera con sus amigos haciendo bulla con su carro; seguro él ha agarrado la plata para tomar su licorcito con sus amigos... de seguro él le ha regalado los aretes a su chica, la rubia esa... Yo no sé pues señora, yo no sé nada.

Llega el esposo...

Esposo: Qué tanto alboroto aquí, ¿qué pasa?

Señora: Justina niega que es la responsable de que hayan desaparecido mis aretes de oro y cincuenta soles de tu billetera.

Esposo: Ay mujer... los aretes los he mandado a arreglar porque la piedra se había caído y los cincuenta soles se los di a Andrés hoy temprano en la mañana.

### **CASO 2:** El pedido de permiso

Lorena: Papi, esteee... esteee... ¿qué estás haciendo?

Papá: Hmmm... ¿Qué necesitas?

Lorena: Bueno, esteee... mis amigos me han invitado a pasar unos días en la playa, en la casa de Luis, van a ir sus papás y sus hermanas ¿puedo ir?

Papá: ¿Cuántos días? ¿A qué playa? ¿En qué se irían?

Lorena: Esteee... todavía no sé



Papá: Bueno pues, voy a llamar a los papás de Luis para ver como están planeando todo.

Lorena: ¡No!... esteee... no es necesario papá

Papá: ¿Por qué no? Dime, ¿Por qué?

Lorena: Porque se van a incomodar ¡qué van a decir!

Papá: No veo porque tengan que incomodarse o ¿no me estás diciendo la verdad?

Lorena: ¿Crees que te estoy mintiendo? Nunca confías en mí

Papá: Si confío en ti, pero quiero conversar con ellos. Te vas a ir a pasar unos

días fuera de la casa y me interesa saber cómo vas a estar. Eso es todo.

Lorena: No, no es todo. Tú no confías en mí, crees que te miento y por eso me

vas a avergonzar con mis amigos

Papá: No quiero avergonzarte, pero quiero hablar con ellos

Lorena: Yo no quiero que hables con ellos

Papá: Pues entonces, no vas.

Lorena: Eso es injusto, eres un autoritario. Decides por mí, pero no te importa lo que yo quiero.

Papá: La verdad es que probablemente ellos no saben del paseo y por eso no

quieres que hable con ellos. Me estás mintiendo. ¡No vas!

Mas tarde:

Lorena: ¿Ya ves? No me dejaron ir, dijera lo que dijera, no me dejarían ir

Luis: Bueno, no podemos estar tan seguros. Si realmente hubieras dicho la verdad, quizás si te hubieran dejado ir, pero eso ya no lo sabremos.

### **CASO 3:** La discusión entre la pareja de esposos:

Carlos: No te entiendo Ana, lo habíamos planeado juntos, teníamos expectativas, habíamos planeado formar una familia, eso implicaba tener hijos, ¿por qué repentinamente vamos a cambiar nuestros planes?

Ana: Parece que tú crees que todo es muy fácil ¿no? Eso lo pensamos hace más de dos años, las cosas han cambiado ahora, tú no te das cuenta de nada.

Carlos: ¿De qué no me doy cuenta? ¿De que ahora te preocupan otras cosas, de que ahora te interesan más las frivolidades de las que hablas con tus amigas de la universidad todo el día?

Ana: Eres un bruto Carlos. .. no ves más allá de tus narices... Ahora estoy cerca de terminar mi carrera, no estoy lista para enfrentarme a la tarea de ser madre y dedicarme a tiempo completo a niños.

[illegible]

Lee cuidadosamente el siguiente texto



## La Comunicación

La comunicación es un proceso de interacción social en el que se transmite, con eficiencia un mensaje.

Los componentes del Circuito comunicativo son : Emisor, receptor, mensaje, código, canal (los sentidos) y contexto. Es importante aclarar que dentro del contexto se incluye, no sólo la realidad física sino también el contexto psicológico de las personas, aspectos internos como conocimientos previos, estado de ánimo, creencias, experiencias, prejuicios, entre otros.

Para que la comunicación sea efectiva es necesario que todos los componentes del circuito se *comporten* de alguna manera específica. El código tiene que ser conocido por ambos, el canal debe estar abierto (hablarle con gestos a un mudo, apela a un canal que está cerrado), el contexto debe ser tomado en cuenta, el receptor debe estar en una actitud de escucha para poder interpretar el mensaje que el emisor elabora.

¿Por qué hay momentos en los que alguien nos dice algo y nos molesta o lo ignoramos y otras veces nos sentimos atentos o interesados?

Por un lado, interviene el contexto psicológico del receptor, por ejemplo, podemos estar apurados o de mal humor.

Por otro lado interviene el emisor y sus características comunicativas. Muchas veces depende de la manera cómo el emisor transmite lo que nos quiere decir, la actitud que tenga el receptor frente a su mensaje.

Existen tres tipos de comportamientos del emisor, que llamaremos Estilos de Comunicación y sobre ellos vamos a reflexionar.

### Estilo Agresivo

Una persona tiene un estilo agresivo cuando en sus relaciones sociales actúa acusando, humillando, peleando o amenazando y, en general, arremete a los demás sin tomar en cuenta los sentimientos que genera en la otra persona. Pierde el control de sí misma y expresa sus sentimientos de manera inadecuada. Desprecia lo que los demás opinan. Es autoritaria y hostil. Pueden agredir para ocultar su inseguridad emocional.

Consecuencias del estilo agresivo:

- No sabe cómo mantener amistades, la gente lo evita.
- La gente prefiere no trabajar con el (ella) o para el (ella).
- Los otros pueden reaccionar con fastidio o enojo y responder de la misma manera, incrementando la agresión.

## Estilo Pasivo

Una persona que tiene un estilo de comunicación pasivo hace todo lo que los demás le piden sin importar lo que piensa o siente al respecto. Es una persona que no defiende sus intereses, tiene mucha dificultad para expresar sus sentimientos, sus pensamientos o sus opiniones. Es incapaz de decir no. Lo que busca es evitar un rechazo directo por parte de los demás, como consecuencia obtiene que los demás se aprovechen de ella y termina acumulando una pesada carga de resentimiento y de irritación.

Consecuencias del estilo pasivo:

- Se siente mal y disgustado consigo mismo.
- Los demás no llegan a comprenderlo. Muchas personas se aprovechan de el (ella) y lo (la) dominan.
- Tiende a asumir su papel de víctima, haciendo sentir a los otros culpables y frustrados.
- Puede explorar en el momento y con la persona menos indicada.

## Estilo Asertivo

La persona asertiva defiende sus propios intereses, expresa libremente sus opiniones y sentimientos y no permite que los demás se aprovechen de ella, además con consideración por la forma de pensar y de sentir de los demás. Está acostumbrado a tomar sus propias decisiones y a dirigir su vida. Sabe que no siempre puede ganar, comprende aciertos y errores. Tiene orientación abierta hacia la vida y afirma constantemente su personalidad.

El asertivo suele obtener lo que desea sin ocasionar trastornos a los demás, sin sentirse culpable o equivocado por ello y, es conciente que no es necesario la docilidad extrema ni el ataque verbal o el reproche.

Características del comportamiento de la persona asertiva:

- La expresión verbal va acompañada de comportamientos no verbales que la sustentan.
- Reflexiona sobre las distintas alternativas posibles y elige la que le parece mejor.
- Trata de llegar a una solución que deje satisfechos a todos.
- Está atento a los sentimientos de sus amigos.
- Piensa las consecuencias de lo que va a decir antes de hablar.

Consecuencias del estilo Asertivo:

Se siente bien consigo mismo.

Se maneja libre y relajadamente en sus relaciones interpersonales.

Los otros conocen su posición real y se siente tratado honesta y justamente.

Mejora y amplía su autoconocimiento.

Aumenta la confianza en si mismo.

***Es importante resaltar que es difícil ser siempre asertivo, pero ciertamente es el estilo que logra una comunicación más efectiva.***

### **¿CÓMO EXPRESARSE CON ASERTIVIDAD?**

- Describir la situación
- Expresar lo que se siente
- Plantear lo que se quiere lograr
- Analizar las consecuencias del cambio

### **Asertividad Reactiva**

Permite negarnos (o al menos mantenerlas en sus justos límites) a exigencias exageradas de los demás, cuya satisfacción nos perjudica y que no sirven verdaderamente al otro.

### **Asertividad Activa**

Permite hacer cosas como dirigirse a los demás para pedir información o ayuda.

Implica tener que vencer el miedo de ser tomado como pedigrüño, hacer el ridículo o ser humillado.

### **Asertividad Expresiva**

Es la capacidad de expresar las propias emociones de una manera controlada y, por tanto, adecuada.

Control significa, en este caso, reconocer y respetar la posición del otro (empatía).

Lee cuidadosamente el siguiente texto



## **La Empatía**

La empatía es la actitud que consiste en ponerse en el lugar del otro. Esto permite considerar el punto de vista del otro, sus sentimientos, sus creencias, etc.

Para lograr una escucha empática hay que tomar en cuenta diversos aspectos como “escuchar” la comunicación no verbal, ampliar nuestra conciencia y nuestra percepción sensorial, aprender a preguntar, escuchar los sentimientos, etc.

La empatía se construye sobre la conciencia de uno mismo, cuanto mas abiertos estamos a nuestras propias emociones mas hábiles seremos para interpretar los sentimientos. Las personas que no tienen la capacidad de identificar sus propios sentimientos se sienten totalmente perdidas cuando se trata de saber qué siente alguien que está con ellos, son emocionalmente sordos. Las notas y acordes emocionales que se deslizan en las palabras y las acciones de las personas (el tono de voz o el cambio de postura, el silencio, etc.) pasan inadvertidas.

Confundidos con respecto a sus propios sentimientos, estas personas, se sienten igualmente desconcertadas cuando otras personas les expresan los suyos. Esta imposibilidad de registrar los sentimientos del otro es un déficit importante en la inteligencia emocional y un trágico fracaso en lo que significa ser humano. Porque toda compenetración, la raíz del interés por alguien surge de la sintonía emocional, de la capacidad de empatía.

Esa capacidad – la habilidad de saber lo que siente el otro – entra en juego en una amplia gama de situaciones de la vida, desde las ventas y la administración hasta el idilio y la paternidad, pasando por la compasión y la actividad política.

Las emociones de la gente rara vez se expresan en palabras; con mayor frecuencia se manifiestan a través de otras señales. La clave para intuir los sentimientos del otro está en la habilidad para interpretar los canales no verbales: el tono de voz, los ademanes, la expresión facial y cosas por el estilo.

Daniel Goleman  
La Inteligencia Emocional

## Consejos para una comunicación eficaz

Al elaborar el mensaje pregúntate:

- ¿qué quiero conseguir?
- ¿por qué es necesario lograrlo?
- ¿cuándo es preciso transmitirlo?
- ¿dónde debe producirse?
- ¿quién debe llevarlo a cabo?

Debes adaptar el mensaje:

- En función de cantidad de información y detalles según personalidades y experiencia.
- En función de cada persona, algunos requieren una sola comunicación mientras que otros dos o más repeticiones del mensaje.

Verifica si el mensaje llegó bien:

- Confirma, haz preguntas abiertas y escucha con atención: no es suficiente ¿entiendes?
- No elabores preguntas cerradas, que pueden responderse con sí o no. Utiliza: ¿cómo? ¿por qué? ¿cuándo? ¿dónde? ¿qué?
- Escucha atentamente.. Al final resume puntos importantes y verifique con el interlocutor.

La comunicación debe ser

- Transparente, directa, objetiva.
- Evita doble mensaje: lo que dices y lo que realmente quisiste decir.
- Debe existir concordancia entre el lenguaje gestual y el lenguaje verbal.
- Aprende a escuchar: puedes entender mejor el mensaje subliminal
- Una comunicación adecuada en el momento adecuado evita chismes y rumores
- Ten cuidado con las “bromas” inoportunas o inadecuadas.

Comunicación e interacción personal:

- Busca trato persona a persona
- Trata de encontrar lo que tienen en común
- Líbrate de prejuicios , estereotipos
- Valora la integridad de los interlocutores
- Si sientes agresión, aclara las cosas. Evita discusiones.

Prepara al interlocutor y comprueba que recibió el mensaje correctamente:

- ¿Están dispuestos a recibir el mensaje? ¿El lugar y el momento son los indicados para transmitir el mensaje? ¿Qué elementos pueden ser distractores y obstaculizan la comunicación?
- Anticipa de qué hablará.
- Explica antecedentes del tema. ¿de dónde surge el tema a tratar?.
- Explica por qué es importante. informe tus ideas y percepciones, ¿por qué surge el tema?, ¿cuál es su interpretación?.
- Explica por qué es importante para el interlocutor, ¿cómo lo favorece?

## **Lenguaje corporal: conducta no verbal**

Un idioma tiene alrededor de 150,000 palabras

Una persona culta, diariamente, no usa más de 1,500

El lenguaje corporal tiene más de 1'000,000 de gestos, claves y señales en una conversación cara a cara, apenas el 10% del mensaje, comunicado son las palabras. la entonación y el ritmo de la voz son un 25% y los otros gestos corporales el 65%

El lenguaje verbal lo usamos principalmente para proporcionar información, el lenguaje corporal lo usamos para expresar actitudes y sentimientos personales.

El lenguaje corporal puede sustituir el verbal, lo inverso no se puede. Inconscientemente, todos sabemos que el lenguaje corporal siempre dice la verdad. si el mensaje comunicado en palabras no coincide con el comunicado en gestos, siempre le creemos al mensaje gestual ignorando por completo las palabras.

Un mensaje para ser aceptado requiere de congruencia entre lo verbal y lo no verbal.

Alguien perceptivo o intuitivo es quien ha desarrollado su capacidad para leer las claves corporales de los demás. las mujeres son más intuitivas que los hombres ya que genéticamente están capacitadas para comunicarse no verbalmente con sus hijos recién nacidos o muy pequeños.

Las palabras aisladas no significan nada, para que puedan transmitir una idea hay que hilvanarlas en frases. un gesto aislado tampoco significa nada, en cambio, un conjunto de gestos expresa claramente una actitud y un sentimiento.

Las señales no verbales tienen cinco veces más impacto que las verbales.

La atención de nuestro interlocutor estará centrada en el triángulo formado por nuestro rostro y nuestras manos. Ellas amplían la expresividad de nuestro rostro.

La alegría se expresa relajando la parte inferior de la cara y el área de los ojos –la tristeza con los ojos. –la rabia congestionando la parte inferior de la cara, las cejas y la frente. –el disgusto apretando la parte inferior de la cara. –la sorpresa abriendo los ojos y la boca.





## **ASERTIVIDAD YO NO OPINO LO MISMO APRENDE A DEFENDER TUS IDEAS Y DECIR NO.**

Una confrontación es algo tan inocente como sentarse frente a otras personas y contrastar opiniones sobre algo. Pero para algunos resulta demasiado, la simple posibilidad de contrariar a los demás los horroriza y tener que manifestar con claridad un desacuerdo casi les lleva a la UVI. Aunque parezca mentira, no hay habilidad social más difícil de adquirir que saber decir no cuando se quiere decir no. Quien no lo logra acaba haciendo lo contrario de lo que desea, con lo cual adiós autoestima y respeto de los demás. ¿Balance final? Infelicidad a chorros.

El profesor y psicoterapeuta Enrique García Huete, autor del libro "Aprendiendo a pensar bien", trata todos los días con personas que por no enfrentarse a otras y por desconocer las técnicas para exponer opiniones y desacuerdos tragan situaciones que les perjudican. El problema, según García Huete es que su autoafirmación está bajo mínimos, y huyen de las discusiones o enfrentamientos verbales como de la peste: no saben abordar una confrontación. Les cuesta defender sus ideas, pedir algo es un suplicio y se toman las críticas como afrentas. Acumulan tanto malestar que acaban echando chispas con torpeza o violencia.

Pero ¿cuál es el origen de éste problema? Se relaciona con lo que en psicología se llama asertividad, que a su vez se adquiere en la infancia. Irene Alonso, psicoterapeuta del centro A ser feliz también se aprende, define a la persona asertiva como aquella que respeta sus derechos y los de los demás. En los extremos están la conducta sumisa, que olvida los derechos propios, y la agresiva, que desprecia los ajenos. "Las posiciones intermedias son las más saludables, y situarnos en ellas sólo es cuestión de práctica".

### **¿VER, OIR y CALLAR? Me Niego**

Los desequilibrios de asertividad son la tercera causa de visita al psicólogo, después de la depresión y de los problemas relacionados con la pareja y el sexo. Un 90 por ciento de las personas que solicitan ayuda son poco o nada asertivas y un 10 por ciento se pasan, es decir, son autoritarias y pisan el terreno de los demás como si tal cosa.

La asertividad o autoafirmación es un proceso de aprendizaje que comienza en la infancia, en la etapa de la socialización, que se sitúa en torno a los dos años. Hoy se considera esta fase determinante en la formación de la personalidad. Se trata de educar al niño para que conozca los límites y se sienta seguro de sí mismo, permitiendo que exprese sus opiniones y tome poco a poco sus decisiones, sin excesiva represión ni sobreprotección. Pero antes era demasiado frecuente educar a base de zapatilla ¿Quién no se ha cansado de escuchar de niño aquello de tú oír, ver, callar y obedecer?. Por eso hay tantas personas que temerosas de ser rechazadas, solo están seguras de una cosa: no tienen derecho a estar en desacuerdo y a decir lo que piensan.

¿ Te has visto con frecuencia en esta situación? Si es así, ha llegado la hora de cambiar de rumbo, de ahí a la sumisión, a la manipulación, a la dependencia o al aislamiento hay un paso.

### **Primer objetivo**

#### *Seguridad en uno mismo*

Cuando un amigo te propone salir ¿eres incapaz de decirle que no, aunque te mueras de cansancio? ¿Vas a la peluquería y acabas saliendo con un pelo que no le deseas ni a tu peor enemigo? ¿En tu trabajo asumes tareas que los demás evitan? Para localizar el problema, comienza por analizar qué piensas, qué sientes y qué haces en una situación conflictiva en potencia. Pregúntate pues: ¿Estoy considerando mis derechos? ¿Y los de los demás? ¿Mí forma de actuar me produce malestar, tristeza, ira y culpa? ¿Que hago: me callo, pierdo el control, me sube la tensión? Las claves para tener seguridad personal están presentes, según Enrique García Huete, en los tres componentes de la actuación: cognitivo, emocional y motor. Antes de pasar a la acción es conveniente: 1) Conocer y tener conciencia clara de cuáles son nuestros derechos. 2) Confiar en ellos. 3) Saber ejercerlos.

Marta se ha llevado siempre muy bien con Mari Paz, compañera de trabajo. Aunque no comparte su visión ultra conservadora de la vida, a Marta nunca le ha costado llevarle la corriente cuando Mari Paz lanza un juicio radical, contra algo que ella no comparte; no discrepa, cambia de tercio y asunto zanjado. Un día ambas se reúnen con sus hijos. La niña de Mari Paz llega llorando porque han pasado cerca de una reunión de emigrantes y su madre se ha puesto a despotricar contra esos “ negros y moros delincuentes”. Mari Paz lo cuenta y ridiculiza el llanto de su hija. Marta calla cada vez más acelerada. Al cuarto de hora de escucharla arremeter contra los valores solidarios y antirracistas en los que educa a sus hijos, pierde el control y dice, con atropello, todo lo que había callado durante años de amistad. Su compañera se ofende, no entiende, se va. Marta se siente morir...

¿Esta claro su error? Ha confundido la empatía y la tolerancia con ceder el terreno de sus ideas y acaba perdiendo una amistad quizás conveniente e instalada en el equivoco.

### **Segundo Objetivo**

#### *Aceptar las diferencias*

A menudo confundimos confrontación con batalla campal. En una relación, lo normal es que haya opiniones y formas de ver la vida diferente, momentos de encuentro y de desencuentro. Cuando surgen las diferencias, lo más recomendable es exponer con serenidad las razones que nos separan de la postura del otro. Guardar las opiniones sólo contribuye a acumular rencor que aplazado, explota con amargura, ira o sutil venganza en el momento más inesperado, nada menos inteligente y más destructivo para una relación.

Es importante comprender que expresar una opinión o mostrar desacuerdo no es un ataque al otro, sino un ejercicio de respeto hacia uno mismo, explica la psicóloga Elena Rúa . Lo mismo ocurre al revés no hay que tomar como una

afrenta que alguien disienta de lo que decimos. Por otra parte, evitar tratar un asunto que preocupa o que obstaculiza una relación acaba por pasar factura emocional e incluso física.

Que hacer cuando alguien en quien confiábamos nos da una puñalada por la espalda? Hay tres opciones: asumir una confrontación directa para explicar y discutir la causa de la traición; evitarla, lo que a la larga incidirá en la relación y en la autoestima del que calla o simplemente distanciarse del presunto traidor porque no merece la pena aguantar a quien nos hace daño, opina Elena Rúa.

### **Tercer Objetivo**

#### *Opinar sin atacar*

Hay reglas para discutir entre personas civilizadas que, como el valor en el ejército, se dan por supuestas. Hablar con educación y claridad, en buen tono, sin herir la sensibilidad, sin llevar la contraria por sistema y sin reproches ni golpes bajos. Y para escuchar, hacerlo con paciencia, buena disposición, para entender y sin suspicacias ni susceptibilidad. Como Marta, las personas poco asertivas no suelen tener término medio, pasan de ser suaves malvas a endemoniados basiliscos. Bien porque aguantan lo que les echen hasta que explotan, bien porque aceptan mal las críticas, incluso las constructivas, acaban enzarzándose de la manera más pueril. Ante todo, hay que dejar de lado la violencia, tan frecuente en las discusiones.

Se nos ha educado en que “no hay mejor defensa que un buen ataque”, pero a la hora de sacar algo en limpio de un debate o negociación, y de eso ha de tratarse siempre, es mala táctica culpar al otro y emitir juicios de valor sobre él (“es que eres inaguantable”, “no soporto tu histerismo”) sólo conduce a una diabólica espiral de reproches mutuos.

A veces es mejor no discutir en caliente, porque uno suele actuar de modo irreflexivo y dice cosas de las que después se arrepiente. Sin embargo, tampoco es recomendable dejar pasar demasiado tiempo si el tema a tratar es importante. En la prudencia y en la oportunidad está el secreto para confrontar con tino las discusiones civilizadas, bien conducidas, son un ingrediente importante de una comunicación saludable.

Otra trampa es la del “piensa mal y acertarás”; atribuir intencionalidad maliciosa al interlocutor antes de darle la oportunidad de contar con su versión. Tratar de entender la postura del otro y abrirse a su punto de vista es un ejercicio estupendo que enseña a reflexionar con hondura. También solemos dar por supuesto que él o ella saben cómo nos sentimos. Sin embargo, hay que asumir la responsabilidad de verbalizar los propios sentimientos y empezar por explicar ese malestar para que el otro entienda mejor lo que sucede.

El éxito de la confrontación depende en gran manera de nosotros mismos y de la actitud que tomemos ante ella. No hay garantías de que la discusión resuelva el problema planteado, pero evitarlo puede ser una bomba de efectos retardados. Si se conduce de modo inteligente, puede servir para restaurar la autoconfianza perdida y para mejorar y sanear nuestras relaciones con la gente.

### Como abordar conflictos

- Busca el momento adecuado: Diseña el escenario y elige la mejor oportunidad. No lo aplaces indefinidamente.
- De uno en uno con claridad. Si existen varios frentes de discusión abiertos, plantéalos por separado, de forma directa y organizada: no pierdas de vista el objetivo.
- ***Huye de posturas rígidas: Encara la confrontación libre de prejuicios, de sobreentendidos. Y mentalízate para tratar de entender los argumentos del otro. Ambos tendréis que ceder algo para lograr la “solución de compromiso”***
- Sitúa las críticas en la relación global, valóralas sin darte por ofendido a la primera.
- No descalifiques a tu interlocutor. Con sutileza, sensibilidad y tono de voz adecuado, se puede decir todo. Marta a Mar Paz: “ Yo también tengo mis ideas sobre la vida y me duele cuando impones las tuyas”. En vez de: “ Eres una carga y no te aguanto”
- Ponte en lugar del otro para entender su conducta. Busca la empatía. No condenes antes de juzgar y no juzgues si no te incumbe.
- Haz examen de conciencia. Pregúntate: ¿Tengo responsabilidad en el conflicto?
- Encuentra soluciones. Y si no es posible, ofrece alternativas. Sé positivo y justo.
- Advierte sobre las consecuencias. Con claridad, pero sin chantajes. Por ejemplo: “ Si no respetamos las opiniones de cada una, se romperá nuestra amistad”.

Enrique García Huete

Profesor de Psicología y psicólogo del Grupo Luria.

**UNIDAD DE  
APRENDIZAJE****1****SEMANA****4**

# PENSAMIENTO CRÍTICO

---

## LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

- El alumno reconocerá los diferentes grados de pensamiento crítico y la importancia de éste en su desarrollo personal.

## TEMARIO

- Habilidades primarias del pensamiento crítico
- Habilidades complejas del pensamiento crítico
- Actitudes que favorecen el pensamiento crítico
- Que es pensar críticamente

## ACTIVIDADES PROPUESTAS

- Ejercicios para diferenciar habilidades primarias y complejas del pensamiento crítico
- Lecturas para analizar el pensamiento crítico, Mito de la caverna, Juan Salvador Gaviota

## 4.- HABILIDADES DEL PENSAMIENTO CRÍTICO

### ATENDER

DIRIGIR NUESTROS RECURSOS MENTALES TANTO SENSORIALES COMO PERCEPTIVOS (VISTA, OÍDO, TACTO, GUSTO, OLFATO), SOBRE ALGUNOS ASPECTOS DEL ENTORNO (OBJETOS, HECHOS, IDEAS, PERSONAS), DEJANDO DE LADO OTROS ASPECTOS.

IMPLICA ESTAR ALERTA. FOCALIZAR EN ALGO Y EVITAR INTERFERENCIAS

### OBSERVAR

EXAMINAR CON ATENCIÓN UN OBJETO O SITUACIÓN PARA IDENTIFICAR SUS CARACTERÍSTICAS.

IMPLICA ATENDER, CONCENTRARSE, DESCRIBIR DATOS Y ELEMENTOS DE OBJETOS QUE PREVIAMENTE HAN SIDO DETERMINADOS.

### DESCRIBIR

DELINEAR UNA COSA, SEÑALAR LAS CARACTERÍSTICAS, REPRESENTÁNDOLA DE MODO QUE DE LA "IDEA" DE ELLA.  
IMPLICA ATENDER Y OBSERVAR

### COMPARAR

ESTABLECER SEMEJANZAS, DIFERENCIAS Y RELACIONES ENTRE DOS Ó MÁS SERIES DE DATOS, HECHOS O CONCEPTOS.  
IMPLICA ATENDER, OBSERVAR, PERCIBIR, DESCRIBIR.

### CLASIFICAR

PROCESO MEDIANTE EL CUAL SE ORGANIZAN LOS OBJETOS EN UN CONJUNTO DE CLASES DE ACUERDO CON UN CRITERIO PREVIAMENTE DEFINIDO.  
IMPLICA ATENDER, OBSERVAR, DESCRIBIR, PERCIBIR Y COMPARAR.

### DEFINIR

EXPLICAR LOS ATRIBUTOS Y CARACTERÍSTICAS DE UNA CLASE DE COSA. FIJAR CON CLARIDAD, EXACTITUD Y PRECISIÓN LA SIGNIFICACIÓN DE UNA PALABRA O LA NATURALEZA DE UNA PERSONA O COSA.  
IMPLICA ATENDER, OBSERVAR, DESCRIBIR, PERCIBIR, COMPARAR Y CLASIFICAR.

## INTERPRETAR

CONCEBIR, ORDENAR O EXPRESAR DE UN MODO PERSONAL, ACCIONES, DICHOS O SUCESOS QUE PUEDAN SER ENTENDIDOS DE DIFERENTES MODOS. LA INTERPRETACIÓN EN EL PENSAMIENTO CRÍTICO SERÍA COMPRENDER, HACER INTELIGIBLE PARA UNO MISMO LO EXTERNO.

## ANALIZAR

DISTRIBUIR Y SEPARAR LAS PARTES DE UN TODO HASTA LLEGAR A CONOCER LOS PRINCIPIOS ELEMENTALES.  
ES EL EXAMEN O DESCOMPOSICIÓN DE UN TODO COMPLEJO EN ELEMENTOS SIMPLES.  
DESCOMPONER UN CONTENIDO INFORMATIVO EN SUS PARTES INDICANDO QUE FUNCIÓN CUMPLE CADA UNA.  
IMPLICA DISCRIMINAR Y CLASIFICAR INFORMACIÓN RELEVANTE, CLARIFICAR Y CUESTIONAR SUPUESTOS, CONCLUSIONES O CREENCIAS.

## SINTETIZAR

REUNIR LOS ELEMENTOS ANALIZADOS PARA CONSTRUIR UN TODO.  
IMPLICA RESUMIR, DISEÑAR, IMAGINAR E INTEGRAR.

## ANALISIS-SINTESIS

IDENTIFICAR Y CLARIFICAR SUPUESTOS, CONCLUSIONES, CONCEPTOS O CATEGORÍAS DISTINGUIENDO ENTRE OPINIONES, JUICIOS Y TEORÍAS, PARA LUEGO HACER UNA EVALUACIÓN CORRECTA.

## ARGUMENTAR

SUSTENTAR, JUSTIFICAR O EXPLICAR IDEAS SOBRE LA BASE DE DATOS, OPINIONES, CREENCIAS, EVIDENCIAS, ETC.

## EVALUAR

DETERMINAR LA VALIDEZ DE LA INFORMACIÓN, DE LOS ARGUMENTOS, CREENCIAS, ETC. REFERIDOS AL PENSAMIENTO PROPIO Y LA INFORMACIÓN QUE SE PRESENTA.

## Actitudes que favorecen el pensamiento crítico

### Apertura Mental

---

---



### Interés por estar bien informado

---

---

### Empatía

---

---



### Coraje intelectual

---

---

### Interés por monitorear el propio pensamiento

---

---



### Perseverancia Intelectual

---

---





## Opiniones respecto al video de turismo emitido por la empresa Lan Perú

### **1. Tamara Beers (ejecutiva de Pilot Guides)**

Entrevista realizada por Orietta Santa María para el diario Norteamericano “Las últimas noticias”

Fuente: [http://travel.peru.com/travel/ideos/2005/5/7/DetalleDocumento\\_211578.asp](http://travel.peru.com/travel/ideos/2005/5/7/DetalleDocumento_211578.asp)

*Este video muestra harta pobreza, eso es innegable.*

Bueno, ¡por qué tanto problema, no entiendo! Si Lima luce pobre es porque así se ve. Le digo que nosotros no intentamos promover el turismo en Perú ni de ningún país, porque nos dedicamos a hacer videos educativos. A nosotros nos interesa hacer documentales, no turismo.

*¿Cómo llegó el video a Lan Perú?*

El video, que dura una hora, fue distribuido en todo el mundo y ampliamente exhibido en la televisión abierta de Estados Unidos, también en varios canales de cable. Muchas universidades y colegios lo compraron porque es un elemento educacional. Cualquiera persona puede adquirir la cinta, porque la vendemos por internet, así que no hay nada de extraño.

*¿Y los peruanos les reclamaron?*

¡Sí! Recibimos cientos de correos electrónicos de ciudadanos peruanos y otros centenares de llamadas telefónicas reclamándonos porque no presentamos de buena manera su país. Y nuestra respuesta es que mostramos al país tal como es. Quizás tengamos que actualizar el video, porque ahora estamos en 2005 pero no es prioridad en este momento.

*¿Les había pasado algo así antes?*

Nosotros trabajamos con muchas aerolíneas y es primera vez que nos ocurre algo así.

*El animador del video, que se paseó por varias ciudades, fue acusado de ser irónico. Molestó que dijera que las calles están llenas de basura...*

El presentador, que es un escocés que ha viajado por todo el mundo, se divirtió mucho en el Perú, la pasó muy bien y nunca tuvo intención de perjudicar de ninguna manera a los peruanos.

*Pero ellos dicen que los perjudicaron abiertamente*

No, cualquier persona que vea el video verá que no mostramos a Perú como un lugar extremadamente pobre ni un mal lugar para vivir. Pero, bueno, parece que no pudimos dejar a todo el mundo contento con nuestro video.

## **2. "Jessica": Docente Universitaria Mexicana**

Fuente: Correo personal.

27de Mayo de 2005

"No dejo de preguntarme que sucederá primero:

a).- Que la todavía República del Perú se convierta en una colonia de Chile? o

b).- Que los peruanos reaccionen a los agravios (ya no históricos, sino) actuales de Chile? "

"Hasta cuando seguirán soportando la petulancia, arrogancia, desprecio, etc. de ese país vecino? No soy peruana pero conozco de la Batalla de Huascar, del territorio que el Perú perdió, de la "gracia" que un jovenzuelo chileno alcoholizado hizo en Cuzco en Diciembre pasado, de lo que traen ahora nuevo sobre la venta de armas a Ecuador, lo de Luchetti, lo de las cadenas comerciales chilenas en Perú, de la identidad del pisco, de las "mujeres chilenas guapas" en Lima y los hombres postrados a sus pies que ahora están en bancarrota, de Aereocontinente y últimamente lo de Lan Chile

"Pero saben? Me indignó que un Ministro de Perú estuviera pidiendo una indemnización económica por el video transmitido por Lan Chile en sus vuelos. Indemnización económica a cambio de qué?"

"Entonces debo entender que la imagen del Perú como país y la dignidad del pueblo peruano está en venta? Me pregunto si los peruanos no tienen identidad nacional, si no conocen la historia de su país, el esfuerzo de quienes pelearon por tener una patria independiente de Europa."

"Alguien que leí hace tiempo decía que los peruanos tienen actualmente la cultura de oprimidos, que esa era su cultura, no lo quiero creer. Para mí los peruanos son personas valiosísimas."

"Si los peruanos que salen al extranjero se quedaran a luchar en su país el Perú sería lo que es: Un país maravilloso lleno de bondades que no han descubierto o no han querido aceptar. Tan acostumbrados se quedaron al yugo español que ahora quieren el yugo chileno? . . . vaya! ¿Donde quedó el coraje, el afán de supervivencia, la dignidad de los Incas?"

"PERUANOS, TIENEN TODO, TODO PARA SER UN PAIS FUERTE, DIGNO, ORGULLOSO, PUJANTE. Si van a permitir que los conquisten de nuevo, al menos permitan que lo haga un país que los respete. Ustedes dicen: "Viva el Perú, carajo!" SIÉNTANLO DEFIENDANDOLO, CUÍDENLO Y AMENLO COMO LO AMO YO, QUE SOY TAMBIEN ORGULLOSAMENTE MEXICANA . . . . INCAS . . . . . AZTECAS . . . LOS GRANDES IMPERIOS. ¿DONDE ESTÁN?"



le irán reprimiendo el pensamiento crítico. La madre, o le dice una mentira, o se irrita, o se avergüenza, o le dice: “¡Tú no lo entiendes!, y así le va sofocando todo pensamiento crítico hasta que deja de tener ideas.

El pensamiento crítico es la facultad humana específica. El pensamiento instrumental, o sea, pensar cómo conseguiré, qué haré para coger esto y aquello, es cosa que hacen muy bien los chimpancés. De hecho, los chimpancés son unos animales con una inteligencia instrumental excelente. En experimentos, han cumplido tareas tan difíciles que muchas personas no habrían podido hacerlas. En cambio, la facultad de pensar críticamente es una dote natural exclusiva del hombre y es a la vez su único recurso. Sólo con el pensamiento crítico puede el hombre apreciar la realidad. Por eso, desde, un punto de vista puramente biológico, podemos decir que cuanto más cerca esté uno de la realidad, tanto más capaz será de vivir su vida adecuadamente. Y cuanto más lejos esté la realidad, cuanto más engañado esté, tanto menos capaz será de enfrentarse a la vida de forma adecuada.

En su introducción a la Crítica de la Filosofía de Derecho de Hegel, Marx escribía una frase que también podría ser el lema del psicoanálisis: “La exigencia de renunciar a los engaños sobre la propia situación es la exigencia de renunciar a una situación que necesita del engaño” (K. Marx, 1971, pág. 208). Porque si no eliminamos los engaños, mantenemos vivas las circunstancias insanas que sólo a ellos deben su existencia.

El pensamiento crítico no es una ocupación, sino una facultad. No es algo a lo que se dedique un filósofo cuando hace de filósofo “vean, heme aquí pensando críticamente!” y pueda dejar de hacer, como al quitarse la chaqueta cuando vuelve a casa. Es una cualidad, una capacidad, una actitud un modo de entender las cosas.

“Crítico” no quiere decir hostil, negativista o nihilista. Al contrario, el pensamiento crítico está al servicio de la vida, eliminando los obstáculos individuales y sociales que nos paralizan.

Pero si vivimos en un mundo que hace todo lo posible por disuadir del pensamiento crítico, se requiere valor para ejercitarlo, aunque tampoco se debe exagerar este valor necesario. Hablo del pensamiento crítico, no de la acción crítica ni de la expresión crítica. El hombre puede pensar críticamente incluso bajo una tiranía. Si no quiere arriesgar la vida, no podrá hablar críticamente, pero sí podrá pensar críticamente. Y así será mucho más libre y feliz que el hombre atrapado en sus ideas, preso de una doctrina en la que no cree. Se podrían escribir volúmenes sobre la relación entre el pensamiento crítico y la salud mental, la neurosis y la felicidad. Si los filósofos en general hablasen más *ad personam*, refiriéndose más a lo que significa la filosofía sería mucho más evidente un terreno de gran importancia personal. Porque, hablemos de Sócrates, Espinosa o Kant, lo esencial de ellos es que nos enseñan a pensar críticamente.

### **Erich Fromm**

El arte de escuchar. Editorial Paidós. México, 1995



## Mito de la Caverna

- Después de eso – proseguí – compara nuestra naturaleza respecto de su educación y de su falta de educación con una experiencia como ésta. Representate hombres en una morada subterránea en forma de caverna, que tiene la entrada abierta, en toda su extensión, a la luz. En ella están desde niños con las piernas y el cuello encadenados, de modo que deben permanecer allí y mirar sólo delante de ellos, porque las cadenas les impiden girar en derredor la cabeza. Más arriba y más lejos se halla la luz de un fuego que brilla detrás de ellos: y entre el fuego y los prisioneros hay un camino más alto, junto al cual imagínate un tabique construido de lado a lado, como el biombo que los titiriteros levantan delante del público para mostrar, por encima del biombo, los muñecos.
- Me lo imagino
- Imagínate ahora que, del otro lado del tabique, pasan sombras que llevan toda clase de utensilios y figurillas de hombres y otros animales, hechos en piedra y madera y de diversas clases; y entre los que pasan unos hablan y otros callan.
- Extraña comparación haces y extraños son esos prisioneros.
- Pero son como nosotros. Pues en primer lugar, ¿crees que han visto de sí mismo, o unos de los otros, otra cosa que las sombras proyectadas por el fuego en la parte de la caverna que tienen frente a sí?
- Claro que no, si toda su vida están forzados a no mover las cabezas.
- ¿Y no sucede lo mismo con los objetos que llevan los que pasan del otro lado del tabique?
- Indudablemente.
- Pues entonces, si dialogaran entre sí, ¿no te parece que entenderían estar nombrando a los objetos que pasan y que ellos ven?
- Necesariamente.
- Y si la prisión contara con un eco desde la pared que tienen frente a sí y alguno de los que pasan del otro lado del tabique hablara, ¿no piensas que creerían que lo que oyen proviene de la sombra que pasa delante de ellos?
- ¡Por Zeus que sí!
- ¿Y que los prisioneros no tendrían por real otra cosa que las sombras de los objetos artificiales transportados?
- Es de toda necesidad.
- **Examina ahora el caso de una liberación de sus cadenas y de una curación de su ignorancia**, qué pasaría si naturalmente le ocurriese esto; que uno de ellos fuera liberado y forzado a levantarse de repente, volver el cuello y marchar mirando la luz y, al hacer todo esto, sufriera y a causa del encandilamiento fuera incapaz de percibir aquellas cosas cuyas sombras había visto antes. ¿Qué piensas que respondería si se le dijese que lo que había visto antes eran fruslerías y que ahora, en cambio, está más próximo a lo real, vuelto hacia cosas más reales y que mira correctamente? Y si se

le mostrara cada uno de los objetos que pasan del otro lado del tabique y se le obligara a contestar preguntas sobre lo que son, ¿no piensas que se sentiría en dificultades y que considerará que las cosas que antes veía eran más verdaderas que las que se le muestran ahora?

- Mucho más que verdaderas.
- Y si se le forzara hacia la luz misma, ¿no le dolerían los ojos y trataría de eludirla, volviéndose hacia aquellas cosas que podía percibir, por considerar que éstas son realmente más claras que las que se le muestran?
- Así es.
- Y si a la fuerza se le arrastrara por una escarpada y empinada cuesta, sin soltarlo antes de llegar hasta la luz del sol, ¿no sufriría a la luz, tendría los ojos llenos de fulgores que le impedirían ver uno solo de los objetos que ahora decimos que son los verdaderos?
- Por cierto, al menos inmediatamente.
- **Necesitaría acostumbrarse, para poder llegar a mirar las cosas de arriba.** En primer lugar miraría con mayor facilidad las sombras, y después las figuras de los hombres y de los otros objetos en el agua, luego los hombres y los objetos mismos. A continuación contemplaría de noche lo que hay en el cielo y el cielo mismo, mirando la luz de los astros y la luna más fácilmente que durante el día, el sol y la luz del sol.
- Sin duda.
- Finalmente, pienso, podría percibir el sol, no ya en imágenes en el agua o en otros lugares que le son extraños, sino contemplarlo cómo es en sí y por sí, en su propio ámbito.
- Necesariamente.
- Después de lo cual concluiría, con respecto al sol, que es lo que produce las estaciones y los años y que gobierna todo en el ámbito visible y que de algún modo es causa de las cosas que ellos habían visto.
- Es evidente que, después de todo esto, arribaría a tales conclusiones.
- Y si se acordara de su primera morada, del tipo de sabiduría existente allí y de sus entonces compañeros de cautiverio, ¿no piensas que se sentiría feliz del cambio y que los compadecería?
- Por cierto.
- Respecto de los honores y elogios que se tributan unos a otros, y de las recompensas para aquel que con mayor agudeza divisara las sombras de los objetos que pasaban detrás del tabique, y para el que mejor se acordase de cuáles habían desfilado habitualmente antes y cuáles después, y para de ellos que fuere capaz de adivinar lo que iba a pasar, ¿te parece que estaría deseoso de todo eso y que envidiaría a los más honrados y poderosos entre aquellos? ¿O más bien no le pasaría como el Aquiles de Homero, y “preferiría labrador que fuera siervo de un pobre” o soportar cualquier otra cosa, antes de volver a su anterior modo de opinar y a aquella vida?
- Así creo también yo, que padecería cualquier cosa antes que soportar aquella vida.
- Piensa ahora esto: y si descendiera nuevamente y ocupara su propio asiento, ¿no tendría ofuscados los ojos por la tiniebla, al llegar repentinamente al sol?
- Sin duda.
- Y si tuviera que discriminar de nuevo aquellas sombras, en ardua competencia con aquellos que han conservado en todo momento las

cadenas, y viera confusamente hasta que sus ojos se reacomodaran en ese estado y se acostumbraran en un tiempo hada breve, ¿no se expondría al ridículo y a que se dijera de él que, por haber subido hasta lo alto, se había estropeado los ojos, y que ni siquiera valdría la pena intentar marchar hacia arriba? Y si intentase desatarlos y conducirlos hacia la luz, ¿no lo matarían, si pudieran tenerlo en sus manos matarlo?

Sobre el **Mito de la Caverna**:

Divide el Mito en cuatro momentos diferentes:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

¿Cuál consideras que es el momento más importante? ¿Por qué?

---

---

---

---

---

¿Qué significan las “cadenas”?

---

---

---

---

---

¿Qué es necesario para liberarse de las cadenas?

---

---

---

---

¿Conoces algunas “cavernas modernas”?

---

---

---

---

---



**UNIDAD DE  
APRENDIZAJE****1****SEMANA****4**

## **VALORES- TOMA DE DECISIONES**

---

### **LOGRO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

- El alumno será capaz de reconocer que existen diversas formas de tomar decisiones

### **TEMARIO**

- Importancia de la toma de decisiones
- Proceso para tomar decisiones

### **ACTIVIDADES PROPUESTAS**

- Casos prácticos para aplicar el proceso de toma de decisiones

## 5.- TOMA DE DECISIONES

## Pasos a seguir en la toma de decisiones

1. Defina la situación
2. Plantee las posibles alternativas
3. Evalúe las alternativas determinando las consecuencias positivas y negativas de cada una.
4. Determine cuál de ellas es la mejor para esa situación específica.
5. Lleve a cabo la alternativa elegida.

Realice un seguimiento para evaluar el progreso.



**Piensa en algo que te es difícil decidir, escríbelo y luego trabaja en la toma de decisiones de acuerdo a los pasos sugeridos (Tarea calificada)**

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.